

# Reflexões de Economistas Baianos 2018

Edição Especial:

*20 anos do Curso de Ciências Econômicas da UESB*

José Antonio Gonçalves dos Santos

Gildásio Santana Júnior

Gustavo Casseb Pessoti

*Organizadores*



Colegiado de Curso  
Ciências Econômicas  
(CCE)





José Antonio Gonçalves dos Santos  
Gildásio Santana Júnior  
Gustavo Casseb Pessoti  
Organizadores

# REFLEXÕES DE ECONOMISTAS BAIANOS 2018

**EDIÇÃO ESPECIAL:**

*20 anos do Curso de Ciências Econômicas da UESB*

## **Autores**

*Andréa Braz da Costa*

*Delza Rodrigues de Carvalho*

*Édivo de Almeida Oliveira*

*Gildásio Santana Júnior*

*Henrique Azevêdo Carvalho*

*Hugo Clapton Nogueira*

*Hugo Márcio Vieira de Almeida Andrade*

*Igor Santos Tupy*

*José Antonio Gonçalves dos Santos*

*Liz Felix Greco*

*Maira Ferraz de Oliveira Silva*

*Marco Antônio Araújo Longuinbos*

*Marcos Antonio Tavares Soares*

*Maryanna Nascimento de Oliveira Silva*

*Percycles Borges Tupy*

*Ricardo Léo Santos Barreto*

*Roberto Paulo Machado Lopes*

*Sara Andrade Santos*

*Vinicius Pacheco de Almeida*

*Vinicius Correia Santos*

*Wilson Almeida Santos*

**CORECON - BA**

Conselho Regional de Economia 5ª Região/BA

# CORECON

## Conselho Regional de Economia – 5ª Região/BA

### Presidente

**Reinaldo Dantas Sampaio**

### Vice-Presidente

**Carlos Rodolfo Lujan Santos**

### Conselheiros Titulares

Carlos Rodolfo Lujan Santos

Gustavo Casseb Pessoti

Luiz José Pimenta

Luiz Raimundo Barreiros Gavazza

Marcelo José dos Santos

Marcus Emerson Verhine

Oswaldo Ferreira Guerra

Paulo Dantas da Costa

Reinaldo Dantas Sampaio

Vitor César Ribeiro Lopes

### Conselheiros Suplentes

Alex Gama Queiroz dos Santos

Ana Cristina Cerqueira

Douglas Queiroz Lessa

Fernando Baptistella Fernandes

Jorge Antonio Santos Silva

Livio Andrade Wanderley

Maria Lucia Cunha de Carvalho

### Conselheiros Federais – 5ª Região (Bahia)

Paulo Dantas da Costa – Titular

Nei Jorge Corrêa Jardim – Suplente

### Funcionários

**Bruno Pires Sacramento – Economista  
Superintendente**

**Rosana Luciano – Economista Fiscal**

**Lucimar da Silva Ayres de Almeida –  
Secretária**

**Selma de Almeida Carvalho – Registro**

**Tânia Mara Teixeira Rodrigues –**

**Financeiro**

**José Wilson Silva Santos – Mensageiro**

### Assessorias

Assessor Contábil – Pedro Gomes da Silva

Assessora Jurídica – Sabrina Batista

Assessora de Comunicação – Lívია Santana

### Revisão de linguagem

Patrícia Souza Lemos

### Normalização técnica (Edições UESB)

Jacinto Braz David Filho

### Editoração eletrônica (Edições UESB)

Ana Cristina Novais Menezes (DRT-BA 1613)

R22

Reflexões de economistas Baianos 2018: edição especial: 20 anos do curso de ciências econômicas da UESB. / (org.) José Antônio Gonçalves dos Santos, Gildásio Santana Júnior, Gustavo Casseb Pessoti. - - Salvador: CORECON-BA, 2018.

532 p.

ISBN 978-85-62004-12-4

Vários autores

1. Economia – 20 anos do curso – Conselho Regional de Economia. 2. Economia Internacional e Brasileira. 3. Sistema econômico I. Santos, José Antônio Gonçalves. II. Santana Júnior, Gildásio. III. Pessoti, Gustavo Casseb. IV. T.

Juliana Teixeira de Assunção – CRB 5/1890

Bibliotecária – UESB – Campus de Vitória da Conquista

**Publicado em agosto de 2019**

## AGRADECIMENTOS

Agradecemos a todas as pessoas e instituições que contribuíram para a publicação deste livro. Aos autores, que escreveram seus textos. Ao conselho Regional de Economia/BA a confiança e paciência em aguardar a finalização do processo até a publicação.

À Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB), em nome do Magnífico Reitor, Dr. Luiz Otávio de Magalhães, e do Chefe de Gabinete, Dr. Wesley Gusmão Piau Santana o apoio irrestrito.

À Edições UESB o apoio, em nomes do Diretor, Cássio Marcílio Matos, do revisor técnico Jacinto Braz David Filho e de Ana Cristina Novais Menezes, diagramadora, os quais contribuíram para a qualidade do livro, incluindo todas as suas partes.

À bibliotecária, Sônia Chrystina Nery, pela elaboração da ficha catalográfica.

Ao coordenador e ao Vice coordenador do Colegiado do Curso de Ciências Econômicas, professor Dr. Vinicius Correia Santos e Dr. Josias Alves de Jesus.

Agradecemos a Patrícia Lemos a revisão de linguagem acompanhada de sugestões que elevaram a melhoria dos trabalhos aqui publicados.

*Os organizadores*

## DEDICATÓRIA

Entendemos ser importante manifestarmos, além de especial gratidão, a dedicação desta obra àqueles e àquelas que nestes 20 anos (1998-2018) contribuíram para a existência do Curso de Ciências Econômicas:

Aos professores que implantaram o curso;

À Reitoria e Pró-Reitorias, em nome de seus respectivos gestores ao longo do período;

Aos Coordenadores, Vice-Coordenadores do Colegiado do curso (CCE);

Aos Coordenadores da Área de Economia;

Aos professores que atuaram e atuam no exercício da docência, e da prática da pesquisa e da extensão do curso;

Ao Departamento de Ciências Sociais Aplicadas (DCSA), em nome de seus Diretores, Vice-diretores;

Às áreas de Administração, Contabilidade e Direito, em nome dos seus respectivos Coordenadores e Vice-Coordenadores;

Aos Secretários e Secretárias do DCSA e do CCE;

À equipe do NEPAAD pela organização e colaboração do Caderno de Ciências Sociais Aplicadas;

Ao Conselho Regional de Economia – 5ª Região/Bahia, em nome dos respectivos Presidentes e Conselheiros;

Aos Discentes e Egressos, por confiarem à Instituição a sua formação acadêmica, profissional e cidadã.

E a todos que também colaboraram na construção do curso.

## ORGANIZADORES

### **José Antonio Gonçalves dos Santos**

Graduado em Economia pela Faculdade Católica de Ciências Econômicas da Bahia (FACCEBA). Mestre em Agronomia pelo Programa de Pós-Graduação em Agronomia em Política e Desenvolvimento Rural da Universidade Federal da Bahia (UFBA). Economista registrado no Conselho Regional de Economia – 5ª Região/Bahia. Doutorando pelo Programa de Pós-Graduação Multi-Institucional e Multidisciplinar em Difusão do Conhecimento da Faculdade de Educação da Universidade Federal da Bahia em parceria com a Universidade do Estado da Bahia, Instituto Federal da Bahia, Universidade Estadual de Feira de Santana e Sesi-Cimatec. Professor Assistente na Área de Economia vinculado ao Departamento de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (DCSA/UESB) e do Curso de Especialização em Gestão da Cadeia Produtiva do Café. Atua nas áreas de Microeconomia, Economia Industrial e Economia Agrícola. Membro nos grupos de pesquisa *Cidades Médias e Redes de Empresas (CMER)* e *Economia, Meio Ambiente e Inovação (GREMI)*. Atua como coordenador e colaborador em projetos de pesquisa sobre inovação, agricultura e dinâmica industrial, bem como em projetos de extensão.

### **Gildásio Santana Júnior**

Graduado em Economia pela Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS). Economista registrado no Conselho Regional de Economia – 5ª Região/Bahia. Mestre em Economia pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Campina Grande (UFCG). Doutorado em Administração Pública pela Universidade Federal da Bahia (UFBA). Professor Titular na Área de Economia, vinculado ao Departamento de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (DCSA/UESB). Atua em cursos de graduação e no Curso de Especialização em Gestão Pública Municipal da UESB. Atua nas áreas de Economia Política, Economia Baiana e Teoria Econômica. Atua como coordenador e colaborador em projetos de pesquisa sobre economia solidária, bem como em projetos de extensão.

### **Gustavo Casseb Pessoti**

Graduado em Economia pela Universidade Federal da Bahia (UFBA). Mestre em Análise Regional pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Urbano da Universidade Salvador (PPDRU/UNIFACS). Especialista em Planejamento Regional e Orçamento Público (UFBA) e em Planejamento e Gestão Governamental (UNIFACS). Professor no Curso de Ciências Econômicas da UNIFACS. Diretor da Diretoria de Indicadores e Estatística da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (DISTAT/SEI). Conselheiro do Conselho Regional de Economia – Seção Bahia (CORECON/BA). Atua nas áreas de Macroeconomia e Planejamento Urbano e Regional.

## AUTORES

### **Andréa Braz da Costa**

Economista pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB). Mestre em Economia Rural e Regional na Universidade Federal de Campina Grande (UFCG). Doutoranda em Ciências Sociais pelo Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Professora Assistente, no Curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Pesquisadora do Núcleo de Estudos e Pesquisas sobre Trabalho, Política e Sociedade (NETPS). Atua na área de Estado e Políticas Sociais e Métodos e Técnicas de Pesquisa.

### **Delza Rodrigues de Carvalho**

Economista pela Universidade Católica do Salvador (UCSal). Doutora em Geografia pelo Programa de Pós-Graduação em Geografia, Área de Concentração em Organização e Dinâmica dos Espaços Agrário e Regional da Universidade Federal de Sergipe (UFS). Professora do quadro Adjunto da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Atua na área de Métodos Quantitativos em Economia (Estatística socioeconômica e Métodos e Modelos Matemáticos e Estatísticos). Coordena projeto de pesquisa intitulado, Programa de Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista.

### **Édivo de Almeida Oliveira**

Economista pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Mestre em Economia e Desenvolvimento pelo Programa de Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento da Universidade Federal de Santa Maria (PPGE&D/UFSM). Doutorando em Economia pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE/UNICAMP). Atua nas áreas de Economia monetária e financeira internacional, economia brasileira, economia política internacional.

### **Gildásio Santana Júnior**

Graduado em Economia pela Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS). Economista registrado no Conselho Regional de Economia – 5ª Região/Bahia. Mestre em Economia pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Campina Grande (UFCG). Doutorado em Administração Pública pela Universidade Federal da Bahia (UFBA). Professor Titular na Área de Economia, vinculado ao Departamento de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (DCSA/UESB). Atua em cursos de graduação e no Curso de Especialização em Gestão Pública Municipal da UESB. Atua nas áreas de Economia Política, Economia Baiana e Teoria Econômica. Atua como coordenador e colaborador em projetos de pesquisa sobre economia solidária, bem como em projetos de extensão.

### **Henrique Azevêdo Carvalho**

Economista pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Mestrando em Administração pelo Programa de Pós-Graduação em Administração da Fundação Universidade Regional de Blumenau (FURB). Professor, Consultor Empresarial nas áreas Financeira e Administrativa. Conselheiro Fiscal da Ordem dos Economistas de Santa Catarina. Perito em Economia e Finanças. Atua e pesquisa nas áreas de Cooperativismo de Crédito, Mercado Financeiro, Associativismo, Economia Colaborativa e Empreendedorismo. Membro do grupo de pesquisa em Estratégia Organizacional e Empreendedorismo. Membro do projeto de extensão da Semana Global do Empreendedorismo em Blumenau/SC. Economista registrado no CORECON - 7ª Região/Santa Catarina.

### **Hugo Clapton Nogueira**

Economista pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Especialista em Gestão da Cadeia Produtiva do Café, com Ênfase em Sustentabilidade pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Coordenador de projetos do Movimento Pró-Conquistas. Atua nas áreas de planejamento empresarial, análise econômico-financeira e introdução de processos gerenciais. Consultor associado Link Consultoria Empresarial LTDA – Empresa credenciada SEBRAE/BA. Economista registrado no CORECON - 5ª Região/Bahia.

### **Hugo Márcio Vieira de Almeida Andrade**

Economista pela Universidade UESB. Mestrando pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da UNESP. Auxiliar de Pesquisa II do IPEA. Autor e coautor em artigos publicados em periódicos científicos e anais de eventos científicos.

### **Igor Santos Tupy**

Economista pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). Mestre e Doutor em Economia, com ênfase em Economia Regional e Urbana, pelo Programa de Pós-graduação em Economia pela Universidade Federal de Minas Gerais (CEDEPLAR/UFMG). Professor Adjunto no Departamento de Economia da Universidade Federal de Viçosa (DEE/UFV). Atua nas áreas de Economia Regional e Urbana com ênfase em Desenvolvimento Regional, Resiliência Econômica Regional e Moeda e Território. Coordena o Grupo de Trabalho sobre Economia Regional e Urbana do *Young Scholars Initiative (YSI)*, associado ao *Institute for New Economic Thinking (INET)*.

### **José Antonio Gonçalves dos Santos**

Graduado em Economia pela Faculdade Católica de Ciências Econômicas da Bahia (FACCEBA). Mestre em Agronomia pelo Programa de Pós-Graduação em Agronomia em Política e Desenvolvimento Rural da Universidade Federal da Bahia (UFBA). Economista registrado no Conselho Regional de Economia – 5ª



Região/Bahia. Doutorando pelo Programa de Pós-Graduação Multi-Institucional e Multidisciplinar em Difusão do Conhecimento da Faculdade de Educação da Universidade Federal da Bahia em parceria com a Universidade do Estado da Bahia, Instituto Federal da Bahia, Universidade Estadual de Feira de Santana e Sesi-Cimatec. Professor Assistente na Área de Economia vinculado ao Departamento de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (DCSA/UESB) e do Curso de Especialização em Gestão da Cadeia Produtiva do Café. Atua nas áreas de Microeconomia, Economia Industrial e Economia Agrícola. Membro nos grupos de pesquisa *Cidades Médias e Redes de Empresas (CMER)* e *Economia, Meio Ambiente e Inovação (GREMI)*. Atua como coordenador e colaborador em projetos de pesquisa sobre inovação, agricultura e dinâmica industrial, bem como em projetos de extensão.

### **Liz Felix Greco**

Economista pela Universidade Federal de Santa Maria UFSM. Mestre em Economia e Desenvolvimento pelo Programa de Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). Doutoranda em Política Científica e Tecnológica pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Atua nas áreas de Economia Industrial e Economia da Inovação.

### **Maíra Ferraz de Oliveira Silva**

Economista pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Mestre em Economia Regional e Políticas Públicas pelo Programa de Pós-Graduação em Economia Regional e Políticas Públicas, Área de Concentração em Economia Regional (Interdisciplinar), da Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC). Professora Assistente da Área de Economia da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Atua nas áreas de Teoria Econômica, Economia Regional, Economia Rural e Economia Ecológica. Coordena projetos de pesquisa e extensão em acompanhamento e capacitação continuada a egressos de Ciências Econômicas e colabora em programa de extensão em indicadores econômicos municipais. Doutoranda em Desenvolvimento e Meio Ambiente - PRODEMA, Associação Plena em Rede pela Universidade Estadual de Santa Cruz - UESC.

### **Marco Antônio Araújo Longuinhos**

Economista pela Universidade Católica de Salvador (Faculdade Católica de Ciências Econômicas da Bahia) (UCSAL). MBA em Finanças Corporativas pelo IBMEC - RJ, Especializado em Política e Estratégia pela Associação dos Diplomados da Escola Superior de Guerra, Mestre em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina e Doutorando em Planejamento e Desenvolvimento Territorial na Universidade de Barcelona. Professor Assistente na Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Atua nas áreas de Teoria Monetária e Financeira, atuando principalmente nos seguintes temas: economia, administração, eficiência de estado, crescimento econômico e gestão.

### **Marcos Antonio Tavares Soares**

Economista pela Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS). Mestre em Economia pela Universidade Federal de Campina Grande (UFCG). Professor Assistente na Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Atua nas áreas de Economia do Trabalho, Economia Política e Internacional. Pesquisador e coordenador do Núcleo de Estudos e Pesquisas sobre Trabalho, Políticas e Sociedade (NETPS/UESB). Desenvolve pesquisa sobre mercado de trabalho, trabalhadores por conta própria e trabalho informal.

### **Maryanna Nascimento de Oliveira Silva**

Economista pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Atua nas áreas de Estado, Políticas Públicas e Sociais. Autora e coautora em artigos publicados em periódicos científicos e anais de eventos científicos.

### **Percycles Borges Tupy**

Economista pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Perito de Economia e Finanças (Cadastrado no CNPEF do COFECON). Atua na área de Perícia Econômica, Métodos e Modelos Matemáticos e Estatísticos e Teoria Econômica. Economista registrado no CORECON - 5ª Região/Bahia.

### **Ricardo Léo Santos Barreto**

Economista pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Autor em trabalhos publicados em anais de eventos científicos.

### **Roberto Paulo Machado Lopes**

Economista pela Universidade Federal da Bahia (UFBA). Mestrado em Economia pela Universidade Federal da Bahia (2001) e Doutorado em Geografia, Planificació Territorial i Gestió Ambiental pela Universidade de Barcelona (2013), pelo Programa de Pós-Graduação em Geografia, Planificació Territorial i Gestió Ambiental da Universidade de Barcelona (UB). Professor Adjunto da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia. Exerceu o cargo de Diretor Geral (Presidente) da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado da Bahia - FAPESB, entre 11/09 - 03/15. Foi membro titular do Conselho Consultivo da Rede Nordeste de Biotecnologia (2011-2015). Membro titular do Conselho Estadual de Ciência e Tecnologia da Bahia e do Conselho Nacional das Fundações Estaduais de Amparo à Pesquisa. Atua nas áreas de Teoria Macroeconômica, Economia Institucional e Desenvolvimento Local. Coordena o Projeto de Pesquisa Distribuição espacial das atividades científicas e tecnológicas na Bahia e as desigualdades regionais: uma análise para as microrregiões do estado. Lidera o Grupo de Pesquisa Políticas Educacionais e de C&T para Superação das Desigualdades Regionais na Bahia (CNPq).

### **Sara Andrade Santos**

Economista pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Mestre em Economia Regional e Políticas Públicas pelo Programa de Pós-Graduação em Economia Regional e Políticas Públicas da Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC). Primeiro lugar no Prêmio de Monografia Economista Jairo Simões 2014 promovido pelo CORECON/BA. Atua nas áreas de Economia Regional, Desenvolvimento Econômico e Economia Rural. Autora e coautora em artigos publicados em periódicos e anais de eventos científicos.

### **Vinicius Pacheco de Almeida**

Economista pela Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ). Mestre pelo Programa de Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento da Universidade Federal de Santa Maria (PPGE&D/UFSM). Doutorando em Economia pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal Fluminense (PPGE/UFF). Consultor Internacional. Atuo nas áreas de Macroeconomia, Economia do Meio Ambiente e Contas Econômicas Ambientais. Projeto da GIZ GmbH com o MMA, *The Economics of Ecosystems and Biodiversity* - TEEB Regional-Local: “Conservação da Biodiversidade através da Integração de Serviços Ecossistêmicos em Políticas Públicas e na Atuação Empresarial”. Componente IV: Apoio ao Desenvolvimento das Contas Econômicas Ambientais de Água e Florestas no Brasil

### **Vinicius Correia Santos**

Economista pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Doutor pelo Programa de Pós-Graduação em Serviço Social da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Professor Adjunto na Área de Economia, vinculado ao Departamento de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (DCSA/UESB). Atua nas áreas de Macroeconomia, desenvolvimento Socioeconômico e Economia Política. Integrante do Núcleo de Estudos e Pesquisas em Trabalho, Política e Sociedade da UESB. Autor e coautor em artigos publicados em periódicos científicos.

### **Wilson Almeida Santos**

Economista pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Autor e coautor de artigos publicados em periódicos e anais de eventos científicos. Atua nas áreas de Macroeconomia Desenvolvimento Econômico e Economia Política.

## SUMÁRIO

<b>APRESENTAÇÃO</b>	<b>15</b>
<i>José Antonio Gonçalves dos Santos</i> <i>Gildásio Santana Júnior</i> <i>Gustavo Cassebi Pessotti</i>	
<b>SEÇÃO I – ESPECIAL</b>	<b>19</b>
<b>Capítulo 1 – 20 anos do Curso de Ciências Econômicas da UESB</b>	<b>20</b>
<i>Gildásio Santana Júnior</i> <i>José Antonio Gonçalves dos Santos</i>	
<b>SEÇÃO II</b>	<b>52</b>
<b>Economia internacional e brasileira</b>	
<b>Capítulo 2 – A relação estabelecida entre o padrão Dólar-Flexível e a financeirização: uma análise com base no papel dos Estados Unidos e do Dólar</b>	<b>53</b>
<i>Édivo de Almeida Oliveira</i> <i>Vinicius Pacheco de Almeida</i> <i>Liz Felix Greco</i>	
<b>Capítulo 3 – O sistema econômico mundial e o sentido da dívida pública</b>	<b>79</b>
<i>Hugo Márcio Vieira de Almeida Andrade</i> <i>Gildásio Santana Júnior</i>	
<b>Capítulo 4 – 12 anos de política econômica dos governos do PT (2003-2014): a política fiscal foi pós-keynesiana?</b>	<b>105</b>
<i>Wilson Almeida Santos</i> <i>Vinicius Correia Santos</i>	

<b>SEÇÃO III</b>	<b>183</b>
<b>Trabalho, gênero e produção científica</b>	
<b>Capítulo 5 – Indústria e emprego na Bahia no período 2004-2010</b>	<b>184</b>
<i>Ricardo Léo Santos Barreto</i> <i>Marcos Antonio Tavares Soares</i>	
<b>Capítulo 6 – A inserção do trabalho feminino na realidade baiana e a insuficiência da Teoria do Capital Humano para sua explicação</b>	<b>218</b>
<i>Maryanna Nascimento de Oliveira Silva</i> <i>Andréa Braz da Costa</i>	
<b>Capítulo 7 – Assimetrias da ciência baiana: interações sobre as desigualdades espaciais de gênero</b>	<b>272</b>
<i>Roberto Paulo Machado Lopes</i>	
<b>SEÇÃO IV</b>	<b>316</b>
<b>Dinâmica econômica de Vitória da Conquista e região</b>	
<b>Capítulo 8 – Uma análise da inserção regional de Vitória da Conquista – BA à luz das Teorias dos Polos de Crescimento</b>	<b>317</b>
<i>Percy Borges Tupy</i> <i>Marco Antônio Araújo Longuinbos</i> <i>Igor Santos Tupy</i>	

<b>Capítulo 9 – Mensuração de Índices de Preços em nível municipal: um estudo dos resultados da Cesta Básica e do índice de Preços ao Consumidor Amplo de Vitória da Conquista com municípios selecionados da Bahia</b>	<b>361</b>
<i>Maíra Ferraz de Oliveira Silva Delza Rodrigues de Carvalho</i>	
<b>Capítulo 10 – Prestação de serviços de saúde em Vitória da Conquista e sua relevância para a Mesorregião Centro-Sul da Bahia</b>	<b>403</b>
<i>Henrique Azevêdo Carvalho</i>	
<b>Capítulo 11– As recentes transformações no campo brasileiro: um estudo das estratégias de reprodução familiar no Assentamento Cangussu em Barra do Choça, Bahia</b>	<b>424</b>
<i>Sara Andrade Santos Maíra Ferraz de Oliveira Silva</i>	
<b>Capítulo 12 – Panorama do Café em Vitória da Conquista – BA: uma análise da geração de valor na economia local</b>	<b>484</b>
<i>Hugo Clapton Nogueira</i>	
<b>APÊNDICES</b>	
<b>Apêndice A – Questionário de Pesquisa</b>	<b>530</b>
<b>Apêndice B – Pesquisa de Campo Realizada em Vitória da Conquista (em reais)</b>	<b>531</b>

A presente edição do *Reflexões de Economistas Baianos* marca as comemorações dos 20 anos do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia. A publicação é fruto do esforço conjunto do Conselho Regional de Economia (CORECON/BA) e do Colegiado daquele Curso.

O livro tem como finalidade proporcionar um espaço destinado à exposição de questões econômicas de dimensão internacional, nacional e regional, relativas ao estado da Bahia e à região Sudoeste da Bahia, cujos autores são professores, pesquisadores e pós-graduandos egressos do curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia e de outras instituições.

O livro apresenta doze capítulos divididos em quatro seções temáticas. Na seção I, denominada *especial*, ressalta-se os *20 anos do Curso de Economia da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia*, escrito pelos professores Gildásio Santana Júnior e José Antonio Gonçalves dos Santos. O texto caracteriza a trajetória do Curso desde sua criação sob a perspectiva histórica.

Na Seção II, com três capítulos, abordam-se questões relativas a economia internacional e economia brasileira. O segundo capítulo, intitulado *A relação estabelecida entre o padrão Dólar-Flexível e a financeirização: uma análise com base no papel dos Estados Unidos e do Dólar*, de autoria de Édivo de Almeida Oliveira, Vinícios Pacheco de Almeida e Liz Felix Greco, apresenta uma reflexão de cunho histórico

e teórico acerca da importância do padrão dólar-flexível para a financeirização mundial, sob a égide dos Estados Unidos.

O terceiro capítulo, intitulado *O sistema econômico mundial e o sentido da dívida pública*, escrito por Hugo Márcio Vieira de Almeida Andrade e Gildásio Santana Júnior, traz uma análise de como a dependência econômica que o Brasil tem de outros países influencia o crescimento da sua dívida pública ao longo do período recente.

O quarto capítulo, *12 anos de política econômica dos governos do PT (2003-2014): a política fiscal foi pós-keynesiana?*, de Wilson Almeida Santos e Vinícius Correia Santos, a partir da combinação de breve revisão de literatura e levantamento de dados secundários, expõe a comprovação da hipótese sugerida de que a política fiscal utilizada pelos governos do Partido dos Trabalhadores (PT) durante os anos de 2003 a 2014 foi de característica e fundamento pós-keynesianos.

Na Seção III discutem-se a relação entre *Trabalho, Gênero e Produção Científica* em três capítulos. O primeiro, intitulado *Indústria e emprego na Bahia no período 2004-2010*, de Ricardo Léo Santos Barreto e Marcos Antonio Tavares Soares analisa associa o desempenho da indústria baiana à geração de emprego durante aqueles anos, em uma análise que contempla o impacto do setor na renda estadual e seus resultados em termos de valor da produção, evolução estrutural como implicações de eventuais programas governamentais.

O capítulo *A inserção do trabalho feminino na realidade baiana e a insuficiência da Teoria do Capital Humano para sua explicação*, das autoras Maryanna Nascimento de Oliveira Silva e Andréa Braz da Costa, destaca a insuficiência da Teoria do Capital Humano para explicar a inserção da mulher no mercado de trabalho no estado da Bahia durante o ano 2010 sob a comprovação de dados do Censo Demográfico do IBGE.

O capítulo *Assimetrias da ciência baiana: interações sobre as desigualdades espaciais de gênero*, escrito por Roberto Paulo Machado Lopes, sob a ótica da Nova Economia Institucional (NEI) explica que desigualdades



espaciais de dotação de recursos destinados ao desenvolvimento científico e tecnológico no Brasil reforçam as assimetrias de gênero na Bahia, sob o argumento de que regiões menos desenvolvidas apresentam instituições de qualidade inferior e acentuam os desníveis na participação de homens e mulheres nas atividades produtivas.

Na Seção IV discute-se a *Dinâmica Econômica do município de Vitória da Conquista e Região Adjacente* em cinco capítulos. O primeiro destes, intitulado *Uma análise da inserção regional de Vitória da Conquista à luz das Teorias dos Polos de Crescimento*, dos autores Perycles Borges Tupy, Marco Antônio Araújo Longuinhas e Igor Santos Tupy, trata-se de um estudo exploratório sobre a relação entre a dinâmica econômica de Vitória da Conquista, seu crescimento econômico e possíveis transbordamentos aos municípios e regiões vizinhas.

O capítulo *Prestação de serviços de saúde em Vitória da Conquista e sua relevância para a mesoregião centro-sul da Bahia*, escrito por Henrique Azevêdo Carvalho, a partir de teorias e dados empíricos, consiste em uma análise das características que permitem considerar Vitória da Conquista como um polo de prestação de serviços comerciais, educacionais, na área da saúde ou qualquer outra atividade pertencente ao setor terciário.

O capítulo *Mensuração de índices de preços em nível municipal: um estudo comparativo dos resultados da cesta básica e do índice de preços ao consumidor amplo de Vitória da Conquista com municípios selecionados da Bahia*, das autoras Maíra Ferraz de Oliveira Silva e Delza Rodrigues de Carvalho, ressalta a importância e aplicabilidade de índices de preços adaptados à realidade do município de Vitória da Conquista, apresentando os principais resultados dos cálculos dos índices de custo de vida conhecidos como Cesta Básica Mensal e Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) em âmbito municipal, produzidos no âmbito do programa de extensão universitária “Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB)”.

O capítulo intitulado *as recentes transformações no campo brasileiro: um estudo das estratégias de reprodução familiar no Assentamento Cangussu em Barra do Choça, Bahia*, das autoras Sara Andrade Santos e Maíra Ferraz de Oliveira Silva, procura demonstrar como as noções de pluriatividade e multifuncionalidade da agricultura influenciam a dinâmica de reprodução familiar dos assentados de reforma agrária do Assentamento Cangussu localizado na região Sudoeste da Bahia.

O capítulo *Panorama do café em Vitória da Conquista – BA: uma análise da geração de valor na economia local*, do autor Hugo Clapton Nogueira, analisa a renda adicional recebida pelos agentes econômicos da cadeia produtiva do café no município de Vitória da Conquista.

José Antonio Gonçalves dos Santos  
Gildásio Santana Júnior  
Gustavo Cassebi Pessotti

**SEÇÃO I – ESPECIAL**

**20 ANOS DO CURSO DE CIÊNCIAS  
ECONÔMICAS DA UESB**

# CAPÍTULO 1

## 20 ANOS DO CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS DA UESB

Gildásio Santana Júnior  
José Antônio Gonçalves dos Santos

### 1 INTRODUÇÃO

Em 2018 o curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB) completou 20 vinte anos. Ao longo deste tempo formou profissionais cidadãos e contribuiu para o desenvolvimento da Bahia, sobretudo da região Sudoeste do Estado por meio de reflexão, análise e disponibilizando quase 200 economistas que passaram atuar em diversas áreas de atividades públicas e privadas, tais como: Instituições Bancárias, Prefeituras, Secretaria da Fazenda, Organizações Não Governamentais, Empresas de Assessoria Financeira ou mesmo prestadora de serviços diversos, entre outras. Ou seja, o egresso da UESB tem atuado de forma diversificada e ampla na região.

Apesar do Estado da Bahia ser uma das unidades federativas com maior destaque no cenário nacional seu fluxo produtivo é extremamente concentrado, gerando desigualdades socioeconômicas críticas. Assim, a criação, manutenção e expansão de vetores de crescimento no interior do Estado são ações importantes para diminuir tais desigualdades. Dentre estes vetores se destaca o ensino superior e neste horizonte a criação e manutenção do Curso de Ciências Econômicas da UESB constitui um marco para o desenvolvimento do Estado da Bahia.

O objetivo deste texto é descrever a trajetória deste curso nos seus 20 anos de existência, destacando suas características e as realizações. Os procedimentos metodológicos utilizados foram a revisão bibliográfica e a análise documental.

Para atender os objetivos o texto está estruturado em quatro partes além desta introdução. Inicialmente situamos a Universidade Estadual

no seu contexto histórico e geográfico destacando sua importância como vetor do desenvolvimento regional. Na sequência versamos sobre as características do curso de Ciências Econômicas da UESB enfatizando o processo de criação, o corpo docente, as condições de infraestrutura, os objetivos do curso e o processo de formação. Na seção seguinte versamos sobre as principais atividades do curso: os grupos de pesquisa/extensão, a participação do Curso no Prêmio de Monografia Jairo Simões, a Semana de Economia, o projeto Indicadores Econômicos e o Programa de Educação Tutorial de Ciências Econômicas. Por fim são apresentadas as considerações finais.

## **2 A UESB E SUA IMPORTÂNCIA REGIONAL**

A UESB é uma das quatro universidades mantidas pelo governo do Estado da Bahia, vinculada à Secretaria da Educação Estadual. A criação da UESB resultou do processo de interiorização do ensino superior no Estado, que iniciou na década de 1960 com a implantação das Faculdades de Formação de Professores nas cidades economicamente mais relevantes no Estado, a saber: Vitória da Conquista, Jequié, Feira de Santana e Alagoinhas, conforme o Plano Integral de Educação do Governo do Estado, de 1969.

Organizada na forma de multicampia, a UESB oferece à sociedade 47 cursos de graduação na modalidade presencial, sendo 22 em Vitória da Conquista, 16 em Jequié e 9 em Itapetinga. Além disto, disponibiliza à comunidade 17 cursos de especialização, 21 cursos de mestrado e 7 cursos de doutorado. Na modalidade a distância, oferta quatro cursos de graduação e 3 a nível especialização.

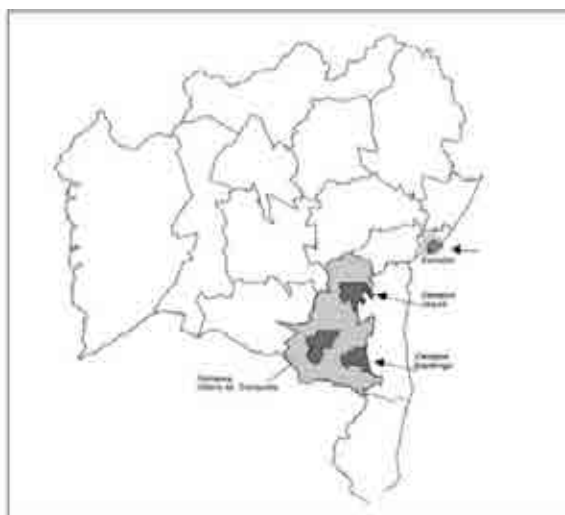
O ensino superior público estadual constitui-se como importante vetor de crescimento e desenvolvimento para as cidades e regiões onde os *campi* universitários estão instalados. As Instituições de Ensino Superior propõem-se à formação técnica, humanística e cultural de pessoas, atraem

movimentando as economias locais com a injeção de recursos. Nesse processo de contribuição das universidades para o desenvolvimento local destaca-se a contribuição da UESB para o crescimento/desenvolvimento da cidade de Vitória da Conquista (LOPES, 2003).

Vitória da Conquista está localizada geograficamente no Centro-Sul do Estado da Bahia. Integra o Território de Identidade do Sudoeste Baiano, distante 510 km de Salvador, ocupa uma área de 3.405.580 m<sup>2</sup>, com uma população de 318.901 habitantes. O município é entroncamento das Rodovias BR-116 (Rodovia Santos Dumont – Rio-Bahia) no sentido norte-sul; Rodovia BA-262, que liga a cidade ao oeste da Bahia (Anagé, Chapada Diamantina, Brumado, Guanambi e Bom Jesus da Lapa); BA-265 que dirige-se para cidade de Barra do Choça e da BR-415 que dá acesso à rodovia BR-101 e a cidade de Ilhéus.

Compreende-se melhor a importância regional de Vitória da Conquista pelas funções desempenhadas junto à rede de cidades a que está vinculada. Segundo o IBGE (2008), a região sudoeste do estado da Bahia e norte de Minas Gerais (Figura 1).

**Figura 1:** O Estado da Bahia, Região Sudoeste e Municípios-sede da UESB



Fonte: UESB (2010a).

Trata-se de uma área com 145.963 km<sup>2</sup> e uma população de aproximadamente 2,1 milhões de pessoas em 2010, levando à densidade demográfica de 14,49 hab./km<sup>2</sup>. Este extenso território, que corresponde a quase 25% do estado da Bahia, no contexto socioespacial do semiárido, caracteriza-se pelo baixo dinamismo econômico e uma relativa concentração demográfica nos principais núcleos urbanos, em que pese o seu baixo nível de urbanização e o seu enorme contingente rural.

Vitória da Conquista polariza mais de oitenta cidades (inclusive cidades do Norte de Minas Gerais) a partir da oferta de serviços administrativos, educação, saúde, bancários/financeiros, lazer e cultura. Além disso, dispõe de um comércio pujante, uma agricultura produtora de café, mandioca, hortaliças etc. e um setor industrial nada desprezível. O Produto Interno Bruto (PIB) municipal é composto por 81,44% do setor de serviços, 14,61% da indústria e 3,94% da agropecuária.

O Campus da UESB em Vitória da Conquista figurou como vetor de expansão urbana modificando a geografia da cidade, atraiu a juventude da região e profissionais de várias localidades do Brasil. Além disso, contribuiu para consolidação das aglomerações produtivas na área de ensino médio e superior (privado e público), gerando externalidades positivas no setor imobiliário, hoteleiro, varejo/atacado, bancário/financeiro e entretenimentos.

Assim, para além da formação de professores licenciados de diversas especialidades o ensino superior público estadual ofertou agrônomos, historiadores, administradores, biólogos, contabilistas, médicos, advogados e economistas. Profissionais que tem contribuído para melhorar a performance da economia conquistense e inscrever o nome de Vitória da Conquista entre as cidades médias mais importantes do Brasil.

Entre os vários cursos que a UESB oferta está o curso de graduação em Ciências Econômicas, fundado em 1998 no processo de ampliação

e consolidação das ações da UESB. Vejamos as particularidades da formação dos economistas na cidade.

## 2.1 O CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS DA UESB: HISTÓRIA E CONSOLIDAÇÃO

A criação do Curso de Graduação em Ciências Econômicas da UESB foi impulsionada pelo Plano de expansão do ensino superior na Bahia proposto pelo Governo do Estado. O curso foi criado no dia 04 de junho de 1998, com portaria de autorização publicada no Diário Oficial do Estado (DOE) em 1º de junho de 1999, tendo sua primeira turma de ingressantes no segundo semestre letivo de 1998.

Em 20 de fevereiro de 2006 o reconhecimento do curso foi instituído por ato do Conselho Estadual de Educação (CEE) através do Decreto nº 9.810, publicado no DOE em 18 e 19 de fevereiro de 2006. Em 2015 o reconhecimento foi renovado por meio do Decreto 16.345 de 05 de outubro de 2015, publicado no DOE em 06 de outubro de 2015.

O curso foi estruturado com base na Resolução nº. 11, de 26/06/84 e Parecer 375/84 do Conselho Federal de Educação, que estabelecem que o perfil do egresso de um curso de Economia deve ser generalista, humanista e capaz de propor resolução de problemas em favor da sociedade. O caráter generalista supõe pluralidade teórica, ênfase no ensino da economia brasileira, na formação histórica e instrumental, sem desconsiderar aspectos econômicos, sociais, políticos, culturais e ambientais.

### 2.1.1 Infraestrutura

Outro aspecto importante para o bom desenvolvimento das atividades de ensino-aprendizagem no curso é a disponibilidade de infraestrutura razoável para o seu funcionamento. O Campus da UESB em Vitória da Conquista é amplo, funcional e dotado de instalações que



garantem condições para um bom exercício do processo de ensino-aprendizagem. Do Teatro Glauber Rocha, passando pelo ginásio de Esportes, academia para prática esportiva, auditórios, salas de aula, reprografia, equipamentos de multimídia, restaurante universitário, sala de projeção de filmes, biblioteca central, cantinas, bancos, rádio e tv própria, salas do centro acadêmico, sinal de *wi-fi*, e seus amplos jardins compõe um espaço harmonioso e interessante para prática universitária.

Além dos equipamentos e instalações gerais do campus de Vitória da Conquista da UESB o curso de Ciências Econômicas na UESB conta com sala para coordenação do Colegiado, sala de reunião de professores, secretaria do Colegiado, biblioteca setorial, o laboratório de informática, o Programa de Educação Tutorial MEC/UESB (PET-Economia), o Programa de Indicadores Econômico de Vitória da Conquista, o Núcleo de Estudos e Pesquisa em Trabalho, Política e Sociedade (NETPS) e o Grupo de Pesquisa em Economia, Meio Ambiente e Inovação (GREMI).

No tocante a estrutura o curso conta, ainda, com o Núcleo de Estudos e Pesquisas em Ciências Sociais Aplicadas (NEPAAD). Local destinado a fomentar atividades de pesquisa e extensão do corpo docente e discente do Departamento de Ciências Sociais Aplicadas. Este núcleo dispõe de espaço para reuniões, um laboratório de Informática que dentre os softwares instalados destaca-se sistema Econômica de dados sobre as empresas que atuam na Bolsa de Valores do Brasil e de outros países e sala para atividades didático-pedagógicas.

### **2.1.2 Características da Formação**

A graduação em Ciências Econômicas da UESB segue as Diretrizes Curriculares do Conselho Nacional de Educação, Parecer CNE 095/2007 e instituídas a partir da Resolução MEC/CNE 04/2007 de 13/07/2007, observando, também, as recomendações do Conselho

Federal de Economia (COFECON) e da Associação Nacional dos Cursos de Graduação em Economia (ANGE). De forma geral segue o diploma legal e as recomendações do órgão de classe e da associação dos cursos que convergem para a formação de um profissional com entendimento plural sobre os princípios econômicos, focado nas questões da economia brasileira, com base histórica e instrumental, de acordo com os seguintes princípios:

- a) comprometimento com o estudo da realidade brasileira, sem prejuízo de uma sólida formação teórica, histórica e instrumental;
- b) pluralismo metodológico, em coerência com o caráter plural das Ciências Econômicas formada por correntes de pensamento e paradigmas diversos;
- c) ênfase nas inter-relações dos fenômenos econômicos com o todo social em que se inserem;
- d) ênfase na formação de atitudes, do senso ético para o exercício profissional e para a responsabilidade social, indispensáveis ao exercício da profissão;

Ao final do curso de Ciência Econômica da UESB almeja-se que o formando tenha as seguintes habilidades e competências:

- a) desenvolver raciocínios logicamente consistentes;
- b) ler e compreender textos econômicos;
- c) elaborar pareceres, relatórios, análises, trabalhos e textos na área econômica;
- d) utilizar adequadamente conceitos teóricos presentes nos diversos paradigmas fundamentais da ciência econômica;
- e) utilizar o instrumental econômico e o conhecimento histórico para analisar situações históricas concretas;
- f) utilizar formulações matemáticas e estatísticas na análise de fenômenos socioeconômicos;
- g) diferenciar correntes teóricas presentes nas distintas políticas econômicas.

Além disto, a proposta pedagógica do curso estabelece que o formando alcance, ao longo do curso, as seguintes capacidades e competências:

- a) ampla base cultural que possibilite o entendimento de questões econômicas no seu contexto histórico e social;
- b) capacidade de tomar decisões e encontrar soluções para problemas em uma realidade diversificada e em constante transformação;
- c) capacidade analítica e visão crítica;
- d) competência para adquirir novos conhecimentos e repensar paradigmas teóricos;
- e) domínio das habilidades relativas à efetiva comunicação e expressão oral e escrita;
- f) possibilitar a formação de uma sólida consciência social indispensável ao enfrentamento de situações emergentes na sociedade politicamente organizada;
- g) promover a formação ética e humanística, voltada para a autonomia, cooperação, solidariedade e respeito à diferença.

Com tais princípios o curso possibilita aos egressos adquirirem condições para atuar nas diversas atividades inerentes ao economista.

A UESB oferece anualmente 40 vagas para o Curso de Ciências Econômicas no turno noturno, com entrada sempre no primeiro semestre letivo. A carga horária total, que é de 3000 horas, deve ser integralizada pelo estudante em no mínimo quatro anos, e no máximo oito anos.

### 2.1.3 Estrutura Curricular

A estrutura curricular do curso atende os princípios da Resolução Nº 04/2007 (MEC/CNE/CES, 2007) com disciplinas voltadas para **os conteúdos de formação geral** que abarcam disciplinas de outros campo do saber (português, sociologia, matemática, estatística, direito, administração e contabilidade); **os conteúdos de Formação Teórico-**

**quantitativa** que contemplam a formação teórica, técnica e instrumental (economia neoclássica, economia marxista, macro e microeconomia; **os conteúdos de formação histórica** que versam sobre a história do pensamento econômico, economia brasileira e economia baiana; **os conteúdos teórico-práticos** relacionados com elaboração da monografia como trabalho de final de curso e elaboração, análise e avaliação de projetos econômicos.

A Monografia é um componente curricular obrigatório que possibilita ao aluno sistematizar conhecimentos adquiridos ao longo do curso no âmbito de uma linha temática à sua escolha. Diversos temas foram explorados pelos estudantes ao longo dos 20 anos do curso de Economia da UESB, incluindo discussões sobre aspectos puramente econômicos e associados à política, gestão pública, políticas públicas, meio ambiente, questões empresariais dentre outros.

#### **2.1.4 Corpo docente**

Ao longo dos 20 anos de existência, o referido curso vem se fortalecendo cada vez mais seu quadro docente. Em 2019 o curso conta com 19 economistas e 6 professores de outras especialidades que ministram disciplinas no curso (contabilidade, português instrumental, matemática, estatística, direito, teoria geral da administração e sociologia).

Do universo de 19 professores que pertencem à Área de Economia, fixos no curso, 17 atuam em regime de trabalho de 40 horas com Dedicção Exclusiva (DE), e 3 em regime de 40 Horas. Do ponto de vista da titulação, o curso conta com 8 doutores; 10 mestres, sendo 6 doutorandos; e 1 especialista. Assim, o regime de trabalho e o nível de titulação dos docentes constitui-se com um dos pontos fortes do curso. Há de considerar também, a origem de formação destes professores que são de diferentes universidades brasileiras, que compõe um quadro rico e diferenciado. Além dos professores efetivos da Área de Economia, o curso

conta com professores substitutos de professores afastados para cursar mestrado e doutorado. Destaca-se também a participação no curso de professores para ministrar disciplinas de outras Áreas de conhecimento, sendo na maioria doutores.

A partir deste corpo docente são disponibilizados aos alunos oportunidade de participação em monitoria de ensino visando estímulo à docência, em bolsas de ações extensionistas, bolsas de iniciação científica, bem como orientação personalizada em trabalhos de conclusão do curso.

Aqui se destaca a participação do curso no Prêmio de Monografia Jairo Simões do Conselho Regional de Economia da Bahia (CORECON-BA). Desde 2005 o CORECON-BA, premia as três melhores monografias dos estudantes de graduação em economia da Instituições de Ensino Superior do Estado da Bahia, visando valorizar os melhores trabalhos produzidos. O curso de Ciências Econômicas da UESB tem obtido tem tido uma performance positiva, premiado em onze edições e laureado com o primeiro lugar em quatro oportunidades. Tais resultados atesta a qualidade do processo de ensino-aprendizagem.

Além disto, os docentes do curso estão dedicados a vários projetos de ensino, pesquisa e extensão tanto no âmbito da Ciência Econômica como em áreas afins.

### **2.1.5 O Ensino no Curso de Ciências Econômicas da UESB**

A opção do curso é pela utilização nas disciplinas teóricas, como regra geral, da técnica de aula expositiva, nas suas formas participativa e dialógica, sendo, entretanto, livre a utilização, por parte do professor, de todas as demais técnicas. As salas de aula são adequadamente preparadas para a utilização dessa técnica e de outras. Incentiva-se a realização de atividades em grupo, visando a oxigenar a aula e desenvolver a habilidade de trabalhar em pequenos grupos.

Considerando que as mudanças na educação superior coadunam com as transformações nas ideias, práticas e nos sujeitos que a constitui,

a avaliação da aprendizagem representa um processo humano, reflexivo e construtivo, que contribui decisivamente para a melhoria da qualidade da formação do aluno de graduação.

Nesse sentido, os docentes do curso são autônomos para escolher os instrumentos e técnicas de avaliação dentre aqueles discutidos no planejamento pedagógico semestral, mais adequados aos conteúdos das respectivas disciplinas. São utilizadas provas escritas, seminários temáticos, produção de artigos científicos, relatórios de visitas técnicas entre outras técnicas de avaliação escolhidas livremente pelos docentes.

Além da metodologia e técnicas de ensino utilizadas para realização das atividades acadêmicas em sala de aula, a UESB normatiza e oferece condições estruturais para o desenvolvimento de atividades de ensino complementares à sala de aula, como aulas de campo, visitas técnicas e monitoria de disciplinas.

Quanto a aprendizagem, a educação é um processo que envolve os esforços ativos realizados por todos os agentes envolvidos. No curso de Ciências Econômicas da UESB, o processo educativo e formativo é uma ação coletiva do coordenador, dos professores em suas respectivas disciplinas e como afirma Tyler (1976) do próprio aluno, que de segundo Mucharreira e Cabrito (2016), aprenderá somente o que for de seu interesse e o que lhe for possível colocar em prática.

A atitude dos professores no curso de Ciências Econômicas da UESB condiz com Mucharreira e Cabrito (2016, p. 203), “[...] o docente de Economia, à semelhança de todos os outros docentes, mas através da especificidade da sua área do saber, tem a possibilidade de promover, nos seus alunos, a motivação e o trabalho necessários para uma efetiva aprendizagem”. A aprendizagem no curso também ocorre também por meio de integração entre teoria e prática por meio de estágio não obrigatório, monitoria em disciplina, visitas técnicas e participação em atividades de extensão

### 2.1.5.1 Estágio não Obrigatório

Outro instrumento fundamental utilizado no âmbito da prática pelos discentes no curso de Ciências Econômicas da UESB é o estágio. Apesar do seu caráter não-obrigatório no projeto pedagógico do curso, o estágio consiste em atividade complementar, tratada tal como prescrito na Lei Federal nº 11.788, e 25 de setembro de 2008, tanto em termos de conceito como de procedimentos. Segundo a referida Lei:

Estágio é ato educativo escolar supervisionado, desenvolvido no ambiente de trabalho, que visa à preparação para o trabalho produtivo de educandos que estejam freqüentando o ensino regular em instituições de educação superior [...] faz parte do projeto pedagógico do curso, além de integrar o itinerário formativo do educando. [...] visa ao aprendizado de competências próprias da atividade profissional e à contextualização curricular, objetivando o desenvolvimento do educando para a vida cidadã e para o trabalho. [...] poderá ser obrigatório ou não-obrigatório, conforme determinação das diretrizes curriculares da etapa, modalidade e área de ensino e do projeto pedagógico do curso. Estágio não-obrigatório é aquele desenvolvido como atividade opcional, acrescida à carga horária regular e obrigatória (BRASIL, Art. 1º, Parágrafos 1-3, 2008).

O conceito e os procedimentos referentes ao estágio curricular Não Obrigatório no curso estão especificados, no âmbito da UESB, em Resolução CONSEPE Nº 59/2009, corroborando com a Lei Federal nº 11.788, de 25 de setembro de 2008. A dita Resolução estabelece também a organização administrativa e didática interna (UESB, 2009b, p. 6).

No curso, o estágio Não Obrigatório iniciou no ano 2006, sendo realizados tanto em empresas privadas como em instituições públicas federais e do Estado da Bahia, em geral intermediado por um agente de integração, principalmente o Instituto Euvaldo Lodi (IEL) e o Centro de integração Empresa Escola (CIEE). Entre os anos 2006 e 2018, ao final do período de estágio ou mesmo antes do término, alguns alunos foram contratados pelas respectivas empresas.

### 2.1.5.2 Monitoria em Disciplinas

O curso de Ciências Econômicas se beneficia do Programa de Bolsa de Monitoria em disciplinas oferecido em todos os semestres letivos pela UESB. Trata-se de atividade acadêmica que favorece a melhoria do processo de ensino e aprendizagem tanto para o monitor como para os alunos da turma cuja disciplina possui monitor. O Programa de Monitoria é coordenado pela Gerência de Acesso e Acompanhamento da Pró-Reitoria de Graduação da UESB (GAA/PROGRAD), com a colaboração dos Departamentos da Instituição. O objetivo do Programa de monitoria é estimular o interesse dos alunos graduandos pela docência, oferecendo-lhes a oportunidade de participar na organização e execução das disciplinas dos cursos e de desenvolver habilidades em atividades didáticas, conforme normas estabelecidas em resoluções do CONSEPE (UESB, 2010a; 2010c)<sup>1</sup>.

Entre os anos 2011 e 2017, observa-se uma participação significativa de alunos do curso de Ciências Econômicas no Programa de Bolsas de Monitoria)<sup>2</sup>, caracterizada um crescimento de 133,3% no período analisado, apesar das oscilações observadas no período, como mostra a Tabela 1.

---

<sup>1</sup> Os monitores são selecionados por meio de editais específicos em um processo que inclui prova escrita, rendimento acadêmico e entrevista. As monitorias são oferecidas para disciplinas cujos professores submetem projetos também a processo seletivo.

<sup>2</sup> Conforme informações obtidas junto à Gerência de Acesso e Acompanhamento (GAA) da PROGRAD.



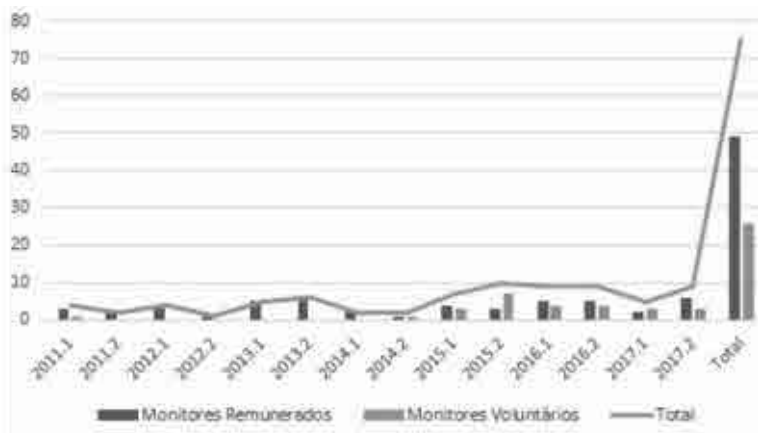
**Tabela 1:** Participação percentual de alunos do curso de Ciências Econômicas no Programa de Monitoria de disciplinas, por modalidade, 2011-2017

Semestre Letivo	Quantidade de Contratos	Monitores Remunerados		Monitores Voluntários	
		Quantidade	%	Quantidade	%
2011	6	5	83,3	1	16,7
2012	5	5	100,0	0	0,0
2013	11	11	100,0	0	0,0
2014	4	3	75,0	1	25,0
2015	17	7	41,2	10	59,0
2016	18	10	55,6	8	44,4
2017	14	8	57,1	6	42,9
Total	75	49	-	26	-

Fonte: Conforme informações obtidas junto à Gerência de Acesso e Acompanhamento (GAA) da PROGRAD.

No período analisado, foram firmados 75 contratos novos e renovados, distribuídos por período letivo (Gráfico 1). Verifica-se que 65% desses contratos foram destinados a monitores remunerados, e 35% a monitores voluntários, aproximadamente. As disciplinas com maior número de monitorias são Microeconomia, Macroeconomia, História do Pensamento Econômico, Estatística e Introdução à Econometria, Economia Industrial, Economia Agrícola, Economia Brasileira, Economia Internacional, Teoria Neoclássica e Formação Econômica do Brasil.

**Gráfico 1:** Evolução do número de alunos do curso de Ciências Econômicas no Programa de Monitoria de disciplinas, de 2011 a 2017, por semestre letivo



Fonte: Conforme informações obtidas junto à Gerência de Acesso e Acompanhamento (GAA) da PROGRAD.

### 2.1.5.3 Visitas técnicas e aula de campo

Em algumas disciplinas, os professores realizam visitas técnicas e aulas de campo. A gestão desta ferramenta pedagógica é feita pela Gerência Acadêmica da Pró-Reitoria de Graduação em conjunto com os departamentos. São ferramentas pedagógicas regulamentadas através da Resolução CONSEPE N° 51/2009, com o objetivo de:

[...] contribuir para a melhoria da qualidade do ensino; assegurar o desenvolvimento de competências específicas para o exercício profissional em conformidade com a proposta pedagógica do curso; desenvolver as habilidades práticas relativas ao estabelecido no plano de curso da disciplina; promover a aquisição de habilidades que requerem experimentação de campo em face dos objetivos da disciplina. (UESB, 2009a, p.2-3).

No curso de Ciências Econômicas, tais atividades a visita técnica é coerente com a proposta pedagógica do curso, pois possibilita a

vivência dos alunos em situações reais relacionadas ao campos de formação onde possam atuar.

#### 2.1.5.4 Semana de Integração – Recepção de novos alunos (calouros)

Atividade que visa recepcionar os novos alunos do curso por meio de dinâmicas e diálogos. Objetiva dá as boas-vindas aos ingressantes, apresentar o curso e a UESB, o processo de formação do economista e questões relativas ao exercício profissional do economista. Além de tudo, a atividade substitui a prática do trote por diálogos e dinâmicas que facilite o processo de adaptação dos alunos ingressantes.

#### 2.1.5.5 Programa de Educação Tutorial (PET)

A educação tutorial é uma prática para aprimorar o processo de ensino-aprendizagem no tocante aos aspectos filosófico e teórico-metodológico. Visa levar o estudante a aprender a aprender com significância, a inserção social e a cultura de valores éticos, a partir de mediação sistematizada, da ação coletiva e do protagonismo estudantil. Ou seja, a educação tutorial é uma das formas de superação da educação bancária<sup>3</sup>.

No Brasil este movimento dos PET já tem uma longa tradição, começa em 1979 com ações da Capes que lançou o Programa Especial de Treinamento. Este começo contou com 4 grupos, destes, dois eram cursos de ciências econômicas, o da Universidade de Brasília e o da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. O programa atualmente conta com 842 grupos espalhados em todas regiões do país, em instituições públicas, privadas, federais e estaduais. Na UESB o programa iniciou com instauração do grupo de economia tutorial do curso de Ciências Econômicas a partir de 2010.

<sup>3</sup> O termo “educação bancária” foi exaustivamente tratado na obra de Paulo Freire, significa a educação sustentada pela transmissão do conhecimento, na qual o professor detém o saber e o aluno apenas absorve o que lhe é transmitido. Para maior aprofundamento ver: Freire (1974, 1989, 2003, 1992).

O PET constitui numa alternativa para consolidar o envolvimento e possibilitar a efetivação da formação de um Economista preparado não só para o mercado como também para a vida acadêmica e social, como recomenda as Diretrizes Curriculares para os Cursos de Ciência Econômica.

Nesse contexto, pode-se confirmar o suposto de que a educação tutorial contribui para um processo de ensino-aprendizagem mais efetivo, e que é fundamental em um curso com as características formativas da ciência econômica. Esta formação requer um profissional com imersão em várias áreas, com consistência filosófica, teórica, histórica, métodos quantitativos e instrumentais. O PET também contribui para a formação profissional e acadêmica possibilitando atualização, comunicação científica e pessoal, inserção e contextualização em ambientes sociais distintos.

#### 2.1.5.6 A Pesquisa e Extensão no Curso de Ciências Econômicas da UESB

As dimensões universitárias conhecidos como ensino, pesquisa e extensão constituem, conjuntamente, um processo circular contínuo retroalimentado por informações e conhecimentos teóricos e metodológicos, tanto aqueles disponíveis na literatura como os novos, produzidos e difundidos nesse fluxo. O fortalecimento do curso está associado também à pesquisa e às ações de extensão desenvolvidas por professores. Em que pese a característica de interdependência entre as três dimensões, esta seção tratará separadamente, da pesquisa e da extensão, como segue.

##### *2.1.5.6.1 A Pesquisa: avanço e limitações*

As propostas de pesquisas são oriundas de agendas individuais e coletivas através de grupos de pesquisas e de participação de professores

da Área de Economia em projetos desenvolvidos em outras áreas do conhecimento no âmbito da UESB e em rede envolvendo outras universidades.

Os resultados de tais pesquisas são publicados em anais de eventos científicos, livros e periódicos nacionais e internacionais.

O primeiro registro de cadastramento de projeto de pesquisa coordenado por professor da Área de Economia, na Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação (PPG) da UESB ocorreu em 2008<sup>4</sup>. Até o ano 2018, foram cadastrados 17 projetos, cujos objetivos de pesquisa convergem para questões regionais do Brasil, da Bahia e de Vitória da Conquista, sendo todas norteadas em três focos principais: inovação tecnológica, crescimento e desenvolvimento e políticas públicas. São pesquisas básicas sobre fenômenos econômicos da realidade.

Especificamente, as pesquisas discutem os seguintes temas: o setor de Serviço em geral, construção civil, inovação tecnológica em serviço, pobreza sob a ótica multidimensional, olhar geográfico sobre o patrimônio, turismo identidades e representações territoriais em Igatu/Chapada Diamantina, perfil acadêmico e sócio ocupacional do egresso do curso de Ciências Econômicas, economia solidária, transferência de Renda e acesso a serviços públicos na Bahia, Mercado de trabalho sob o viés da desigualdade racial e de gênero, impactos de Políticas e instrumentos de financiamento e crédito na competitividade sistêmica do setor industrial da região Sudoeste da Bahia, distribuição espacial das atividades científicas e tecnológicas na Bahia e as desigualdades regionais, dinâmicas de territórios de identidade na Bahia, formação do espaço

---

<sup>4</sup> A UESB possui um programa de apoio a projetos de pesquisa coordenado por professores e técnicos com vínculo funcional na Instituição. O Programa está dividido em duas categorias: projetos financiados e projetos sem financiamento. Para receber auxílio financeiro, o coordenador do projeto submete sua proposta a editais publicados periodicamente pela UESB. O processo de cadastramento de projetos nas duas categorias inclui etapas como análise da proposta por pareceristas internos e externos, análise consultiva da área de conhecimento e análise deliberativa da plenária departamental a que o coordenador faz parte, análise do comitê de ética, quando é o caso, análise deliberativa pela plenária do Conselho Superior de Ensino, Pesquisa e Extensão (CONSEPE) para posterior publicação de Resolução em Diário Oficial do Estado da Bahia.

urbano de Vitória da Conquista, Programa de Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista e experiência em manejo das práticas agrícolas a partir da legislação de Israel na Bíblia Hebraica.

Os projetos de pesquisa coletivos concentram-se no NETPS, GREMI, PET, CMER.

a) Núcleo de Estudo e Pesquisa em Trabalho, Política e Sociedade (NETPS)

O NETPS é um grupo de pesquisa cadastrado no CNPq que reúne pesquisadores das áreas de História, Economia, Antropologia e Ciências Sociais e desenvolve pesquisas, projetos de extensão, estudos e publicações sobre temáticas ligadas ao mundo do trabalho, política e classes sociais, economia e capitalismo, teoria social e marxismo, com diferentes enfoques e perspectivas de abordagem.

b) Grupo de Pesquisas em Economia, Meio ambiente e Inovação (GREMI)

O GREMI, cadastrado na plataforma do CNPq em 2017, é formado por professores e discentes. Discute questões relativas a economia, meio ambiente e inovação. Resultados das pesquisas são apresentados em eventos científicos de referência nacional e internacional, como a Semana de Economia da UESB, o Congresso da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, e publicados nos respectivos anais e em periódicos científicos.

#### *2.1.5.6.2 A Extensão Universitária no Curso de Ciências Econômicas da UESB: complementaridade e canal de interdisciplinaridade*

No Projeto de Reconhecimento do Curso (UESB, 2015) estão descritas as características das atividades de extensão desenvolvidas no âmbito do Curso de Ciências Econômicas, as quais enquadram-se na política de extensão da UESB. Tais atividades são de natureza esporádica e contínua.

Os projetos contínuos, também denominados de ação continuada incluem projetos e programas realizados durante o período letivo,

normalmente com suas atividades distribuídas nos dois semestres. Ao contrário, os projetos esporádicos são eventos tais como palestras, cursos, seminários etc. realizado em um determinado momento, sem que haja continuidade durante o período letivo.

A extensão no Curso de Ciências Econômicas é considerada como atividade complementar. Nesse sentido, o curso mantém, dentre outras atividades, uma programação de eventos e cursos de extensão, sob a coordenação dos docentes.

Um aspecto importante relativo à extensão no curso é a ocorrência de interdisciplinaridade, contribuindo para a formação plural e atualizada. As atividades constam no calendário regular do curso, visando estimular a reflexão sobre a economia, buscando ampliar as ações do processo de ensino-aprendizagem e analisando conteúdos que não são aprofundados nas disciplinas, no intuito de ofertar uma ampla formação aos discentes (UESB, 2015).

Dentre as atividades de extensão realizadas no curso, destacam-se a Semana de Economia (esporádico), o Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista, o Projeto Pensamento Econômico: gênese, atualidade e interdisciplinaridade (contínuos).

### **a) Semana de Economia**

A Semana de Economia é um evento anual que foi iniciado em 2000, destinado a reflexões temas socioeconômicos acerca da economia internacional, da economia brasileira, da economia baiana e da economia regional do sudoeste da Bahia. Organizado por docentes e discentes do curso, é um evento científico aberto para toda comunidade, com convidados de todo o Brasil para debater temas relevantes. Em geral, o evento inclui em sua programação comunicação de trabalhos científicos, selecionados a partir de critérios rigorosos, minicursos, visitas técnicas, filmes, encontros de egressos, confraternização e apresentações culturais.

Consiste em um ‘fórum’ criado visando-se também a interação de docentes e discentes com palestrantes, autores de artigos e intensificar sua relação interna no processo de análise e produção científica. Anais impressos e disponíveis em meio eletrônico, prêmios de melhor artigo e projetos de pesquisa são exemplos de produtos gerados.

## **b) Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista**

O Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista consiste em atividades de pesquisa e extensão voltado a produzir indicadores econômicos da região de Vitória da Conquista<sup>5</sup>. Iniciado em 2014 já elabora mensalmente o Custo da Cesta Básica da cidade e o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) de Vitória da Conquista.

A pesquisa da Cesta Básica de Vitória da Conquista compreende pesquisa de preços da Cesta Básica mensal (Ração Essencial Mínima), em Vitória da Conquista, associando a sua importância na renda familiar. Para tanto, são utilizados os procedimentos metodológicos utilizada pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) para a Pesquisa da Cesta Básica Nacional e pelo órgão responsável pelo planejamento e desenvolvimento de estudos econômicos do estado da Bahia, a SEI. A metodologia estabelecida tem por base o Decreto Lei nº 399, que regulamenta o salário mínimo no Brasil; e do Programa de Orçamento Familiar de 2009 realizado pelo IBGE.

O cálculo da cesta básica de vitória da conquista permite auferir o quanto da parcela real do salário do trabalhador foi alocado para o atendimento de sua necessidade alimentar no município. Ademais, essa pesquisa de preços, normalmente, só é feita nas grandes capitais brasileiras. Dessa forma, torna-se oportuno a divulgação mensal desse indicador econômico.

Outro produto do Programa Indicadores é o cálculo do Índice de Preços ao Consumidor Amplo de Vitória da Conquista (O IPCA-VCA).

---

<sup>5</sup> Disponível em: <http://www2.uesb.br/indicadoreseconomicos/>



O IPCA-VCA) busca conhecer a evolução de preços dos setores de Alimentação e Bebidas (IPCA-AB); Habitação (IPCA- HA); Artigos de Residência (IPCA- AR); Transportes (IPCA-T); Vestuário (IPCA- V); Saúde e Cuidados Pessoais (IPCA- SCP); Despesas Pessoais (IPCA-DP); Educação (IPCA- E); Comunicação (IPCA- C).

Tais produções são disponibilizadas para a sociedade por meio de boletins, sítios eletrônicos e entrevistas em rádios e programas televisivos. Esses índices econômicos locais produzidos mensalmente caracterizam-se como um parâmetro para que a população de Vitória da Conquista possa acompanhar o poder aquisitivo real das suas rendas e a evolução dos preços de bens e serviços.

#### 2.1.5.7 Parcerias e Cooperação no Curso de Ciências Econômicas da UESB

No decorrer dos 20 anos de existência, o curso de Ciências Econômicas da UESB estabeleceu parcerias com diversas instituições públicas, as quais contribuíram para a melhoria da qualidade do curso e sua consolidação. A necessidade do curso de estabelecer relacionamentos institucionais com o ambiente externos à UESB tem amparo na literatura sobre as relações entre universidade e sociedade, as quais segundo Zayas (1997) podem ser estabelecidas para a formação do profissional, para oferta de pós-graduação, para desenvolvimento de pesquisa científica pelos docentes e estudantes e para a extensão universitária. As principais contribuições são descritas a seguir.

O relacionamento de parceria do Conselho Regional de Economia – Região Bahia é frequente e ocorre através de participação de conselheiros em eventos realizados pelo Curso de Ciências Econômicas da UESB como palestrantes. Outro resultado desta parceria foi a implantação do projeto CORECON Acadêmico, assim descrito por CORECON-BA (2019):

O Corecon Acadêmico é uma extensão do Corecon-BA. Regulamentada por Estatuto próprio, tem uma diretoria constituída por acadêmicos representantes das Instituições de Ensino do Estado da Bahia que possuem curso de Ciências Econômicas/Economia. Esta Diretoria buscará a demanda dos acadêmicos e as trarão para o CORECON, o qual tomará iniciativas a fim de preparar o acadêmico para o mercado de trabalho. O primeiro Corecon Acadêmico da Bahia foi eleito em 2015, formado por alunos do curso de Economia da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB).

Em 2011, o Curso, através do então Reitor da UESB, Professor Dr. Paulo Roberto Pinto dos Santos, firmou convênio de cooperação técnica com a Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI), assinado dia 28 de agosto daquele ano, em cerimônia realizada nesta Universidade, com vigência inicial pelo prazo de quatro anos, para o desenvolvimento de atividades de pesquisa e, posteriormente, de extensão. Inicialmente, foram definidas atividades de pesquisa que visam auxiliar na formulação do estudo da dinâmica produtiva do município de Vitória da Conquista e sua representatividade dentro da Região Sudoeste da Bahia.

O convênio tornou-se uma oportunidade de ampliação do conhecimento sobre a economia da região Sudoeste do estado da Bahia. Os principais resultados práticos foram o Projeto de Extensão denominado Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista e o Projeto de pesquisa Painel da pobreza multidimensional na Bahia.

O Programa de Extensão Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista constitui uma ação de extensão de caráter contínuo, coordenada por docentes da Área de Economia e vinculada ao Departamento de Ciências Sociais Aplicadas (DCSA) da UESB, com o objetivo realizar a pesquisa de preços, o cálculo e a divulgação dos indicadores econômicos Cesta Básica Mensal e Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) de Vitória da Conquista.

A parceria estabelecida com a Fundação de Apoio à Pesquisa do Estado da Bahia (FAPESB) ocorreu através de convênio firmado entre esta Instituição e a UESB para financiamento da organização do evento científico denominado I SEMIND – Seminário Sobre Instituições, Inovação e Desenvolvimento Regional, ocorrido em 2010, coordenado por um professor da Área de Economia.

O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) contribuiu através da oferta de um curso sobre a Macroeconomia do Desenvolvimento e, assim como a SEI, da doação regular de publicações, as quais integram acervo bibliográfico mantido sob cuidados do próprio colegiado do curso.

Várias instituições públicas de ensino superior, através das suas respectivas escolas de Economia, também contribuíram/contribuem com a participação de professores/pesquisadores lotados em escolas de Economia em eventos realizados pelo curso de Ciências Econômicas da UESB na condição de palestrantes. Destacam-se a Universidade Federal da Bahia, a Universidade Federal de Uberlândia, Universidade Federal de Alagoas, Universidade Estadual de Santa Cruz, Universidade Estadual de Feira de Santana.

#### 2.1.5.8 Prêmios

##### *2.1.5.8.1 Prêmio de Monografia “Economista Jairo Simões”*

O Prêmio de Monografia “Economista Jairo Simões”, promovido pelo CORECON-BA, é realizado anualmente. O concurso visa premiar as três melhores monografias de estudantes concluintes dos cursos de Ciências Econômicas das instituições de ensino superior sediadas na Bahia. Economia selecionadas dentre os trabalhos inscritos pelas Instituições de Ensino Superior (IES) da Bahia. A seleção baseia-se em regulamento específico publicado anualmente.

Desde 2005, o curso de Ciências Econômicas da UESB concorre ao Prêmio, sendo premiado em todos os anos, exceto em 2009, 2012 e 2016 (Quadro 2).

**Quadro 2:** Prêmio de Monografia “Economista Jairo Simões”, 2005 a 2018

(continua)

Ano	Título	Classificação
2005	Alcances e limitações da municipalização da saúde: a experiência de Vitória da Conquista/BA	2º lugar
2006	A importância do cooperativismo de crédito para o desenvolvimento da economia local: um estudo do município de Vitória da Conquista – Bahia (2000 a 2004)	2º lugar
	A precarização do trabalho no comércio informal de Vitória da Conquista-BA.	3º lugar
2007	Programa bolsa família em Vitória da Conquista/BA e suas consequências: emancipação de famílias pobres ou medida assistencialista?	1º lugar
	Dívida agrícola brasileira: irregularidades nos cálculos da securitização dos débitos agrícolas pelo Banco do Brasil S/A. Um estudo à lei da Nova Economia Institucional	2º lugar
	Forma de produção e trabalho na economia dos setores populares: um estudo da produção de farinha nas vilas Campinhos e Simão, no município de Vitória da Conquista/BA	3º lugar
2008	A Teoria do Capital Humano e sua aplicação na dinâmica capitalista a partir dos anos 1970.	2º lugar
2010	Uma análise da contribuição do Banco do Povo de Vitória da Conquista – Bahia ao fortalecimento de pequenos e micro-empresendimentos no período 2000-2009	1º lugar
2011	Determinantes da Presença de Público no Campeonato Baiano de Futebol: uma abordagem econométrica	2º lugar
2013	Programas de Transferência de Renda e Desenvolvimento: Uma Análise do Programa Bolsa Família no Município de Planalto-BA, no Período de 2004-2010	2º lugar
	Caracterização da Pobreza no Território de Identidade de Vitória da Conquista em 2010: Um Estudo a Partir da Abordagem das Necessidades Básicas e da Abordagem das Capacitações	3º lugar
	Insegurança Alimentar Enquanto Problema Socioeconômico: Uma Análise da Questão Alimentar a Partir da Proposição Malthusiana até a Política Brasileira de Segurança Alimentar e Nutricional	3º lugar

(conclusão)

2014	As Recentes Transformações No Campo Brasileiro: Um Estudo das Estratégias de Reprodução Familiar no Assentamento Canguçu em Barra do Choça, Bahia	1º lugar
	Financiamento do Ensino Superior Público Estadual na Bahia no Período de 2000 a 2010	4º lugar
	Entretenimento Noturno GIS: Uma Análise das Condições de Oferta e da Demanda de 2013 na Cidade de Vitória da Conquista– BA	5º lugar
2015	Acidentes com Motocicletas: Uma Avaliação dos Custos para o Hospital Geral de Vitória da Conquista (HGVC) em 2001 e 2011	2º lugar
	Pobreza Nos Pequenos Municípios Baianos sob a Perspectiva Multidimensional	3º lugar
2017	12 Anos de Política Econômica do PT: A Política Fiscal é Pós-Keynesiana?	1º lugar
	O Crédito e o Desenvolvimento Subnacional: o Caso da Agência de Fomento do Estado da Bahia.	2º lugar
2018	Uma Análise da Inserção Regional de Vitória da Conquista-BA à Luz das Teorias dos Pólos de Crescimento	2º lugar
	Análise das Exportações da Região Nordeste entre os Anos 2005 e 2015: Uma Aplicação ao Método <i>Shift-Share</i>	3º lugar

Fonte: CORECON-BA (2019).

#### 2.1.5.8.2 Prêmio de Melhores Práticas em Estágio

O Prêmio IEL de estágio é promovido pelo Instituto Euvaldo Lodi, realizado com o objetivo de identificar e divulgar as melhores práticas e programas de estágio desenvolvidos no Brasil. O IEL pretende estimular o aprimoramento os programas de estágio tanto das empresas como de instituições de ensino médio e superior. Segundo o IEL (2018), o concurso é dividido em três categorias: “[...] empresa destaque, estagiário destaque e instituição de ensino destaque técnico profissionalizante e superior”.

Em 2009, o Curso de Ciências Econômicas recebeu o referido prêmio na classificação terceiro lugar da categoria média empresa através de um aluno que estagiou em uma empresa privada de médio porte, sob orientação de um professor do curso.

### 2.1.5.9 Alguns Desafios

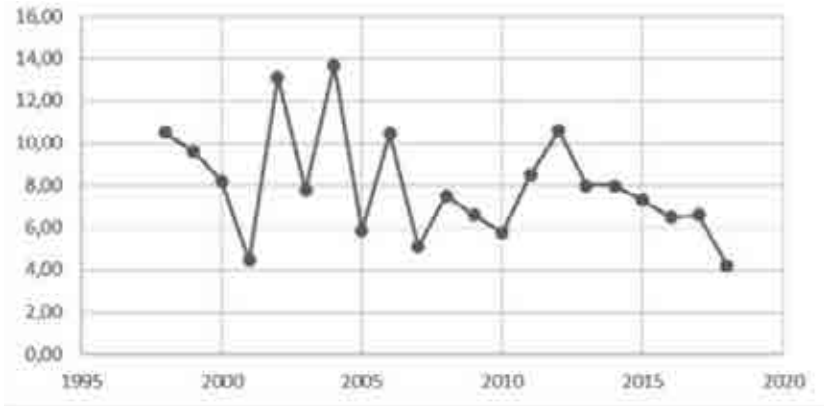
Nesta seção, pretende-se apontar aspectos acerca de alguns desafios e dificuldades em contraponto aos avanços do curso de Ciências Econômicas da UESB alcançados na perspectiva de manter a sua consolidação diante do seu papel socioeconômico na região.

Tal como os cursos de Ciências Econômicas no Brasil, diante das mudanças econômicas, sociais e políticas ocorridas no mundo desde o final da década de 1970, o curso oferecido pela UESB tem o desafio de continuar realizando esforços visando à melhoria do processo de ensino-aprendizagem e, conseqüentemente, da qualidade da formação acadêmica e profissional dos alunos. Alternativas metodológicas para o ensino, visão de cidadania compatível com a evolução econômica são exemplos na perspectiva de manutenção da relevância do curso, que cumpre o papel de formar profissionais competentes para atuar em diversas áreas.

As mudanças que afetam do mercado de trabalho em suas características e funcionamento provocam alterações profissionais significativas. Tais mudanças impactam a oferta e demanda de vagas nos cursos de Ciências Econômicas. Segundo Costa (2016, p. 47-55), no Brasil observa-se diminuição da oferta e demanda de vagas e do número de concluintes, entre 1998 e 2014, em IES privadas e públicas. O autor explica que a queda na oferta de vagas foi causada pelo fechamento do curso em IES privadas. A demanda caiu devido a fatores ligados ao mercado de trabalho, principalmente, como salário.

No âmbito da UESB, o curso não está imune a esses fatores críticos. A relação entre o número de candidatos por vaga oferecida para o curso de Ciências Econômicas apresenta um comportamento de queda em alguns períodos, como entre 1998 e 2001, e recuperação, como visto entre os anos 2002, 2004, 2006 e 2012. A maior queda na relação ocorreu entre os anos 2000 e 2001. Contudo, persistente queda é observada a partir de 2013 até 2018.

**Tabela 2:** Relação do número de inscritos por vaga para o curso de Ciências Econômicas (UESB), 1998-2018



Fonte: Conforme informações obtidas junto à Gerência de Acesso e Acompanhamento (GAA) da PROGRAD.

Costa (2016, p. 56) sugere que:

[...] uma formação do economista no Brasil contemporâneo, segundo uma abordagem pluralista, multidisciplinar e social-desenvolvimentista, salienta o desenvolvimento socioeconômico como um projeto de conquista social progressiva de direitos, preservando sempre os valores republicanos democráticos: igualdade, fraternidade e liberdade. Esses direitos, tradicionalmente, são divididos em três tipos: Cívicos, Políticos e Sociais. No século XXI, acrescentam-se os Direitos Econômicos. Todos os economistas devem ser formados com a clara noção de que direitos e deveres éticos da cidadania necessitam andar sempre juntos com a evolução econômica, uma vez que o direito de um cidadão implica necessariamente em uma obrigação de outro, no mínimo, via pagamento de tributos. O seguinte conjunto de direitos e práticas dá à cada pessoa a possibilidade de participar ativamente da vida pública e do governo de seu povo.

Esta definição de Costa (2016) representa desafio importante para o curso de Ciências Econômicas da UESB, embora o propósito de oferecer uma formação pluralista, multidisciplinar e social-desenvolvimentista do economista, evocando a cidadania, já esteja prevista em seu Projeto Pedagógico.

### 3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo teve com o objetivo apresentar uma breve análise da trajetória seguida pelo curso de graduação em Ciências Econômicas da UESB em 20 anos de existência, mas sem expressar um caráter cronológico. Procurou-se evidenciar os principais fatores e motivações determinantes da sua criação, bem como os projetos mais importantes que contribuíram ao longo do tempo para sua consolidação.

Reconhece-se as dificuldades enfrentadas que em certa medida impediram que o curso expandisse com mais intensidade. Contudo, considera-se que o curso vem contribuindo para o crescimento e desenvolvimento regional do município de Vitória da Conquista, como proposto no projeto de criação, através da formação de pessoas para o exercício tanto profissional como para a cidadania através dos pilares universitários do ensino, da pesquisa e da extensão.

### REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS CURSOS DE GRADUAÇÃO EM ECONOMIA (ANGE). **Cadernos ANGE**: orientação acadêmica. Brasília, DF: ANGE, 2010.

BAHIA (Estado). **Lei nº 13.468**. Institui o Plano Plurianual Participativo (PPA) 2016-2019. Salvador: SEPLAN, 2015.

**BRASIL. Presidência da República. Casa Civil. Subchefia para Assuntos Jurídicos. Lei Nº 11.788, de 25 de setembro de 2008.** Dispõe sobre o estágio de estudantes; altera a redação do art. 428 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Brasília, DF, 2008. Disponível em: [http://legislacao.planalto.gov.br/legisla/legislacao.nsf/Viw\\_Identificacao/lei%2011.788-2008?OpenDocument](http://legislacao.planalto.gov.br/legisla/legislacao.nsf/Viw_Identificacao/lei%2011.788-2008?OpenDocument). Acesso em: 23 de julho de 2018.



CONSELHO REGIONAL DE ECONOMIA (CORECON-BA). **CORECON Acadêmico**. Salvador: CORECON-BA, 2019  
Disponível em: <http://www.corecon-ba.org.br/corecon-academico/>.  
Acesso em: 15 fev. 2019.

\_\_\_\_\_. **Prêmio de Monografia**. Salvador: CORECON-BA.  
Disponível em: <http://www.corecon-ba.org.br/premio-de-monografia/>. Acesso em: 15 fev. 2019.

COSTA, F. N. **Formação do economista no Brasil contemporâneo**. Campinas: UNICAMP, 2016. (Texto para Discussão, 279).

FREIRE, P. **A importância do ato de ler**: em três artigos que se completam. São Paulo: Cortez, 1989.

\_\_\_\_\_. **Educação e atualidade brasileira**. 3. ed. São Paulo: Cortez; Instituto Paulo Freire, 2003.

\_\_\_\_\_. **Pedagogia da esperança**: um reencontro com a pedagogia do oprimido. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.

\_\_\_\_\_. **Pedagogia do oprimido**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.  
INSTITUTO EUVALDO LODI (IEL). **Prêmio IEL de estágio**.  
Disponível em: <https://www.rn.iel.org.br/premioiel/>. Acesso em: 28 jun. 2018.

LOPES, R. P. M. **Universidade pública e desenvolvimento local**: uma abordagem a partir dos gastos da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia. Vitória da Conquista: Edições UESB, 2003.

MUCHARREIRA, P. R.; CABRITO, B. G. O papel da motivação na aprendizagem da economia no ensino médio: um estudo de caso. **Práxis Educacional**, Vitória da Conquista, v. 12, n. 22, p. 197-221, maio/ago. 2016.

PET ECONOMIA UESB. **Programa de Educação Tutorial em Ciências Econômicas**. Disponível em: <http://peteconomiauesb.com.br/>. Acesso em: 28 jan. 2018.

TYLER, R. **Princípios básicos de currículo e ensino**. Porto Alegre: Editora Globo, 1976. UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA (UESB). Assessoria Técnica de Finanças e Planejamento (ASPLAN). **Relatório de atividade 2013**. Vitória da Conquista: UESB, 2013a. Disponível em: [http://www2.uesb.br/proreitorias/asplan/wp-content/uploads/Relatorio-de-Atividades\\_2013.pdf](http://www2.uesb.br/proreitorias/asplan/wp-content/uploads/Relatorio-de-Atividades_2013.pdf). Acesso em: 06 de agosto de 2018.

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA (UESB). Colegiado do Curso de Ciências Econômicas. **Projeto de Renovação de Reconhecimento do curso de Ciências Econômicas**. Vitória da Conquista: UESB, 2010a.

\_\_\_\_\_. Conselho Superior de Ensino, Pós-Graduação e Extensão (CONSEPE). **Resolução CONSEPE N° 51/2009**. Vitória da Conquista: UESB, 2009a. Disponível em: [http://prograd.uesb.br/proreitorias/prograd/wp-content/uploads/resolucao\\_consepe\\_51\\_2009\\_regulamento\\_aula\\_pratica\\_e\\_visita\\_tecnica.pdf](http://prograd.uesb.br/proreitorias/prograd/wp-content/uploads/resolucao_consepe_51_2009_regulamento_aula_pratica_e_visita_tecnica.pdf). Acesso em: 23 maio 2018.

\_\_\_\_\_. Conselho Superior de Ensino, Pesquisa e Extensão (CONSEPE). **Resolução CONSEPE N° 59/2009**. Vitória da Conquista: UESB, 2009b.

\_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_. **Resolução CONSEPE N° 60/2010**. Vitória da Conquista: UESB, 2010b.

\_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_. **Resolução CONSEPE N° 89/2010**. Vitória da Conquista: UESB, 2010c.

\_\_\_\_\_. **Departamento de Ciências Sociais Aplicadas (DCSA)**. Disponível em: <http://www2.uesb.br/departamentos/dcsa/>. Acesso em: 28 dez. 2018.

\_\_\_\_\_. Pró-Reitoria de Graduação (PROGRAD). Gerência Acadêmica. **Projeto de Reconhecimento do Curso de Ciências Econômicas da UESB**. Vitória da Conquista: CCE-UESB, 2015.

\_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_. Gerência de Acesso e Acompanhamento (GAA). **Relatório de Monitoria do Curso de Economia**. Vitória da Conquista: UESB, 2018a. Acesso em: 23 de maio de 2018.

\_\_\_\_\_. **Programa Indicadores Econômicos**. Disponível em: <http://www2.uesb.br/indicadoreseconomicos/>. Acesso em: 28 jan. 2018.

\_\_\_\_\_. **Projeto de Criação do Curso de Ciências Econômicas**. Vitória da Conquista: UESB, 1998.

ZAYAS, M. A. Un modelo de vinculación Universidad-Empresa y experiencias de su aplicación en Cuba. *In: SEMINARIO LATINOAMERICANO DE GESTIÓN TECNOLÓGICA*, 7., La Habana, Cuba. **Anais [...]**. La Habana, Cuba, 1997. v. 1, p. 1065-1107.

## **SEÇÃO II**

# **ECONOMIA INTERNACIONAL E BRASILEIRA**

## CAPÍTULO 2

# A RELAÇÃO ESTABELECIDADA ENTRE O PADRÃO DÓLAR-FLEXÍVEL E A FINANCEIRIZAÇÃO: UMA ANÁLISE COM BASE NO PAPEL DOS ESTADOS UNIDOS E DO DÓLAR

Édivo de Almeida Oliveira  
Vinicius Pacheco de Almeida  
Liz Felix Greco

## INTRODUÇÃO

O Sistema Monetário Internacional (SMI) corresponde à resultante dos acordos estabelecidos entre diferentes economias signatárias quanto às regras de conversibilidade cambial e interação comercial a serem adotadas e quanto ao nível de mobilidade dos capitais compactuado pelas nações. Contudo, longe de serem meros acidentes históricos ou manifestações de “leis naturais” que regeriam os processos econômicos, esses acordos que configuram o SMI não são definidos à revelia dos conflitos que insurgem das tensões entre os interesses de cada economia ao longo da história, sobretudo, ao buscarem lograr benefícios unilaterais quando das suas interações de natureza produtiva, comercial e financeira. Tampouco se processam dissociados da própria lógica de acumulação global do sistema capitalista, em cada contexto espacial e temporal.

Um exemplo emblemático das influências políticas e econômicas associados ao SMI, com profundas implicações sobre a lógica de acumulação e suas manifestações fenomênicas, pode ser constatado com base no escrutínio dos eventos históricos e das motivações que levaram ao advento do padrão dólar-flexível, ao substituir o padrão definido em Bretton Woods instituído no pós-Segunda Guerra Mundial. O fato é que a atual configuração do SMI corroborou a ocorrência de mudanças paradigmáticas na lógica de acumulação capitalista, cuja compreensão perpassa inexoravelmente pelo papel desempenhado pela economia

norte-americana e por sua moeda em particular. Dentre essas mudanças, talvez a mais importante seja a predominância da lógica dos mercados financeiros em relação às demais esferas das atividades econômicas, convertendo-se no padrão sistêmico de acumulação e gestão da riqueza no sistema econômico vigente.

Nesse sentido, a problemática que norteará o presente trabalho pode ser enunciada nos seguintes termos: como compreender o advento do padrão dólar-flexível com base no papel exercido pela economia norte-americana e por sua moeda no cenário mundial? O objetivo deste trabalho consiste em realizar uma exposição histórica e teórica acerca da importância da insurgência do padrão dólar-flexível no estabelecimento das condições lógicas e históricas que foram necessárias para a insurgência da financeirização, com base no protagonismo da atuação dos Estados Unidos, na condição de nação hegemônica e emissora da moeda mais utilizada mundialmente na denominação das operações de natureza financeira. Para tanto, será empregada uma abordagem histórico-analítica, com vistas a apreender a dimensão factual e lógica associada à configuração do SMI vigente.

Desse modo, este trabalho constitui-se de cinco seções, além desta introdução e das considerações finais. A segunda seção recupera os principais eventos factuais que marcaram a substituição histórica entre o padrão acordado em Bretton Woods pelo padrão dólar-flexível instituído na década de 1970, bem como trata da definição e dos determinantes da hierarquização das moedas nacionais. Por fim, na seção subsequente, são explicitados o conceito e as principais características da financeirização, além de ser realizada uma tentativa de sistematização teórica acerca da importância do padrão dólar-flexível no processo de financeirização da economia capitalista global, com base em dois níveis de abstração distintos baseados no protagonismo histórico dos Estados Unidos nesse processo, a saber: i) sua atuação na disseminação ideológica de desregulamentação dos mercados, e no estabelecimento sistemático de

déficits externos e públicos financiados via mercado financeiro; ii) e no papel desempenhado pelo dólar.

## 1 A HIERARQUIA DAS MOEDAS

Uma sociedade de trocas mercantis baseada na utilização da moeda pode ser considerada uma trama de dívidas e créditos na transformação contínua da posse e/ou propriedade de bens reais ou simbólicos (AGLIETTA; ÓRLEAN, 1990). Uma proposição ainda mais radical é defendida por Théret (2008), que abandona toda definição de moeda com base em suas funções, em prol de uma abordagem centrada na caracterização sociológica, a *per se*, correspondendo a uma expressão social que encerra em si fenômenos e relações de natureza econômica, política e simbólica.

Formalmente, as relações econômicas correspondem a uma intrincada e complexa rede de ativos e passivos, entrelaçados por um sistema de contas e viabilizado por um meio de pagamentos socialmente compactuado. Disso decorre a definição das sociedades econômicas modernas como uma malha emaranhada de contas e balanços, além de um conjunto de regras que definem os marcos legais e regulam tanto os pagamentos quanto a emissão e a circulação dos meios para quitá-las. O objetivo último destas convenções é garantir a perenidade e a coesão material interna das comunidades, por intermédio da organização objetiva de uma ordem monetária.

No tocante à discussão acerca das hierarquias da moeda, especificamente, Keynes (1971) é apontado como um dos pioneiros a reconhecer de maneira sistemática a importância e as consequências decorrentes da existência de uma hierarquização entre as moedas, além de identificar os distintos graus de autonomia em termos de política econômica. Prates e Cintra (2007) assinalam que o Plano Keynes, apresentado durante a Conferência Bretton Woods, significa,

essencialmente, uma tentativa de propor uma solução consistente para as discrepâncias e assimetrias engendradas por padrões monetários internacionais, que resultam em consequências desproporcionalmente negativas às economias mais vulneráveis e emissoras de moedas não conversíveis, bem como ocupantes das camadas inferiores na hierarquia internacional estabelecida entre as moedas.

O SMI compõe-se, inerentemente, de uma intrínseca hierarquia entre as moedas que, numa analogia direta com a figura geométrica piramidal, no topo estaria aquela que exercesse em níveis de excelência as funções próprias da moeda em âmbito internacional. Em posição inferior estão posicionadas aquelas moedas de menor aceitação no plano internacional, mas que apresentam o atributo da conversibilidade. Por exclusão, a base da pirâmide seria composta pelas moedas com deficiências na consecução de suas funções internacionais ou que fossem inconvertíveis (COHEN, 2013).

De Conti, Prates e Plihon (2014) propõem que a hierarquia das moedas funda-se em elementos de caráter geopolítico e geoeconômico, dentre os quais se destacam: i) o tamanho da economia emissora, bem como a sua integração comercial e financeira com os demais países; ii) o poder político de cada país e a sua correspondente capacidade de influenciar outras nações e as instituições multilaterais; iii) e o nível de intensidade da interferência política deliberada pelos governos com vistas a fomentar internacionalmente o uso da sua moeda.

A hierarquia das moedas no cenário internacional constitui-se em um processo dinâmico, cujas mudanças tendem a ocorrer no longo prazo. A sua posição hierárquica no contexto mundial depende do esforço empreendido pela intencionalidade e medidas deliberadas pelos governos nacionais em fortalecer a sua moeda e, sobretudo, pelo grau de importância apresentado pelo país emissor no escopo da economia mundial, sendo tal hierarquia passiva de alterações em função de mudanças geopolíticas e geoeconômicas globais (DE CONTI; PRATES; PLIHON, 2014).



O fato é que o dólar consiste na moeda-chave ao ocupar a posição mais privilegiada no contexto da hierarquia das moedas. Rossi (2008) esclarece que o dólar, ao cumprir a função de liquidar as dívidas e trocas internacionais, serve tanto como referência cambial para as autoridades monetárias quanto na cotação dos ativos financeiros, além de consistir na unidade majoritariamente adotada pelos governos na manutenção das reservas cambiais, e pelos agentes privados na conservação de seu patrimônio. A moeda ligeiramente abaixo do dólar na hierarquia das moedas é o euro, sobretudo, pela eficiência histórica em exercer as funções privadas de reserva de valor e unidade de conta. Na terceira camada encontram-se o yen, a libra esterlina e, em escala menor, o dólar canadense, o franco suíço e o dólar australiano (DE CONTI, 2011, p. 43). O ranqueamento prossegue com as moedas das economias desenvolvidas ocupando as posições seguintes, enquanto as moedas dos países pobres e emergentes, como o Brasil, ocupam o substrato da pirâmide.

Aglietta (1986) elucida que uma moeda se torna uma divisa quando sua circulação deixa de estar restrita aos limites dos territórios sob a jurisdição do governo emissor e, conseqüentemente, passa a extrapolar os limites circunscritos à soberania nacional, cuja expressão máxima decorre do seu emprego como instrumento técnico utilizado para efetuação de pagamentos no escopo das transações internacionais que envolvam não residentes. Portanto, o critério básico para diferenciar uma moeda nacional de uma divisa é que a primeira possui circulação restrita aos residentes do país emissor, ao passo que a segunda se caracteriza por ser uma moeda cujo trânsito ultrapassa os limites territoriais nacionais, dado que também é demandada por não residentes na liquidação de dívidas. Disso decorre a inexistência de confusão conceitual e prática entre a liquidez que uma moeda apresenta no interior do país emissor *pari passu* a sua liquidez no cenário internacional, sendo essa última o que se denomina “liquidez de divisas”<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Expressão adotada por De Conti, Prates e Plihon (2011).

O panorama exposto compreende, *mutatis mutandis*, uma complexa e intrincada rede de relações interdependentes que configuram a malha do SMI, em que as moedas no topo da hierarquia reforçam a sua hegemonia, enquanto as moedas que ocupam posições inferiores tornam-se mais dependentes e vulneráveis. A economia hegemônica emissora da moeda-chave experimenta qualificada vantagem ao apresentar a demanda por suas obrigações inelásticas em relação aos juros, uma vez que sua moeda constitui a referência de reserva de valor para os agentes estrangeiros públicos e privados. Uma ilustração desse argumento consiste na constatação de que a acumulação das reservas de divisas estrangeiras pelas autoridades monetárias apresenta baixa sensibilidade aos movimentos das taxas de juros americanas.

Depreende-se, pois, a constatação já mencionada de que à economia hegemônica emissora da moeda-chave é conferida a vantagem *sui generis* de ser capaz de optar por incorrer em sistemáticos déficits externos. O fato de poder apresentar um passivo em larga escala denominado em sua própria moeda fornece aos EUA a possibilidade de realizar uma política monetária sistematicamente expansionista e liquidar suas obrigações externas de maneira unilateral (SERRANO, 2002; ROSSI, 2008). É importante reiterar que essa vantagem foi substancialmente potencializada em favor dos EUA, quando o governo americano optou por usufruir de maior autonomia no manejo da sua política monetária, ao romper com a obrigatoriedade de manter o atributo da conversibilidade em ouro. Ao discorrerem sobre as vantagens norte-americanas, Prates e Cintra (2007, p. 11-12) são elucidativos ao afirmarem que:

Simultaneamente, ao se libertar das “amarras” da conversibilidade em última instância ao ouro, os Estados Unidos puderam incorrer em déficits comerciais recorrentes, o que resulta em outra especificidade do sistema monetário internacional após Bretton Woods: o caráter devedor líquido do país emissor da moeda-chave (PRATES; CINTRA, 2007, p. 11-12).

Tavares (1997, p. 9) explica o *modus operandi* da dinâmica implementada pela economia norte-americana a partir da ruptura com os marcos acordados em Bretton Woods do seguinte modo: “[...] financiamento do investimento [ocorre] com base em crédito de curto prazo, endividamento externo e déficit fiscal”. O que a autora observou foi que a posição hierárquica desfrutada pela economia americana consistia em um “privilégio ultrajante”. Por um lado, esse privilégio pode financiar consideráveis déficits externos pela emissão de ativos em termos de sua própria moeda, por outro, também pode adotar políticas monetárias expansionistas que, potencialmente, comprometem a riqueza e engendram o problema da “importação de inflação” para o resto do mundo. Belluzo (2005) concebe a hegemonia do dólar como um dos eventos mais imponentes da segunda metade do século XX. O autor ressalta que as políticas de crédito e o aumento dos gastos públicos em cada ciclo expansivo repercutem na forma de déficits correntes naquele País.

Dado o caráter altamente hierarquizado da posição das moedas no âmbito do SMI, a capacidade de utilização da política monetária, da balança comercial e da conta de capital no processo de estabilização ou estímulo das economias nacionais perpassará pelo nível de eficiência de cada moeda no desempenho de suas funções internacionais frente às suas concorrentes.

### 3 A DOMINÂNCIA DOS MERCADOS FINANCEIROS E O PADRÃO DÓLAR-FLEXÍVEL

#### 3.1 Algumas Considerações Gerais Sobre a Relação Dólar-Flexível e a Financeirização

Nas configurações pretéritas ao padrão dólar-flexível, os países emissores da moeda-chave apresentavam maior benefício líquido decorrente da maior autonomia lograda em termos de política econômica. No entanto, sob a égide desse padrão, a autonomia

adquirida é ainda superior, por prescindir de qualquer forma de indexação, uma vez que o caráter fiduciário do atual sistema permite à economia hegemônica lograr privilégios não ignoráveis quando em cotejo com as demais, sobretudo com as economias emergentes.

No Sistema Bretton Woods vigorava um mecanismo cuja lógica ainda buscava assegurar o crescimento interno das economias signatárias, a partir de um padrão internacional baseado na estabilidade das taxas de câmbio e no financiamento dos déficits nacionais, com o intento de resguardar as operações de natureza comercial, em detrimento daquelas de caráter estritamente financeiro (FAUGÈRE; VOISIN, 1994). Não obstante, o mesmo não pode ser dito sobre o padrão dólar-flexível<sup>2</sup>. Ocampo (2009) assinala que um dos grandes problemas do SMI atual é que, em cotejo com Bretton Woods, o que se constata é um sistema arbitrário quanto aos critérios na definição dos regimes cambiais, dado que as economias podem implementar qualquer regime cambial a partir de interesses exclusivamente unilaterais. O efeito líquido disso é a conformação de um sistema<sup>3</sup> que prescinde de qualquer coordenação formal harmônica entre os países, no tocante às transações cambiais, exceto para eventuais casos mais graves explicitamente entendidas como abusivas.

Soma-se a isso a multinacionalização bancária que se processa a partir dos anos 1960/70 e que fora motivada pelo processo de internacionalização não apenas dos bancos, mas também das grandes corporações, com base nos excedentes gerados pelos petrodólares e euromercado que abriam novas frentes de possibilidades de ganhos bancários e, por consequência, de ampliação das possibilidades de financiamento. A partir dos anos 1980, esse processo cede espaço a uma lógica em que mercados financeiros assumem a primazia do sistema internacional. Disso resultando um padrão persistente e que se reproduziu precipuamente em países desenvolvidos, caracterizado pelos fortes desequilíbrios no balanço de pagamentos.

<sup>2</sup> Ver Serrano (2002).

<sup>3</sup> Para muitos corresponderia até mesmo a um não sistema.

De acordo com Faugère e Voisin (1994), a partir dessa nova configuração do SMI emergem duas propriedades basilares que passam a diferenciar o padrão dólar-flexível dos estabelecidos anteriormente. A primeira consiste no fato de os mercados financeiros internacionais tornarem-se cada vez menos subjugados aos ditames da regulação dos Estados nacionais e dos organismos multilaterais. Outrossim, as regulações governamentais e multilaterais cedem lugar às regulações internacionais de caráter privado, determinado pelo próprio movimento dos fluxos de capitais e dos interesses das multinacionais. Em segundo lugar, as finanças têm se alienado cada vez mais dos comportamentos dos fluxos operacionais dos empreendimentos produtivos, isto é, apresentado uma lógica autônoma de geração de lucros que apresenta certa autonomia em relação às operações comerciais e produtivas. Esses autores definem o movimento supracitado como “economia de mercados financeiros”.

Braga (1997) designa a lógica capitalista de dominância financeira sob as demais esferas econômicas como “financeirização”. Mais precisamente, o autor define que financeirização corresponde à “[...] expressão geral das formas contemporâneas de definir, gerir e realizar a riqueza no capitalismo” (BRAGA, 1993, p. 26). A política fiscal, monetária e comercial torna-se, em grande medida, submetida aos mercados financeiros, de modo que a lógica financeira passa a submeter a própria política econômica governamental. Assim, sob a égide da dominância financeira, as determinações do modo de organização capitalista passam a obedecer aos princípios gerais de uma dinâmica de natureza fundamentalmente financeira.

Para Rotta (2008), longe de significar a negação completa de qualquer funcionalidade a ser exercida pelo Estado, no padrão dólar-flexível a ação governamental exerce um papel de substância distinta daquela desempenhada em padrões anteriores, uma vez que passa a sancionar a autonomia da riqueza de natureza essencialmente abstrata mediante sua própria autoridade.

Assim, o processo de constituição da forma monetária passa a se reduzir a uma identidade “garantida” na prática por um carimbo do Federal Reserve norte-americano. Sem o Estado, a forma inconversível do dinheiro não teria lugar, pois sua formação contraditória ou ficaria descoberta ou nem mesmo se efetivaria. Ele só é possível e efetivo como unidade contraditória por ter a figura estatal como “garantidora desta identidade” (ROTTA, 2008, p. 107).

Na financeirização, como padrão sistêmico de acumulação e gestão da riqueza, o poder estatal passa a sancionar a predominância da lógica dos mercados financeiros organizados com base no emprego da sua própria autoridade. Não é por acaso que esse movimento consiste dialeticamente na própria negação do seu poder. Negando a si mesmo, o Estado sanciona uma malha institucional que viabiliza a insurgência do domínio dos mercados financeiros sobre o restante das esferas econômicas. É o próprio Rotta (2008) quem defende a ideia de que quanto mais abstrata for a riqueza maior será a necessidade de o Estado sancioná-la, no sentido de que formas mais abstratas de riqueza exigem “garantias” fornecidas por um poder igualmente “abstrato”, uma vez que as formas mais puramente fictícias da riqueza exigiriam mediações jurídicas capazes de chancelá-las.

O que se defendeu ao longo da presente seção é sumarizado por Chesnais (2005), ao argumentar que a atual forma de acumulação capitalista acena para a valorização autônoma do dinheiro por intermédio dos mercados financeiros. Portanto, nesse novo regime ou padrão sistêmico de acumulação, predomina-se, de um lado, as grandes multinacionais e, do outro, as instituições financeiras (a exemplo dos bancos, fundos de investimentos etc.), enquanto o Estado se converte numa das forças apoiadoras do processo de desregulamentação e privatização dos mercados.

### **3.2 Primeiro Nível de Abstração: Economia Americana Como Promotora da Ideologia Neoliberal e Impulsionadora do Mercado Financeiro Via Déficits**

Na seção anterior, indicou-se o papel dos Estados no escopo da lógica da financeirização. No entanto, é imprescindível sublinhar o papel decisivo do Estado norte-americano historicamente nesse processo. Ou seja, é imperativo apontar para o papel exercido pelo déficit orçamentário do Governo Reagan na década de 1980, bem como pelo forte déficit externo norte-americano no decênio ulterior que revelam o emprego do dólar (no primeiro caso) para sustentar uma política fiscal expansionista e, no segundo caso, para manutenção de uma política monetária e de créditos que fossem livres de virtuais limites restritivos. Esses casos constituem o resultado mais imediato de um processo sistemático e duradouro da elevação estabelecida pelo endividamento total em relação ao produto daquela economia. Nesse contexto, também se observa a elevação dos déficits no setor privado respaldado pelo crescimento do crédito e da capitalização das famílias e pelos déficits em transações correntes, de modo que os gastos privados superam, de maneira persistente, a renda corrente norte-americana (BELLUZZO, 2005).

Carneiro (2010) evidencia que no sistema Bretton Woods a economia detentora da moeda-chave alternava déficits e superávits em transações correntes. Um cenário diametralmente inverso se instaura com o advento do padrão dólar-flexível, no qual a economia norte-americana assume a posição de devedor líquido no plano internacional mediante déficits persistentes e sistemáticos. Os EUA se convertem em absorvedores líquidos de capitais, ao invés de serem exportadores líquidos, e tal movimento fora acirrado a partir da década de 1980. Portanto, o que se observa é um forte fluxo de recursos líquidos que se deslocam dos demais países para os mais avançados do sistema financeiro internacional.

Entretanto, a expressiva mundialização dos mercados financeiros não teria sido possível se os EUA, como nação hegemônica, não empregassem a sua influência e seu domínio mundial com vistas a libertar os fluxos de capitais dos entraves institucionais até então estabelecidos, bem como para promover a liberalização dos mercados financeiros e a centralização dos fundos líquidos sob a posse dos investidores institucionais.

A superação das barreiras impostas pelas obrigatoriedades institucionais de Breton Woods, atinentes aos limites aos déficits no balanço de pagamentos, e à capacidade de realinhamento estratégico do seu câmbio, permitiram aos EUA lograrem benefícios unilaterais com esses privilégios e, conseqüentemente, impulsionarem o processo de financeirização em curso. Conforme Chesnais (1998), essa posição de privilégio dos EUA possibilitou-lhes empregar a estratégia de elevar brutalmente sua taxa de juros em fins da década de 1970, a fim de absorver e aproveitar a riqueza financeira que se avultava mediante centralização dos fluxos financeiros internacionais em sua própria economia. Deste modo, a possibilidade de auferirem elevados ganhos estimulou um forte influxo de entrada de recursos líquidos na economia norte-americana, viabilizando a manutenção do próprio déficit no balanço de pagamentos e, por conseguinte, tornando aquela economia um absorver líquido de recursos. A partir disso, as taxas de juros de médio e longo prazo convertem-se em uma função do comportamento e dos interesses dos grandes blocos de investidores financeiros institucionais.

As finanças públicas também foram submetidas a essa mesma lógica. Lapyda (2011) esclarece que a doutrina neoliberal de liberalização dos mercados foi crucial para que a elevação da dívida dos Estados pudesse ser securitizada, impulsionando ainda mais a financeirização. Isso porque se, de um lado, esse mecanismo permitia aos governos – sobretudo norte-americano – financiarem seus déficits; por outro, possibilitava às grandes corporações valorizarem o seu capital com base em aplicações



nos elevados volumes de títulos de dívida pública remunerados, naquele período histórico, mediante vultuosos níveis de taxas de juros. Nas palavras de Chesnais (1998, p. 26):

A ‘mercadorização’ dos títulos públicos marcou a entrada da economia mundial na era das taxas de juros reais positivas. Ela pôs nas mãos dos investidores financeiros a capacidade de determinar o nível de remuneração dos empréstimos, isto é, das taxas de juros a longo prazo.

Portanto, os sistemáticos déficits americanos juntamente com a atuação da economia americana na disseminação ideológica e intelectual da doutrina neoliberal desempenharam um papel crucial no estabelecimento do processo atualmente denominado financeirização, que naquele momento histórico adquiria seus contornos avultados na atualidade. Esse não é um fenômeno estranho à lógica do sistema capitalista. Ao deslocarem a Lei de Say pelo princípio da demanda efetiva, Keynes (1982) e Kalecki (1965) demonstram que o nível de dispêndio da comunidade – em particular, os gastos dos capitalistas – é o que move o sistema de acumulação capitalista. Sem esse mecanismo o sistema careceria do *mote* que nutre o processo de acumulação. Não é por outro motivo que Belluzzo e Almeida (2002) sugerem que o endividamento, ao viabilizar as despesas correntes, torna-se em um elemento inerente à acumulação capitalista e um pressuposto inalienável para a realização dos lucros.

Logo, sendo o endividamento dos capitalistas uma condição *sine qua non* para a manutenção da dinâmica do sistema vigente, tornou-se imperativo que o padrão de gestão e acumulação engendrado pela financeirização também apresentasse uma forte relação com o nível de endividamento da economia hegemônica. No entanto, a novidade nesse momento histórico consiste na expressiva participação da dívida do próprio setor público que, juntamente com os déficits no balanço de pagamentos, impulsionou o mercado financeiro e favoreceu a

abertura de novas possibilidades de valorização do capital das grandes corporações capitalistas via mercado de títulos públicos remunerados por elevados diferenciais de taxa de juros.

Em suma, uma das ideias defendidas no presente trabalho é que o papel de devedor permanente e sistemático desempenhado pela economia norte-americana, aliado ao seu protagonismo na consolidação das políticas de caráter neoliberal, longe de configurar um mero incidente histórico, constituiu um dos catalizadores iniciais responsáveis por catapultar as forças internas ao sistema que rapidamente dariam os contornos atuais da financeirização observada no sistema econômico vigente.

### **3.3 Segundo Nível de Abstração: A Moeda Americana Como Pura Forma do Dinheiro**

#### **3.3.1 Algumas Considerações Gerais Sobre a Moeda em Marx**

Segundo Marx (2002), as mercadorias apresentam um caráter dual proveniente da própria essência das relações e das trocas mercantis em função do seu valor de uso e valor de troca. Em outras palavras, o dinheiro corporifica a natureza social da riqueza. Nesse contexto, o dinheiro aparece como um mediador da contradição existente na mercadoria como valor e valor de uso, dado que exprime a forma material de aparência do valor ao manifestar o caráter social da troca.

Portanto, o dinheiro-mercadoria exerce na teoria marxista um papel de medida de valor das mercadorias, ao também possuir seu valor objetivado mediante a quantidade de trabalho socialmente necessária à sua produção, cuja expressão permite o estabelecimento de um padrão monetário, o que levou Marx a apontar em seu contexto histórico o ouro como expressão do valor no escopo do padrão ouro internacional. Outra função importante da moeda é ser meio de circulação, de modo a viabilizar que o valor seja realizado através das vendas das mercadorias.

Dessas funções se desdobram o papel da moeda como reserva de valor, meio de pagamento e de dinheiro mundial (VAL; LINHARES, 2008).

Dentre as funções supracitadas, importa ao escopo deste trabalho ressaltar o papel de dinheiro mundial. Sobre esse último, Moseley (2010) explica que o dinheiro mundial exprime a forma perfeita da aparência do dinheiro, ao apresentar a característica de ser empregado nas trocas de maneira generalizada e universal, a despeito dessa capacidade estar se desenvolvendo e complexificando na esteira do próprio desenvolvimento histórico e das determinações que fundam a economia capitalista.

### 3.3.2 Marx e o Padrão Ouro Internacional

Não corresponde ao escopo do presente trabalho estabelecer assertivas contundentes que objetivem esclarecer se o conceito marxista de dinheiro apreende integralmente ou não a forma dinheiro inconvertível, tal qual observado a partir de 1971. Entretanto, antes de se prosseguir com a discussão empreendida neste trabalho, talvez seja razoável colocar em evidência alguns *insights* estabelecidos por Rotta (2008) sobre o assunto. O autor entende que a análise empreendida por Marx concebe o ouro como substância do papel-moeda, embora tenha percebido que o “dinheiro simbólico” engendra a absorção da sua existência material pela sua própria existência funcional. Marx parece sugerir que o dinheiro como símbolo opera como mecanismo do padrão-ouro e, por conseguinte, não sendo destituído de conteúdo. Isso pode ser constatado nas palavras do próprio Marx quando argumenta que:

Ao circularem realmente em lugar da quantia de ouro de mesma denominação, governam seu movimento apenas as leis do curso do dinheiro. Uma lei específica da circulação do papel só pode originar-se da sua função de representar o ouro. Tal lei existe e diz que a emissão de papel-moeda tem de limitar-se à quantidade de ouro (ou, se for o caso, de prata) que realmente circularia se não fosse substituída por símbolos [...].

O papel-moeda só é símbolo de valor por representar quantidade de ouro (MARX, 2002, p. 154).

A concepção de Marx acerca da relação estabelecida entre o papel-moeda conversível e a quantidade de ouro pode ser ainda melhor evidenciada nos seguintes trechos:

[...] o sinal de valor, digamos o papel, funciona como moeda, é sinal da quantia de ouro expressa em seu nome monetário, é portanto sinal do ouro [...]. A grandeza de valor representada por esse sinal depende em cada caso do valor da quantidade de ouro representada por ele (MARX, 1982, p. 86-87).

Mais adiante, nesse mesmo trecho, Marx é ainda mais enfático ao sugerir que:

[...] as fichas sem valor só são sinais de valor na medida em que representam o ouro dentro do processo de circulação, e o representam só nas quantidades em que o próprio ouro entraria no processo de circulação como moeda, em uma quantidade determinada por seu próprio valor (MARX, 1982, p. 88).

O fato é que, se esse fosse o caso, a teoria monetária de Marx teria pouca relevância em termos modernos. Para investigarmos se é possível evitar esta conclusão é necessário rediscutir a questão da substância do dinheiro. Na opinião de Rotta (2008), Marx chega a tratar o dinheiro como forma pura, mas o procede especificamente com base na experiência histórica do papel-moeda conversível. O fato de Marx não ter vislumbrado o caso limite da separação entre o conteúdo e a função exercida pelo dinheiro engendrado historicamente pelo padrão-dólar flexível o conduziu a não considerar o dinheiro inconversível como “pura forma”. Por conseguinte, o dinheiro mundial inconversível não apareceria em *O Capital* como uma categoria explícita ou posta, mas apenas como pressuposto encerrado na forma dinheiro conversível.

### 3.3.3 O Dólar no Padrão Dólar Flexível

Rotta (2008) esclarece que quando Marx refere-se ao dinheiro como símbolo, ou representação do ouro, na verdade o célebre economista está se referindo ao papel-moeda fiduciário lastreado que, por sua vez, não se confunde com a ausência completa da “substância” do ouro, que apenas ocorreria na segunda metade do século XX. Isso não impediu o autor alemão de identificar no papel-moeda conversível a possibilidade histórica de superação das barreiras nacionais, ao tornar-se equivalente universal na condição de “dinheiro universal”.

Assim, Rotta (2008) avança nessa análise ao lançar luzes sobre o papel do padrão dólar-flexível no escopo do sistema internacional contemporâneo. Conforme o autor, na obra de Marx existe uma contradição intrínseca à posição do ouro que cumpre tanto o papel de equivalente geral quanto de mercadoria, sujeita às oscilações naturais de qualquer produção. No entanto, a insurgência do dinheiro completamente inconversível fornece aos empreendimentos capitalistas uma superação dessa mesma contradição, uma vez que sem a necessidade do lastro em ouro, que submeta o papel-moeda aos ditames dos seus custos de produção, o dólar torna-se livre dos movimentos “naturais” do valor de qualquer mercadoria em particular e engendra uma nova contradição em nível mais elevado de complexidade, qual seja: torna-se um universal-concreto ao ser, simultaneamente, a moeda de uma nação em específico e a moeda hegemônica de circulação internacional. Essa nada mais é do que uma solução dialética para um problema dialético dentro da forma de organização capitalista.

A natureza dessas objetivações não corresponde a um mero incidente histórico. Consiste em algo que Marx vislumbrou ao avaliar o padrão ouro conversível, mas não presenciou historicamente para qualificá-la em sua potência, e que passa se manifestar não mais como mero pressuposto a partir de 1971, mas sendo posta como dinheiro

na sua pura forma. Conforme Rotta (2008, p. 102): “[...] as sucessivas formas do valor que nos são apresentadas põem o que a forma anterior pressupunha, e o dinheiro inconversível não escapa a isso, já que ele põe o que a forma dinheiro conversível pressupõe”. Portanto, o dinheiro inconversível consiste na forma lógica que resolve as inadequações da forma dinheiro indexada a algum tipo de metal no processo geral de acumulação. Em suma, o dinheiro mundial inconversível cumpre em sua integralidade o que o dinheiro conversível promete, mas apenas poderia cumprir parcialmente. Em função disso, o padrão dólar-flexível possibilitou o estabelecimento das condições históricas e institucionais necessárias para que o dólar, que já exercia o papel de “dinheiro mundial”, pudesse lograr o estado de pura forma e, conseqüentemente, tornar-se o “dinheiro da financeirização”.

Nesse aspecto, é possível requalificar os argumentos expostos acima sobre o papel do Estado norte-americano na promoção internacional das políticas de natureza neoliberal e da sua moeda, uma vez que a ação daquele Governo tornou-se imprescindível para sancionar e alçar a sua moeda ao estado de pura forma. Nas palavras de Rotta (2008, p. 106):

Se o dinheiro quer se afirmar como pura forma, a ideologia o apresenta como pura matéria. Dessa maneira, o dinheiro inconversível como pura forma é mais eficazmente posto como o que é quando se apresenta como o que não é, como o contrário de si mesmo. Para se pôr como o que é, tem que se afirmar como o que não é. O Estado neste caso é absolutamente necessário, pois é o “guardião da identidade”.

Além disso, a hegemonia do dólar guarda profunda relação com os déficits da economia norte-americana, cuja predominância internacional nos circuitos financeiros permite o seu financiamento, dado que, por preservar a função de viabilizar o crédito mundial, o dólar fornece aos EUA a vantagem não trivial de se beneficiar de uma dinâmica econômica

baseada em déficits públicos e externos, bem como viabilizar o processo de expansão do mercado financeiro e a expansão das grandes corporações multinacionais mediante seus déficits.

Em suma, defende-se no presente trabalho que o estabelecimento do padrão dólar flexível conferiu aos EUA a capacidade de manter déficits públicos e no balanço de pagamentos. Essa ação juntamente com o protagonismo daquela economia, na disseminação de uma ideologia de liberalização dos mercados, em especial das contas de capitais, foi determinante para a conformação do processo de financeirização que se avultava. Portanto, o déficit dos EUA e a configuração do SMI com base no padrão dólar-flexível ensejaram concretamente a suspensão da indexação do dólar às reservas em ouro, lançando as condições para a superação dos limites estabelecidos ao desenvolvimento dos mercados financeiros. No entanto, em nível de abstração ainda maior, a derrocada dos acordos de Bretton Woods significou, sobretudo, a possibilidade histórica do dólar se converter em dinheiro na sua pura forma – passando a denominar parte majoritária das operações financeiras internacionalmente.

Não se defende aqui que apenas esses elementos expliquem ou deem conta da integralidade e complexidade de um conjunto de fatores que levaram à conformação da financeirização do sistema capitalista hodierno. Entretanto, o presente trabalho pretende assinalar a importância da superação de Bretton Woods pelo padrão dólar-flexível nesse contexto. A partir disso, deve-se considerar duplamente o protagonismo dos EUA, uma vez que: i) encabeçaram a promoção da ideologia de liberalização das contas capitais e a desregulamentação dos mercados e ii) impulsionaram o sistema financeiro mediante déficits externo e público – sendo financiados por forte influxo de recursos líquidos oriundos do resto do mundo e ávidos por altas remunerações, e via mercado mobiliário mediante diferenciais de juros<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Os elevados diferenciais de juros consistiram em uma estratégia importante para aquela economia durante algum tempo. Entretanto, atualmente suas taxas de juros são mínimas e até mesmo negativas, e isso estimulou o surgimento de derivativos e inovações financeiras na criação de novas possibilidades de ganhos especulativos.

No entanto, o duplo papel supracitado em nível de abstração ainda mais elementar está atrelado a uma lógica sobejamente mais fundamental, qual seja: o estabelecimento das condições históricas necessárias para que acumulação global se libertasse dos limites impostos pela indexação ao ouro mediante a insurgência do dólar como pura forma do dinheiro, convertendo-se no “dinheiro da financeirização global”. Portanto, o dólar, além de “dinheiro mundial”, converte-se no dinheiro em sua “pura forma” no âmbito da financeirização.

É válido ressaltar que a importância do papel dos EUA, nos termos defendidos neste trabalho, e também a importância da moeda americana como força propulsora e viabilizadora do processo de financeirização da economia capitalistas são antecipadas e corroboradas por Braga (1997), ao afirmar que:

[...] a financeirização é o padrão sistêmico de riqueza que se orienta [...], a partir dos Estados Unidos, e se difundiu mundialmente [...].

Nos Estados Unidos se cristaliza um sistema monetário e de financiamento, calculado mais nos ativos financeiros do que na moeda e nas reservas bancárias, proeminentes na valorização financeira e patrimonial, e desde o qual se põem, pelo banco central americano, as condições para que o dólar seja o dinheiro da financeirização global.

Esse é o paradigma que o país hegemônico vem condicionando ao mundo e que, aliado a pressões internas a outras economias, tem-se imposto, em maior ou menor medida, no processo de liberalização financeira e de desregulamentação mundial (BRAGA, 1997, p. 195-198).

#### 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O propósito do presente trabalho consistiu em tecer algumas qualificações teóricas a respeito da relação existente entre o surgimento do padrão dólar-flexível e o forte processo de financeirização da economia internacional, que se processa no esteio das mudanças que o



SMI experimentou com a falência do sistema pautado nos acordos de Bretton Woods. A ligação entre esses eventos, longe de ser uma mera casualidade, revela a lógica que caracteriza a atual forma de acumulação capitalista global.

Com base no argumento defendido pelo presente trabalho, a ocorrência histórica do padrão dólar-flexível permitiu à economia estadunidense cumprir duas ações mais gerais que, em alguma medida, favoreceram o desenvolvimento do processo de financeirização. A primeira corresponde à atuação da economia norte-americana na difusão, em escala mundial, da ideologia neoliberal de liberalização das contas de capitais e desregulamentação dos mercados. A segunda consiste na impulsão ao desenvolvimento ou expansão dos mercados financeiros, ao utilizá-los como canal de financiamento dos déficits sistemáticos possibilitados a partir da nova configuração do sistema monetário internacional.

No entanto, em nível mais fundamental de abstração, sugere-se que a derrocada de Bretton Woods e a ascensão do padrão dólar-flexível lançaram algumas condições institucionais históricas necessárias para que o dólar se convertesse na pura forma do dinheiro e, conseqüentemente, pudesse adquirir as características necessárias para se tornar a moeda da financeirização. Com isso, não se pretende afirmar que apenas o dólar exercerá indefinidamente esse papel, ou que já não esteja sendo rivalizada por outras moedas, mas apenas que, naquele momento histórico, ao ser alçado à categoria de pura forma, a moeda americana desempenhou um papel crucial para o processo que atualmente convencionou-se chamar de financeirização.

## REFERÊNCIAS

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

\_\_\_\_\_. **La fin des devises clés**: essai sur la monnaie internationale. Paris: La Découverte, 1986.

\_\_\_\_\_. AGLIETTA, M; ÓRLEAN, A. **A violência da moeda**. São Paulo: Editora Brasiliense, 1990.

\_\_\_\_\_. O sistema monetário internacional: em busca de novos princípios. **Economia e Sociedade**. Revista do Instituto de Economia da UNICAMP, n. 4, jun.1995.

ARISTIDES FILHO, M. A. R. **Sistema Monetário Internacional**: As Regras do Jogo. Editora Brasiliense: São Paulo, 1987.

BELLUZO, L. G. M. Prefácio. *In*: CHESNAIS, F. (org.). **A finança mundializada**: raízes sociais e políticas, configuração e consequências. São Paulo: Boitempo, 2005.

BRAGA, J. C. A financeirização da riqueza: a macroestrutura financeira e a nova dinâmica dos capitalismo centrais. **Economia e Sociedade**, Campinas: IE/UNICAMP, v. 2, n. 1, p. 25-47, 1993.

\_\_\_\_\_. Financeirização Global. *In*: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. **Poder e dinheiro**: economia política da globalização. Rio de Janeiro: Vozes, 1997. p. 195-211.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **Globalização e competição** – Por que alguns países emergentes têm sucesso e outros não. Rio de Janeiro: Campus Elsevier, 2009.

CARVALHO, F. C. **Bretton Woods aos 60 anos**. Novos Estudos, n.70, nov.2004.

CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise**: a economia brasileira no último quarto de século XX. São Paulo: Editora UNESP, IE – UNICAMP, 2002.

\_\_\_\_\_. Globalização e inconvertibilidade monetária. **Revista de Economia Política**, v. 28, n. 4, p. 112, 2008.

\_\_\_\_\_. O dólar e seus rivais. **Observatório da economia global**, Campinas, n. 1, p. 1-32, abr. 2010.

CHESNAIS, F. Capital portador de juros: Acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. *In*: CHESNAIS, F. (org.). **A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração e consequências**. São Paulo: Boitempo, 2005.

\_. (Coord.). **A mundialização financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1998.

COHEN, B. Currency and State Power. *In*: FINNEMORE, M; GOLDSTEIN, J. **Back to Basics: State Power in a Contemporary World**. Oxford: Oxford University Press, 2013. p.159-176.

CUNHA, A.; LAAN, C. V. D. **Uma nova ordem financeira internacional?** Avaliando alternativas para o Brasil. Rio de Janeiro: BNDES-PDE, 2012.

DE CONTI, B. M. **Políticas cambial e monetária: os dilemas enfrentados por países emissores de moedas periféricas**. 2011. Campinas, 216f. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – IE/ UNICAMP, Campinas, 2011.

DE CONTI, B. M.; PRATES, D. M.; PLIHON, D. A hierarquia monetária e suas implicações para as taxas de câmbio e de juros e a política econômica dos países periféricos. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 23, n. 2 (51), p. 341-372, ago. 2014.

EICHENGREEN, B. J. **Crises financeiras: análise, perversão e gestão**. Rio de Janeiro: Campos, 2003.

EITEMAN, D. K.; STONEHILL, A. I. **Multinational Business Finance**. Massachusetts, Addison-Wesley Publishing Company, 1986.

FAUGÈRE, J. P.; VOISIN, C. **O Sistema Financeiro e Monetário Internacional: crises e mudanças**. Portugal: Instituto Piaget, 1994. (Coleção Economia e Política).

GUILLAUMIN, C. A.; PLIHON, D. **Les monnaies dans la mondialisation**. In: *Questions Internationales*, nov./dez. 2008.

GUTTMAN, R. **How credit-money shapes the economy: the United States in a global system**. New York: M.E. Sharpe, 1994.

KALECKI, M. **Teoría de la Dinámica Económica**. México: Fondo de Cultura Económica, 1965.

KEYNES, J. M. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo: Atlas 1982.

\_\_\_\_\_. **Treatise on money, v. 2** – The applied theory of money. London: MacMillan, 1971. *The Collected Writings of Jhon Maynard Keynes*, v. 9).

KRUGMAN, P. **The international role of the dollar: theory and prospects**. In: *CURRENCY and crises*. MIT Press, 1991.

LAMPREIA, L. F. Resultados da Rodada Uruguaí: uma tentativa de síntese. **Estudos Avançados**, v. 9, n. 23, 1995.

LAPYDA, I. **A “financeirização” no capitalismo contemporâneo: uma discussão das teorias de François Chesnais e David Harvey**. 2011. 223 f. Dissertação (Mestrado em Sociologia) – Universidade de São Paulo, Departamento de Sociologia, Programa de Pós-Graduação em Sociologia, Campinas, 2011.

MARX, K. **O Capital (Livro I)** – o processo de produção do capital. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

\_\_\_\_\_. **Para a crítica da economia política**. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Coleções Os Economistas).

MOSELEY, Fred. **Marx’s theory of money as the measure of value: a critique of Reuten’s interpretation “Value-Form”** Interpretation of Part 1 of Volume 1 of *Capital*. Texto para discussão. Mount Holyoke College, p. 41. Disponível em: [http://www.mtholyoke.edu/~fmoseley/Working\\_Papers\\_PDF/measure.pdf](http://www.mtholyoke.edu/~fmoseley/Working_Papers_PDF/measure.pdf). Acesso em: 13 maio 2010.

OCAMPO, J. A. Reforming The Global Reserve System. *In*: GRIFFITH-JONES, S.; STIGLITZ, E.; OCAMPO, J. A (ed.). **Time For a Visible Hand: Lessons From The 2008 World Financial Crisis**. New York: Oxford University Press, 2009.

OLIVEIRA, G. C.; MAIA, G.; MARIANO, J. O Sistema de Bretton Woods e a Dinâmica do Sistema Monetário Internacional Contemporâneo. **Pesquisa & Debate**, São Paulo, v. 19, p. 195-219, fev. 2008.

PRATES, D. M. **Crises financeiras nos países “emergentes”**: uma interpretação heterodoxa. 2002. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, 2002.

PRATES, D. M.; CINTRA, A. M. **Keynes e a hierarquia de moedas**: possíveis lições para o Brasil. IE/Unicamp, Texto para discussão, n. 137, out. 2007.

ROSSI, P. L. **A pirâmide e a esfinge**: estudo sobre a hierarquia das divisas, a integração financeira de países periféricos e a volatilidade de câmbios e juros. 2008. 75 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia da Unicamp, Campinas, 2008.

ROTTA, T. N. **Dinheiro Inconvertível, derivativos financeiros e capital fictício**: a moderna lógica das formas. 2008; 216 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008. Disponível em: [file:///C:/Users/User/Downloads/TomasRotta\\_TeseMestrado\\_VersaoFinal\\_21jun2008.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/TomasRotta_TeseMestrado_VersaoFinal_21jun2008.pdf). Acesso em: 03 abr. 2017.

SERRANO, F. Do ouro imóvel ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**, v. 11, n. 1, p. 237-254, 2002.

TAVARES, M. C. O movimento geral do capital: um contra-ponto à visão da auto-regulação da produção capitalista. *In*: KONDER, L.; PERQUEIRA FILHO, G.; FIGUEIREDO, E. L. (org.). **Por .Que Marx?** Rio de Janeiro: Graal, 1983. p. 233-256.

\_\_\_\_\_. A retomada da hegemonia norte-americana. *Revista de Economia Política*, 5(2), abr./jun. 1987. *In*: TAVARES, M. C.; FIORI, J. R. (org.). **Poder e dinheiro**. Petrópolis: Vozes, 1997.

THÉRET, B. Os três estados da moeda. Abordagem interdisciplinar do fato da monetário. **Economia e Sociedade**, v. 17, n. 1, p. 1-28, 2008.

TORRES FILHO, E. T. O Sistema Financeiro Globalizado Contemporâneo: Estrutura e Perspectivas. **Texto Para Discussão/ Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada** – Brasília: Rio de Janeiro: Ipea, 1990.

VAL, V. C.; LINHARES, L. O papel moeda em Marx e Keynes. **Leituras de Economia Política**, Campinas, n. 14, p. 81-107, ago./dez. 2008.

# CAPÍTULO 3

## O SISTEMA ECONÔMICO MUNDIAL E O SENTIDO DA DÍVIDA PÚBLICA

Hugo Márcio Vieira de Almeida Andrade  
Gildásio Santana Júnior

### INTRODUÇÃO

Ocorre um déficit das contas públicas quando, em um exercício fiscal, um governo gasta mais do que arrecada. Desse modo, a fim de cobrir esse déficit, o governo contrai empréstimos por meio da emissão de títulos públicos com taxas de remuneração. O montante dos empréstimos contraídos pelo Estado para financiar a parte dos gastos do governo que não são cobertos com a arrecadação constitui a “Dívida Pública”.

Desse modo, a depender do seu montante e trajetória, essa Dívida pode se tornar um problema ao longo do tempo, afinal, ela é remunerada por taxas que podem exigir, cada vez mais, esforços fiscais do governo para saldá-la. Assim, caberá à autoridade monetária em serviço tomar as decisões necessárias para equacionar essa questão.

Destaca-se, então, que, a partir de 2015, ocorreu o aumento da percepção da Dívida Pública brasileira, que se tornou mais presente nos noticiários e debates econômicos em função do crescimento elevado do seu estoque nos últimos anos. A situação foi agravada com as perspectivas negativas do país causadas pelas denúncias de corrupção e pela crise financeira, a qual se acentuou no Brasil ao final do ano de 2014. Toda a discussão a respeito da Dívida Pública brasileira tem envolvido os maiores economistas do país.

Muitos desses economistas, como Marcio Pochmann (2016) e Luiz Gonzaga Belluzzo (2016), argumentam que a principal responsável pelo aumento do endividamento público é uma crise econômica global, a qual afeta o endividamento público não só do Brasil, mas da maioria dos países do mundo.

Diante do debate apresentado pelos economistas, o objetivo geral deste trabalho é analisar como a relação de dependência do Brasil no sistema econômico mundial influenciou o crescimento da Dívida Pública brasileira no período recente.

A investigação se justifica pela relevância do tema que possui inúmeras publicações, notícias, entrevistas e análises, do período colonial até os dias atuais, demonstrando que a questão da Dívida Pública sempre esteve à tona no Brasil. Torna-se necessário ilustrar que as categorias econômicas analisadas neste estudo são importantes, tais como: endividamento público, déficit ou superávit, solvência, variação cambial, moeda, desenvolvimento, crescimento econômico, dentre outros conceitos.

A escolha do tema também se deve à existência de referências relevantes, que tratam do assunto com propriedade e que, inclusive, incentivaram este tipo de trabalho, por proporcionar a compreensão do processo de endividamento brasileiro e pela tentativa de complementar os esforços teóricos da área.

É com base na discussão contraditória posta pelos economistas que surge a problemática deste trabalho: como a dependência do Brasil ao sistema econômico global afetou o endividamento público brasileiro?

Por sua vez, o artigo trata da relação centro-periferia e o endividamento público, além das transformações do sistema econômico mundial após 1970, que modificaram as características do endividamento público mundial.

Os pressupostos teóricos desta pesquisa baseiam-se nas categorias analíticas de Filgueiras e Gonçalves (2007). Desse modo, a análise é feita com base em três pilares: i) perspectiva histórica; ii) avaliação crítica e iii) abordagem da Economia Política de Marx. Segundo os autores, um estudo mais preciso da economia brasileira deve abarcar: o método da Economia Política (interação entre economia e política), dando ênfase às questões estruturais e compreendendo a dinâmica dos conflitos de interesses (classes, grupos, setores etc.).



Na abordagem de Marx, o pesquisador deve começar pelo real ou pelo concreto. Essa é a fase em que o objeto de pesquisa apresenta-se em sua aparência fenomênica mais simples pela categoria do “concreto caótico”, que por meio da análise se transforma em conceitos que remetem a abstrações mais simples (PAULO NETTO, 2011, p. 42). No entanto, Marx entende que chegar às determinações mais simples não é o suficiente. Em um primeiro momento parece plausível apoiar-se naquilo que se supõe efetivo, “[p]arece correto começar pelo real e o concreto [...], Contudo, a um exame mais atento, tal revela-se falso” (MARX, 1859, p. 15). Assim, o concreto é, na verdade, o ponto de partida.

Segundo Paulo Netto (2011), Marx insistiu no processo de transformações do concreto caótico nas abstrações como indispensável para o pesquisador, tendo em vista que a abstração retira do objeto de pesquisa as suas determinações mais concretas. Ainda resta “a viagem de regresso”, que Marx entendia como fundamental para se apropriar da realidade do mundo, a transformação do “abstrato” em “concreto pensado”.

Vale mencionar que tem sido difundido pelos noticiários e por muitos economistas que “o populismo fiscal” é a causa para o aumento do endividamento público brasileiro. Todavia, esse motivo se apresenta como o concreto “caótico” desta pesquisa, isto é, o ponto de partida; assim, ao se debruçar sobre o estudo do endividamento público e verificar as suas determinações mais simples, observa-se que a essência para a elevação do endividamento é a “dependência” do país do sistema econômico mundial. Cabe ao pesquisador o processo de exposição do objeto de pesquisa, em que o “abstrato” torna-se “concreto pensado”, conforme compreendido como o diferencial do método de Marx.

Também será abordada, aqui, a teoria marxista da dependência, com base em Marini (1973), que disserta sobre a inserção internacional subordinada das economias dependentes, em especial as latino-americanas.

Além disso, serão utilizados os conceitos de Filgueiras e Gonçalves (2007) de modelo liberal periférico e vulnerabilidade externa.

O modelo liberal periférico baseia-se nas profundas transformações estruturais da economia brasileira na década de 1990, ganhando esse nome devido às reformas que o estruturaram. Considera-se liberal devido às medidas que o conceberam: abertura comercial e liberalização da economia, privatização do patrimônio público e flexibilização do mercado de trabalho.

Ademais, o modelo é encarado como periférico por se tratar de uma prática específica das políticas econômicas neoliberais em um país dependente. A vulnerabilidade externa, por sua vez, é definida como o grau de capacidade de resistência às adversidades, ou seja, condições desestabilizadoras e choques externos. Desse modo, a vulnerabilidade externa pode ser de dois tipos: Conjuntural e Estrutural.

Ressalta-se, ainda, que, a fim de alcançar o objetivo, foi realizado aprofundamento da revisão bibliográfica e feita pesquisa documental a respeito dos dados da Dívida Pública brasileira, tais quais tabelas, índices, gráficos e documentos.

Assim sendo, o texto encontra-se dividido em quatro seções, em que serão apresentados os aspectos importantes da economia internacional que desencadearam as modificações do endividamento público brasileiro. Num primeiro momento, será discutido como funciona o endividamento público das nações dentro de uma relação centro-periferia.

Posteriormente, serão tratadas as modificações que ocorreram na economia mundial a partir da década de 1970, as quais transformaram o endividamento público no mundo. Dessa forma, será possível compreender como as mudanças no sistema econômico mundial contribuíram para o aumento do endividamento público brasileiro.

Por conseguinte, serão apresentadas as Considerações Finais, em que se busca revelar como a elevação do endividamento público está associada à relação de dependência de países periféricos, como o Brasil, com os países centrais.

## 1 A DEPENDÊNCIA ENTRE NAÇÕES E A DITADURA DOS CREDORES

Com o intuito de entender o papel do endividamento público nas economias capitalistas, torna-se necessário compreender como a relação centro-periferia, específica das economias dependentes na inserção do capitalismo global, influencia na transformação do endividamento público das nações dependentes em transferência de valor para as economias centrais. Nesse sentido, Marini (1973) disserta sobre a teoria marxista da dependência:

A tarefa fundamental da teoria marxista da dependência consiste em determinar a legalidade específica pela qual se rege a economia dependente. Isso supõe, desde logo, situar seu estudo no contexto mais amplo das leis de desenvolvimento do sistema em seu conjunto e definir os graus intermediários pelos quais essas leis se vão especificando. E assim que a simultaneidade da dependência e do desenvolvimento poderá ser entendida (MARINI, 1973, p. 35).

Sob esse aspecto, Carcanholo (2013) afirma que a teoria marxista da dependência facilita a compreensão da inserção internacional subordinada das economias dependentes, em especial as latino-americanas, em que essa relação se torna mais explícita com o avanço do neoliberalismo. Afinal, tais economias são caracterizadas como dependentes devido ao fato de que, nelas, ocorre o processo compreendido como a troca desigual, em que uma parte do valor produzido não é apropriada por elas, mas, sim, pelas economias centrais (CARCANHOLO, 2013, p. 194).

Segundo Marini (1973), a inserção internacional da América Latina ocorre, a partir do século XVI, nas estreitas relações entre as Colônias produtoras que transferiam um imenso volume de metais preciosos e mercadorias para Europa. Desse modo, sustentou-se, num

primeiro momento, o desenvolvimento do capital comercial e bancário e, posteriormente, financiou a existência do sistema manufatureiro que se transformaria nas grandes indústrias.

A partir do século XIX ocorre a independência na América Latina, dando origem a um grupo de países que mantêm relações econômicas com a Inglaterra, com base na mesma estrutura que vigorava no sistema colonial. Os países recém-criados se ignoram e passam a organizar as suas economias para atender às necessidades inglesas, produzindo bens primários em troca de manufaturas de consumo e Dívida, reforçando o papel do endividamento público.

Portanto, é a partir desse momento que fica definida a inserção da América Latina na divisão internacional do trabalho. Assim, configura-se a dependência, conceituada como a relação de subordinação entre nações formalmente independentes, em que as relações de produção das nações dependentes são mudadas ou reconstituídas para assegurar a reprodução ampliada da dependência (MARINI, 1973, p. 4).

Desse modo, a consequente divisão internacional do trabalho, a qual decorreu na especialização em manufaturas dos países industriais, só foi possível devido à capacidade dos países latino-americanos de sustentarem uma grande produção agrícola e de matérias-primas, condições necessárias para o desenvolvimento industrial. Assim, com a elevação da produtividade, a indústria passa a requerer, cada vez mais, matérias-primas, evidenciando essa função da América Latina, tornando-se ainda mais refém dos países centrais, uma vez que o preço dos produtos industriais se mantém relativamente estável e, em alguns momentos, cai lentamente.

Quanto aos produtos primários, estes caem de preço abruptamente e ficam à mercê das variações do mercado, sofrendo com a deterioração dos termos de troca. O problema é que as nações periféricas, frente a essa situação, não procuram equacionar os desequilíbrios causados pela troca desigual, assim, tentando compensar a perda no comércio

internacional diante de uma maior exploração do trabalhador (MARINI, 1973, p. 11). Dessa forma:

A economia exportadora é, portanto, algo mais que o produto de uma economia internacional fundada na especialização produtiva: é uma formação social baseada no modo capitalista de produção, que acentua até o limite as contradições que lhe são próprias. Ao fazê-lo, configura de maneira específica as relações de exploração em que se baseia e cria um ciclo de capital que tende a reproduzir em escala ampliada a dependência em que se encontra frente à economia internacional (MARINI, 1973, p. 18).

Marini (1973) afirma, ainda, que o desenvolvimento industrial na América Latina, como processo de substituição de importações, não inverteu o papel das economias dependentes na divisão internacional do trabalho. Segundo Marini, na verdade, esse processo foi insuficiente para transformar economias como Argentina, Brasil e México em verdadeiras economias industriais ou mesmo modificar o processo de acumulação de capital.

Nesse sentido, essas economias passam a ser denominadas economias industriais dependentes, pois divergem da formação da economia industrial clássica, em que a concentração de capital e o trabalho assalariado promovem aumento da demanda pelo fato de o trabalhador tornar-se também consumidor. Em sua formação, a indústria dependente, pressionada pelos padrões da economia exportadora, não conseguiu criar um mercado interno consistente, ampliando-se a partir de modificações exógenas (MARINI, 1973, p. 21).

De acordo com Marini (1973), a industrialização da América Latina não modifica sua inserção internacional, já que a economia industrial dependente acaba por reproduzir os padrões da economia exportadora. Desse modo, mesmo que de forma diferente, visto que antes havia a separação entre produção e a circulação das mercadorias, agora, existe uma separação entre a esfera alta e a baixa da circulação. Marini (1973) assim explica sobre a industrialização da América Latina:

A industrialização latino-americana corresponde assim a uma nova divisão internacional do trabalho, em cujo marco são transferidas para os países dependentes etapas inferiores da produção industrial [...] sendo reservadas para os centros imperialistas as etapas mais avançadas e o monopólio da tecnologia correspondente. Indo ainda mais longe, pode-se distinguir na economia internacional escalões, nos quais vão sendo recolocados não só os novos países industriais, mas também os mais antigos (MARINI, 1973, p. 24).

Com o neoliberalismo, a relação de dependência dos mais periféricos aumentou, visto que, segundo Fiori (1997), a partir dos anos 1980, ocorreram as mudanças responsáveis pela promoção da globalização financeira como principal vetor das transformações da economia capitalista. Dessa forma, tal propulsão foi dada por um conjunto de decisões estatais, como a sobrevalorização do dólar pelo Federal Reserve (FED) em 1979, o término do controle de capitais e a liberação das taxas de juros por parte dos EUA e Inglaterra. Nessa fase, o endividamento público assume um novo papel:

O neoliberalismo, ao reorientar a acumulação para os mercados internacionais, restringiu a ascensão do subimperialismo. A demanda estatal e o consumo suntuário assumiram papel central na realização dos lucros extraordinários. A Dívida Pública passou a ser chave na realização de superlucros, parte do mercado interno foi internacionalizado e o aparato produtivo, principalmente industrial, retraiu-se (MARTINS, 2013, p. 41).

Nesse aspecto, estava dado o “pontapé” inicial, o qual decorreria no processo abrangente de desregulamentação monetária e financeira, possibilitando o aparecimento de novos mercados internacionais em que os governos passaram a financiar os déficits públicos por meio da emissão de título da Dívida Pública no mercado financeiro global. Esse processo de transformação é denominado a “ditadura dos credores”

(FIORI, 1997, p. 91), e com a ascensão do neoliberalismo, a sua influência no endividamento público poderá ser verificada em discussão na próxima seção.

## 2 NEOLIBERALISMO, REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E GLOBALIZAÇÃO

Filgueiras (2000) aponta que, desde o final do século XX, o mundo passava por uma rápida e profunda modificação do ambiente econômico, transformando as formas de organização da sociedade contemporânea por todo o globo terrestre. Este processo inicia-se no final dos anos 1960 com a crise do modelo fordista e a partir do rompimento do tratado de *Bretton Woods* no começo da década de 1970.

O processo poderia ser resumido diante da análise e da caracterização de três fatores que possuem dimensão global e são complementares como fatores determinantes para o novo momento do capitalismo, ou seja:

Esses fenômenos, já largamente conhecidos e, com muitas divergências, tratados na literatura das mais diversas disciplinas, são:

1 – o neoliberalismo, aqui entendido em sua dupla dimensão, isto é, enquanto uma ideologia – reivindicada por intelectuais e governantes, e com forte influência no comportamento de indivíduos e de vários grupos sociais – e enquanto um conjunto de políticas econômico-sociais, adotadas por boa parte dos governos hoje no poder;

2 – a reestruturação produtiva associada às novas tecnologias e às novas formas e métodos de gestão e organização do trabalho, compreendida como uma resposta do capital à queda/estagnação da produtividade e diminuição dos lucros; e

3 – a globalização, vista em sua essência, num plano mais geral, como um processo de aprofundamento das tendências mais iminentes do sistema capitalista, apesar de apontar também para o surgimento de novas situações e novos problemas (FILGUEIRAS, 2000, p. 42).

Para Filgueiras (2000), essas três situações são apresentadas como uma tendência natural e inflexível do capitalismo. Todavia, servem mesmo como subterfúgio ideológico para influenciar as forças sociais que comandam esse processo, desconstruindo os seus interesses materiais particulares e tornando-os desejos gerais.

A primeira dessas situações, o neoliberalismo ou novo liberalismo, é um fenômeno político-ideológico disseminado pelo mundo a partir dos anos 1970, tornando-se, após duas décadas, uma cartilha teórica e prática para os partidos e governos ocidentais. Assim, foi difundido e banalizado para a sociedade por meio dos grandes meios de comunicação, com intuito de torná-lo aceito pela maioria da população e para transformá-lo na forma tradicional de se pensar a vida em sociedade, com influência prática no dia a dia das pessoas (FILGUEIRAS, 2000, p. 43). Desse modo, essa ideologia assume a função de hegemonia cultural da sociedade ocidental.

Filgueiras (2000), portanto, afirma que o fenômeno de reestruturação produtiva pode ser sintetizado em uma única palavra: flexibilização. Entendido como a busca incessante pela liberalização dos processos produtivos, comerciais e financeiros, sob a égide do capital, das plataformas do fordismo, por meio da inserção da eletromecânica de base microeletrônica, permitindo modificações céleres no sistema produtivo.

Seria assim a implantação do modo de produção toyotista, que tem como princípio a mecanização flexível, para evitar o acúmulo de estoques e desperdícios ao longo do processo, rigoroso controle de qualidade, produção *Just in Time* que é um sistema de produção rápido, eficiente e na quantidade necessária para atender os pedidos. Ao contrário do fordismo, no toyotismo os funcionários devem estar a par de várias etapas do processo, sendo polivalentes e executando várias tarefas diferentes.



Nessa perspectiva, o conceito de Globalização para os neoliberais diz respeito ao processo de aprofundamento da internacionalização nas modificações das relações capitalistas de produção e distribuição causadas pela reestruturação produtiva do neoliberalismo. Assim, para Filgueiras (2000), esse processo pode ser descrito como o movimento de continuação e expansão do modo de produção capitalista, que consiste no avanço de todas as características inerentes ao capitalismo, fortalecendo a noção de propriedade e incentivando toda forma de concorrência. Dessa forma, a competição entre nações se propaga diante das inovações, permeando os espaços do mundo e da sociedade, restando espaço apenas para a lógica do capital.

Segundo Filgueiras (2000), o neoliberalismo tem sua gênese após a Segunda Guerra Mundial, contrária às políticas da teoria keynesiana que presumia o intervencionismo estatal e era predominante na Europa e nos EUA. Consiste, então, na teoria econômica oposta ao *Welfare State* europeu ou ao *New Deal* estadunidense.

As proposições desse modelo implicam em nenhuma restrição por parte do Estado ao mercado, que deve ter a liberdade econômica garantida. Desse modo, para os neoliberais, a desregulamentação dos mercados é a regra, visto que o Estado não deve agir como promotor do crescimento, por meio de políticas fiscais e monetárias ativas. Assim, resta ao Estado apenas a posição de garantir a execução dos contratos de livre concorrência e de assegurar o direito de propriedade, sem poder agir como indutor da atividade econômica, conforme descrito no trecho a seguir:

Do ponto de vista do Estado, devia-se reduzir os gastos sociais do governo e realizar uma reforma fiscal, cujo ponto essencial deveria ser a diminuição dos impostos sobre as rendas e os rendimentos mais altos, dando-se assim maiores incentivos ao capital para realizar novos investimentos. A meta fundamental de todos os governos deveria ser a estabilidade monetária, adotando-se uma rígida disciplina orçamentária e buscando-se

permanentemente o equilíbrio fiscal. Em suma, o objetivo a ser alcançado pode ser resumido num conceito: “desregulação”, isto é, substituir o Estado pela “livre concorrência” no que se refere ao funcionamento dos diversos mercados, em particular os mercados financeiros e o de trabalho (FILGUEIRAS, 2000, p. 57).

O mercado, nesse contexto, é entendido como o melhor alocador de recursos, sendo a ele imputada a responsabilidade de ofertar os bens e serviços para a sociedade. Dessa forma, para os neoliberais, até políticas sociais com o intuito de reduzir as desigualdades devem passar pelo crivo do mercado, eximindo o Estado de qualquer responsabilidade quanto à natureza desse problema.

Nesse sentido, a desigualdade é considerada interessante e indispensável para a manutenção de uma sociedade democrática baseada na liberdade e na concorrência, são os pilares de uma sociedade meritocrática. No aspecto político, o neoliberalismo se fundamenta no Estado Democrático de Direito, com ênfase nos direitos individuais (FILGUEIRAS, 2000, p. 46), sendo contrários a qualquer ação coletiva, como, por exemplo, sindicatos, associações, cooperativas.

### 3 A RETOMADA DA HEGEMONIA NORTE-AMERICANA

A ascensão do neoliberalismo acontece a partir do esgotamento do padrão fordista de produção que se desencadeia na crise dos anos 1970. Assim, pronunciou-se pela aceleração da inflação, queda da produtividade, diminuição das taxas de crescimento, elevação dos déficits públicos (aumento do endividamento público) e aumento dos níveis de desemprego nos países centrais<sup>1</sup>.

Tal crise foi responsável pelo fim dos governos e partidos social-democratas e da ideologia que defendiam. O gasto público deixava de

---

<sup>1</sup> Ao contrário dos países centrais, nesse período, o Brasil experimentava o “Milagre econômico”, momento em que ocorreram taxas elevadas de crescimento econômico baseado na elevação do endividamento externo.

ser visto como indutor da atividade econômica, pois, com a diminuição das taxas de crescimento econômico, a arrecadação era prejudicada e os déficits públicos eram recorrentes e cresciam com o passar do tempo.

O aumento do endividamento público tornou-se a alternativa encontrada pelos governos para sustentar os países enquanto não ocorriam as mudanças institucionais preconizadas pela nova hegemonia, tanto no âmbito da política quanto da economia, conforme menciona Filgueiras (2000), no trecho seguinte:

Desse modo, a crise do fordismo, a partir dos anos 1970, não se resume apenas à crise de um padrão de acumulação de capital, nem muito menos à crise de um padrão de organização da produção. Ela anuncia, com todas as conseqüências *[sic]* daí advindas, a crise de um determinado “modo de vida”, a quebra de um pacto social, caracterizado pela busca do “pleno emprego”, por uma certa estabilidade no trabalho e por amplas garantias sociais. É justamente a destruição desse “modo seguro de se viver”, construído entre a Segunda Guerra Mundial e o início dos anos 1970, que dá origem ao profundo “mal-estar” específico deste final de século (FILGUEIRAS, 2000, p. 51).

Filgueiras (2000) relata que a crise instaurada em 1970 criou as bases necessárias para o estabelecimento do neoliberalismo como doutrina ideológica predominante. Desse modo, no final dos anos 1970, duas das maiores economias mundiais eram lideradas por neoliberais, os Estados Unidos, por Ronald Reagan, e o Reino Unido, por Margareth Thatcher.

De acordo com os neoliberais, as origens das crises estavam no excesso de poder dos sindicatos que pressionavam os salários para cima, inibindo a realização de lucros, aumentando os custos das empresas e impulsionando o processo inflacionário. Assim, a ideia desse argumento era descaracterizar os sindicatos como representantes dos trabalhadores, de modo a permitir que não houvesse reivindicações salariais ou de melhoria das condições de trabalho.

Também é durante esse período que ocorre o rompimento de ordem global do Tratado de *Bretton Woods*. O fim do Tratado promove alterações no mercado financeiro e de produto, significando o término da conversibilidade do dólar e do sistema de taxas de câmbios fixas, o que desencadeou uma inconstância da economia mundial, acompanhada do acirramento das disputas entre os países de centro.

Em 1973 e 1979 ocorreram, ainda, respectivamente, o primeiro e o segundo choque do petróleo que elevou drasticamente o preço desse produto, que era o principal insumo energético e base do padrão de industrialização dos países centrais. Ainda em 1979, aconteceu a elevação das taxas de juros americanas, que “viria a se constituir, nos anos 80, numa das razões essenciais da chamada ‘crise da Dívida externa’ dos países da periferia do capitalismo” (FILGUEIRAS, 2000, p. 53).

As repercussões dessas medidas são vistas no Brasil nos anos 1980, pois, de acordo com Pochmann (2008):

[...] Constatou-se a existência de um elemento estrutural na economia brasileira que transformou o setor público no comando da produção de uma nova riqueza financeira, apropriada pelo setor público na forma de direitos de propriedade dos títulos que carregam o endividamento público. Assim, para dar conta da sucessiva geração de propriedades resultantes da acumulação financeira, tornou-se imperativa a implementação de um ajuste regular nas finanças públicas, que atou perversamente sobre a imensa maioria da população excluída do ciclo de financiamento (POCHMANN, 2008, p. 56).

Nas periferias, o neoliberalismo se propagou por meio do Consenso Washington, em 1989, que era um conjunto de dez medidas formuladas por economistas de instituições financeiras, como o FMI, o Banco Mundial e o Departamento do Tesouro dos Estados Unidos, para aplicação nos países em desenvolvimento.

As dez medidas eram: 1. a disciplina fiscal; 2. a diminuição do gasto do setor público; 3. a reforma tributária; 4. as taxas de juros elevadas; 5.

a taxa de câmbio de mercado; 6. a abertura comercial; 7. a atração do investimento estrangeiro direto; 8. a privatização das empresas estatais; 9. a desregulamentação das leis econômicas e trabalhistas; e 10. o direito à propriedade intelectual. Nesse sentido, Filgueiras (2000) cita que:

Na periferia do sistema, as políticas neoliberais foram consolidadas pelo Consenso de Washington, cuja agenda pode ser resumida pelos seguintes pontos: combate à inflação através de planos de estabilização alicerçados na valorização das moedas nacionais frente ao dólar e na entrada de capitais especulativos; abertura da economia, com a desregulamentação dos mercados de produtos e financeiros; e, adicionalmente, as chamadas reformas estruturais do Estado – com destaque para a privatização – e da economia, com a quebra dos monopólios estatais (FILGUEIRAS, 2000, p. 58).

Tavares (1997) aponta que a ordem capitalista durante os anos 1970 caminhava em desfavor dos interesses nacionais americanos. O EUA se viam ameaçados por dois países de importância estratégica: o Japão e a Alemanha. A inexistência de uma hegemonia na economia global estava levando ao desarranjo da ordem posta no pós-guerra e descentralizando os interesses privados e regionais, os quais prejudicavam os americanos.

Nesse sentido, o desenrolar das políticas econômicas que ocorreram a partir de 1979 consistiu na tentativa de retomada da hegemonia dos EUA. Assim, com o intuito de retomar o controle financeiro internacional, utilizou-se a intitulada diplomacia do dólar forte, que jogou o mundo numa recessão, mas permitiu aos EUA recuperarem o sentido da economia mundial (TAVARES, 1997, p. 30).

Segundo Tavares (1997), a partir de 1979, os EUA declararam-se contrários às propostas do FMI de implantar uma nova ordem monetária baseada em uma cesta de moedas, em que haveria um aumento do controle público do sistema financeiro internacional. Os americanos confrontaram o FMI, impedindo que o dólar se desvalorizasse, como

ocorria desde 1971, e subiram abruptamente a taxa de juros doméstica, declarando que o dólar permaneceria como moeda padrão internacional, restaurando, assim, a sua hegemonia.

Essa medida lançou o próprio EUA e a economia global numa recessão que durou três anos, ocorrendo, inclusive, falência de bancos e de grandes empresas americanas. Além disso, tal medida levou os países devedores à ruína, forçando-os à adoção de políticas econômicas recessivas, como a política americana.

A partir dessa lógica, predomina-se a concentração e centralização de capitais, na qual poucas empresas multinacionais de portes vultosos assumem a produção e tomam controle da maior parte do mercado. Ademais, cria-se um ambiente no qual o mercado financeiro, por meio do processo de especulação, torna-se o setor mais importante da economia, conforme descrito por Tavares e Melin (1997):

[...] Há ainda um momento centralizador que [...] promove a localização convergente de capitais patrimoniais e financeiros nos grandes centros decisórios mundiais, sujeitando o direcionamento dos fluxos de capital financeiro e a disponibilidade de crédito e liquidez em qualquer parte do globo a uma lógica financeira centralizada tanto no que toca à fixação de parâmetros de rentabilidade como à distribuição do risco – avaliada permanentemente por agências privadas ou multilaterais –, configurando a [...] “ditadura do capital financeiro” (TAVARES; MELIN, 1997, p. 73).

A consequência disso é um cenário econômico com expectativas cada vez mais incertas e as crises tornam-se mais poderosas devido ao seu alastramento. A relação entre centro e periferia torna-se mais imbricada e instável.

Nesse sentido, a periferia torna-se mais suscetível às mudanças da economia internacional e, mesmo que ocorra difusão de progresso técnico de alto valor para as periferias, isso só se dá em momentos de ascensão da economia. Ademais, o repasse é seletivo, privilegiando a

difusão de bens e tecnologias que sirvam para aumentar a escala e reduzir os custos dos bens, geralmente primários, os quais os países centrais usam como matéria-prima.

A globalização afetou a produção, os mercados de produtos e criou um mercado financeiro mundial. A expansão do mercado financeiro deve ser analisada com mais atenção, pois está mais relacionada com a questão do endividamento público. Destaca-se, sobretudo, devido ao amplo acesso dado aos capitalistas aos territórios econômicos, desvinculando os capitais das suas nações, na esfera produtiva, como ocorre com as multinacionais.

A desterritorialização financeira significa que as firmas podem contrair empréstimos e aplicar capitais em qualquer lugar do mundo de acordo com as vantagens ocasionais. Assim, a globalização financeira ocorreu de três formas, são elas: com a desregulamentação monetária e financeira, com a desintermediação e com a abertura dos mercados financeiros nacionais (FILGUEIRAS, 2000, p. 62).

Segundo Filgueiras (2000), o fim da conversibilidade do dólar significava a inexistência de uma âncora cambial para as moedas, desencadeando a união dos mercados financeiros. Assim, gerou-se uma grande inconstância nas atividades econômicas internacionais, influenciando tanto atividades produtivas quanto financeiras.

Como consequência, houve uma valorização das instituições financeiras, como as seguradoras, fundos de pensão e fundos de investimentos, além do surgimento de novos investidores. Esse movimento de desregulamentação foi incentivado pelos Estados Unidos para o financiamento do imenso déficit comercial, conforme descreve Filgueiras (2000):

Assim, facilitou-se aos diversos agentes financeiros, em especial bancos e investidores institucionais, a atuação nos mais diversos segmentos dos mercados, em especial o de ações e o da Dívida Pública. Com isso, aumentou-se a liquidez e a mobilidade entre os diversos mercados, bem como estimulou-se a criação de todo

um conjunto de inovações e produtos financeiros, que facilitaram o trânsito dos recursos entre os mercados e responderam à demanda por segurança dos aplicadores num ambiente de extrema incerteza (FILGUEIRAS, 2000, p. 63).

Tavares (1997) afirma que a forçada sobrevalorização do dólar retomou o controle do FED dos bancos e do resto do sistema bancário privado internacional. Este sistema, após as medidas dos EUA, foi forçado a diminuir o crédito e reduzir o andamento das operações no mercado interbancário. Dessa forma, essa redução foi ainda pior nos países periféricos que, após a crise do México, viram o sistema bancário privado se afastar e se esconder nas grandes praças financeiras.

A orientação do sistema de crédito destinou-se basicamente para os EUA, e o sistema bancário ficou sob o controle da política monetária do FED, que controlava as regras da economia (TAVARES, 1997, p. 34). As oscilações da taxa de juros e câmbio estavam novamente atreladas ao dólar, e a liquidez internacional, através dos grandes bancos, foi colocada à disposição dos EUA, financiando o déficit fiscal americano, assim:

Na esteira da moratória mexicana (1982) e da subsequente [*sic*] crise de liquidez internacional que atinge todo o continente, têm lugar desvalorizações cambiais na América Latina com o intuito de produzir superávits comerciais e servir parcialmente o pagamento dos juros da Dívida externa, como condição de sobrevivência dos grandes bancos americanos que, ao contrário de seus congêneres internacionais acham-se impedidos de efetuar *write-off* da Dívida, por força da legislação bancária dos EUA (TAVARES; MELIN, 1997, p. 59).

Nesse sentido, posta a hegemonia do dólar no sistema de crédito, a maioria dos países é forçada a praticar políticas fiscais e monetárias contracionistas. De modo que os países precisam buscar superávits comerciais, cujos objetivos almejam compensar a situação deficitária dos EUA, conforme pode verificado no trecho que se segue:



O componente financeiro do déficit é crescente graças à mera rolagem da Dívida Pública americana, que alcançou em maio de 1985 cerca de 1 trilhão e 600 bilhões de dólares, cifra correspondente à cerca de 80% da circulação monetária total no mercado interbancário internacional. Esta Dívida é o único instrumento que os EUA têm para realizar uma captação forçada da liquidez internacional e para canalizar o movimento do capital bancário japonês e europeu para o mercado monetário americano. Por outro lado é um instrumento de aplicação seguro e de alta rentabilidade para o excesso de recursos financeiros dos principais rentistas à escala mundial (TAVARES, 1997, p. 35).

Segundo Tavares (1997), o principal objetivo da diplomacia do dólar era colocar os interesses do capital financeiro internacional sob o comando americano. O controle do sistema financeiro internacional foi dado aos EUA por conta da iminência de uma ruptura do sistema privado de crédito, devido aos possíveis calotes de países da periferia e grandes empresas. Dessa forma, esse controle deu aos americanos a oportunidade de recuperar a economia nacional por meio do aumento do endividamento público, ou seja:

Na prática os americanos estão aplicando a mesma técnica que o Brasil e o México aplicaram recentemente e que o Japão utilizou na década de cinquenta [sic]. Finalmente, os EUA descobriram a técnica latino-americana e japonesa de desenvolvimento: financiamento do crescimento com base crédito de curto prazo, endividamento externo e déficit fiscal. E como a sua moeda é hegemônica e sobrevalorizada, a economia americana nem inflação tem (TAVARES, 1997, p. 38).

Com base nas proposições de Filgueiras (2000) e Tavares (1997), fica nítido como o neoliberalismo, a reestruturação produtiva e a globalização agiram em conjunto para realizar as transformações no capitalismo necessárias para o aumento da exploração do trabalho pelos capitalistas. Nesse cenário, caracteriza-se a desregulamentação, a concentração, a centralização e a internacionalização dos mercados

financeiros em que estão situadas as Dívidas públicas, ou seja, dentro da subordinação de capital entre centro e periferia.

Filgueiras (2000) destaca que, nos países desenvolvidos, as medidas neoliberais promoveram a diminuição da inflação, o retorno das taxas de lucro e aumento dos níveis de emprego. Por outro lado, houve enfraquecimento do movimento sindical, elevação do grau de desigualdade, intensificação da especulação financeira e taxas de crescimento moderadas. Mesmo diante de tantas adversidades, o bem-estar nesses países não diminuiu consideravelmente, muito em virtude dos gastos previdenciários e com desempregados.

#### 4 A LÓGICA DO ENDIVIDAMENTO PÚBLICO

O propósito das medidas neoliberais é inibir os países periféricos para que deixem de ser dependentes e cresçam diante de políticas fiscais e monetárias ativas, tornando-se competitivos no cenário internacional. Os centros influenciam as políticas econômicas dos países periféricos, como no caso do Consenso de Washington, o qual difunde medidas econômicas que tornam as economias periféricas completamente vulneráveis e dependentes do fluxo de capital internacional.

Nesse sentido, como são dependentes, quando ocorrem as crises, os países periféricos que são, geralmente, exportadores de produtos primários, são duramente afetados, já que dependem do crescimento dos países centrais para venderem os seus produtos. Assim, a queda do valor das exportações e dos fluxos de capitais impacta diretamente na geração de emprego e renda, reduzindo o consumo das famílias e a arrecadação dos governos, que ficam com o saldo primário negativo e realizam déficit fiscal, isto é, recorrem ao endividamento público.

Destaca-se que, como nas crises os déficits são recorrentes, o endividamento dos países tende a aumentar. Todavia, como os países periféricos são classificados com risco alto pelas agências de classificação

de risco e possuem taxas de juros nominais elevadas, por seguirem a cartilha proposta pelos neoliberais, decorre que a taxa de remuneração dos títulos públicos, internos ou externos, torna-se elevada e as despesas com juros passam a ocupar cada vez mais o orçamento das nações periféricas.

Desse modo, por estarem presos ao compêndio neoliberal, que prevê a disciplina fiscal e a diminuição do gasto público, não conseguem induzir o crescimento da economia por meio da demanda do setor público e nem podem deixar de pagar a despesa com juros que fica cada vez maior. Assim, se não houver um rompimento desse ciclo vicioso, o destino desses países é realizar políticas econômicas orientadas para a obtenção de superávit primário, em que as cargas tributárias sobre o trabalho são elevadas e os gastos públicos de toda ordem são comprimidos, elevando os índices de pobreza, violência, desigualdade, analfabetismo.

Embora os neoliberais digam que as taxas de juros básicas elevadas servem para o controle inflacionário e para atrair capital estrangeiro de curto prazo para o país, na verdade, os principais objetivos das classes dominantes centrais são: 1. desestimular o investimento produtivo e a criação de indústrias nacionais nos países periféricos, inviabilizando a taxa de eficiência marginal do capital; e 2. sobretudo, realizar lucros cada vez maiores por meio dos ganhos da remuneração dos títulos, isto é, o rentismo.

Nessa perspectiva, os rentistas controlam o mercado financeiro, no intuito de pressionar os governos para que honrem o pagamento da Dívida, aumentando os juros e a rentabilidade dos títulos. Caso isso não ocorra, penalizam os governos com vários tipos de movimentos, como protestos por parte das bancadas que fazem o seu *lobby* (são grandes, já que esses grupos buscam financiar o máximo de campanhas de políticos possível), ameaçam “bater em retirada” com capital estrangeiro (situação delicada para os países periféricos, que são extremamente dependentes

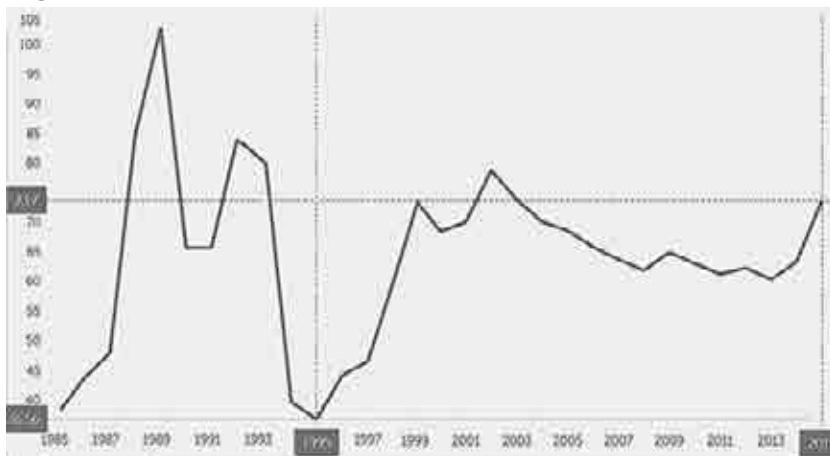
desse fluxo), difundem na grande mídia avaliações negativas sobre o governo proferidas por jornalistas e especialistas ligados ao mercado financeiro e à sociedade (muitos dos noticiários pertencem a essa elite financeira).

Em síntese, a elite financeira dissemina na sociedade o seguinte discurso: se essas medidas não forem tomadas, haverá um colapso econômico no país. Dessa forma, sempre que há elevação da percepção de risco, propõe uma elevação da taxa de juros para sinalizar ao mercado financeiro que o governo está no controle da gestão macroeconômico e não alarmar os investidores.

Com a preponderância do sistema financeiro, a Dívida Pública brasileira passa a atender predominantemente o rentismo das classes dominantes, que influenciam a orientação das políticas econômicas para elevar a sua rentabilidade; como, por exemplo, as elevadas taxas de juros Selic (que referenciam a remuneração dos títulos públicos) da economia brasileira.

Essa lógica é aprofundada no país, após a adoção modelo liberal periférico, para a implantação do Plano Real. O modelo dá ênfase à abertura comercial, liberalização econômica e mantém as práticas das políticas econômicas neoliberais em um país dependente. Após a execução do modelo, que passou a orientar a política econômica brasileira desde então, o endividamento público cresceu exponencialmente, como ilustra a Figura 1:

**Figura 1:** Evolução da relação Dívida Pública/PIB no Brasil de 1985 a 2015



Fonte: FMI (2017).

Sendo assim, é possível afirmar que a elevação do endividamento público brasileiro é fruto da transferência de mais-valia dos países dependentes para os países centrais, de modo que países como o Brasil estão imersos no sistema da Dívida.

Após a exposição do funcionamento do endividamento público no sistema econômico mundial, será possível afirmar qual a influência do sistema da dívida para a elevação do endividamento público brasileiro.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O endividamento brasileiro passa a chamar a atenção dos economistas e noticiários econômicos devido ao aumento da relação Dívida Pública/PIB, não apenas em decorrência da deterioração das contas públicas do país e do aumento do estoque da Dívida, mas também em decorrência da queda do nível de atividade econômica a partir de 2014.

Com base no debate promovido pelos economistas ortodoxos e heterodoxos, surge a problemática deste trabalho, qual seja: como

a dependência do Brasil ao sistema econômico global afetou o endividamento público brasileiro?

Desse modo, com o intuito de responder à pergunta, constatou-se que, com o avanço do neoliberalismo e a predominância do mercado financeiro, o endividamento público passou a ser a principal forma de transferência de recursos dos países periféricos para os países de centro, em que as regras do endividamento público são ditadas por estes últimos. Dessa forma, as políticas econômicas dos governos passaram a ser orientadas pelos países de centro.

A teoria marxista da dependência permite a compreensão da relação de dependência e da inserção internacional subordinada de países como Brasil, que se mostram em desvantagem na correlação de forças internacionais. Afinal, estes países são mais sensíveis aos colapsos econômicos, além de serem subordinados aos países de centro, condição que os torna reféns do sistema da Dívida, no processo denominado “ditadura dos credores”.

Essa lógica, portanto, é aprofundada no país após a adoção do modelo liberal periférico para a implantação do Plano Real, tornando o país ainda mais dependente e suscetível às oscilações do mercado internacional, de modo que a dinâmica do seu endividamento público esteja vinculada a sua inserção internacional e ao nível de atividade econômica global.

Nesse sentido, mesmo com a realização de superávits primários, a Dívida Pública parece ser impagável, os pagamentos constituem apenas uma pequena parte do serviço da Dívida e o que resta é pago por meio da emissão de novos títulos. Assim, o montante pago não é suficiente para abater o endividamento público que continua a crescer.

Desse modo, torna-se possível confirmar a tese dos economistas heterodoxos que apontam a influência da elevação do endividamento público por conta da dependência ao sistema econômico mundial, devido à vulnerabilidade externa do país em determinados momentos, diante das alternâncias da economia mundial.

## REFERÊNCIAS

- BELUZZO, L. G. O sucesso do ajuste de Temer depende do crescimento da economia. [Entrevista cedida a] Barbara Bigarelli. **Época Negócios**, 6 de junho de 2016. Disponível em: <http://epocanegocios.globo.com/Economia/noticia/2016/06/belluzzo-o-sucesso-do-ajuste-do-temer-depende-do-crescimento-da-economia.html>. Acesso em: 20 mar. 2019.
- CARCANHOLO, M. O atual resgate crítico da teoria marxista da dependência. **Trabalho, Educação e Saúde**, Rio de Janeiro, v. 11, n. 1, p. 191-205, 2013.
- FILGUEIRAS, L. **História do Plano Real**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2000.
- FILGUEIRAS, L.; GONÇALVES, R. **A economia política do Governo Lula**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2007.
- FIORI, J. L. Globalização, hegemonia e império. *In*: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Rio de Janeiro: Vozes, 1997. p. 87-150.
- FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. **Historical Public Debt (HPDD)**. Disponível em: <http://www.imf.org/en/Data#global>. Acesso em: 10 jul. 2017.
- GONÇALVES, R. **Desenvolvimento às avessas: verdade, má-fé e ilusão no atual modelo brasileiro de desenvolvimento**. Rio de Janeiro: LTC, 2013.
- MARINI, R. M. **Dialética da dependência**. [S.l.: s.n.], 1973.
- MARTINS, C. E. O pensamento de Ruy Mauro Marini e sua atualidade para as Ciências Sociais. *In*: ALMEIDA FILHO, N. (org.). **Desenvolvimento e dependência: cátedra Ruy Mauro Marini**. Brasília: Ipea, 2013. p. 15-48.

MARX, K. **Uma contribuição para a crítica da economia política.** [S.l.: s.n.], 1859.

PAULO NETTO, J. **Introdução ao estudo do método de Marx.** São Paulo: Expressão Popular, 2011.

POCHMANN, M. Marcio Pochmann: saída da recessão passa por projeto ousado do Estado. [Entrevista cedida a] Gilson Sá e Jana Sá. **Portal Vermelho**, 6 abr. 2016. Disponível em: <http://www.vermelho.org.br/noticia/278832-1>. Acesso em: 20 mar. 2019.

POCHMANN, M. **O emprego no desenvolvimento da nação.** São Paulo: Boitempo, 2008.

SÁ, G.; SÁ, J. Marcio Pochmann: saída da recessão passa por projeto ousado do Estado. *Portal Vermelho*, 6 abr. 2016. Disponível em: <http://www.vermelho.org.br/noticia/278832-1>. Acesso em: 20 mar. 2019.

TAVARES, M. C. A retomada da hegemonia norte-americana. *In*: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização.** Rio de Janeiro: Vozes, 1997. p. 27-54.

TAVARES, M. C.; MELIN, L. E. Pós-escrito 1997: a reafirmação da hegemonia. *In*: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização.** Rio de Janeiro: Vozes, 1997. p. 55-8



# CAPÍTULO 4

## 12 ANOS DE POLÍTICA ECONÔMICA DOS GOVERNOS DO PT (2003-2014): A POLÍTICA FISCAL FOI PÓS-KEYNESIANA?

Wilson Almeida Santos  
Vinícius Correia Santos

### INTRODUÇÃO

Os mandatos dos presidentes Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2010) e Dilma Rousseff (2011-2014<sup>1</sup>) pelo Partido dos Trabalhadores (PT) significou para Sader (2013, p. 8) que “o Brasil mudou – e mudou para melhor”. Importante mencionar que o autor denomina o período petista como “pós-neoliberal”, ou seja, os governos Lula/Dilma se afastaram da prática de política econômica<sup>2</sup> da era neoliberal<sup>3</sup> de Fernando Henrique Cardoso<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Na verdade, o governo Dilma Rousseff (PT) segue até o ano de 2016 (no caso, o segundo mandato), pois no dia 02 de dezembro de 2015, o então Presidente da Câmara dos Deputados, Eduardo Cunha (PMDB), aceita a denúncia por crime de responsabilidade fiscal, oferecida pelo procurador de justiça Hélio Bicudo e pelos advogados Miguel Reale Júnior e Janaina Paschoal, com acusações sobre a lei orçamentária e improbidade administrativa do referido governo. Sendo assim, depois de processos na Câmara de Deputados e no Senado Federal, foi aprovado, no dia 31 de agosto de 2016, o pedido de *impeachment* e Dilma Rousseff foi afastada definitivamente do cargo, sendo efetivado como Presidente do Brasil; Michel Temer (PMDB), até o final do ano de 2018. Devido a essa interrupção no segundo mandato, este trabalho se concentrará até o final do primeiro mandato de Dilma, ou seja, de 2003 até 2014.

<sup>2</sup> É um conjunto de medidas tomadas pelos governos nacionais com o objetivo de atuar e modificar os mecanismos de produção, distribuição de bens e consumo de uma sociedade. A saber: 1) Política Fiscal; 2) Política Monetária; e 3) Política Cambial. Para Lessa e Fiori (1983, p. 3): “A política econômica é apenas uma dimensão – certamente privilegiada – da luta política”.

<sup>3</sup> “O neoliberalismo nasceu logo depois da II Guerra Mundial, na região da Europa e da América do Norte onde imperava o capitalismo. Foi uma reação teórica e política veemente contra o Estado intervencionista e de bem-estar [keynesiano do pós-II Guerra]. Trata-se de um ataque apaixonado contra qualquer limitação dos mecanismos de mercado por parte do Estado, denunciadas como uma ameaça letal à liberdade, não somente econômica, mas também política” (ANDERSON, 1995, p. 9).

<sup>4</sup> Presidente da República do Brasil no período 1995-2002, sendo eleito como candidato do Partido Social Democrata do Brasil (PSDB). “O PSDB se apresenta como uma das principais forças políticas neoliberais, vigentes no Brasil durante os anos 1990. Sua atuação foi decisiva para que, durante essa década, o Brasil fosse palco da dominação neoliberal nas diversas esferas da vida social” (GUIOT, 2006, p. 12).

Nas palavras de Sader (2013, p. 138): “os governos do Lula e da Dilma podem ser caracterizados como pós-neoliberais, pelos elementos centrais de ruptura com o modelo neoliberal – de Collor, Itamar e FHC”. No mesmo sentido, Pochmann (2013, p. 153) assinala que:

O governo Lula (2003-2010) e a continuidade dada pela presidenta Dilma indicam o quanto a superação do subdesenvolvimento brasileiro não ocorre de forma natural e espontânea pelas livres forças do mercado, conforme anteriormente defendido pelos governos neoliberais dos anos 1990.

Surgem então as seguintes perguntas: por que os governos de Lula/Dilma são pós-neoliberais? Em que eles rompem com o liberalismo característico dos governos anteriores? Pochmann (2013, p. 153) afirma que o PT implementou quatro práticas<sup>5</sup> de política econômica que rompem com a lógica neoliberal, as quais Sader (2013, p. 138) sintetiza em três, são elas:

- 1) Priorizam as políticas sociais e não o ajuste fiscal;
- 2) Priorizam os processos de integração regional e os intercâmbios Sul-Sul e não os tratados de livre-comércio com os EUA;
- 3) Priorizam o papel do Estado como indutor do crescimento econômico e da distribuição da renda, em vez de um Estado mínimo<sup>6</sup> e da centralidade do mercado do Consenso de Washington<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> 1) Abandono da perspectiva neoliberal; 2) Recuperação do papel do Estado; 3) Autonomia na governança interna da política econômica e; 4) Reposicionamento brasileiro frente à geopolítica mundial (POCHMANN, 2013, p. 153-155).

<sup>6</sup> Carvalho (2000, p. 212-213, grifo da autora) escreve: “uma das funções principais do Estado (Mínimo) seria auxiliar na difusão de conhecimentos e informações, permitindo uma maior mobilidade econômica, sem centralização de decisões, totalmente contra o planejamento por parte do Estado. A esse Estado (Mínimo) restaria zelar pelo bom funcionamento do **MERCADO**, garantindo a ordem, elaborando leis de proteção à propriedade privada, leis de proteção à liberdade de expressão, manutenção dos cárceres e defesa das fronteiras. Em outras palavras, o Estado deveria **INTERVIR** apenas para estabelecer um sistema eficaz de ‘concorrência’. Para tanto, deveria atuar em áreas ou setores pouco atrativos para a iniciativa privada, além de criar toda uma infraestrutura de transportes, hospitais, polícia, tribunais, escolas fundamentais e exército, tudo para facilitar a vida dos empreendedores. Dessa forma, todas as atividades do governo deveriam estar voltadas para a mercantilização da sociedade”.

<sup>7</sup> Conjunto de trabalhos e resultado de reuniões de economistas do FMI, BIRD e Tesouro dos Estados Unidos, realizados em Washington D.C., no início dos anos 1990. Dessas reuniões,

No ponto 1, segundo Sader (2013), os governos do PT deram prioridade à política social, e não ao ajuste fiscal<sup>8</sup>. Nessa lógica, enquadra-se o programa Bolsa Família<sup>9</sup>, sendo esse programa o que melhor evidencia essa característica pós-neoliberal. Para Campello (2013), o programa de assistência social do PT não é apenas o programa Bolsa Família, mas também existe uma estratégia integrada de inclusão social com as seguintes medidas: valorização real do salário mínimo, fortalecimento da agricultura familiar, defesa do emprego formal e a ampliação da cobertura previdenciária.

Já no ponto 2, destacado por Sader (2013), está a integração regional Sul-Sul, em que, para Garcia (2013), destaca-se o papel do BNDES<sup>10</sup> e a criação do Banco do Sul (BS)<sup>11</sup>, traduzindo-se na criação

---

surgiram recomendações dos países desenvolvidos para que os demais, especialmente aqueles em desenvolvimento, adotassem políticas de abertura de seus mercados e aplicassem o “Estado Mínimo”. “O objetivo do encontro, convocado pelo *Institute for International Economics*, sob o título *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, era proceder a uma avaliação das reformas econômicas empreendidas nos países da região. Para relatar a experiência de seus países, também estiveram presentes diversos economistas latino-americanos. As conclusões dessa reunião são que se daria, subsequente[m]ente [sic], a denominação informal de ‘Consenso de Washington’” (BATISTA, 1994, p. 5).

<sup>8</sup> É o ajuste nas contas públicas que o governo tem que fazer para ser superavitário e assim ter recursos para pagar aos juros e as amortizações da dívida pública. Para Loureiro (2001, p. 75), defensora incondicional da teoria neoliberal, o ajuste fiscal significa: “estabilizar moeda, ajustar contas públicas, manter a balança comercial equilibrada [estas] são ações exigidas para que as economias, tanto as desenvolvidas quanto aquelas em desenvolvimento, integrem-se ao mercado globalizado. Só assim elas têm condições de competição e credibilidade para atrair capitais necessários ao desenvolvimento e à expansão do bem-estar social. No caso do Brasil, é bem conhecido o peso preponderante assumido pelo ajuste fiscal na agenda do governo, desde a implementação do plano de estabilidade monetária e das reformas econômicas, a partir de 1994”.

<sup>9</sup> Em outubro de 2003, por meio da Medida Provisória 132, convertida na Lei 10.386/2004, foi criado o Programa “Bolsa Família”, que unificou os procedimentos de gestão e execução das ações de transferência de renda, existentes até a data da Medida Provisória n. 132. Pois, estas ações anteriores possuíam regras específicas com registros administrativos independentes, cheios de lacunas e sobreposições na focalização da cobertura (COTTA; PAIVA, 2010).

<sup>10</sup> “O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) tem sido relevante em muitos países da América do Sul. O Banco financia a exportação de serviços de empresas brasileiras, que são obrigadas a desenvolver suas ações no marco das leis de cada país e no respeito estrito de normas de preservação ambiental e de proteção social. A existência de conflitos aqui e acolá não desfigura a importância que o BNDES tem tido na política de integração sul-americana” (GARCIA, 2013, p. 59).

<sup>11</sup> “O Banco do Sul (BS), cuja criação foi decidida há alguns anos, ainda está no papel, e o Brasil tem responsabilidades no atraso de sua efetiva implementação. A inexistência do BS

de mecanismos que rompem com a lógica neoliberal de subordinação ao Fundo Monetário Internacional (FMI), pois criam condições financeiras de financiamento do desenvolvimento dos BRICs<sup>12</sup>.

O ponto 3, por sua vez, abrange a intervenção do Estado, por meio, principalmente, do uso da política fiscal, baseada no aumento dos gastos públicos, capaz de aumentar ou incentivar o consumo – demanda agregada<sup>13</sup>. Nessa ótica, está o papel do Estado nos governos Lula/Dilma, pois, para Sader (2013), no pós-neoliberalismo, possui a base teórica favorável à volta do keynesianismo/pós-keynesianismo<sup>14</sup>, como forma de política econômica.

Nesse sentido, a recuperação do papel do Estado com os governos Lula e Dilma se mostrou essencial para que o Brasil pudesse retornar à luta pela superação do subdesenvolvimento, e os resultados positivos começaram rapidamente a aparecer com o crescimento econômico duas vezes maior que na década de 1990 (com a conseqüente recuperação de posições no ranking do PIB mundial), combinado com a redistribuição da renda, sobretudo na base da pirâmide social (POCHMANN, 2013, p. 154).

Sendo assim, os governos do PT, de acordo com Pochmann (2013) e Sader (2013), representam um rompimento com o neoliberalismo por

---

é, em parte, compensada pela ação da Corporação Andina de Fomento (CAF) e do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), instituições importantes para muitos projetos nacionais e de integração regional” (GARCIA, 2013, p. 59).

<sup>12</sup> Denominação das siglas de um grupo de países (Brasil, Rússia, Índia e China) que estão em desenvolvimento ou emergentes. “O acrônimo BRICs, usado originalmente para identificar economias emergentes com grandes dimensões geográfica e demográfica, tem se convertido na prática numa categoria de análise. Esses países passaram a ser considerados não mais apenas como ‘outros países em desenvolvimento’, mas como candidatos a desempenhar papel de crescente importância no cenário mundial” (BAUMANN; ARAÚJO; FERREIRA, 2010, p. 9).

<sup>13</sup> Totalidade de bens e serviços que uma sociedade está disposta a adquirir/consumir por um determinado período de tempo.

<sup>14</sup> A teoria pós-keynesiana é um “resgate” da teoria de Keynes. Considerado um dos mais célebres economistas da primeira metade do século XX, J. M. Keynes teve sua maior contribuição voltada para o estudo sobre o emprego e o ciclo econômico. Sua principal obra foi *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*, publicada em 1936, cujas principais políticas sugeridas conduziram a um novo relacionamento, de intervenção, entre o Estado e o conjunto das atividades econômicas de um país.

meio destas três grandes características, o que conseqüentemente para eles são a afirmação do pós-neoliberalismo e da aceitação, por parte dos governos, aos ensinamentos keynesianos/pós-keynesianos.

Dentro deste contexto, surge outra dúvida: a política fiscal utilizada pelos governos do PT (Partido dos Trabalhadores) durante os anos de 2003 a 2014, para, sobretudo, conter o avanço da crise financeira mundial, foi realmente pós-keynesiana?

Dito de outra forma, a política fiscal expansionista que começou a ser utilizada ainda no primeiro governo Lula e intensificada no seu segundo mandato, como também, utilizada no governo Dilma Rousseff foi realmente uma política fiscal de características e fundamentos pós-keynesianos?

Segundo o campo conservador (formado pelos economistas e políticos neoclássicos<sup>15</sup>), a política fiscal nos governos Lula, e utilizada pelo governo Dilma, foi pós-keynesiana. Para os autores neoclássicos, a crise econômica brasileira vivida em 2015 foi provocada por uma política fiscal excessivamente expansionista do lado dos gastos públicos ou pós-keynesiana (GENTIL; HERMANN, 2015, p. 01).

Conforme Curado e Nascimento (2015), uma política fiscal pós-keynesiana é adequada em um cenário de profunda deterioração da demanda, mas não pode ser utilizada como um instrumento permanente de ampliação do produto. Assim, segundo os autores, o erro do governo Dilma foi manter praticamente inalterada a política fiscal pós-keynesiana, baseada na ampliação dos gastos públicos “herdados” do governo Lula. Nas palavras de Curado e Nascimento (2015),

O erro central cometido pelos gestores da política econômica durante o governo Dilma foi [...] acreditar que as políticas de caráter anticíclico – utilizadas de forma correta no contexto

---

<sup>15</sup> Os principais postulados da escola de pensamento econômico neoclássica são: a) os agentes econômicos são racionais e procuram maximizar as suas preferências; b) os indivíduos agem de forma independente, com base em informações perfeitas sobre o “mercado”; c) através do “livre mercado”, ou seja, sem a intervenção do Estado, a economia se “autoequilibra” no longo prazo; e d) com base em cálculos probabilísticos é possível prever o futuro.

da crise financeira global de 2008 – sustentariam o ritmo de crescimento da economia brasileira ao longo do tempo (CURADO; NASCIMENTO, 2015, p. 37).

O que Curado e Nascimento (2015) querem dizer é que uma política fiscal pós-keynesiana (expansionista), baseada no aumento dos gastos públicos, pode até ser justificada no curto prazo, mas não pode ser recomendada como uma solução permanente de longo prazo, pois ela “contribuiu para os péssimos resultados econômicos” (CURADO; NASCIMENTO, 2015, p. 37). Para os autores, o governo Lula “acertou” na utilização da política fiscal pós-keynesiana, porque a economia encontrava-se em crise, mas o governo Dilma “errou” ao manter a política fiscal pós-keynesiana, dado que a economia brasileira já estava na fase ascendente ou de crescimento quando assumiu o governo em 2011.

Desse modo, este trabalho parte da hipótese de que a política fiscal utilizada pelos governos do Partido dos Trabalhadores (PT) durante os anos de 2003 a 2014 foi de característica e fundamento pós-keynesianos.

Diante disso, o objetivo geral desta pesquisa consiste em investigar a política fiscal nos doze primeiros anos (2003-2014) do Partido dos Trabalhadores, ou dos governos de Lula e Dilma, como característica pós-keynesiana.

Para uma maior consistência, este trabalho tem como objetivos específicos: a) investigar, principalmente, a teoria pós-keynesiana; b) apresentar os argumentos até então utilizados pelos diversos autores que estudaram e estudam o tema; c) levantar alguns estudos sobre a política fiscal no Brasil; e d) levantar dados que demonstrem, de forma subsidiária, tendências de política fiscal pós-keynesiana neste período.

Para tanto, este trabalho parte, além da teoria de Keynes (1992), que desenvolveu uma análise da situação econômica dos Estados Unidos no início da década de 1930, propondo uma saída da recessão via política fiscal, dos trabalhos dos principais autores pós-keynesianos, como, por exemplo, Minsky (2009), Davidson (1996, 2003) e Kregel (2003, 2006).

Também é feita uma revisão dos trabalhos de autores pós-keynesianos brasileiros, quais sejam: Sicsú (2003, 2007, 2013), Carvalho (1987, 2003, 2008), Terra e Ferrari Filho (2010, 2011, 2014), dentre outros.

Por fim, cabe salientar que este trabalho está dividido em quatro seções, além desta introdução. Na primeira seção, faz-se um estudo sobre a política fiscal na visão, principalmente, da escola de pensamento econômico pós-keynesiana. Na segunda seção, é feito um estudo e são levantados os dados sobre a política fiscal nos governos de Lula (2003-2010) e Dilma (2011-2014), ambos do Partido dos Trabalhadores. Na terceira seção, apresenta-se uma relação entre as teorias keynesianas e pós-keynesianas com a prática da política econômica, principalmente da política fiscal nos governos Lula e Dilma, no período de 2003 até 2014. Na quarta e última seção, faz-se uma breve consideração, na qual tentaremos, finalmente, confirmar ou não a hipótese levantada pela pesquisa.

## 1 A POLÍTICA FISCAL NO PENSAMENTO PÓS-KEYNESIANO

Com a publicação da *Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*, em 1936, John Maynard Keynes revolucionou o estudo da economia, principalmente ao criticar os postulados da teoria clássica<sup>16</sup> e defender o papel do Estado na realização de investimentos<sup>17</sup>, tão necessários à sustentação do emprego e da renda. Em outras palavras, refutando a ideia de um sistema econômico “autoequilibrante” (centrado na “Lei de Say<sup>18</sup>” e dominante na época), o autor buscou mostrar as causas pelas quais a produção e o emprego são tão sujeitos às flutuações e, conseqüentemente,

<sup>16</sup> Em nota de rodapé, Keynes (1992, p. 23) informa que “os economistas clássicos’ é uma denominação inventada por Marx para designar Ricardo e James Mill e seus predecessores, isto é, os fundadores da teoria que culminou em Ricardo”. Contudo, o autor inclui na “escola clássica” os seguidores de Ricardo como, por exemplo, J. S. Mill, Marshall, Edgeworth e Pigou.

<sup>17</sup> Para Keynes (1992, p. 72), “[a palavra investimento] designa a compra de um ativo, velho ou novo, por um indivíduo ou por uma empresa”. Apesar do termo, por vezes, ser limitado à compra de um ativo na Bolsa de Valores, significa também “investimentos em imóveis, máquinas, estoques de produtos acabados ou não”.

<sup>18</sup> Segundo a “Lei de Say”, a oferta cria a sua própria demanda.

encontrar uma “cura”, sobretudo com a utilização dos gastos públicos e da tributação, ou seja, através da política fiscal.

A teoria pós-keynesiana esclarece, enfatiza e acrescenta elementos em relação à teoria de Keynes (DATHEIN, 2002, p. 1). De forma similar, apesar da teoria pós-keynesiana ser um “resgate” da teoria de Keynes, eles reconhecem que podem haver falhas na superestrutura do autor e que, com o passar do tempo, surgiram novos e diferentes problemas.

No entanto, isso não chega a se configurar como uma oposição, pois o próprio Keynes (1984, p. 178) reconheceu que suas sugestões não pretendiam ser definitivas e que estavam “sujeitas a toda espécie de pressupostos particulares, e, necessariamente, estão ligadas às condições específicas da época”. O importante é que os autores pós-keynesianos acreditam que Keynes desenvolveu um modelo que reflete de modo correto as características do mundo econômico real, diferentemente dos modelos neoclássicos que, na maioria das vezes, só se aplica ao mundo “hipotético” ou “fantasioso”. Nas palavras de Keynes (1992), os postulados da teoria clássica (neoclássica) só se aplicam meramente

[...] apenas a um caso especial e não ao caso geral [...] as características desse caso especial não são as da sociedade econômica em que realmente vivemos, de modo que os ensinamentos [desta] teoria seriam ilusórios e desastrosos se tentássemos aplicar as suas conclusões aos fatos da experiência (KEYNES, 1992, p. 23).

Os principais autores pós-keynesianos na atualidade são: Paul Davidson, Jan Kregel e Hyman Minsky. Estes autores criticam fortemente a teoria neoclássica<sup>19</sup>, principalmente no que se refere ao

<sup>19</sup> Os pós-keynesianos criticam, sobretudo, os modelos de desequilíbrio, cujos principais autores são Patinkin, Barro e Grossman, Benassy, e Malinvaud, a escola monetarista, que tem Friedman como principal autor, a escola novo-clássica, com os trabalhos mais importantes de Muth e Lucas, além da teoria dos novos-keynesianos como, por exemplo, Gordon, Greenwald e Stiglitz. Os desequilibristas junto com o modelo IS-LM de Hicks foi denominado de Síntese



sistema econômico ergódico<sup>20</sup>, o papel da moeda e a noção de equilíbrio geral. De modo geral, para os neoclássicos, os agentes econômicos são racionais e suas expectativas em relação ao futuro, baseadas em cálculos matemáticos e condicionadas às observações do passado, são, em média, corretas. Nas palavras de Lopreato (2013, p. 41-42): “os agentes racionais levam em conta as mudanças da política econômica no processo de ajustamento e reagem antecipando os efeitos esperados, de modo que, mesmo no curto prazo, os níveis de produto e emprego se mantêm [...]”.

Como, então, explicar as flutuações no produto e no emprego? Para os autores neoclássicos da escola novo-clássica<sup>21</sup>, as flutuações nos níveis do produto e do emprego são temporárias e ocorrem por causa de choques exógenos de oferta, tais como variações tecnológicas e de produtividade, que implicam mudanças nos preços relativos da economia (FERRARI FILHO, 2003, p. 285). Para eles, neste caso, a política fiscal (e monetária) não tem impacto na determinação do nível de equilíbrio da economia e sua função é, principalmente, ofertar serviços produtivos, sem ferir a restrição orçamentária, e contar com a resposta do setor privado aos incentivos ofertados.

Para os autores neoclássicos novos-keynesianos<sup>22</sup>, os desequilíbrios no produto e no emprego são causados pela existência de imperfeições

---

Neoclássica e a escola novo-clássica junto com os novos-keynesianos foram denominados Nova Síntese Neoclássica. Neste trabalho, vamos chamá-los, apenas, de neoclássicos.

<sup>20</sup> Os autores novos-clássicos e novos-keynesianos acreditam que os agentes econômicos são racionais e que, através das observações do passado e do presente da economia, pode-se calcular probabilisticamente (com modelos matemáticos e econométricos) o futuro de forma confiável.

<sup>21</sup> “Pode-se, neste sentido, dizer sucintamente que neoclássicos, novos-clássicos e novos-keynesianos aceitam a Lei de Say e a Teoria Quantitativa da Moeda, pertencendo, por isso, à chamada ortodoxia econômica [...]. Em alguns trabalhos a Teoria dos Ciclos Reais é mencionada como uma teoria diferente dos novos-clássicos. Entretanto, tendo em vista que assume a necessidade de microfundações, a racionalidade das expectativas e a ideia de mercado regulador a curto prazo, que caracterizam os novos-clássicos, [...] tratando-a como uma vertente deles, ou uma das áreas de pesquisa da teoria novo-clássica” (MOLLO, 2004, p. 327).

<sup>22</sup> “Quanto aos novos-keynesianos, o que os distingue dos novos-clássicos é a percepção de que o poder regulador do mercado a curto prazo é comprometido pela rigidez de preços, já que concordam tanto com a necessidade de fundamentos microeconômicos da macroeconomia, quanto com as expectativas racionais. A longo prazo as duas teorias se confundem. Elas formam o chamado *mainstream*” (MOLLO, 2004, p. 327).

de mercado, como, por exemplo, rigidez de preços e salários. Isto é, há preocupação, também, com as condições da oferta e, com isso, a atuação da política fiscal deve ser restrita e submissa à política monetária, cujo objetivo deve ser voltado apenas em manter, no longo prazo, a dívida pública controlada (LOPREATO, 2013, p. 51-52).

Em outras palavras, para os neoclássicos, o que importa, basicamente, é o que acontece com a oferta agregada, resgatando, assim, a ideia de que a economia, pelo menos no longo prazo, se “autorregula” e a moeda, neste caso, só serve como meio de troca (neutralidade da moeda) e é incapaz de influenciar o emprego e a renda. Segundo Mollo (2004, p. 328-329),

É a aceitação da neutralidade que justifica a prioridade de controle dos preços sobre a garantia do crescimento econômico. Nestas concepções [neoclássicas] o mercado é o regulador mais eficiente e é preciso, por isso, garantir que os preços relativos não fiquem distorcidos por processos inflacionários. Além disso, como a moeda é neutra, o crescimento do produto não é percebido como muito comprometido. No máximo o será de forma transitória. É esta neutralidade, pois, ou a ideia de efeitos meramente transitórios da moeda sobre a economia real que torna mais fácil, para seus defensores, a proposição de controle monetário restritivo para redução da inflação, uma vez que os custos sociais envolvidos não tendem a ser encarados como elevados.

Contudo, diferentemente da visão descrita anteriormente, para os pós-keynesianos, a economia capitalista é inerentemente instável e “[...] de tempos em tempos, [...] será caracterizada por persistente desemprego” (MINSKY, 2009, p. 160). Para eles, o que provoca essa instabilidade no emprego (e no produto), gerando fases de recessão e depressão na economia, é a falta de confiança dos agentes econômicos em relação ao rendimento futuro dos investimentos, ou seja, as decisões são tomadas com base em expectativas sobre o futuro que, por ser incerto, revela a possibilidade de erros em decisões de investimentos.

Nas palavras de Keynes (1984), futuro incerto significa certos problemas sobre os quais não existe qualquer base científica para um cálculo probabilístico, ou melhor, nada sabemos a respeito, como, por exemplo, a perspectiva do preço do cobre e a taxa de juros daqui a vinte anos. Porém, é necessário fazer o máximo de esforço para esquecer este fato incômodo e tomar decisões a respeito das vantagens e desvantagens futuras. Com isso,

[...] procuramos voltar-nos para a opinião do resto do mundo, que talvez seja melhor informado. Isto é, procuramos conformar-nos ao comportamento da maioria ou da média. A psicologia de uma sociedade de indivíduos, cada um dos quais procurando copiar os outros, leva ao que podemos denominar rigorosamente de opinião *convencional* (KEYNES, 1984, p. 172, grifo do autor).

Contudo,

Uma avaliação convencional, fruto da psicologia de massa de grande número de indivíduos ignorantes, está sujeita a modificações violentas em consequência de repentinas mudanças na opinião suscitada por certos fatores que na realidade pouco significam para a renda provável, já que essa avaliação carece de raízes profundas que permitam sua sustentação. Em períodos anormais em particular, quando a hipótese de uma continuação indefinida do estado atual dos negócios é menos plausível do que usualmente, mesmo que não existam motivos concretos para prever determinada mudança, o mercado estará sujeito a ondas de sentimentos otimistas ou pessimistas, que são pouco razoáveis e ainda assim legítimos na ausência de uma base sólida para cálculos satisfatórios (KEYNES, 1992, p. 128).

Desta forma, “decisões tomadas no presente devem levar em conta o futuro, e aquilo que ocorre hoje é o futuro das decisões tomadas anteriormente” (MINSKY, 2009, p. 169). Mas, como a visão do futuro está apoiada sobre convenções precárias, expectativas pessimistas em relação aos rendimentos futuros “podem levar os agentes [ao menos

os não dotados de *animal spirits*<sup>23</sup>] a centrar sua demanda de ativos em ativos líquidos como a moeda, em detrimento de ativos produzidos por trabalho, como ativos de capital” (CARVALHO, 1987, p. 257), ou seja, o pessimismo em relação ao futuro provoca uma queda na propensão marginal a consumir<sup>24</sup> e um aumento da preferência pela liquidez<sup>25</sup>. Em sentido similar,

Sobre as escolhas dos agentes [...], paira sempre a nuvem da incerteza [...] para investimentos em ativos de capital [...], a possibilidade de desapontamento é inevitável [...] Isto justifica comportamentos defensivos e cautelosos, como a demanda por ativos líquidos [principalmente a moeda], de baixo retorno, que, em contexto diverso, seria irracional (CARVALHO, 1987, p. 259).

Portanto, é essa expectativa pessimista em relação ao futuro que provoca uma queda dos investimentos e que, conseqüentemente, gera desemprego e um colapso na demanda por bens produzidos pelo trabalho.

Neste sentido, diferentemente dos neoclássicos, que acreditavam que as oscilações no emprego e no produto eram ocasionadas por fatores exógenos de oferta e por imperfeições de mercado e que o consumo era restringido pela renda – ou seja, quanto menor a renda, menor o consumo –, os pós-keynesianos (e Keynes) acreditam que a demanda por bens produzidos pelo trabalho jamais é necessariamente restringida pela renda. Para eles, os gastos são limitados tão somente pela retenção de moeda e/ou outros ativos líquidos, isto é, pela pouca disposição dos

---

<sup>23</sup> Os indivíduos dotados de *animal spirits* são aqueles que, na presença de uma expectativa pessimista em relação a um determinado investimento (ou empreendimento), se arriscam em novos investimentos. Diferentemente dos mais tímidos e cautelosos, que preferirão sua riqueza em formas mais seguras, em especial, através da retenção de moeda.

<sup>24</sup> Propensão marginal a consumir é a variação no consumo (medido em termos de salário) quando houver um aumento de uma unidade (também medido em termos de salário) da renda. Para Keynes (1992), é uma variação positiva, mas menos que proporcional ao aumento da renda e, por sua vez, dependerá das características psicológicas dos indivíduos ou da comunidade.

<sup>25</sup> Preferência pela liquidez refere-se ao volume de recursos, medidos em termos monetários ou em unidades de salário, que um indivíduo deseja conservar em forma de moeda.

empresários em ampliar seus volumes de investimentos. Assim, são essas expectativas pessimistas e uma maior preferência pela liquidez que torna o sistema econômico tão instável, ao ponto de decorrer em duras recessões e crises.

Isto posto, para a teoria pós-keynesiana, o mundo real é caracterizado por um sistema econômico “não ergódico”, quer dizer, os agentes econômicos não têm como prever o futuro com cálculos matemáticos, a moeda não é neutra, pois, numa situação de incerteza sobre o futuro, os indivíduos passam a reter moeda, postergando suas decisões de consumo e, desta forma, a economia torna-se incompatível com um estado tranquilo de equilíbrio no longo prazo.

Todavia, uma vez em crise, qual é o papel da política fiscal para os pós-keynesianos? Segundo eles, a política fiscal, por meio do aumento dos gastos do governo, seria o principal instrumento para reverter tal situação e, assim, colocar a economia de volta aos “trilhos do crescimento”. Conforme Davidson (1996), Keynes argumenta que havia uma necessidade de um papel permanente para o governo na socialização das despesas de investimento, “[e que este seria] o único meio de conseguir uma aproximação ao pleno emprego” (p. 38).

Melhor dizendo, para os pós-keynesianos, Keynes dividiu o orçamento público em dois: a) o corrente; e b) o de capital. O orçamento corrente diz respeito aos gastos de consumo correntes do governo, assim como os recursos destinados aos serviços básicos fornecidos pelo Estado à população, como, por exemplo, gastos com saúde pública, educação, previdência social etc., e deve ser perfeitamente equilibrado ou superavitário. De modo similar, os gastos correntes do governo não podem ser financiados via déficits governamentais e, sim, através de um aumento das receitas (tributos).

Já a outra parte do orçamento público, o orçamento de capital, refere-se às despesas públicas cujo objetivo é ampliar os investimentos produtivos e, assim, promover a estabilidade do sistema econômico.

Com isso, “Keynes sugeriu, então, um orçamento voltado para as necessidades correntes e outro destinado à estabilização do nível de emprego” (LOPES, 2009, p. 12). Nas palavras de Kregel (2006, p. 28):

A proposta original de Keynes era a de manter o orçamento atual num equilíbrio sumário, assegurando-se que o fornecimento de serviços por parte do governo não fosse subsidiado, para prevenir riscos morais, enquanto a conta de capital seria usada de forma contra-cíclica.

Entretanto, as despesas de capital, por sua vez, seriam financiadas através de déficits, pois acredita-se que “o orçamento de capital, por ser um indutor de instituições produtivas, é construtor de seu próprio superávit, ao longo do tempo” (TERRA; FERRARI FILHO, 2011, p. 288).

As despesas de capital do governo, financiadas mediante um maior endividamento<sup>26</sup>, promoveriam um aumento do emprego, elevando a renda que, posteriormente, elevaria o consumo e a arrecadação de impostos pelo governo. À vista disso, diferentemente dos autores neoclássicos (ou autores do “mainstream<sup>27</sup>”), que defendem que uma política com déficit no orçamento do governo provoca um aumento da inflação (decorrente do excesso de demanda) e só poderia ser justificada no curto prazo e que no longo prazo não existe um papel econômico para o governo, os autores pós-keynesianos defendem que os gastos públicos com investimento devem ser financiados via expansão da dívida pública; e acreditar que essa medida provoca um aumento de inflação é

---

<sup>26</sup> Para Keynes (1992), os gastos do governo deveriam ser financiados por “empréstimos de indivíduos” ou pela “transferência compulsória da renda corrente do público”. Isto é, o aumento das despesas públicas deveria ser financiado pela emissão de títulos ao público de modo a reerguer a confiança dos empresários.

<sup>27</sup> “Mainstream” é um conceito que expressa uma tendência ou moda principal e dominante. Os economistas do “mainstream”, portanto, refere-se aos economistas que estavam/estão na condução da política econômica. “Em versões mais recentes do *mainstream* (novos-clássicos e novos-keynesianos), a percepção empírica da instabilidade da demanda de moeda deu origem à proposição de metas inflacionárias como forma de gestão monetária. Tal percepção, porém, não é bem explicada teoricamente, sendo apenas uma sugestão pragmática para resolver uma constatação empírica, e a demanda de moeda continua não afetando a longo prazo a economia real” (MOLLO, 2004, p. 330).

uma visão errônea e leva, muitas vezes, à implantação de políticas que promovem uma redução da renda nacional.

No tocante ao papel do Estado, Minsky (2009, p. 187) também enfatiza que “[...] efeitos potencialmente adversos sobre o emprego poderiam ser contrabalançados por uma política fiscal apropriada”. O autor mostra que uma política fiscal de déficits públicos foi suficiente, nos Estados Unidos, para compensar as reduções nas despesas dos capitalistas com investimentos que poderiam ameaçar os lucros agregados (CARVALHO, 1987, p. 261-262).

Porém, Minsky (2009) não pregava apenas o uso do instrumento fiscal para atenuar a crise, mas também a intensidade com que este era usado. Para o autor, o Estado deveria agir em resposta à crise em larga escala, isto é, era necessário ter um “Grande Governo”. Para Minsky (2009, p. 396):

O Grande Governo é o fator mais importante pela qual o capitalismo está melhor do que aquele que nos trouxe a Grande Depressão. Com o Grande Governo, um movimento em direção a uma profunda depressão é acompanhado de amplos déficits governamentais que sustentarão ou aumentarão a lucratividade dos negócios. Com os lucros preservados, os níveis de produção e de emprego são garantidos e até aumentados.

Entretanto, qual é o tamanho que o governo precisa ter para ser considerado “grande”? De acordo com Minsky (2009), o governo deve ter tamanho suficiente para assegurar que os desequilíbrios nos investimentos privados levem a um equilíbrio nas ondas de déficit governamental, de modo que os lucros sejam estabilizados. Ou melhor,

A experiência de 1929-33 indica que o tamanho do governo deve ser grande o suficiente para contrabalançar o efeito de uma queda nos investimentos [...] Isso significa que o governo deve ser pelo menos tão grande quanto os investimentos. Faz-se necessário um governo no qual as despesas sejam de pelo menos 16%, e talvez

até atinjam 20% de um PIB abundante, para que a economia seja protegida contra um declínio catastrófico nos investimentos e lucros (MINSKY, 2009, p. 399).

Porém, para o autor, dívidas significam a promessa de pagamento de compromissos e, para que estas promessas tenham algum valor, é preciso que o governo esteja apto a gerar um fluxo de caixa positivo a seu favor. Em outras palavras, para que o governo consiga financiar investimentos através da tomada de empréstimos ou da venda de títulos públicos no mercado, é preciso que o mesmo, por meio de programas tributários e de gastos (neste caso, contracionistas), apresente superávit – “talvez não neste momento, mas quem sabe quando uma determinada guerra acabar ou quando a taxa de desemprego atingir 6%<sup>28</sup> ou até mesmo algo similar aconteça” (MINSKY, 2009, p. 404).

Portanto, por mais que os gastos públicos sejam de suma importância para conter os desequilíbrios do emprego e da renda, em algum momento a política tributária é também importante para gerar superávits, permitindo que o governo arque com os seus compromissos e, assim, mantenha uma reputação de “bom pagador” que, por sua vez, é necessária para que novos empréstimos sejam contraídos no futuro. Segundo Minsky (2009, p. 406), “se o governo é grande, seu recebimento de impostos deve ser alto e as estruturas de impostos terão um efeito significativo sobre os preços relativos, as condições de financiamento e práticas financeiras”.

Porém, é importante observar também que, especialmente em tempos de crescimento econômico, a tributação desempenha outras duas funções importantes: a) a redistribuição da renda; e b) a elevação do consumo. De outra maneira, para os pós-keynesianos, a tributação deveria ser progressiva, ou seja, os ricos pagariam mais impostos do que os mais pobres. Visto os mais ricos possuem uma menor propensão a consumir de sua renda, além de redistribuir a renda, isso contribuiria para elevar o consumo.

---

<sup>28</sup> Minsky (2009) não deixa claro se uma taxa de desemprego de 6% ao ano pode ser considerada como pleno emprego. Porém, parece estar próxima e, neste caso, torna-se uma taxa aceitável.



Entretanto, uma diferença entre Minsky (2009) e Keynes (1992), ou melhor, uma contribuição de Minsky à teoria de Keynes é a ênfase na instabilidade do sistema financeiro. Para Minsky (2009), quando um agente econômico está disposto a investir, ele não leva em consideração apenas os tipos de ativos, mas, também, os meios de financiamento. Assim, quando os agentes escolhem financiar seus ativos através de instituições de mercado que facilitam o rolamento e o refinanciamento da dívida, chamado pelo autor de sistema financeiro “especulativo<sup>29)</sup>” e “ponzi<sup>30)</sup>”, a economia pode se tornar instável mesmo em períodos prósperos.

Dito de maneira similar, a causa maior da natureza transitória e cíclica da economia seria a instabilidade do investimento que, por seu turno, é provocada pela instabilidade das decisões dos agentes econômicos na composição de ativos nas suas carteiras e devido às inter-relações financeiras dos diversos agentes.

Neste caso, quando isso ocorre, os bancos centrais são as principais instituições responsáveis capazes de conter e contrabalançar essas instabilidades; além disso, têm a responsabilidade de preveni-las. Ou melhor, a não repetição da experiência depressiva dos anos 1930, mesmo em épocas críticas (décadas de 1970 e 1980), repousa na mudança do papel e na dimensão do governo e no emprego de uma política monetária consistente com o objetivo de se evitar colapsos financeiros. De maneira geral, “a alternativa à crise é basicamente uma combinação de ações do banco central e do governo que permitem a sustentação do emprego e da renda” (DATHEIN, 2002, p. 12).

Desta maneira, segundo Lourenço (2006, p. 456), “Minsky propõe-se a estabelecer uma nova interpretação acerca do investimento, de

---

<sup>29)</sup> O financiamento “especulativo” de um ativo é quando, no curto prazo, necessita-se que o agente faça um refinanciamento do valor principal da dívida. Em outras palavras, “o principal [...] a ser amortizado tem de ser refinanciado até que, mais para o fim do período, ele possa ser saldado” (CARVALHO, 1987, p. 260).

<sup>30)</sup> O financiamento “ponzi” é quando os refinanciamentos serão necessários no curto prazo até mesmo para os juros, o que, na visão de Carvalho (1987, p. 261), implica no aumento do valor da dívida durante o período de retenção e o torna bastante vulnerável a mudanças adversas no mercado financeiro.

inspiração keynesiana, mas com maior ênfase sobre seus determinantes de caráter financeiro”. Entretanto, apesar desse maior destaque à instabilidade dos sistemas financeiros (que lhe rendeu uma reputação de pessimista e mesmo lúgubre, e também algumas críticas por parte de autores pós-keynesianos), Minsky (2009) manteve alguns elementos da teoria de Keynes invariáveis ao longo de toda a sua obra, como, por exemplo, a incerteza, o desequilíbrio, o investimento e a perspectiva cíclica da economia.

O fato de Minsky (2009) adicionar ou dar mais importância a um determinado elemento não é, necessariamente, uma falha teórica. Em nota de rodapé, Lourenço (2006, p. 470) defende que “toda reflexão teórica, mesmo a indiscutivelmente mais robusta, exige por parte de seu autor ou de seus seguidores esforço permanente de atualização, não sendo isto sinônimo de fragilidade teórica, mas de algo inerente ao próprio processo de reflexão nas ciências sociais”. Como diria o poeta Camões (1998), “todo o mundo é composto de mudança”, e é preciso estar sempre apto aos novos elementos e problemas, mas sem nunca perder a essência das teorias que se propõe a seguir. Dessa forma, Minsky (2009) não perde a essência da teoria de Keynes.

Portanto, depois do exposto até aqui, a política fiscal, que é a manipulação dos gastos do governo e dos tributos, não serve apenas para minimizar as imperfeições de mercado, como acreditam os autores neoclássicos.

Para os pós-keynesianos (e Keynes), a política fiscal tem como principal objetivo controlar o nível de emprego e do produto (renda) e, com isso, acabar com um dos principais problemas da economia moderna, a concentração de renda.

Ainda no pensamento pós-keynesiano, a depressão e a crise são decorrentes da falta de confiança dos agentes econômicos no rendimento dos investimentos futuros, os gastos públicos seriam o principal instrumento para reverter essa situação e que, posteriormente, em tempos de crescimento econômico, os tributos ganham uma maior

importância (assim como a política monetária<sup>31</sup>), porém sem extinguir por completo os investimentos do governo.

Assim, apresentada a política fiscal no pensamento pós-keynesiano, teremos plenas condições de analisar a política fiscal no Brasil nos governos Luiz Inácio Lula da Silva e Dilma Rousseff, ou, mais precisamente, no período entre 2003 e 2014 – tema da próxima seção.

## 2 A POLÍTICA FISCAL NO BRASIL: 2003-2014

As ideias e prescrições econômicas de Keynes, sobretudo, apresentadas na Teoria Geral, e que foram “seguidas” pelos pós-keynesianos, contribuíram de forma importante para desenvolver a macroeconomia. Para alguns autores<sup>32</sup>, inclusive, Keynes é um dos principais responsáveis pela salvação do capitalismo, pois evitou que o sistema econômico entrasse em outra grande crise, como a vivenciada na década de 1930. Contudo, a revolução keynesiana não parece ter sido levada a cabo e, em alguns países, tudo indica que não foi entendida, principalmente no que se refere ao uso da política fiscal. É o caso do Brasil pós-revolução keynesiana.

Entre as décadas de 1930 e 1970, o Brasil tinha como objetivo promover um desenvolvimento econômico centrado na transição de uma economia agroexportadora, com o café como o principal

---

<sup>31</sup> Aqui vale uma observação, pois, apesar de Keynes (1992) ser bastante criticado por dar atenção apenas à política fiscal e “descartar” a política monetária, a verdade é que, para o autor, a política monetária (oferta de moeda) seria pouco eficaz para elevar as expectativas dos empresários, pois, como a preferência pela liquidez é grande em tempos de desconfiança, a injeção de recursos líquidos pela política monetária na economia não conseguiria estimular a demanda, porque tais recursos seriam retidos. Na depressão, os juros também pouco ajudariam, porque perderiam a capacidade de estimular os investimentos da forma como conseguiam quando ocorria apenas uma mera flutuação nas atividades econômicas. Contudo, “a teoria de Keynes é uma teoria monetária da produção” (FERRARI FILHO, 2003, p. 293). Em tempos de paz econômica, a política monetária, sobretudo; através de cortes na taxa de juros, é de suma importância para manter os investimentos, o emprego e a renda.

<sup>32</sup> Segundo Robinson (1977, p. 106), “existe um tipo de marxista ingênuo que se ressentido do fato de ser Keynes considerado responsável pela salvação do capitalismo, evitando que o sistema entrasse em outra grande crise”. Para a autora, “isso serve, em grande número de casos, como desculpa para a não-compreensão [sic] da teoria da demanda efetiva, embora Michal Kalecki haja obtido praticamente o mesmo sistema analítico que Keynes, partindo, no entanto, das premissas estabelecidas por Marx”.

produto, para uma economia industrial. Para tanto, houve uma ruptura com o liberalismo econômico, que formou a base ideológica do Segundo Império (1840-1889) e da República Velha (1889-1930) (GONÇALVES, 2014, p. 35), e o Estado, através da política fiscal (e monetária), tornou-se peça fundamental. Isto é, a ideia era a de que o desenvolvimento econômico necessitava do envolvimento do Estado na defesa da industrialização que, com a adoção de políticas fiscal e monetária discricionárias<sup>33</sup>, deveriam controlar a inflação e garantir o emprego e, simultaneamente, o crescimento do produto (LOPREATO, 2013, p. 78).

Entretanto, diferentemente dos ensinamentos de Keynes e dos pós-keynesianos, o Estado não usou a política fiscal (e monetária) para estimular a demanda agregada<sup>34</sup>, mas, sim, assegurar uma maior eficiência do setor privado. De maneira similar, a política fiscal foi usada, basicamente, na concessão de subsídios e isenções tributárias ao capital e aos contribuintes de maior poder aquisitivo, pois acreditava-se que os mesmos tinham o maior potencial de gerar a poupança<sup>35</sup> necessária para se alcançar o crescimento desejado. Foi uma espécie de política keynesiana bastarda<sup>36</sup>, onde se permitia e se buscava a presença do

---

<sup>33</sup> São aquelas que dependem da decisão, ou arbítrio, dos condutores da política fiscal e monetária.

<sup>34</sup> No governo de Castelo Branco (1964-1967), a inflação era vista como um excesso de demanda e, portanto, as políticas fiscal e monetária tinham os seguintes objetivos: controlar os meios de pagamentos, restringir o aumento de crédito ao setor privado, reduzir o déficit público e controlar o aumento salarial. Contudo, nos governos seguintes, Costa e Silva (1967-1969) e Médici (1969-1974), a inflação passa a ser vista como de custos, porém, as políticas econômicas foram usadas para estimular a poupança e dar sustentação ao capital privado, preservando a economia de mercado (LOPREATO, 2013, p. 83 e 89). Ou seja, entre 1930 e 1980, existe no Brasil uma variação ideológica na conduta das políticas econômicas, entretanto, todas de cunho neoclássico.

<sup>35</sup> A poupança, que constitui a soma das diferenças entre a renda nominal dos indivíduos e os seus gastos monetários no consumo corrente, é fundamental, na visão ortodoxa, para elevar os investimentos e, conseqüentemente, o emprego e a renda. Porém, para Keynes (1992, p. 77-78), “ninguém pode [...] poupar sem adquirir um valor ativo, seja dinheiro, um débito ou bens de capital [...]” e que é um erro achar que “quando um indivíduo poupa, aumenta em quantidade igual o investimento agregado [...] quando um indivíduo poupa, ele aumenta sua própria riqueza”.

<sup>36</sup> O termo “keynesianos bastardos” foi criado pela economista Joan Robinson para denominar os autores ortodoxos que buscam interpretar a Teoria Geral de Keynes.

Estado na economia, mas, especialmente, para corrigir as falhas de mercado, elevar a poupança e beneficiar o lucro e a acumulação interna das empresas, através de políticas do lado da oferta.

Na visão de Gonçalves (2014), era um “Estado cartorial” e a política fiscal adotada era “clientelista”, ou seja, priorizava os interesses privados e particulares em relação aos interesses públicos e coletivos, transformando, assim, o Estado em um instrumento de apropriação de poder e riqueza pelos setores dominantes e grupos dirigentes (GONÇALVES, 2014, p. 40). A consequência, no final do período, foi uma das mais elevadas concentrações de riqueza e renda do mundo.

Todavia, foi necessária apenas uma crise de maior relevância, a crise do petróleo em 1973, para colocar em xeque a continuidade dessa política “keynesiana bastarda” ou “keynesiana da síntese neoclássica”. Melhor dizendo, a primeira crise do petróleo fez a atividade econômica decrescer, seguida por um aumento dos níveis de preços (inflação) e um rápido aumento da dívida pública. Desse modo, houve uma descrença na efetividade da política fiscal e ganharam força as críticas monetaristas. Ou melhor, cresceu o consenso de que as políticas discricionárias de defesa da demanda agregada (na verdade, mais em defesa dos lucros das empresas), no longo prazo, causariam mais inflação e não uma elevação do emprego. Nas palavras de Lopreato (2013, p. 123),

O agravamento da inflação e do problema de balanço de pagamento na virada da década [1980] [...] reforçou a crítica contra as propostas baseadas no keynesianismo tradicional da síntese neoclássica e deu lugar às avaliações centradas na supremacia do papel da política monetária, ampliando o debate no campo teórico. A tese ortodoxa de fundamentação monetarista atribuiu os transtornos da economia brasileira à expansão dos gastos públicos, sobretudo das empresas estatais, e aos subsídios implícitos nas operações de crédito com taxas privilegiadas.

Neste caso, na visão dos economistas do “mainstream”, havia a necessidade de uma política monetária restritiva, de controle da oferta

de moeda, e uma política fiscal baseada na contenção do avanço da dívida pública. Vale dizer, também, que, na década de 1980, existiu um grupo, de posição heterodoxa, que considerou os mecanismos de indexação<sup>37</sup> generalizada dos contratos os principais causadores do aumento dos preços. No entanto, não houve uma mudança significativa na condução da política fiscal (e monetária) e os planos de estabilização que consideraram a inflação inercial (Plano Cruzado e Plano Verão) não lograram sucesso no combate aos avanços dos níveis de preços<sup>38</sup>.

É nesse sentido que a década de 1990 inicia-se com uma grande questão a ser resolvida, qual seja, era preciso repensar o papel do Estado na economia. De outro modo, para a teoria dominante na época, um ajuste fiscal de curto prazo não adiantava para conter o avanço da inflação. Era necessário um ajuste fiscal permanente. Para tanto, foi criado em meados de 1994 o Plano Real, no governo de Itamar Franco, tendo como Ministro da Fazenda o Sr. Fernando Henrique Cardoso (FHC), que se dava em três etapas, quais sejam: 1) promover um ajuste fiscal; 2) criar uma nova moeda (Unidade Real de Valor – URV) para servir como unidade de valor, referenciando contratos e obrigações, preços e salários, e, assim, combater os mecanismos de indexação<sup>39</sup>; e 3) transformar a URV no Real.

Contudo, a sustentação do Plano Real exigiu a utilização de, basicamente, duas ferramentas. Ou melhor, primeiro foi usada uma

---

<sup>37</sup> A indexação, na economia, é um sistema de reajuste de preços de bens e serviços (inclusive salários e alugueis) levando-se em conta a inflação passada. Neste caso, a memória inflacionária do passado faz com que os preços, salários e contratos sejam reajustados, gerando inflação no presente. Ou seja, é um tipo de “inércia inflacionária”, na qual a inflação de hoje influencia a inflação de amanhã, e assim sucessivamente.

<sup>38</sup> Em 1989, por exemplo, no ano da implantação do Plano Verão, a inflação atingiu, incríveis, 1.972,91% ao ano. Uma das maiores taxas de inflação da história do Brasil, ficando atrás, apenas, no ano de 1993, quando a inflação chegou a 2.477,15% ao ano.

<sup>39</sup> Segundo Lopreato (2013), a causa central da inflação crônica, vivenciada no final da década de 1980 e início da década de 1990, era a “desordem fiscal”. Com isso, o controle inflacionário dependia, especialmente, do sucesso na realização do equilíbrio fiscal permanente. O ataque à inércia inflacionária, com a criação da Unidade Real de Valor, atuaria como elemento “adicional” à reestruturação fiscal, e seu efeito limitava-se a acabar com a indexação (LOPREATO, 2013, p. 173).

taxa de câmbio fixa e sobrevalorizada (âncora cambial<sup>40</sup>). O objetivo era que com uma moeda valorizada os produtos estrangeiros ficassem mais baratos, elevando as importações e aumentando a concorrência com os produtos brasileiros e, assim, os preços internos seriam reduzidos ou estagnados. Para Silva (2002, p. 3), com a âncora cambial, o tamanho da base monetária passa a não mais depender das decisões isoladas do Banco Central do Brasil (BCB), mas da quantidade de reservas internacionais acumuladas que, conseqüentemente, exigem, e aqui entramos na segunda ferramenta, taxas de juros bastante elevadas para atrair e evitar a saída de capitais para o resto do mundo.

O resultado, tanto da utilização de uma taxa de câmbio valorizada como de taxas de juros elevadas, foi uma desaceleração da indústria<sup>41</sup>, uma queda nos investimentos e aumento da dívida pública (composta basicamente de títulos indexados à taxa Selic<sup>42</sup>). Na verdade, para Serrano e Summa (2012 *apud* SILVA, 2014, p. 59),

[...] apesar do câmbio ter relevância para a competitividade da indústria, a principal causa da desaceleração da indústria manufatureira foi a significativa redução no crescimento do investimento público e privado no período [governos de FHC], sobretudo em máquinas e equipamentos. Como a indústria possui um caráter pró-cíclico, a redução do investimento provoca uma desaceleração maior na indústria do que em outros setores, e vice-versa. Além disso, a indústria apresentou crescimento em

---

<sup>40</sup> Âncora cambial é um instrumento de política econômica utilizado para estabilizar o valor de uma moeda fixando-se seu valor na taxa cambial (SANDRONI, 1999, p. 27). Em outras palavras, é um instrumento que tem por função atrelar a moeda nacional (o Real) a uma moeda estrangeira forte (o Dólar), buscando a estabilização, em termos de câmbio, da moeda nacional.

<sup>41</sup> Segundo Bresser-Pereira (2013, p. 8), com uma taxa de câmbio sobrevalorizada, o mercado interno é tomado pelos importadores (porque os produtos estrangeiros ficam mais baratos) e a indústria nacional perde acesso tanto ao mercado externo quanto ao mercado interno.

<sup>42</sup> A taxa básica de juros (Selic) é utilizada como parâmetro para remuneração dos títulos emitidos pelo governo. Portanto, um aumento da taxa oficial de juros provoca uma elevação extraordinária das despesas do governo. Porém, ao contrário dos aumentos de gastos públicos defendido por Keynes (1992) e pelos pós-keynesianos, este não provoca um aumento de investimento no setor produtivo. Ao contrário, como é decorrente, principalmente, de pagamento dos juros da política monetária, a dívida pública brasileira caracteriza-se como uma “dívida de *peso-morto*, isto é, dívidas para as quais nenhum serviço lucrativo foi constituído, em contrapartida, para equilibrar seu pagamento futuro” (TERRA; FERRARI FILHO, 2010, p. 4).

2007-08 e 2010 quando o câmbio já estava valorizado, o que torna difícil acreditar que este constitua a única causa da redução na produção industrial.

Na visão de Sicsú (2013), esse baixo crescimento do investimento público e privado (principalmente em máquinas e equipamentos) no governo de FHC decorreu, sobretudo, de três fatores: 1) os investimentos do governo não combinavam com a visão de Estado mínimo (investimento público era sinônimo de intervencionismo); 2) faltavam recursos orçamentários (devido à falta de crescimento, as contas públicas apresentavam resultados desastrosos); e 3) com a baixa expectativa de crescimento mais robusto da economia, os empresários preferiam participar da especulação financeira a construir novas fábricas (SICSÚ, 2013, p. 84).

Dessa forma, a partir dos anos de 1990 (mais precisamente, com a implantação do Plano Real em 1994), a política fiscal no Brasil foi praticamente anulada, já que o ajuste fiscal (primeira fase do Plano Real) retirou do governo a sua capacidade de realizar gastos em investimentos. Por sua vez, essa queda nos investimentos (reforçada pelo câmbio supervalorizado) provocou uma queda na produção industrial, um aumento do desemprego e uma queda na renda dos indivíduos, gerando, assim, um grande problema para Keynes (1992) e para os pós-keynesianos, o desaquecimento da demanda agregada. Na verdade, não adianta o governo desvalorizar o câmbio, reduzir a taxa de juros e modernizar a indústria via subsídios se não houver demanda para os produtos, pois, nas palavras de Silva (2014, p. 70), “quem vai se aventurar [aumentando os investimentos] [...] se não tiver demanda”.

A solução encontrada para atenuar os impactos de uma política monetária de elevadas taxas de juros e de uma taxa de câmbio sobrevalorizada, que tolheram os investimentos, o consumo e as exportações, fazendo com que se verificasse um crescimento pífio do



Produto Interno Bruto<sup>43</sup> (PIB), foi senão por meio de uma política fiscal baseada no aumento da carga tributária<sup>44</sup>. Em outras palavras, como a dívida pública estava crescendo, provocada, sobretudo, pelas altas taxas de juros, o governo decidiu ampliar a carga tributária, pois, na visão ortodoxa, um aumento da dívida pública deve ser acompanhada por um aumento das receitas (tributos).

Porém, na visão keynesiana e pós-keynesiana, essa ampliação dos tributos, além de não resolver o problema da dívida pública (pois ela estava atrelada à taxa de juros e, posteriormente, também, ao câmbio<sup>45</sup>), só intensifica o desaquecimento da economia. Para os pós-keynesianos, a melhor solução seria ampliar os gastos do governo com investimentos no setor produtivo, pois provocaria, no longo prazo, uma maior arrecadação, devido a uma maior dinâmica da economia (proveniente do efeito multiplicador<sup>46</sup> expresso por Keynes (1992) e defendido pelos pós-keynesianos).

Entretanto, é com as crises da Ásia (1997) e da Rússia (1998), onde existiu um risco de insolvência da dívida pública, que se demandou uma maior aceleração do “processo de ajuste fiscal estrutural para fazer o Estado, de forma definitiva, viver dentro de seus limites orçamentários” (LOPREATO, 2013, p. 176). Ou seja, devido aos ataques especulativos contra o Real, decorrente do efeito contágio das crises internacionais em países emergentes, o governo se viu obrigado a transformar o câmbio,

---

<sup>43</sup> Na década de 1990, o Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil cresceu, em média, 1,8% ao ano.

<sup>44</sup> Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), entre 1994 e 2002, a carga tributária bruta do governo total (federal, estadual e municipal) cresceu em média 4,2 pontos percentuais, ou seja, a carga tributária bruta saiu de 27,9% do PIB, em 1994, para 32,1% do PIB, em 2002.

<sup>45</sup> Após a criação do Plano Real, em 1994, o Brasil tinha a maior parte da dívida interna atrelada ao câmbio (e aos juros básicos). Assim, como a dívida pública é referida em reais, quando o dólar se valoriza, a parte da dívida indexada à variação cambial aumenta, elevando a dívida como um todo. Foi o que aconteceu a partir de 1999, quando o governo decidiu desvalorizar a taxa de câmbio.

<sup>46</sup> Keynes (1992) emprega a expressão “multiplicador de investimento” com o intuito de explicar que o emprego de certo número de homens em obras públicas produzirá sobre o emprego agregado um efeito muito maior, isso porque haverá um aumento de renda e, conseqüentemente, da procura por bens de outras atividades ou áreas.

que era fixo e valorizado, em flexível e desvalorizado, criar um regime de metas de inflação<sup>47</sup> e elevar o superávit primário<sup>48</sup> para conter o avanço da dívida pública. É o início do “tripé macroeconômico” ou, para Gonçalves (2014, p. 54), “tripé satânico”.

A adoção do “tripé macroeconômico”, cujo objetivo é, sobretudo, sinalizar ao mercado que o governo está comprometido com a estabilização, quer dizer, com o controle da inflação e da dívida pública, é, por um lado, uma clara abdicação da política fiscal e monetária como instrumento de indução do crescimento ou de incentivo da demanda agregada, e que claramente atende ao paradigma neoclássico, que considera tais políticas inflacionárias (consequência prática), e, também, por outro lado, refere-se ao fato de que, quando o objetivo central da política econômica passa a ser a estabilização inflacionária, a política fiscal não só deixa de ser ativa como se torna dependente da política monetária, quer dizer, exige-se que as metas de superávit primário sejam ajustadas permanentemente aos aumentos na taxa de juros para evitar que a dívida pública se eleve como proporção do PIB (consequência teórica) (GOBETTI; AMADO, 2011, p. 145-146). Na visão de Tristão (2011, p. 110), “as metas de superávit primário restringem ainda mais a possibilidade de políticas fiscais, tão criticadas pelos neoliberais”.

Todavia, como vimos na seção anterior, para os pós-keynesianos, o objetivo central da política fiscal deve ser o de atenuar o desemprego e melhorar a distribuição de renda e não apenas conter o avanço da inflação. Além disso, segundo os pós-keynesianos, um aumento da demanda agregada, decorrente do uso intensivo da política fiscal, não

---

<sup>47</sup> O regime de metas de inflação é uma política de estabilização na qual o Banco Central age de modo que a taxa de inflação fique no centro da meta pré-estabelecida. Geralmente, é determinado um “pisso” e um “teto” e a taxa de inflação pode variar dentro desta banda. Assim, toda vez que os níveis de preços estão próximo do teto da meta, o Banco Central do Brasil intervém, através de uma política monetária contracionista.

<sup>48</sup> Superávit primário significa as receitas menos as despesas do governo (exceto o gasto com o pagamento dos juros da dívida pública interna e externa). O objetivo desta política é estabilizar (ou reduzir) a relação dívida pública/PIB.

provoca, necessariamente, um aumento da inflação se a oferta agregada também crescer. Melhor dizendo,

Quando um novo acréscimo no volume de demanda efetiva não mais produz aumento na produção e se traduz apenas numa alta da unidade de custos, em proporção exata ao aumento da demanda efetiva, teremos alcançado um estado que se pode adequadamente qualificar de verdadeira inflação. Até esse ponto, o efeito da expansão monetária é apenas uma questão de grau, e não há ponto anterior em que possamos traçar uma linha definida e declarar que um estado de inflação se revelará. Cada aumento anterior na quantidade de moeda, à medida que aumente a demanda efetiva, traduz-se, em parte, numa elevação da unidade de custos e, em parte, num aumento da produção (KEYNES, 1992, p. 235).

Vale lembrar também que, como o crescimento da economia, além de volátil, foi bastante ínfima a partir de 1999, para que o superávit primário fosse alcançado foram precisos: a) novos aumentos da carga tributária; b) que os investimentos públicos fossem reduzidos; e c) que os investimentos privados também baixassem, seja pelas más condições na infraestrutura dependente de investimentos públicos, seja pelo alto patamar da taxa de juros. A consequência disso foi mais desemprego<sup>49</sup> e queda na renda.

Em sentido similar, o “tripé macroeconômico”, somado às privatizações<sup>50</sup>, à Lei de Responsabilidade Fiscal<sup>51</sup> e à reforma da

---

<sup>49</sup> Segundo o IBGE, em 1999, o desemprego atingiu seu maior nível na era FHC, com 10, 4% ao ano.

<sup>50</sup> Foram privatizadas mais de cem empresas estatais de vários setores, como, por exemplo, do setor siderúrgico, petroquímico, elétrico (Light), ferroviário, mineração (Vale), telecomunicações etc.

<sup>51</sup> Segundo o Ministério do Planejamento, a Lei de Responsabilidade Fiscal é um código de conduta para os administradores públicos de todo o país, que passou a valer para os três Poderes (Executivo, Legislativo e Judiciário), nas três esferas de governo (federal, estadual e municipal). O objetivo foi melhorar a administração das contas públicas no Brasil. Isto é, com ela, todos os governantes deverão ter compromisso com orçamento e com metas, que devem ser apresentadas e aprovadas pelo respectivo Poder Legislativo. Para tanto, a LRF fixa limites para despesas com pessoal, para dívida pública e ainda determina que sejam criadas metas para controlar receitas e despesas.

previdência<sup>52</sup>, teve como objetivo reduzir os aumentos de preços e conter o avanço da dívida pública e, com isso, sinalizar aos investidores (externos e internos) que o Brasil era um país seguro. Porém, essas medidas retiraram do governo a capacidade de intervir na economia através, principalmente, do uso da política fiscal. De outro modo, o governo voltou as suas atenções para os mercados financeiros, “considerando, na prática, o nível do risco-país e as metas de superávit primário mais importantes que a taxa de desemprego” (SICSÚ, 2003, p. 317). Neste caso, o governo FHC, claramente de cunho neoclássico, favoreceu o capital financeiro (por causa das altas taxas de juros) em detrimento do trabalho. Contudo, é necessário que o governo realize políticas de gastos fiscais “contracíclicas”, para ampliar a eficiência marginal do capital<sup>53</sup> do sistema produtivo e, assim, tornar viável a construção de um contexto macroeconômico de crescimento em busca do pleno emprego (OREIRO *et al.*, 2004, p. 128).

Neste contexto, durante a campanha para Presidente da República em 2002, o candidato Luiz Inácio Lula da Silva (Partido dos Trabalhadores – PT) fez várias críticas a essa política fiscal contracionista, adotada na gestão de FHC, principalmente após a adoção do tripé macroeconômico, em 1999. No artigo intitulado “Nossas Propostas para o Brasil” (*apud* GIAMBIAGI, 2004), o candidato Lula declara que a política fiscal (e monetária) estava “refém” do Fundo Monetário Internacional (FMI) e era utilizada principalmente para a geração de superávit primário para pagar os credores. Este pensamento foi reforçado pelo seu principal assessor na época, Guido Mantega, que acreditava que a meta de

---

<sup>52</sup> No final do primeiro governo de FHC, em 1998, foi aprovada pelo Congresso Nacional a Emenda Constitucional 20. A principal mudança foi que, para se aposentar, não seria mais levado em conta o tempo de serviço do trabalhador, mas sim o tempo de contribuição ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS). Com isso, o governo estabeleceu um período mínimo de contribuição para se aposentar de 35 anos; para os homens; e de 30 anos; para as mulheres.

<sup>53</sup> De forma resumida, eficiência marginal do capital é a expectativa de que um acréscimo de uma unidade de bem de capital (deduzido o seu custo), em termos de salário, gere rendimentos ou lucro.

superávit primário de 3% do PIB de 2001 a 2004, contida na Lei de Diretrizes Orçamentárias<sup>54</sup> (LDO), era “exagerada e suicida” para uma economia que precisava de investimentos (GIAMBIAGI, 2004, p. 7). Para Lula, o governo de FHC, mediante o estabelecimento de um equilíbrio fiscal, dificultou a retomada do crescimento no país.

Entretanto, nas vésperas das eleições de 2002, e depois de ser acusado de “radical” (principalmente após promessas de que tentaria renegociar a dívida externa e determinaria um teto para o pagamento dos juros da dívida pública), Lula divulgou a *Carta ao Povo Brasileiro* (um documento de pouco mais de três páginas) que, apesar do título ao “povo brasileiro”, era, acima de tudo, direcionada como forma de apaziguar os ânimos dos mercados. Neste documento, o candidato Lula assim afirma: “vamos preservar o equilíbrio primário o quanto for necessário para impedir que a dívida interna aumente e destrua a confiança na capacidade do governo de honrar os seus compromissos” (SILVA, 2002, p. 3-4).

Em outras palavras, o PT que, durante as eleições para Presidente da República, “anunciava um governo – ‘democrático-popular’ – fundado nos eixos social, nacional e democrático, assinalando uma ofensiva contra o mercado, defendendo o crescimento, o emprego e a diminuição da vulnerabilidade externa do Brasil” (TRISTÃO, 2011, p. 111), começava a ser “captado” pela ideologia neoliberal. Ou, segundo Sicsú (2013), o cerco ideológico neoliberal do governo de FHC era forte e “contaminou” o governo do PT (SICSÚ, 2013, p. 21).

Com isso, depois de sair vencedor das eleições de 2002, tornando-se o Presidente da República, Lula iniciou seu governo, em 2003, adotando uma série de medidas restritivas, tanto do lado monetário quanto do lado fiscal. Porém, esse início de governo não é marcado somente pela continuidade das políticas neoliberais vistas no governo

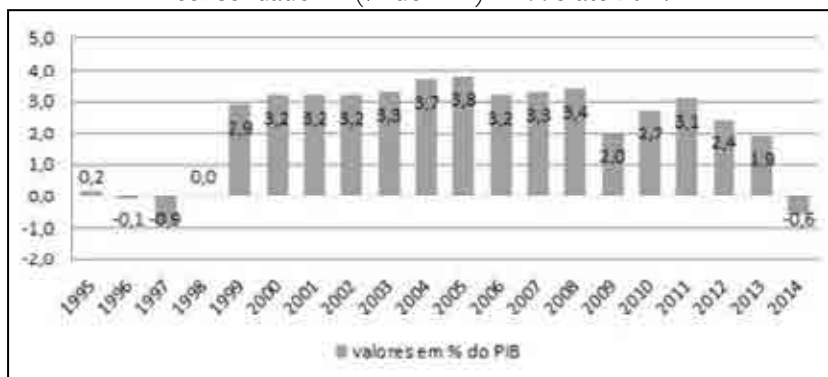
---

<sup>54</sup> Segundo o Ministério do Planejamento, a Lei de Diretrizes Orçamentárias (LDO) estabelece as metas e prioridades para o exercício financeiro seguinte, orienta a elaboração do Orçamento, dispõe sobre alteração na legislação tributária e estabelece a política de aplicação das agências financeiras de fomento.

FHC, mas, sobretudo, pelo aprofundamento das mesmas. Assim, do lado monetário, o governo anunciou algumas reduções nas metas de inflação, que saíram de 8,5%, em 2003, para 5,5% e 4,5%, em 2004 e 2005, respectivamente, e elevou a taxa Selic para conseguir reprimir a ameaça inflacionária e conter a depreciação da taxa de câmbio, que se encontrava acima dos R\$ 3,00<sup>55</sup> no final de 2002. Do lado fiscal, houve uma elevação da meta de superávit primário de 3,75% para 4,25% do PIB, em 2003, para conter o crescimento da dívida pública e diminuir o risco de insolvência do país.

No Gráfico 1, por exemplo, podemos observar que o superávit primário, tão criticado por Lula na campanha eleitoral e que, como vimos nesta seção, representou uma abdicação da política fiscal como instrumento de indução do crescimento ou de estabilização da demanda agregada, foi de 3,5% do PIB em média, no período de 2003-2006, primeiro governo Lula, ao passo que no período de 1999-2002, segundo governo FHC, o superávit primário foi de 3,1% do PIB em média.

**Gráfico 1:** Superávit primário do setor público consolidado\* – (% do PIB) – 1995 até 2014



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Ministério da Fazenda.

Nota (\*): Para valores anteriores a 2002, a série histórica do Setor Público Consolidado inclui Petrobras e Eletrobras.

<sup>55</sup> Ver Barbosa (2013).

Esse aumento no superávit primário logo no primeiro ano de governo Lula, em 2003, foi devido, especialmente, aos cortes nos gastos públicos. Isso porque, neste período, os impostos (uma das principais fontes de receita do governo federal) apresentaram uma queda em relação ao último governo de FHC, ou seja, caiu de 7,9% do PIB, em 2002, para 7,3% do PIB, em 2003. Assim, o governo federal compensou essa queda na arrecadação dos impostos (talvez devido ao desaquecimento da economia) através da redução de transferências aos Estados e municípios (saiu de 3,8% do PIB, em 2002, para 3,5% do PIB, em 2003), através da redução de gastos com pessoal e encargos sociais (caiu de 4,8% para 4,4% do PIB, no mesmo período) e com custeio e capital (que, no mesmo período, saiu de 4,8% para 4,2% do PIB).

Portanto, apesar das críticas durante a campanha eleitoral, em relação ao governo de FHC, Lula tornou a política fiscal ainda mais contracionista. Ou, na visão de Sicsú (2003), o “Plano A<sup>56</sup>” neoliberal de FHC foi transformado em um “Plano A+” e não em um “Plano B<sup>57</sup>”, alternativo. Mas quais foram as justificativas para essa política ortodoxa? Segundo Sicsú (2003), as justificativas foram três. São elas:

(1) *não existe alternativa* – os argumentos apareceram na forma de muitas metáforas, sempre vazias –, “não vamos reinventar a roda”; (2) *existe sim alternativa, mas não se pode mudar o modelo de forma brusca* – novos argumentos metafóricos foram utilizados –, “não vamos dar cavalo-de-pau em transatlântico”; e (3) *é preciso reverter o quadro macroeconômico deteriorado herdado de FHC com os instrumentos que estão disponíveis, essa é uma opção pela governabilidade* – embora mais sofisticada que as anteriores, também teve seu argumento metaforizado – “uma bomba-relógio foi armada ao final do governo FHC e poderia explodir no colo do presidente Lula”, ou “o remédio é amargo, mas é necessário” (SICSÚ, 2003, p. 311-312, grifos do autor).

<sup>56</sup> Segundo Sicsú (2003, p. 312), o “Plano A” estava baseado no tripé macroeconômico, ou seja, era caracterizado pelo câmbio flutuante, regime de metas de inflação com um Banco Central autônomo e regime de metas para superávits fiscais primários.

<sup>57</sup> Na visão de Sicsú (2003, p. 314), “um Plano B, diz-se, foi (ou seria) concebido sob a ideia de que o crescimento com estabilidade de preços e reduzidas vulnerabilidade externa e volatilidade cambial depende necessariamente de políticas econômicas governamentais ativas e potentes – seria um plano de inspiração nitidamente keynesiana”.

Para Tristão (2011), a primeira justificativa, “não existe alternativa”, é um discurso neoliberal que defende a existência de um único modelo econômico a ser seguido, e se ele falha é porque ou não foi aplicado de forma correta e com a intensidade necessária ou fatores externos intervieram. A segunda justificativa, dar “cavalo-de-pau” em transatlântico, demarca a impossibilidade de qualquer mudança brusca na política econômica. Porém, segundo Tristão (2011, p. 114), “ao contrário do que se queria demonstrar, não se tratava de um período de ‘transição’ necessário, mas sim de um aprofundamento das políticas de FHC”. Já a terceira justificativa, a “herança maldita”, se manifesta principalmente pela ameaça de inflação e insolvência das contas do Brasil.

Entretanto, essas medidas contracionistas, de certa forma, ajudaram melhorar as expectativas dos mercados sobre a evolução da economia e possibilitaram uma redução da taxa de câmbio, que saiu de R\$ 3,53/US\$ 1, no final de 2002, para R\$ 2,89/US\$ 1, no final de 2003, contribuindo, assim, para que a inflação desse sinal de baixa, caindo de 12,5% para 9,3% no mesmo período. Segundo Barbosa (2013), essa queda na inflação, por sua vez, fez com que o governo baixasse a taxa de juros e, assim, em 2004, o quadro macroeconômico começou a melhorar, puxado, principalmente, pelo aumento do investimento no setor produtivo e pelas exportações (mesmo com a taxa de câmbio mais valorizada).

Esse aumento das exportações, no que lhe diz respeito, que quase dobraram em apenas três anos, saltando de 60 bilhões de dólares, em 2002, para 118 bilhões, em 2005, foi devido, sobretudo, ao cenário internacional bastante favorável, motivado pelo crescimento da China que, posteriormente, passaria a ser o principal parceiro comercial do Brasil (BARBOSA, 2013, p. 71). Com um cenário internacional favorável, junto com uma meta de superávit primário que continuou elevada e da apreciação da taxa de câmbio, houve uma queda na dívida líquida do setor público<sup>58</sup> em relação ao PIB. Outro ponto importante

<sup>58</sup> Segundo o Banco Central do Brasil, a dívida líquida do setor público, que abrange o governo federal, estadual, municipal e Banco Central, saiu de 52,1%, em 2003, para 48,6%, em 2004.



da melhora nas contas externas ocorreu em 2005, quando o governo Lula decidiu encerrar sua dívida junto ao FMI, mediante pagamento único de 23 bilhões de dólares. Assim, segundo Barbosa (2013, p. 73), o pagamento da dívida brasileira junto ao FMI “teve grande importância política e econômica, pois marcou o início de uma nova fase do governo Lula, durante a qual o Brasil teria mais autonomia na condução de sua política econômica”.

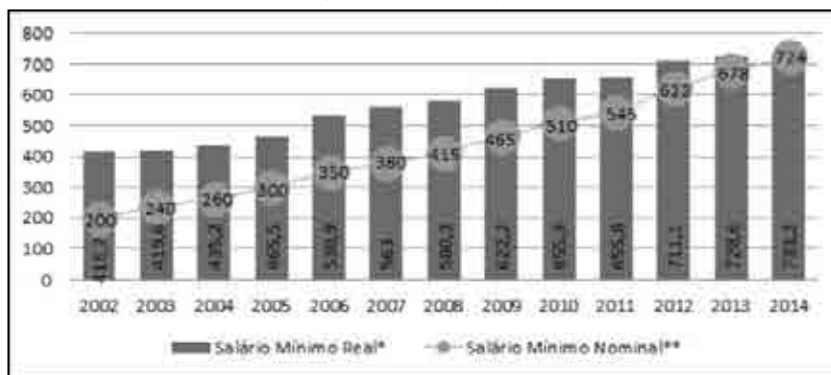
Como vimos na seção anterior, sobretudo em Minsky (2009), essa queda na dívida líquida (ou folgas orçamentárias) é importante para que, num momento de crise, possa ser utilizada para evitar problemas sociais, como o desemprego e a redução do bem-estar. Isto é, quando o governo arca com os seus compromissos, ganha uma reputação de “bom pagador” e isso, no que lhe diz respeito, é necessário para que novos empréstimos (dívidas) sejam contraídos no futuro. Nas palavras de Sicsú (2013, p. 73), “a solidez das contas públicas [...] [é] um meio para a manutenção do crescimento econômico, do pleno emprego e do bem-estar”.

E essa solidez nas contas públicas, talvez, tenha sido a grande responsável pela inflexão na política econômica, vivenciada a partir de 2006 e em quase todo o segundo governo de Lula (2007-2010). Em sentido similar, tanto as políticas fiscais quanto monetárias ganharam um caráter expansionista, marcadas por queda na taxas de juros, aumento do investimento público, expansão do crédito (para as famílias e empresas) e o aumento real do salário mínimo, formando, assim, um “forte” mercado interno que, posteriormente, viria a ser uma ferramenta importante para o combate à crise financeira de 2008. Conforme Sicsú (2013, p. 31),

Os diversos vetores positivos da economia (aumento do salário, do emprego, do crédito para as famílias e empresas etc.) formaram as bases para a construção de um grande mercado de consumo de massas. [...] Foi a formação desse mercado que possibilitou ao Brasil sair apenas com pequenos arranhões da crise de 2008-9. Houve estímulo ao consumo interno, que reagiu de forma positiva.

Em relação ao aumento do salário mínimo, a partir de 2007, o governo promoveu uma política de longo prazo que estabelecia reajustes anuais de acordo com a inflação, com defasagem de um ano, e o crescimento do PIB da economia, com defasagem de dois anos. Assim, se a inflação baixasse e se houvesse uma expansão da economia, automaticamente isso representaria ganhos reais de salário. E, de fato, foi o que aconteceu. Como podemos ver no Gráfico 2, a seguir, o salário mínimo real saiu de R\$ 416,7, em 2002, para R\$ 563, em 2007 (chegando a valer R\$ 733,2, em 2014). Da mesma forma, também houve crescimento no salário mínimo nominal que saiu de R\$ 200, em 2002, para R\$ 724, em 2014, representando, assim, um aumento de mais de 72%.

**Gráfico 2:** Salário mínimo: nominal (em R\$) e real (em R\$ de 2014) – 2002 até 2014



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Ministério da Fazenda.

Nota (\*): Média móvel em 12 meses.

Nota (\*\*): Valor do mês do reajuste do ano.

Em relação aos gastos públicos com programas de transferência de renda, no segundo governo de Lula ocorreu um aumento do número de famílias atendidas pelo programa “Bolsa Família” e um reajuste no valor dos benefícios. Este programa de combate à pobreza baseia-se no aumento das transferências de renda para as classes menos favorecidas e tem como principais condições de acesso ao benefício

o acompanhamento da nutrição, saúde e da frequência escolar das crianças das famílias atendidas.

Esse aumento nos gastos públicos com programas de transferência de renda, junto com os aumentos reais e nominais do salário mínimo (que contribuíram para a elevação da renda domiciliar), por sua vez, teve como objetivo principal, além de reduzir a extrema pobreza, promover uma expansão da demanda agregada. Para Sicsú (2013, p. 69), o aumento de salário é importante para promover uma ampliação do mercado doméstico, fundamental, por um lado, para aumentar o acesso da população a bens de consumo e, por outro, para tornar a produção nacional menos dependente de humores internacionais.

No segundo governo Lula, esse grande mercado doméstico de consumo foi consolidado. Como podemos verificar no Gráfico 3, que se segue, em 2003, o mercado de consumo brasileiro era sustentado por 45,1% da sua população, que representavam as classes de renda A (renda média de R\$ 18.800<sup>59</sup>), B (renda média de R\$ 7.800) e C<sup>60</sup> (renda média de R\$ 2.250) (eram 79 milhões de pessoas). As classes de renda D e E (renda média de R\$ 600), por sua vez, possuem baixa capacidade de compra. A partir de 2014, o percentual da população que passou a sustentar o mercado de consumo aumentou para 75% (ou seja, 147 milhões de pessoas). Com isso, nota-se que 68 milhões de brasileiros ingressaram nas classes de renda A, B e C no período de 2003-2014<sup>61</sup>.

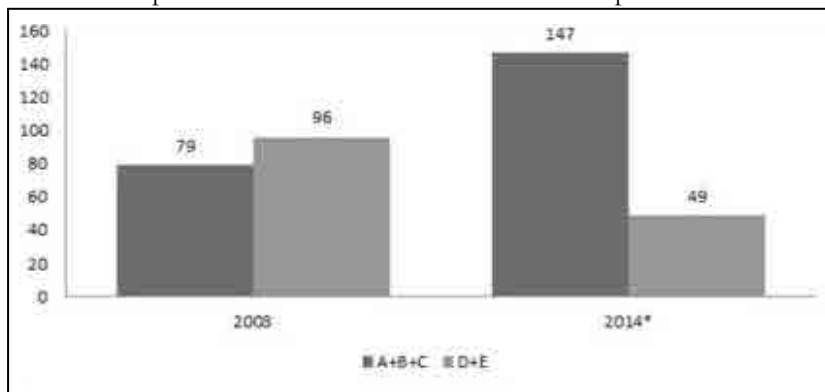
---

<sup>59</sup> Esses dados foram retirados da Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa (ABEP), que, a partir de 2015, desenvolveu uma nova metodologia para o cálculo da renda de cada classe.

<sup>60</sup> Essa análise das classes de renda (A, B, C, D e E) foi baseada na análise, bastante parecida, de Sicsú (2013). A única diferença é o período estudado que, neste trabalho, vai até o ano de 2014, ao passo que, no trabalho de Sicsú (2013), vai até o ano de 2011.

<sup>61</sup> Segundo Sicsú (2013, p. 72), “majoritariamente não ingressaram na classe média, ingressaram tão somente nas classes de renda que podem consumir de forma regular”.

**Gráfico 3:** Expansão da classe média – em milhões de pessoas – 2003-2014



Fonte: Elaboração do Ministério da Fazenda com base nos dados do IPEA.

Nota (\*): População total estimada pelo IBGE.

Convém mencionar que tanto Keynes (1992) quanto os pós-keynesianos defendem uma política fiscal baseada nas transferências de renda (e tributação progressiva) para as camadas mais pobres, pois estas possuem uma maior propensão a consumir e isso, conseqüentemente, gera um aumento no emprego e nos investimentos da economia. Isto porque, segundo Keynes (1992, p. 94-95),

O consumo – para repetir o óbvio – é o único fim e objetivo da atividade econômica. As oportunidades de emprego estão necessariamente limitadas pela extensão da procura agregada. [...] Cada enfraquecimento na propensão a consumir, considerada como hábito permanente, leva a demanda de capital a enfraquecer-se juntamente com a demanda de consumo.

Portanto, a utilização da política fiscal, por meio da ampliação dos gastos públicos com os programas de transferência de renda, junto com os aumentos reais do salário mínimo, no segundo governo Lula, permitiu que houvesse um aumento da renda e, conseqüentemente, do mercado doméstico; isso é, na visão keynesiana/pós-keynesiana, fundamental para restaurar a confiança dos empresários (investidores)

em relação ao futuro (restaurada a eficiência marginal do capital) e, assim, elevar os investimentos, a produção, o emprego e a renda, ou seja, é um dos pilares para se alcançar o desenvolvimento econômico, ou, em outro sentido, atingir o pleno emprego.

Porém, ainda do lado fiscal, o segundo governo Lula é, também, marcado pelos investimentos em infraestrutura. Quer dizer, o governo federal lançou, em janeiro de 2007, o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), cujo principal objetivo era promover uma série de investimentos prioritários em infraestrutura, para que fosse possível eliminar os gargalos em setores-chave da economia. Para Magalhães (2010, p. 22), o PAC representava uma ruptura à tese neoliberal, pelo fato de reconhecer que “a simples ação das forças do mercado não é suficiente para promover o crescimento acelerado”. Segundo Sicsú (2007), o PAC representou uma nova forma de pensar a relação entre o Estado e o mercado, que são instituições essenciais para o desenvolvimento de uma sociedade. Ou seja, o PAC faz com que essas duas instituições interajam entre si, estimulando, assim, o crescimento econômico e promovendo a justiça e a segurança social. Nas palavras do autor,

Com o PAC, o governo tenta retomar o controle da nau Brasil, que estava à deriva. O PAC não aceita a ideia de que o Estado ocupa o lugar da iniciativa privada, de que o investimento público expulsa da economia o investimento privado – fenômeno é conhecido na academia como “crowding-out”. Contrariamente, adota a concepção de “crowding-in”: o investimento público atrai para a economia o investimento privado real (SICSÚ, 2007, p. 93).

De modo geral, segundo Barbosa e Souza (2010, p. 15), “o principal mérito do PAC foi liberar recursos para o aumento do investimento público e estimular o investimento privado”. De forma similar, a partir da implantação do PAC, os investimentos públicos cresceram em média 4,2% do PIB. Essa ampliação dos investimentos

gerou, conseqüentemente, um aumento do emprego (a taxa média anual de desemprego saiu de 9,2%, em 2006, para 7,8%, em 2008) e do nível de atividade econômica, fazendo o PIB aumentar de 4,0%, em 2006, para 6,0%, em 2007.

Considerando as iniciativas fiscais mencionadas anteriormente, o superávit primário caiu de uma média de 3,6% do PIB, em 2003-2005, para 3,3% do PIB, em 2006-2008. Portanto, a opção do governo Lula por uma política fiscal expansionista traduziu-se em uma redução de apenas 0,3 pontos percentuais do PIB no superávit primário. Isso porque houve, na visão de Barbosa e Souza (2010), um maior crescimento econômico induzido por tal política que, por sua vez, ampliou as receitas tributárias e financiou a maior parte da expansão do gasto primário (BARBOSA; SOUZA, 2010, p. 17). Essa pequena queda no superávit primário não comprometeu a trajetória de queda da dívida líquida do setor público, que fechou 2007 em 43,8%<sup>62</sup>, ante 45,6% em 2006.

Assim, melhoraram os indicadores fiscais (receita tributária aumentou e a dívida líquida pública reduziu), apesar da constante valorização do real perante o dólar<sup>63</sup> e da taxa básica de juros que, embora caído para 11,25%<sup>64</sup>, em setembro de 2007, ainda estava bastante elevada em relação às taxas de juros utilizadas nos países desenvolvidos. Essa melhora nos indicadores fiscais ajudou o Brasil a sair com poucos “ferimentos” da crise financeira de 2008.

Na verdade, a crise do “subprime”, como ficou conhecida, gerou uma grande restrição de crédito na economia mundial e o Brasil foi afetado de várias maneiras, como, por exemplo, uma contração da oferta de crédito, uma grande incerteza sobre a solvência de alguns grupos empresariais exportadores (porque houve uma redução nos preços internacionais das “commodities” e uma contração no volume de

---

<sup>62</sup> Dado obtido no site do Banco Central do Brasil ([www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)).

<sup>63</sup> Em nota de rodapé, Morais e Saad-Filho (2011, p. 518), informam que “a taxa de câmbio nominal dólar/real cresceu de 0,3460 ao final de 2003, para 0,5988 em 2010, valorizando-se o real em 73% em sete anos”.

<sup>64</sup> Dado obtido no site do Banco Central do Brasil ([www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)).

comércio internacional, prejudicando, assim, os exportadores brasileiros) e uma grande saída de capitais por intermédio de fluxo financeiro, o que, juntamente com o quadro exportador desfavorável, fez com que a taxa de câmbio se depreciasse (BARBOSA; SOUZA, 2010, p. 21-22).

Porém, o governo Lula adotou uma postura jamais vista nos últimos trinta anos: uma política fiscal ainda mais expansionista para conter os efeitos dessa crise internacional. Isto é, do lado fiscal, o governo federal promoveu, além de uma ampliação das ações estruturais anteriormente citadas (gastos com o Bolsa Família, investimentos em infraestrutura etc.), uma série de desonerações tributárias para estimular as vendas e o consumo, como, por exemplo, redução do IPI para o setor automotivo e, posteriormente, para o setor de bens de consumo duráveis, material de construção, motocicletas, móveis e alguns itens alimentícios (BARBOSA; SOUZA, 2010, p. 26).

Essas ações fiscais do governo federal, por seu turno, fizeram a meta de superávit primário ser reduzida. Em outras palavras, a política fiscal manteve a meta de superávit primário, mas, por norma legal, essa passou a ser entendida como superávit primário em despesas correntes, portanto excluindo alguns investimentos públicos e as contas de algumas grandes empresas estatais (por exemplo, a Petrobras) (MORAIS; SAAD-FILHO, 2011, p. 519).

Com isso, surge uma questão: a partir de 2008, o governo Lula torna-se keynesiano (ou pós-keynesiano)? Deixando essa questão para ser respondida nas próximas seções deste trabalho, o fato é que essa política fiscal de superávits primários nas despesas correntes, excluindo, assim, os investimentos públicos e as contas de algumas grandes empresas estatais, é tipicamente uma política keynesiana e pós-keynesiana. Como vimos na seção anterior, segundo os pós-keynesianos, Keynes dividiu o orçamento público em dois: a) o corrente; e b) o de capital. O orçamento corrente (ou despesas correntes), que diz respeito aos gastos do governo com serviços básicos, por exemplo, educação,

saúde etc., deve ser perfeitamente equilibrado ou superavitário. Já o orçamento de capital (ou despesas de capital), que são os gastos públicos para incentivar os investimentos produtivos, pode ser deficitário, pois é indutor de seu próprio superávit.

Além disso, é relevante notar que essa flexibilização fiscal foi importante para manter os investimentos públicos elevados, e fazer com que as expectativas dos investidores não fossem afetadas. Com isso, o investimento total (a soma dos investimentos públicos e privados) permaneceu quase constante em meio à crise, com uma pequena queda de 13,9%, em 2007, para 13,6%, em 2008. Em 2009, os investimentos totais apresentaram uma forte retração, fechando o ano com uma queda de 6,7%, mas logo se recuperou e terminou 2010 com um aumento de 21,3%<sup>65</sup>. Na visão de Fernandes (2015, p. 22), “esta política fiscal contracíclica contribuiu, mesmo que em parte, para a recuperação da economia”.

Ainda do lado fiscal, a partir de 2009, o governo Lula adotou um programa habitacional, Minha Casa Minha Vida (MCMV), direcionado à construção de um milhão de novas residências. Esse programa, além de possibilitar o acesso de famílias de baixa renda à habitação, foi também um instrumento poderoso no combate à crise, pois incentivou a produção de um setor intensivo em trabalho e em insumos produzidos no país (BARBOSA; SOUZA, 2010, p. 28-29).

No lado monetário, o BCB reduziu de forma substancial a taxa básica de juros e, assim, a Selic saiu de 13,75%, em setembro de 2008, para 8,75%, em julho de 2009. Porém, a inflação apresentou uma alta de 1,60 pontos percentuais, chegando a 5,91%, em 2010, ante 4,31%, em 2009. Com isso, o BCB, já em abril de 2010, decidiu aumentar a taxa Selic para 9,50%<sup>66</sup>.

---

<sup>65</sup> Os dados foram obtidos no site do Ministério da Fazenda ([www.fazenda.gov.br](http://www.fazenda.gov.br)) e Ipeadata ([www.ipeadata.gov.br](http://www.ipeadata.gov.br)).

<sup>66</sup> Dados do Banco Central do Brasil ([www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)).



Esse conjunto de medidas contribuiu, contudo, para uma rápida recuperação da economia brasileira. Assim, o “tsunami” que devastou grande parte das economias dos países desenvolvidos, perdeu força ao chegar ao Brasil, transformando-se numa pequena “marolinha”. Nas palavras de Lula para o jornal *O Globo*, se nos Estados Unidos a crise de 2008 foi um tsunami, no Brasil ela não passou de uma “marolinha que não dá nem para esquiar” (GALHARDO, 2008).

Portanto, se no primeiro governo Lula (sobretudo nos três anos iniciais, 2003-2005) a visão neoliberal foi predominante nas ações de política econômica, o segundo governo Lula marca a adoção de uma visão desenvolvimentista (ou seria pós-keynesiana?). Para Sicsú (2013), o segundo governo Lula marca a superação da concepção do Estado mínimo e do governo privatizador difundido pelo PSDB nos anos 1990 (e por Lula no primeiro governo). Para o autor, “o saldo final é que o povão deseja mais Estado – e não o neoliberalismo do salve-se quem puder. Desejam o Estado na forma de serviços, benefícios e equipamentos que possam propiciar bem-estar” (SICSÚ, 2013, p. 20). E, no segundo governo Lula, esses serviços, benefícios e equipamentos foram concedidos.

Todavia, esse cenário favorável deu lugar a uma expectativa de surto inflacionário ainda em 2010. Assim, verificou-se a adoção de políticas macroeconômicas restritivas. Melhor dizendo, a partir do segundo semestre de 2010 e no início do primeiro governo da presidente Dilma Rousseff (também do Partido dos Trabalhadores) verificou-se uma mudança na dinâmica do modelo de crescimento. Nas palavras de Corrêa (2015, p. 21),

Contrariando o diagnóstico de importante parte dos economistas heterodoxos, de que este resultado [a inflação acima do centro da meta] teve forte relação com o choque de preço das commodities, o Governo seguiu a interpretação (continuamente veiculada pela mídia) de que o excesso de demanda fora o causador da aceleração inflacionária observada, e isto provocou um processo

de ação antiexpansionista, que envolveu diferentes medidas, com destaque para a redução de Gastos Públicos, controle de empréstimos e aumento de juros [...].

De forma similar, podemos dizer, então, que o primeiro ano do governo Dilma (2011) foi marcado, principalmente, por um forte ajuste fiscal e por uma política monetária contracionista. Consoante Rossi e Biancarelli (2015, p. 15), “o governo adotou uma política fiscal pró-cíclica – logo anti-keynesiana –, que contribuiu para a recessão”.

Neste caso, os gastos públicos que, como vimos anteriormente, foram tão importantes para promover um mercado consumidor interno forte e, assim, combater a crise financeira mundial, passaram a ser reduzidos. Segundo o Ministério da Fazenda, a despesa total do governo federal saiu de 18% do PIB, em 2010, para 16,6% do PIB, em 2011. Esse corte nos gastos do governo, por sua vez, permitiu que a meta de superávit primário fosse alcançada (3,1% do PIB).

Além disso, outro sinal desse compromisso contracionista pelo governo Dilma foi a decisão, depois de anos de elevados aumentos, de não aumentar o salário mínimo real em 2011 (o salário mínimo real saiu de R\$ 655,3, em 2010, para R\$ 655,8, em 2011, ou seja, ficou praticamente estagnado – gráfico 2), algo que não havia ocorrido no Brasil desde 1994 (SERRANO; SUMMA, 2015, p. 23).

Contudo, segundo Serrano e Summa (2015, p. 24), “o mais dramático foi o comportamento do investimento público, tanto pelo governo central como por empresas estatais em 2011, que diminuiu 17,9% e 7,8% em termos reais, respectivamente”. Ainda segundo os autores,

Dada a natureza endógena das receitas fiscais e das transferências públicas, bem como a impossibilidade prática de fazer grandes cortes na folha de pagamento do setor público no curto prazo, tanto no plano internacional quanto a experiência brasileira mostram que, invariavelmente, é o investimento público que

se torna a variável de ajuste fiscal durante grandes contrações (SERRANA; SUMMA, 2015, p. 24).

No lado monetário, o BCB retomou no primeiro semestre de 2011 o processo de aperto monetário que havia sido interrompido, principalmente como medida para conter o avanço da crise de 2008. No mesmo sentido, a partir de janeiro, a taxa de juros nominal básica subiu para 11,25% ao ano e várias ferramentas foram utilizadas para conter a expansão do crédito, como, por exemplo, o aumento da alíquota do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) sobre o crédito ao consumidor, regras mais rígidas para o parcelamento de faturas de cartões de crédito e prazos menores dos empréstimos para o consumidor, tais como os de bens duráveis e veículos.

Essas medidas contracionistas, tanto da política fiscal quanto da política monetária, ajudaram em certa medida a acabar com o *boom* de consumo e provocar uma queda no crescimento econômico. De forma similar, o mercado doméstico, que foi tão importante para que o Brasil pudesse enfrentar a crise de 2008 e que desempenhou um papel estratégico fundamental na geração do crescimento, já não era mais a prioridade do governo. Assim, devido a essas políticas, a taxa média de crescimento do PIB no período 2011-2014 caiu consideravelmente para 2,1% e em 2014 a economia cresceu a uma taxa próxima a zero (0,1%). Se considerarmos apenas o produto de 2011, houve uma queda de 3,7 pontos percentuais, ou seja, o PIB saiu de 7,6%, em 2010, para 3,9%<sup>67</sup>, em 2011.

Apesar disso, e talvez como resultado da frustração com o desempenho da economia e o processo de desinflação (a inflação atingiu o teto da meta em 2011, com 6,5%), em 2012 (na verdade, foi ainda no segundo semestre de 2011) o governo promoveu uma grande reversão tanto na política monetária quanto na política fiscal que, novamente, voltaram a apresentar um caráter expansionista. Com isso, a taxa de

---

<sup>67</sup> Os dados foram retirados do site do Banco Central do Brasil ([www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)).

juros nominal básica chegou a atingir 7,25%, em novembro de 2012. E pelo lado fiscal, o governo federal aumentou os investimentos públicos, sobretudo via subsídios aos programas MCMV e Bolsa Família. O governo federal decidiu, também, voltar a promover um novo reajuste no salário mínimo.

Essas políticas expansionistas, de certa forma, foram importantes para que as taxas de crescimento das despesas do governo federal voltassem a crescer. Porém, ficaram muito aquém dos gastos observados antes de 2010. Paralelamente a isso, as receitas públicas começaram a apresentar uma trajetória de queda, por conta da própria queda do crescimento da economia observada a partir de 2011, que provocou um arrefecimento no crescimento da arrecadação (CORRÊA, 2015, p. 23).

Destaca-se que esta situação foi, ainda, negativamente impactada pelas desonerações tributárias feitas pelo governo central e que foram direcionadas ao setor privado. Segundo Gentil (2016), as principais desonerações, entre 1997 e 2015, ocorreram nos seguintes tributos: IR (renúncia média anual de R\$ 46 bilhões), COFINS (renúncia média anual de R\$ 27 bilhões), IPI (renúncia média anual de R\$ 16 bilhões), IOF, PIS-PASEP, Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) e Contribuições Previdenciárias (renúncia média anual de R\$ 39 bilhões). Para Rossi e Biancarelli (2015, p. 15), essa política foi uma aposta “industrialista”, ou seja, várias desonerações tributárias foram feitas para o setor industrial, mas sem contrapartidas formais em termos de produção, exportações ou investimentos.

Assim, apesar de aumentar a lucratividade de alguns setores industriais, essa aposta “industrialista” não deu certo, pois não gerou crescimento e deixou um rastro de custos fiscais. Dito de outro modo, “esse grande alívio tributário para as empresas não expandiu a demanda agregada porque o investimento privado, de maneira não surpreendente, não respondeu a essas medidas” (SERRANO; SUMMA, 2015, p. 25).

Mas por que não houve investimento no setor privado com essas desonerações tributárias? Porque a expectativa de demanda agregada era baixa. Na verdade, como defendem Keynes (1992) e os pós-keynesianos, os empresários se esforçam para prever a demanda efetiva, pois é ela que determina o nível de investimento (e emprego). Os autores defendem uma ampliação do investimento público, mesmo que aumente a dívida pública no curto prazo, pois, com a retomada do crescimento, haverá uma maior arrecadação e, no longo prazo, esta dívida será equilibrada.

Com efeito, o que se viu no governo Dilma, com a utilização dessa política de desonerações e incentivos que incidem sobre o lado da oferta, foi, em 2014, um crescimento ínfimo do PIB de 0,1% a.a., representando, assim, uma queda de 2,6 pontos percentuais em relação ao ano anterior. Os efeitos sobre a produção industrial também foram bastante tímidos e o que se viu foi uma queda na formação bruta de capital fixo, ou, investimentos. Além disso, houve um aumento da dívida líquida do setor público, que passou de 30,9% em dezembro de 2013 para 33,4% em dezembro de 2014.

O relativamente rápido aumento da dívida líquida do setor público, em geral, acaba preocupando o governo, principalmente quando se considera que a economia brasileira não está crescendo. Assim, na visão dos economistas neoclássicos, é preciso que haja uma inflexão da política fiscal, ou seja, é preciso conter os gastos públicos e fazer com que o superávit primário (que iniciou uma trajetória de queda a partir de 2012, atingindo um resultado negativo em 0,6% do PIB no final de 2014) volte a crescer.

Porém, para Fernandes (2015), o que deve ser levado em consideração é o resultado fiscal medido pelo conceito nominal, o qual inclui as despesas com juros em sua apuração. Ainda segundo a autora, os superávits primários são obtidos através da elevação da carga tributária e/ou redução dos gastos públicos que, por seu lado, reduz

o nível de demanda agregada interna e, conseqüentemente, o nível de renda da economia (FERNANDES, 2015, p. 22-23). Ademais, dado que a queda na demanda agregada foi o grande vilão do baixo crescimento da economia brasileira ao longo do primeiro governo Dilma, promover uma política que reduz ainda mais o nível de demanda agregada é quase um “suicídio”. Nas palavras de Rossi e Biancarelli (2015, p. 17), “em momentos de baixo crescimento, o ajuste fiscal reforça a queda da demanda e desestimula o investimento. É o que os europeus, com conhecimento de causa, chamam de austericídio”.

Entretanto, podemos dizer que o primeiro governo Dilma (2011-2014) foi marcado por uma política contracionista, ancorada na busca pelo equilíbrio fiscal e pela estabilidade de preços. Na verdade, apesar de o governo ter feito alguns investimentos ao longo destes quatro anos, os mesmos foram direcionados, principalmente, para a iniciativa privada, ou melhor, o governo Dilma tentou estimular os investimentos privados e o emprego não através do aumento da demanda agregada, mas pela redução de custos e/ou aumentando as margens de lucro das empresas (através de subsídios e desonerações tributárias). No entanto, no setor produtivo, ninguém investe porque o governo fez um ajuste fiscal ou promoveu desonerações tributárias, mas investe quando há expectativa de demanda. Com isso, essa política foi um fracasso para a manutenção do crescimento econômico, vivido, sobretudo, no segundo governo Lula.

Assim, ficam as perguntas: os governos Lula e Dilma, do Partido dos Trabalhadores, podem ser considerados keynesianos ou pós-keynesianos? Ou apenas o segundo governo Lula, devido às políticas anticíclicas? Responderemos a essas perguntas na próxima seção.

### 3 RELAÇÃO DA POLÍTICA FISCAL NO BRASIL COM O PENSAMENTO PÓS-KEYNESIANO

Conforme estudado na primeira seção deste trabalho, a política fiscal, que são os gastos públicos e os tributos, para Keynes (1992) e os

pós-keynesianos, tem como objetivo principal combater o desemprego e a concentração de renda e da riqueza que, na visão keynesiana/pós-keynesiana, são os principais problemas da economia moderna. De outra maneira, para os pós-keynesianos, a política fiscal é de suma importância para manter as expectativas dos empresários em relação ao rendimento dos investimentos futuros elevadas, pois é ela que determina o nível de produção e, conseqüentemente, do emprego e da renda.

Para os pós-keynesianos, as decisões econômicas em geral, mas, sobretudo, as decisões de investimento, são permeadas por incertezas. Ou seja, não é possível prever (cálculos probabilísticos) o que ocorrerá no futuro. Assim, os empresários fazem conjecturas, ou suposições, a respeito do que se espera ganhar ao investir (eficiência marginal do capital). Segundo Keynes (1992), o incentivo para investir depende da taxa de retorno que se espera obter do dinheiro investido num bem recentemente produzido, ou, em outras palavras, “depende, em parte, da curva de demanda por investimento e, em parte, da taxa de juros” (KEYNES, 1992, p. 116). Sobre os investimentos dependerem da taxa de juros, Keynes (1992) queria dizer que a expectativa de ganho de um investimento é comparada com a taxa de juros, que é uma medida do custo deste investimento. Com isso, se o ganho esperado for superior ao valor da moeda (juros), isso estimulará a decisão de investir. Em caso contrário, essa decisão não será tomada (se as taxas de juros estiverem altas, o empresário procurará o mercado financeiro<sup>68</sup>) (MOLLO, 2015, p. 85).

Entretanto, como não é possível fazer cálculos precisos sobre a rentabilidade de um investimento, e tampouco antecipar o valor das taxas de juros, porque também depende de fatores afetados pela incerteza, as decisões de investir dependem de fatores subjetivos, do otimismo

---

<sup>68</sup> Segundo Oreiro (2015), a taxa básica de juros, Selic, representa a taxa de retorno da aplicação financeira livre de risco no Brasil, uma vez que ela é a taxa que remunera as chamadas “letras financeiras do tesouro”, as quais são um tipo de título de dívida emitido pelo governo federal que tem liquidez diária. Como a taxa de juros das aplicações de risco é muito alta, os empresários só estarão dispostos a realizar investimentos se o retorno esperado (desses investimentos) for superior a taxa de juros livre de risco por uma elevada margem (essa margem é conhecida com prêmio de risco) (OREIRO, 2015, p. 20).

ou pessimismo dos agentes econômicos e do maior ou menor grau de confiança que têm nas suas conjecturas (convenções). Isso conduz os investimentos a serem voláteis e a renda, a produção e o emprego a serem instáveis (MOLLO, 2015, p. 85). É essa instabilidade inerente à economia, ou ao sistema capitalista, que justifica a intervenção do Estado, via política monetária e, sobretudo, política fiscal.

Contudo, na visão pós-keynesiana, os elementos que compõem a política fiscal – gastos públicos e tributos – seriam usados em momentos diferentes, ou, de forma mais correta, em tempos de depressão e crise (quando ocorre uma queda na eficiência marginal de capital, que é acompanhada, também, de uma queda na propensão marginal a consumir e de uma maior preferência pela liquidez); os gastos públicos, financiados através da emissão de títulos públicos, seriam a principal ferramenta para reerguer a economia. A partir daí, em tempos de “paz econômica”, os tributos passariam a exercer um papel mais importante que, em épocas de depressão e crise, era monopolizado pelos gastos. Isto é, depois de atenuada a crise, os tributos seriam usados para redistribuir a renda e elevar o consumo (além de arcar com os empréstimos contraídos durante a crise e ficar com uma reputação de “bom pagador”). Dito de outro modo, para Keynes (1992) e os pós-keynesianos, a tributação deveria ser progressiva, em que os ricos pagariam mais impostos do que os mais pobres. Assim, como os mais ricos possuem uma menor propensão a consumir de sua renda, além de redistribuir a renda, isso contribuiria para elevar o consumo.

Dessa forma, na visão keynesiana/pós-keynesiana, a política fiscal, em tempos de crise, deve ser expansionista (centrada na elevação dos gastos públicos) e, em tempos de “paz econômica”, deve “ativar” o uso dos tributos. Entretanto, mesmo em tempos de crescimento econômico, os investimentos públicos continuam sendo importantes, pois, segundo Keynes (1992), uma “socialização dos investimentos” é o único meio de assegurar uma situação aproximada de pleno emprego, conforme discutido na primeira seção.



Porém, como mostrado na segunda seção deste trabalho, a partir da década de 1930, o que se viu no Brasil foi uma política econômica que priorizava os interesses privados e creditava à política fiscal expansionista (baseada no aumento dos gastos públicos) todos os males econômicos. Esta tentativa de anular a política fiscal, na verdade, fica mais evidente a partir da década de 1980, quando o país sofreu com níveis bastante elevados de inflação e o Plano Real (único plano que teve sucesso no combate à hiperinflação), criado em 1994, no governo do presidente Itamar Franco, teve como primeira etapa (ou primeira meta a ser cumprida) fazer um ajuste fiscal, ou seja, aumentar tributos e diminuir os gastos públicos, pois, segundo os adeptos do Plano Real, os déficits públicos eram os principais causadores da inflação. Neste caso, assim ressalta Lopreato (2013, p. 201):

O Plano Real propôs uma ampla reforma do regime fiscal. [...] A política fiscal, nesse novo paradigma teórico, deixou de ser instrumento de apoio à expansão da demanda agregada e passou a desempenhar a tarefa de fiadora do espaço de valorização do capital privado.

Desse modo, como defendido por Sader (2013), a luta contra a inflação permitiu que o neoliberalismo ganhasse força no Brasil (na América Latina) e, por meio dela, da crítica ao Estado, apontado como o responsável pelo desequilíbrio monetário. Com isso, o governo seguinte, do presidente Fernando Henrique Cardoso (FHC), teve como objetivo principal a desarticulação do Estado, reduzindo-o ao Estado mínimo, a favor da centralidade do mercado (SADER, 2013, p. 136-137). Para tanto, o pensamento disseminado era de que a estabilização dependia de alterações profundas (e permanentes) do regime fiscal, o que exigia a adoção de medidas abrangentes, como privatizações, o fim dos canais de gasto público e o ajuste intertemporal das despesas públicas, medidas essas alinhadas às correntes teóricas de cunho liberal (LOPREATO, 2013, p. 159).

Assim, o governo FHC fez totalmente o contrário do que a teoria keynesiana/pós-keynesiana recomenda. Primeiro, porque o Governo passou a ser o “grande vilão”, ou melhor, os gastos públicos foram considerados os principais causadores da inflação. Segundo, porque a política fiscal (e monetária), principalmente após a adoção do “tripé macroeconômico” – metas de inflação, superávit primário e câmbio flutuante –, foi “desativada”, ou em sentido similar, deixou de ser usada para o combate ao desaquecimento econômico, o desemprego, a desigualdade de renda e a falta de infraestrutura, e passou a ser utilizada para dar sustentabilidade à dívida pública, que implicitamente significa a preservação da riqueza financeira e limita a capacidade do Estado em fazer investimentos públicos. Como destaca Oreiro (2015, p. 3), “o fundamento teórico do ‘tripé’ era o ‘novo consenso macroeconômico’ segundo o qual a estabilidade da taxa de inflação é o objetivo fundamental, se não o único, da política macroeconômica”.

Portanto, se, na visão keynesiana, a política fiscal, sobretudo através do aumento dos gastos públicos com investimento, deve ser utilizada para ampliar a produção no setor produtivo e, conseqüentemente, aumentar o emprego e a renda e, assim, gerar um crescimento sustentado da economia, no governo de FHC (que adotou medidas neoliberais) foi feito justamente o contrário, com queda nos gastos do governo, elevação do desemprego, queda na renda e queda no crescimento econômico. Desta forma, se Keynes (*apud* ROBINSON, 1977, p. 107) “odiava o desemprego por sua estupidez e a pobreza por sua feiura”, no governo de FHC (mais precisamente a partir da segunda metade da década de 1980) a principal preocupação foi com a estabilização dos níveis de preços.

Mas e o governo Lula? Ele rompeu com essas políticas de cunho neoliberal e adotou uma política macroeconômica (sobretudo fiscal) pós-keynesiana? Como foi discutido na seção anterior, inicialmente, não. Como vimos, apesar das várias críticas, ainda durante a campanha

para Presidente da República do então candidato Luiz Inácio Lula da Silva (PT), ao tripé macroeconômico, pois acreditava que, sobretudo via superávit primário, dificultava a retomada do crescimento no país, pouco antes das eleições de 2002, Lula divulgou a “Carta ao Povo Brasileiro”, que defendia a preservação do equilíbrio fiscal primário para impedir que a dívida interna aumentasse e comprometesse a confiança dos empresários (principalmente os investidores financeiros) da capacidade do governo de honrar os seus compromissos. De acordo com Lopreato (2013, p. 207),

As ações do primeiro triênio do governo Lula [2003-2005] buscaram defender a âncora fiscal e a solvência da dívida pública, confiantes de que assim alcançariam a credibilidade da política econômica e a reputação necessária para conquistar a confiança no futuro da economia e abrir caminho ao crescimento.

Desta forma, apesar do título “ao povo brasileiro”, o candidato Lula procurou, com a publicação da “Carta”, apaziguar os ânimos dos mercados, mostrando que o “tripé”, de cunho neoliberal, implantado no governo de FHC, seria mantido, ou, nas palavras de Sicsú e Maringoni (2005, p. 108), “a própria carta aos brasileiros expressava disjuntiva insanável: ali se prometem mudanças ao povo e continuidade aos mercados”.

Contudo, o primeiro governo Lula não é marcado apenas pela continuidade com as políticas econômicas que vinham sendo adotadas pelo governo FHC, mas, acima de tudo, pelo aprofundamento das mesmas. Assim, como mostrado na seção anterior, depois de eleito, do lado monetário, o governo anunciou reduções nas metas de inflação, além de elevar a taxa Selic para conseguir reprimir a ameaça inflacionária. E, do lado fiscal, houve uma elevação da meta de superávit primário de 3,75% para 4,25% do PIB, em 2003, para conter o crescimento da dívida pública e diminuir o risco de insolvência do país.

Na verdade, o superávit primário no primeiro governo Lula, 2003-2006, foi de 3,5% do PIB em média, ao passo que no segundo governo FHC, 1999-2002, o superávit primário foi de 3,1% do PIB em média. Mas qual foi a “receita” para o superávit primário, tão apoiado pelos autores neoclássicos/liberais, crescer no primeiro governo Lula? Assim como no governo anterior, a técnica foi simples: cortar gastos e aumentar os impostos. Para ser mais exato, devido à queda na arrecadação dos impostos por parte do governo federal (vimos na seção anterior que os impostos saíram de 7,9% do PIB, em 2002, para 7,3% do PIB, em 2003), talvez devido ao baixo crescimento econômico, o então presidente Lula recorreu aos cortes nos gastos para que a meta de superávit primário fosse alcançada. Neste caso, houve queda nas transferências para Estados e municípios, queda nos gastos com pessoal e encargos sociais e com custeio e capital<sup>69</sup>.

Portanto, apesar das críticas durante a campanha eleitoral, em relação ao governo de FHC, Lula tornou a política fiscal (e monetária) ainda mais contracionista. Isto é, o “Plano A” neoliberal de FHC foi transformado em um “Plano A+” e não em um “Plano B”, pós-keynesiano. Isso porque os gastos públicos, sobretudo os investimentos, que, na teoria pós-keynesiana, tanto contribuem para a aceleração do crescimento em épocas de desconfiança, continuaram sendo sacrificados para se alcançar metas de superávits primários ainda maiores do que no governo anterior e, assim, “fazer com que o governo ganhasse credibilidade para acumular uma grande reputação perante os mercados financeiros doméstico e internacional” (SICSÚ; MARINGONI, 2005, p. 115).

Além disso, para que os “mercados” se sentissem ainda mais à vontade, o governo Lula também “avançou” no campo das reformas<sup>70</sup>. Quer dizer, fez a reforma da Previdência e implantou a Lei de Falências.

---

<sup>69</sup>Para Oreiro (2015, p. 4), “a ausência de uma regra formal de controle do ritmo de crescimento dos gastos de consumo e de custeio do governo fez com que, na prática, o instrumento utilizado para a obtenção da meta de superávit primário fosse o controle, quando não a redução, do investimento público”.

<sup>70</sup>Foram, na verdade, contrarreformas, pois FHC já tinha feito algumas reformas (inclusive da Previdência). Porém, Lula conseguiu ampliá-las.

Sobre a reforma da Previdência, constituiu-se em três pontos principais: a elevação do valor do teto para contribuição ao Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS); a introdução da idade mínima para todos os funcionários públicos federais (55 anos para mulheres e 60 anos para homens); e a contribuição previdenciária compulsória de 11% por parte dos servidores inativos, sendo essa alíquota incidente sobre a parcela do rendimento que excedesse o teto de contribuição para o INSS. Já a Lei de Falências ajudou na expansão do crédito para empresas com dificuldades financeiras (BARBOSA, 2013, p. 74). Para Sicsú e Maringoni (2005, p. 117), essas reformas “retiraram direitos trabalhistas e limitaram o acesso de trabalhadores aos recursos da massa falida”.

Como a política econômica neoliberal (sobretudo fiscal) não foi mudada e, sim, ampliada, no primeiro governo Lula, o resultado não poderia ter sido diferente ao do governo anterior. Com isso, o que se viu foi a manutenção de elevadas taxas de desemprego (no primeiro governo Lula, 2003-2006, o desemprego foi de 9,9%<sup>71</sup> em média), queda na participação dos salários no PIB (saiu de 31,4%, em 2002, para 30,8%<sup>72</sup>, em 2004) e a continuação da redução do volume de investimentos públicos e privados (apesar da melhora em relação a 2002, o investimento total apresentou uma queda, em 2003, de 4,6%<sup>73</sup> a.a.).

Vale lembrar que, em 2004, houve um “suspiro” da economia brasileira, devido, principalmente, à queda na taxa de juros (a inflação começou a diminuir) e ao cenário internacional favorável (ascensão da China), que contribuiu para uma melhora nas exportações, sobretudo de produtos primários, mesmo com a valorização do câmbio (que saiu de R\$3,53/US\$1, no final de 2002, para R\$2,89/US\$1, no final de 2003). Diante disso, como o superávit primário continuou elevado, contribuiu para que o primeiro governo Lula alcançasse uma das exigências do mercado financeiro: a queda na dívida líquida do setor público. Segundo

<sup>71</sup> Dado retirado do IBGE ([www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)) e Ipeadata ([www.ipeadata.gov.br](http://www.ipeadata.gov.br)).

<sup>72</sup> Dados retirados do IBGE ([www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)) e Ipeadata ([www.ipeadata.gov.br](http://www.ipeadata.gov.br)).

<sup>73</sup> Dados retirados do Ministério da Fazenda ([www.fazenda.gov.br](http://www.fazenda.gov.br)) e Ipeadata ([www.ipeadata.gov.br](http://www.ipeadata.gov.br)).

Singer (2005, p. 174), “os banqueiros, que falam pelos seus depositantes, resolveram adotar, como limite ao risco que desejam correr no Brasil, a relação 0,5 para a dívida em relação ao PIB”. Ou melhor, os investidores financeiros só se sentiriam seguros quando a dívida do setor público fosse igual ou menor que a metade do PIB, e, já em 2004, Lula conseguiu reduzir a relação dívida líquida/PIB para 48,6%<sup>74</sup>.

Portanto, se, devido à “herança maldita” (Lula não explicou detalhadamente o que seria essa “herança”, mas o aumento da dívida pública, provavelmente, era uma delas), o governo Lula achou necessário adotar as mesmas políticas de FHC, para, posteriormente, mudá-las (a “transição necessária”), segundo Carvalho (2005, p. 101), “a passagem do tempo não apenas levou ao arquivamento da expressão ‘herança maldita’, como mostrou que a política econômica liberal não era uma transição, e sim uma escolha definitiva”.

Em todos os casos, de maneira alguma o primeiro governo Lula (principalmente os três primeiros anos, 2003-2005) pode ser considerado pós-keynesiano, pois a principal luta de Keynes e dos pós-keynesianos, a luta contra o desemprego e a desigualdade na distribuição de renda, foi esquecida. Em outras palavras, o governo Lula (2003-2005) continuou dando maior ênfase para o combate à inflação e, assim, o Estado ficou impossibilitado de praticar gastos públicos, para não comprometer a relação dívida líquida/PIB e ganhar credibilidade perante os mercados financeiros. Na verdade, os benefícios políticos colhidos pela opção econômica liberal foram os elogios que recebeu do FMI e o reconhecimento da “competência e serenidade” do governo por parte dos mercados financeiros doméstico e internacional (SICSÚ; MARINGONI, 2005, p. 118).

Contudo, o segundo governo Lula (2007-2010), ou mais precisamente a partir de março de 2006, com a substituição de Antonio Palocci por Guido Mantega no Ministério da Fazenda, pode ser considerado um marco, pois trouxe alterações na concepção teórica

---

<sup>74</sup> Dado retirado do Banco Central do Brasil ([www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)).

sobre a política fiscal. Melhor dizendo, “a formulação partiu da hipótese de que o maior espaço de atuação da política fiscal não é inconsistente com o tripé característico do regime de política macroeconômica da nova síntese neoclássica e era viável acomodar a expansão do papel do Estado” (LOPREATO, 2013, p. 204).

De outra maneira, o segundo governo Lula tinha como objetivo não apenas a estabilidade do nível de preços, mas também a indução de um ritmo mais acelerado de crescimento econômico, assim como o crescimento forte dos salários reais. Esse aumento real do salário mínimo, aliado ao aumento expressivo das transferências de renda às famílias, recuperação do investimento público, expansão do crédito por partes dos principais bancos públicos (Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES), além de desonerações tributárias, foi de suma importância para o crescimento da demanda doméstica e, posteriormente, para o enfrentamento da crise financeira mundial de 2008.

Em relação aos aumentos de gastos do governo com programas de transferência de renda (segundo o Ministério da Fazenda, saíram de 6,6% do PIB, em 2002, para 8,5% do PIB, em 2010) e com investimentos, especialmente com o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e o Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), pode-se dizer que foi uma ruptura com as ideias neoliberais que via no “Estado gastador” o principal problema para os desequilíbrios monetários.

De fato, esse aumento dos gastos públicos, sobretudo com investimentos através do PAC e MCMV, em época de desconfiança, é uma política tipicamente pós-keynesiana, pois, como vimos na primeira seção deste trabalho, em momentos de queda na eficiência marginal do capital (que é acompanhada por queda na propensão marginal a consumir e aumento da preferência pela liquidez), a política fiscal, mediante o aumento dos gastos do governo, é o principal instrumento para reverter a situação e, assim, reerguer a economia. Outro ponto a

ser notado é que, para Keynes (1992), apesar de até os “gastos inúteis” (como abrir e tapar buracos) serem importantes para colocar a economia nos “trilhos do crescimento”, é mais “ajuizado construir casas ou algo semelhante” (KEYNES, 1992, p. 111). Ressalta-se que o MCMV, que foi concebido como um programa que visava acabar com o déficit habitacional, representou esses gastos com a construção civil.

Essas ações fiscais, por sua vez, contribuíram para que a meta de superávit primário fosse reduzida. Na realidade, como mostramos nas seções anteriores, no segundo governo Lula (mais precisamente entre 2008-2010) a política fiscal manteve a meta de superávit primário, mas; excluiu alguns investimentos públicos e as contas de algumas grandes empresas estatais, como, por exemplo, a Petrobras e a Eletrobras. Isto, por seu turno, foi o mais próximo que tivemos de um orçamento público dividido entre orçamento corrente e orçamento de capital. Ou seja, por um lado, um orçamento corrente, que diz respeito aos gastos do governo com serviços básicos (educação, saúde etc.), equilibrado ou superavitário, e, por outro lado, um orçamento de capital, que são os gastos públicos para incentivar os investimentos produtivos (que pode ser deficitário, porque é indutor, no longo prazo, do seu próprio superávit). Esse orçamento separado em “corrente” e de “capital” é defendido pelos pós-keynesianos.

Essa exclusão de parte dos investimentos públicos e das empresas estatais do superávit primário, além de uma clara opção pós-keynesiana por parte do governo Lula, também representou uma consciência de que os investimentos públicos são importantes para reerguer a economia. E, com isso, “jogou por terra” o efeito *crowding-out*, defendido pelos economistas neoliberais – o investimento público expulsa da economia o investimento privado. Na verdade, os gastos públicos, principalmente com investimentos, provocaram um efeito “crowding-in”, isto é, o investimento público atraiu para a economia o investimento privado<sup>75</sup>.

<sup>75</sup> Segundo dados do Ministério da Fazenda, o investimento total, público e privado, cresceu em média 10,38% a.a., entre 2006 e 2010, mesmo considerando a queda de 6,7% a.a., em 2009, por causa da crise financeira mundial.



Nas palavras de Filgueiras *et al.* (2010, p. 38), “o capital privado nacional [foi] a reboque do Estado”.

Porém, junto com os investimentos públicos, uma medida de suma importância para acelerar o crescimento econômico e reerguer a economia de forma “rápida” na crise mundial de 2008 foi o reajuste do salário mínimo real. Vimos, na seção anterior, que esse reajuste consistia na determinação do salário mínimo de acordo com a inflação, com defasagem de um ano, e do crescimento do PIB, com defasagem de dois anos. Essa mudança na determinação do salário mínimo provocou tanto ganhos reais quanto ganhos nominais. Quer dizer, o salário mínimo real saiu de R\$ 530,9, em 2006, para R\$ 655,3, em 2010. Já o salário mínimo nominal saiu de R\$350 para R\$510, no mesmo período (ver gráfico 2).

Esses aumentos reais e nominais do salário mínimo, junto com o aumento dos gastos do governo com os programas de transferência de renda (que elevou a renda domiciliar), tiveram como objetivo principal, além de reduzir a extrema pobreza, consolidar um mercado interno forte, ou, de modo similar, elevar a demanda agregada. E aqui, novamente, podemos verificar a adoção de políticas keynesianas/pós-keynesianas, e, como dito anteriormente, talvez uma das mais importantes, pois, como também vimos na primeira parte deste trabalho, para Keynes (1992) e os pós-keynesianos, a demanda agregada é essencial na determinação do nível de emprego. Conforme Gentil (2011, p. 4), “não são os fatores do lado da oferta (como é o caso da redução de impostos), mas os estímulos à demanda as variáveis principais a influenciar o nível de emprego”.

Dito de maneira similar, aprendemos nas seções anteriores deste trabalho que a demanda é o “fim e objetivo” da atividade econômica, pois é ela que atrai os investimentos para a economia e, conseqüentemente, gera um aumento da produção, do emprego e da renda. Como Keynes (1992, p. 49) nos ensinou,

Não esqueçamos que em todos os casos concretos um empresário preocupa-se com decisões a respeito da escala em

que usará certo equipamento de capital; e quando afirmamos que a expectativa de um acréscimo de demanda, ou seja, de um deslocamento da função demanda agregada, conduz a um aumento na produção agregada, o que realmente queremos dizer é que as empresas proprietárias do equipamento de capital se verão induzidas a associar-lhe um volume maior de emprego de mão-de-obra [*sic*] agregada.

Portanto, é fundamental, na visão keynesiana/pós-keynesiana, que o Estado utilize a política fiscal (principalmente através dos gastos públicos) para elevar as expectativas dos empresários e dos consumidores (demanda) e, assim, elevar a produção, mas, principalmente, combater o desemprego e a arbitrária e desigual distribuição de renda. E foi justamente isso que Lula fez no seu segundo mandato, e que expomos anteriormente, ele conseguiu se desprender das ideias neoliberais e colocou o Estado na ativa novamente. De modo geral, através da política fiscal, sobretudo com gastos em investimento e programas de transferência de renda, e com uma política de aumento do salário mínimo, o governo Lula buscou ampliar o produto brasileiro e, principalmente, reduzir o desemprego e melhorar a distribuição de renda.

Com isso, pode-se dizer que o segundo governo Lula colocou dinheiro na “mão” de quem tem alta propensão a consumir, os indivíduos de classe baixa e média, e, assim, devido ao maior consumo, acabou dinamizando o comércio e a produção. Ocorreu o efeito multiplicador keynesiano, ou melhor, o maior consumo gerou uma maior expectativa por parte dos empresários em relação ao rendimento dos investimentos futuros que, por sua vez, gerou uma maior produção, emprego e renda.

Em relação aos tributos, em 2008, o governo realizou várias desonerações tributárias, beneficiando o setor automotivo, seguido dos setores de eletrodomésticos de linha branca, de material de construção e, no final de 2009, do setor moveleiro. Para tanto, a meta de superávit primário foi reduzida de 4,25% para 2,5% do PIB, em 2009, para viabilizar o pacote de desonerações fiscais sem que o governo devesse

incorrer em um programa de corte de gastos públicos – o que seria um contrassenso (ARAÚJO; GENTIL, 2011, p. 15). (Contudo, aqui é necessário um pouco mais de cuidado, pois, apesar de ter contribuído, em parte, para o aumento dos investimentos, essas desonerações não são, necessariamente, uma política pós-keynesiana, como será mostrado no final desta seção).

Neste caso, depois dessas relações da política econômica, sobretudo da política fiscal, podemos dizer que os “Planos A e A+” neoliberais implantados por FHC (1995-2002) e Lula (2003-2005) foram substituídos por um “Plano B”, pós-keynesiano, entre 2006 e 2010? Na verdade, apesar dessas políticas pós-keynesianas que citamos acima, não podemos dizer que as ideias neoliberais foram completamente substituídas no segundo governo Lula, porque o “tripé macroeconômico”, que é neoliberal, continuou sendo usado pelo governo.

Contrariamente, o tripé macroeconômico parece que sempre foi a prioridade do governo Lula, pelos seguintes motivos: primeiro, mesmo com a redução da taxa básica de juros (Selic), a partir de 2009, antes da eclosão da crise financeira mundial o Banco Central do Brasil (BCB) iniciara, a partir de abril de 2008, um novo ciclo de alta da taxa Selic, passando de 11,25% a.a. para 13,75% a.a., em setembro, para conter a ameaça inflacionária decorrente da elevação dos preços dos alimentos, em grande parte explicada pela elevação dos preços das *commodities* agrícolas. Segundo Araujo e Gentil (2011, p. 16), essa elevação da taxa Selic, posta em prática no ano de 2008 pelo COPOM<sup>76</sup>, tinha “um papel intencionalmente conservador e contracionista que, mesmo sem a crise mundial, conduziriam inevitavelmente a economia à desaceleração”. Ainda conforme os autores, apesar das reduções da taxa básica de juros iniciada em 2009<sup>77</sup>, “para um conjunto de países

---

<sup>76</sup> O Comitê de Política Monetária (COPOM), que foi criado em junho de 1996, é formado pelo presidente e os diretores do Banco Central, que se reúnem a cada 45 dias para fixar a taxa básica de juros, a Selic.

<sup>77</sup> O Banco Central decidiu reduzir a taxa básica de juros a partir de janeiro de 2009, que saiu de um patamar de 13,75% a.a., no final de 2008, para 8,75% a.a. em julho de 2009. Segundo Keynes (1992), o pessimismo e a incerteza a respeito do futuro que acompanham um colapso

latino-americanos selecionados, a taxa de juros brasileira esteve entre as mais altas durante todo o pré e o pós-crise, à exceção do Uruguai e da República Dominicana” (ARAUJO; GENTIL, 2011, p. 16).

É importante observar também que a meta de inflação não foi flexibilizada nem antes nem durante e nem depois da crise mundial, ou seja, o centro da meta continuou em 4,5%, e o governo brasileiro também não se tornou mais condescendente para com a inflação. Segundo o IPEA (2010), mesmo quando o BCB decide reduzir a Selic,

[...] segue em trajetória parcimoniosa até junho de 2009, sempre de modo a assegurar a convergência da inflação para a trajetória das metas [...] [Isso, por sua vez], dá indícios de que a política monetária foi gerida nos marcos do regime de metas de inflação, sem caracterizar uma política deliberadamente anticíclica, ainda que tenha produzido efeitos expansivos que contribuíram para a posterior recuperação do nível de atividade (IPEA, 2010, p. 49).

E por falar em recuperação do nível de atividade, quando o PIB atingiu 7,6%, em 2010, a expectativa de que esse aumento provocaria um surto inflacionário tomou conta dos agentes econômicos brasileiros e, assim, o BCB voltou a elevar a taxa Selic já a partir de abril do mesmo ano, e a mesma atingiu 12,50%, em julho de 2011. Portanto, fica claro que o regime de meta de inflação nunca foi posto de lado e o governo Lula nunca deixou de priorizar o combate à inflação.

Sobre o superávit primário, outra “perna” do tripé macroeconômico, também não houve mudanças drásticas. Como vimos nos parágrafos

---

da eficiência marginal do capital suscita, frequentemente, uma elevação, também, na taxa de juros e, isso, por sua vez, pode agravar seriamente o investimento. Com isso, se o colapso da eficiência marginal do capital não for tão completo (neste caso, só um “remédio” fiscal pode dar resultados positivos), um declínio da taxa de juros será de grande auxílio para a recuperação do investimento e, provavelmente, uma condição necessária da mesma (KEYNES, 1992, p. 245). Portanto, mesmo sendo preferível a utilização da política fiscal em momentos de crise, “uma taxa de juros elevada é muito mais eficaz contra o auge da expansão do que uma taxa de juros baixa o é contra uma depressão” (KEYNES, 1992, p. 248). Assim, podemos dizer que a decisão do Banco Central em reduzir a taxa de juros para conter o avanço da crise financeira foi “acertada”, pois se caso não contribuiu muito para a superação da crise mundial de 2008, também não se configurou como um entrave à expansão depois de superada a crise.

acima e na segunda seção, o governo Lula ampliou os gastos públicos e diminuiu as receitas tributárias (com as desonerações) para incentivar a demanda e o investimento e, para isso, o superávit primário precisou ser reduzido de 4,25% para 2,5% do PIB, em 2009 (além disso, vimos também que alguns investimentos públicos e alguns gastos da Petrobras e Eletrobras foram retirados do superávit primário). Porém, o superávit primário encerrou-se elevado, em 2009, para uma conjuntura de superação de crise recente, de 2,0% do PIB (conforme demonstrado no gráfico 1), denunciando o amplo espaço que deixou de ser utilizado pela política fiscal para produzir dinamismo e conter a perda de emprego e de renda ao longo do ano (ARAUJO; GENTIL, 2011, p. 19-20).

Por fim, é essencial retornarmos às desonerações, pois, como citamos, apesar de ter contribuído, em parte, para o aumento dos investimentos, essas desonerações não foram, necessariamente, uma política pós-keynesiana. Isso porque essas desonerações incidem sobre o lado da oferta, e o importante para a teoria pós-keynesiana é o incentivo pelo lado da demanda. Na verdade, talvez, elas só surtiram efeito, pois a demanda vinha crescendo, impulsionada pelos gastos públicos.

Além do mais, como explicamos na primeira seção deste trabalho, para os pós-keynesianos, a carga tributária deve ser “progressiva” para redistribuir a renda e elevar o consumo e, assim, não deixar que outra crise se instale no país. O que não foi feito. No Brasil vigora uma carga tributária “regressiva”, isto é, penaliza quem recebe uma renda menor. E o que foi feito no segundo governo Lula para mudar isso? Nada. O governo, de um lado, colocou dinheiro na mão dos indivíduos de classe baixa e média, sobretudo com os programas de transferência de renda, e, do outro, retirou com uma tributação regressiva, em que os pobres pagam mais impostos.

O fato é que, depois do exposto acima, fica claro que o segundo governo Lula (na verdade, entre 2006 e 2010) não adotou um “Plano B”, pós-keynesiano. Foi, no máximo, um “Plano AB”, isto é, uma junção

de políticas pós-keynesianas com políticas neoliberais. De outro modo, apesar da orientação anticíclica que marcou, praticamente, todo esse período, sobretudo na esfera fiscal, o “tripé macroeconômico” não foi abandonado. O tripé ortodoxo foi, na melhor das hipóteses, flexibilizado, sem, no entanto, sofrer descaracterização. Ou, como menciona Gentil e Hermann (2015, p. 1), a partir de 2006 as “políticas [pós-keynesianas] não substituíram, mas, de forma um tanto contraditória, se somaram ao regime macroeconômico conservador [tripé macroeconômico] herdado do segundo Governo FHC (1999-2002)”.

Mas e o governo Dilma Rousseff (2011-2014)? Ela conseguiu sair de uma espécie de política econômica “híbrida”, vista entre 2006 a 2010, para uma política econômica, de fato, pós-keynesiana? Na verdade, pouca coisa mudou no primeiro governo Dilma. Ou melhor, ele foi marcado pela volta do ajuste fiscal que vimos nos três primeiros anos de governo Lula e pela implantação, posteriormente, de políticas expansionistas que visaram à expansão da oferta (mesmo com a demanda em queda).

Devido ao bom crescimento da economia brasileira no ano de 2010 (7,6%), cresceu a expectativa de um surto inflacionário e, neste caso, Dilma iniciou seu governo, em 2011, abandonando as políticas expansionistas feitas no segundo governo Lula e adotando uma política macroeconômica (fiscal e monetária) bastante restritiva. Nas palavras de Sicsú (2016, p. 1), em 2011, “há a substituição no discurso oficial do slogan ‘crescimento com geração de empregos, inclusão social e distribuição de renda’ (de Lula) para ‘controlar a inflação’ e ‘melhorar a competitividade da economia brasileira’ (com Dilma)”.

Dito de outra forma, em 2010, a inflação ficou próxima do teto da meta (5,91%<sup>78</sup>), e os economistas conservadores ou neoliberais atribuíram essa elevação nos preços ao excesso de demanda, provocado por uma política fiscal considerada excessivamente expansionista do lado dos gastos públicos, ou pós-keynesiana. Com isso, o governo decidiu

---

<sup>78</sup> O teto da meta de inflação, de 2006 até 2016, era de 6,5% a.a.

reduzir gastos, sobretudo com investimentos, elevar a taxa básica de juros, reduzir a oferta de crédito ao consumidor e diminuir os prazos para o parcelamento de empréstimos (medidas “macroprudenciais”) e, principalmente, depois de 17 anos (desde 1994), decide não elevar o salário mínimo real.

Essas medidas, além de acabarem com o “boom” de consumo, que foi tão importante para conter o avanço da crise financeira mundial de 2008, derrubaram metade do crescimento econômico (de 7,6%, em 2010, para 3,9%, em 2011). Portanto, se entre 2006 e 2010, mesmo com o “tripé macroeconômico”, o governo Lula conseguiu adotar políticas fiscal e monetária expansionistas, aqui, no primeiro ano do governo Dilma, o que se viu foi o “ressurgimento” do ajuste fiscal (e monetário), que tanto agrada aos “mercados” e ao FMI, e que culpa o Estado por todos os males econômicos (lê-se inflação). De forma similar, em 2011, o “Império Contra-ataca” (uma nova investida neoliberal), e o governo Dilma traz de volta o Estado mínimo, a adoção de uma política fiscal pró-cíclica, logo antikeynesiana, que tanto contribui para a recessão e, consequentemente, para o desemprego involuntário.

O desemprego involuntário consiste no seguinte: “quando, pelo salário de mercado, existem mais pessoas desejando trabalhar do que empregos disponíveis” (OREIRO, 1997, p. 371), acontece devido a um pessimismo por parte dos investidores, pois, como é sabido, não é um ajuste fiscal que provoca maiores níveis de investimentos produtivos e, consequentemente, um maior nível de emprego, mas, sim, o nível de receita (lucros) que os empresários esperam receber da produção. Neste caso, uma insuficiência de demanda efetiva provoca uma situação em que a incerteza acerca do futuro aumenta, e, com isso, os indivíduos (empresários) passam a reter moeda. Ou melhor, a preferência pela liquidez aumenta e os indivíduos acabam postergando suas decisões de consumo, fazendo com que ocorra um desinvestimento na economia e, por sua vez, uma queda na oferta de trabalho.

Neste caso, a política fiscal contracionista e as medidas macroprudenciais (além do aumento da taxa Selic e o não aumento do salário mínimo real), implantadas no primeiro ano do governo Dilma, e que tolheram o consumo agregado, seguiram a orientação teórica e a linha básica da política implantada no governo FHC (1995-2002) e nos três primeiros anos do governo Lula (2003-2005), em que o principal objetivo consistia em reduzir os níveis de preços, e a política fiscal “teve como princípio norteador o cumprimento de metas de superávit primário, estabelecidas em função de um objetivo específico: o controle da relação Dívida Pública/PIB” (GENTIL; HERMANN, 2015, p. 16).

Entretanto, e talvez como resultado do baixo desempenho da economia e dos níveis de preços que teimavam em permanecer elevados (atingiu o teto da meta em 2011, com 6,5%), em 2012 (na verdade, foi a partir do segundo semestre de 2011) o governo promoveu uma nova inflexão nas políticas macroeconômicas (tanto fiscal quanto monetária), tornando-as expansionistas. Com isso, Dilma voltou a praticar aquelas políticas pós-keynesianas (ou melhor, “híbridas”) vistas no segundo mandato de Lula? Não, necessariamente.

O fato é que, apesar de o governo federal ter feito um novo reajuste do salário mínimo e aumentado os investimentos públicos, sobretudo via subsídios aos programas Bolsa Família e o MCMV, além de reduzir a taxa nominal de juros (a Selic atingiu o menor patamar da história na época, com 7,25% a.a.), que, como mostramos na seção anterior, eleva a renda dos indivíduos com alta propensão marginal a consumir, melhorando as expectativas dos empresários e, assim, ampliando a produção, o emprego e, novamente, a renda, ou seja, gera o efeito multiplicador (e é uma política pós-keynesiana), os principais incentivos foram do lado da oferta.

Em outras palavras, apesar de ter sido considerado pelos autores neoclássicos “um meticuloso projeto de desmontagem da política do ‘tripé’” (chamado de “nova matriz econômica”) (O GLOBO, 2013), os



gastos do governo ficaram muito abaixo dos observados no segundo governo Lula, e o que se viu foi uma intensificação das desonerações tributárias para o setor privado, a implantação das parcerias público-privadas<sup>79</sup>, “através de concessões para projetos de infraestrutura com condições de financiamento favoráveis para os empresários” (SERRANO; SUMMA, 2015, p. 24), a elevação de subsídios ao setor de energia elétrica, a manutenção dos preços dos combustíveis abaixo do nível internacional etc. Nas palavras de Sicsú (2016, p. 2),

Tecnicamente falando: [Lula] colocava dinheiro principalmente na mão de quem tem alta propensão a consumir – que são os pobres e os trabalhadores de baixa renda. Essas camadas são dinamizadoras da economia porque gastam tudo que recebem e estimulam o comércio e a produção. Geram, portanto, emprego, salário, lucros e investimento. Diferentemente, Dilma fez política econômica pelo lado da oferta, como rotulam os economistas. Fica mais claro se rotularmos tal política de política econômica empresarial. O modelo Dilma colocou recursos públicos nas mãos dos empresários e reduziu seus custos – apostava [...] que eles, assim, invistam e gerem empregos.

Diante disso, podemos dizer que foi o retorno da “Lei de Say”? Talvez não. Porém, somos levados a pensar nessa possibilidade, pois, como mostramos acima, com uma redução de custos para as empresas (e redução da taxa de juros e da desvalorização do câmbio), o governo Dilma achou que o setor privado lideraria o crescimento econômico através de investimentos e das exportações. No entanto, segundo a teoria keynesiana/pós-keynesiana, o investimento (e o emprego) não aumenta só porque há uma redução do custo de produção. Na verdade,

---

<sup>79</sup> As parcerias público-privadas (PPPs) podem ser de dois tipos: a) concessão patrocinada, quando as tarifas cobradas dos usuários da concessão não são suficientes para pagar os investimentos feitos pelo parceiro privado, neste caso, o poder público complementa a remuneração da empresa por meio de contribuições regulares, isto é, o pagamento do valor mais imposto e encargos; e b) concessão administrativa, quando não é possível ou conveniente cobrar do usuário pelo serviço de interesse público prestado pelo parceiro privado. Assim, a remuneração da empresa é integralmente feita pelo poder público.

[...] não é improvável que o empresário individual, vendo diminuir seus próprios custos, comece negligenciando efeitos sobre a demanda de seu produto e atue baseado na hipótese de que será capaz de vender com lucro uma produção maior que a de antes (KEYNES, 1992, p. 203-204).

Contudo, quando a produção não se realizar<sup>80</sup>, haverá, posteriormente, um efeito contrário, isto é, a eficiência marginal do capital diminuirá e provocará o adiamento do investimento e do consumo. Inclusive, como defende a teoria keynesiana/pós-keynesiana, é a queda no consumo (maior preferência pela liquidez) que torna as fases de recessão e crise tão “intratáveis”.

Portanto, como vimos na teoria pós-keynesiana, o importante é prever a demanda efetiva, ou melhor, é fundamental que o governo crie condições favoráveis para a expansão do consumo, pois, indiretamente, estará incentivando o investimento, o emprego e a renda. Mas no primeiro governo Dilma fez-se o contrário, houve um incentivo à oferta, mesmo com uma demanda em queda (e grande parte dessa desaceleração da demanda foi por mérito, justamente, do governo Dilma, que utilizou uma política fiscal apertada para não pôr em risco a meta de inflação).

Outro ponto negativo foi o aprofundamento da “regressividade” do sistema tributário no governo Dilma. Segundo Gentil e Hermann (2015, p. 15), houve uma ampliação dos impostos sobre a renda da pessoa física, sobre a folha de pagamentos e as contribuições sociais aumentaram sua participação no PIB de 9,5%, em 2002, para 10,6%, em 2007, e, após uma desaceleração, retomaram a marcha ascendente até alcançar 12,9%, em 2013. Ainda segundo os autores, “do aumento de 3,5 p.p. na carga tributária total nos anos 2004-2012, de grande dinamismo do mercado de trabalho, 2,6 p.p. (74%) se deram em tributos que incidem sobre a renda do trabalho e apenas 0,9 p.p. (26%) nos impostos sobre o lucro” (ORAIR, 2012 *apud* GENTIL; HERMANN, 2015, p. 11). Esta

<sup>80</sup> Na teoria marxista, a realização da produção, ou do capital mercadoria, significa, em termos correntes, precisamente a venda das mercadorias produzidas.

tendência reforça a tese de que o sistema de proteção social brasileiro é financiado pelos próprios beneficiários, anulando parcialmente os efeitos redistributivos da política fiscal.

Por fim, depois do exposto nos parágrafos anteriores, foi nítida a intenção do governo Dilma em querer colocar em prática (“ressuscitar”) as ideias, “raiz”, liberais. Quer dizer, o Estado, por meio do uso de uma política fiscal baseada no aumento dos gastos públicos, foi visto como o “vilão” (causador de inflação) e, assim, houve uma clara tentativa de desarticulá-lo (desativá-lo). Na verdade, o governo Dilma se empenhou mesmo foi na adoção de políticas do lado da oferta. Uma clara simpatia com a teoria (Lei de Say) que defende a redução de custos para as empresas, em prol de maiores investimentos e emprego.

Porém, Dilma não “sabia” que, como posto claramente pela teoria keynesiana e pós-keynesiana, o que importa é a demanda efetiva. Sem ela, não há eficiência marginal do capital, expectativa de lucro e, portanto, não há investimento e, conseqüentemente, emprego e renda. De forma similar, se a teoria pós-keynesiana informa que a melhor “estrada” é a que leva a um país marcado por um “governo grande”, que utiliza a política fiscal com o objetivo de manter a confiança dos empresários sempre em alta, pois assim haverá maiores investimentos, emprego e renda (um mundo com mais emprego e melhor distribuição de renda), Dilma, “manobrando o seu carro”, pegou a “estrada” em sentido contrário.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como vimos neste trabalho, a política fiscal, que são os gastos públicos e os tributos, para os autores pós-keynesianos, tem como objetivo principal combater o desemprego e a arbitrária e desigual distribuição de renda e da riqueza que, na visão pós-keynesiana, são os principais problemas da economia moderna. De outro modo, para os

pós-keynesianos, uma economia capitalista depende da disposição dos empresários em produzir (e investir). Porém, essa disposição diminuirá sempre que houver razões para temer que a demanda agregada seja insuficiente para absorver a produção ou quando o futuro se tornar excessivamente incerto, e não permitir que se faça previsão da demanda agregada com algum grau de confiança.

Caso isso ocorra, os empresários buscarão “refúgio” na acumulação de dinheiro, e o emprego e os níveis de atividade econômica declinarão. Neste caso, para os pós-keynesianos, a política fiscal, principalmente através do aumento dos gastos públicos, é de suma importância para manter a expectativa dos empresários em relação ao rendimento dos investimentos futuros (ou a disposição para investir) elevada, pois, assim, o nível de produção e, conseqüentemente, do emprego e da renda não serão comprometidos ou afetados.

Contudo, a política fiscal, tanto do governo Lula como do governo Dilma, não seguiu essa “lógica” pós-keynesiana. O primeiro governo Lula (2003-2006), por exemplo, iniciou-se dando continuidade às políticas macroeconômicas de caráter neoliberal do governo FHC, sobretudo, mediante o aumento da taxa básica de juros e do superávit primário (que é “fruto” de corte dos gastos públicos e/ou aumento dos tributos) para conter a inflação e promover o crescimento econômico. Porém, como foi observado, se FHC implantou um “Plano A”, neoliberal, no primeiro governo Lula o que se viu foi um “Plano A+”, ou seja, além de elevar a meta de superávit primário e aumentar a taxa básica de juros, Lula implantou a Reforma da Previdência e a Lei de Falências, que retiraram direitos trabalhistas e limitaram o acesso de trabalhadores aos recursos das empresas em dificuldades financeiras, recebendo, assim, elogios por parte do FMI e o reconhecimento da “competência e serenidade” por parte dos mercados financeiros doméstico e internacional.

Entretanto, foi mostrado neste trabalho que, ainda em meados de 2006 (portanto, no final do primeiro mandato de Lula), essas políticas

econômicas contracionistas (neoliberais) foram substituídas por políticas expansionistas e, neste caso, os gastos públicos foram aumentados, principalmente, em programas de infraestrutura (PAC) e transferência de renda (Bolsa Família). Esses programas de transferência de renda, somados aos ajustes do salário mínimo, foram de suma importância para promover uma melhor distribuição de renda e ampliar o mercado doméstico que, no que lhe diz respeito, é fundamental para diminuir a dependência do mercado internacional. Melhor dizendo, a política fiscal (e monetária) expansionista, ou anticíclica, adotada a partir do final do primeiro governo Lula, e que foi intensificada no seu segundo governo (2007-2010) (sobretudo, para conter o avanço da crise financeira mundial), foi fundamental para trazer de volta o investimento e, com isso, mais empregos, uma maior renda e mais consumo. O que levou vários autores a considerarem a política fiscal neste período da economia brasileira como de cunho pós-keynesiano.

Porém, a política fiscal (e monetária) adotada entre 2006 e 2010 não foi, de fato, uma ruptura com as ideias neoliberais e, portanto, também não pode ser considerada pós-keynesiana. Na verdade, apesar da orientação anticíclica que marcou a condução da política econômica durante o final do primeiro governo Lula e, praticamente, em todo o seu segundo mandato, principalmente entre os anos de 2008 e 2009, o tripé macroeconômico (câmbio flutuante, meta de inflação e meta de superávit primário), cujo objetivo interessa a um grupo político neoliberal formado por capitalistas rentistas e financistas, nunca foi abandonado. Ele foi, no máximo, flexibilizado, sem, no entanto, sofrer descaracterização. Ou, nas palavras de Oreiro (2014 *apud* NUNES, 2014, p. 2), “não houve mudança na matriz macroeconômica [...]. Foi mantida a lógica do modelo anterior [tripé macroeconômico], só que o governo passou a testar os seus limites”.

Do lado fiscal, por exemplo, embora afrouxada para permitir conciliar a redução da arrecadação (proveniente do desaquecimento

da economia e das desonerações tributárias) com a manutenção dos gastos públicos com investimentos e políticas sociais, não significou o abandono do superávit primário, embora este tenha atingido, em 2009, um patamar inferior em relação aos anos anteriores. Além disso, depois do PIB atingir 7,6%, em 2010, o medo de que a inflação ultrapassasse o teto da meta, que era de 6,5% a.a., fez as políticas fiscal e monetária tornarem-se, novamente, contracionistas e, assim, o início do governo Dilma foi marcado pela necessidade de desacelerar o crescimento econômico do país, mostrando que a inflação no centro da meta ainda era a principal prioridade do governo. O resultado foi uma queda nas expectativas dos empresários (setor produtivo), marcada por apreensão e receio em relação ao futuro, e que perdurou por todo o primeiro governo Dilma (2011-2014).

Essa nova inflexão nas políticas econômicas durante o governo Dilma mostra, também, que os governos do Partido dos Trabalhadores (no caso, Lula) só interferiram na economia para enfrentar, principalmente, a crise financeira, em 2008. Porém, um governo pós-keynesiano não intervém na economia apenas na crise, retirando-se assim que esta é contida. De modo similar, e com base no pensamento pós-keynesiano, um governo não deve intervir apenas no curto prazo, como defendem alguns economistas neoclássicos, pois “uma socialização ampla dos investimentos” (no sentido de que o investimento público, juntamente com o setor privado, é importante em todas as épocas) é fundamental para promover um crescimento sustentável.

Assim, depois de uma conceitualização da política fiscal no pensamento pós-keynesiano, além de observações cuidadosas sobre a política fiscal nos doze primeiros anos de governo do PT, refutamos a hipótese levantada no início deste texto, na qual supomos que a política fiscal implantada entre os anos de 2003 até 2014 (governos Lula e Dilma) foi de característica pós-keynesiana. Para que um governo seja considerado pós-keynesiano, é preciso que o mesmo se concentre no

setor produtivo, ou seja, que adote políticas macroeconômicas, sobretudo fiscais, com foco nos investimentos produtivos, tanto em épocas de crise, para gerar um efeito multiplicador na economia, quanto em épocas de prosperidade, para acionar o efeito estabilizador e, assim, evitar uma nova “grande” crise. É necessário quebrar o papel hegemônico do capital financeiro, que insiste em conduzir os recursos para a especulação, atividade econômica antissocial, que não cria nem bens nem empregos. Além do mais, em tempos de “paz econômica”, é preciso que o governo adote uma política tributária progressiva, mais democrática e justa, para redistribuir melhor a renda e, conseqüentemente, aumentar a demanda agregada interna.

## REFERÊNCIAS

ANDERSON, P. Balanço do neoliberalismo. *In*: SADER, E.; GENTILI, P. **Pós-neoliberalismo**: as políticas sociais e o Estado democrático de direito. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995.

ARAÚJO, V. L.; GENTIL, D. L. Avanços, recuos, acertos e erros: uma análise da resposta da política econômica brasileira à crise financeira internacional. **Textos para Discussão**, Rio de Janeiro: IPEA, p. 1-37, 2011.

BARBOSA, N. Dez Anos de Política Econômica. *In*: SADER, E. **10 Anos de Governos Pós-Neoliberais no Brasil**: Lula e Dilma. São Paulo: Boitempo; Rio de Janeiro: FLACSO Brasil, 2013. p. 69-102.

BARBOSA, Nelson; SOUZA, José Antonio Pereira. **A inflexão do Governo Lula**: política econômica, crescimento e distribuição de renda. 2010. p. 1-42. Disponível em: <http://nodocuments.files.wordpress.com/2010/03/barbosa-nelson-souza-jose-antonio-pereira-de-a-inflexão-do-governo-lula-política-econômica-crescimento-e-distribuição-de-renda.pdf>. Acesso em: 10 dez. 2015.

BATISTA, P. N. **O consenso de Washington**. A visão neoliberal, 1994. Disponível em: [www.fau.usp.br/cursos/graduacao/arq\\_urbanismo/disciplinas/aup0270/4dossie/nogueira94/nog94-cons-washn.pdf](http://www.fau.usp.br/cursos/graduacao/arq_urbanismo/disciplinas/aup0270/4dossie/nogueira94/nog94-cons-washn.pdf). Acesso em: 10 jan. 2014.

BAUMANN, R.; ARAÚJO, R.; FERREIRA, J. As relações comerciais do Brasil com os demais BRICs. *In*: BAUMANN, R. (org.). **O Brasil e os demais BRICs: comércio e política**. Brasília: CEPAL/IPEA, 2010.

BRESSER-PEREIRA, L. C. O Governo Dilma frente ao “tripé macroeconômico” e à direita liberal e dependente. **Revista Novos Estudos**, São Paulo, n. 95, p. 5-15, mar. 2013.

CAMÕES, L. V. **200 Sonetos**. Porto Alegre: L&PM, 1998.

CAMPELLO, T. Uma década derrubando mitos e superando expectativas. *In*: CAMPELLO, T.; NERI, M. C. (org.). **Bolsa Família: uma década de inclusão e cidadania**. Brasília: IPEA, 2013. p. 15-24.

CARVALHO, E. Hayek e Friedman e as origens do neoliberalismo. **Dimensões**, n. 11, 2000.

CARVALHO, F. C. Stabilizing an Unstable Economy. **Pesquisa e Planejamento Econômico: Resenha Bibliográfica 2**. Rio de Janeiro. Vol. 17, n. 1, p. 257-264, abril de 1987.

\_\_\_\_\_. Keynes e o Longo Período. *In*: LIMA, G. T.; SICSÚ, J. **Macroeconomia do emprego e da renda: Keynes e o Keynesianismo**. Barueri, SP. Manole, p. 29-59, 2003.

\_\_\_\_\_. FHC, Lula e a desconstrução da esquerda. *In*: PAULA; J. A. **Adeus ao desenvolvimento: a opção do governo Lula**. Belo Horizonte: Autêntica, 2005. p. 93-103.

\_\_\_\_\_. Equilíbrio fiscal e política econômica keynesiana. **Revista Análise Econômica**, Porto Alegre, ano 26, n. 50, p. 7-25, set. 2008.



CORRÊA, V. P. Mudanças de cenário, crescimento distributivo e arrocho fiscal: inconsistências desta equação. **Revista Política Social e Desenvolvimento**, São Paulo, ano 3, p. 18-25, jan. 2015.

COTTA, T. C.; PAIVA, L. H. O Programa Bolsa Família e a proteção social no Brasil. *In*: CASTRO, J. A; MODESTO, L. **Bolsa Família: avanços e desafios**. Brasília: IPEA, 2010.

CURADO, M.; NASCIMENTO, G. M. O governo Dilma: da euforia ao desencanto. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, v. 36, n. 128, p. 33-48, jan./jun. 2015.

DATHEIN, R. **Uma Introdução à Teoria Pós-keynesiana**. Porto Alegre: UFRGS, p. 14, abril de 2002.

DAVIDSON, P. Colocando as evidências em ordem. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, ano 17, n. 2, suplemento, p. 7-41, 1996.

\_\_\_\_\_. Resgatando a Revolução Keynesiana. *In*: LIMA, Gilberto Tadeu; SICSÚ, João. **Macroeconomia do Emprego e da Renda: Keynes e o Keynesianismo**. Barueri, SP. Manole, 2003. p. 3-28.

FERNANDES, C. B. S. **O comportamento da política fiscal: de 1990 aos anos recentes**. Disponível em: <http://www.fipe.org.br/Content/downloads/publicacoes/bif/2015/17-24-carl.pdf>. Acesso em: 16 ago. 2015.

FERRARI FILHO, F. Keynesianos, Monetaristas, Novos-Clássicos e Novos-Keynesianos: Uma Leitura Pós-Keynesiana. *In*: LIMA, G. T.; SICSÚ, J. **Macroeconomia do Emprego e da Renda: Keynes e o Keynesianismo**. Barueri, SP: Manole, p. 273-298, 2003.

FILGUEIRAS, L. *et al.* Modelo liberal-periférico e bloco de poder: política e dinâmica macroeconômica nos governos Lula. *In*: MAGALHÃES, João Paulo de Almeida. **Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico 2003-2010**. Rio de Janeiro: Garamond, 2010. p. 35-70.

GALHARDO, Ricardo. Lula: crise é tsunami nos EUA e, se chegar ao Brasil, será “marolinha”. [Entrevista cedida a] Ricardo Galhardo. **O Globo**, 04 de outubro de 2008. Disponível em: <http://oglobo.globo.com/economia/lula-crise-tsunami-nos-eua-se-chegar-ao-brasil-sera-marolinha-3827410>. Acesso em: 26 set. 2015.

GARCIA, M. A. Dez anos de política externa. In: SADER, E. (org.). **10 Anos de Governos Pós-Neoliberais no Brasil: Lula e Dilma**. São Paulo: Boitempo/FLACSO Brasil, 2013.

GENTIL, D. L. **A Contra-reforma da Previdência**. 3º Curso CNTU. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, p. 1-37, 21 de jan. de 2016.

GENTIL, D. L.; HERMANN, J. A política fiscal do primeiro governo Dilma Rousseff: ortodoxia e retrocesso. **Seminário de Pesquisa**. Rio de Janeiro: UFRJ, p. 19, 17 de nov. de 2015.

GIAMBIAGI, F. A política fiscal do governo Lula em perspectiva histórica: qual é o limite para o aumento do gasto público? **Planejamento e Políticas Públicas**, São Paulo, n. 27, p. 5-60, jun./dez. 2004.

GOBETTI, S. W.; AMADO, A. M. Ajuste fiscal no Brasil: algumas considerações de caráter pós-keynesiano. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 31, n. 1, p. 139-159, jan./mar. 2011.

GONÇALVES, R. **Desenvolvimento às avessas: verdade, má-fé e ilusão no atual modelo brasileiro de desenvolvimento**. Rio de Janeiro: LTC, 2014.

GUIOT, A. P. **Um “moderno Príncipe” para a burguesia brasileira: o PSDB (1988-2002)**. 2006. Dissertação (Mestrado em História) – Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2006.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). **Brasil em desenvolvimento: estado, planejamento e políticas públicas**. Brasília: IPEA, 2010. v. 1.

KEYNES, J. M. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. 4ª Tiragem. São Paulo: Atlas, 1992.

\_\_\_\_\_. **John Maynard Keynes**. Organizado por Tomás Szmrecsányi. Tradução de Mirian Moreira Leite. 2. ed. São Paulo: Ática, 1984.

KREGEL, J. Existem alternativas para as estratégias de desenvolvimento na América Latina? *In*: SEMINÁRIO SOBRE DESENVOLVIMENTO: UM DEBATE A PARTIR DA AGENDA NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO (AND), 2006, Brasília-DF. **Anais** [...]. Brasília, DF, p. 1-29, 22 de março de 2006.

\_\_\_\_\_. Notas Sobre os “padrões” na obra de Keynes. *In*: LIMA, Gilberto Tadeu; SICSÚ, João. **Macroeconomia do Emprego e da Renda**: Keynes e o Keynesianismo. Barueri, SP: Manole, 2003. p. 61-75.

LESSA, C.; FIORI, J. L. **Relendo a política econômica**: as falácias do nacionalismo popular do segundo Vargas. *Texto para Discussão n. 30*, Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, out. 1983.

LOPES, M. L. M. **O predomínio da política monetária sobre a política fiscal**: uma crítica pós-keynesiana. Tópicos Especiais de Finanças Públicas. XIV Prêmio Tesouro Nacional. Brasília, 2009.

LOPREATO, F. L. C. **Caminhos da política fiscal do Brasil**. São Paulo: Editora UNESP, 2013.

LOUREIRO, M. R. Instituições, política e ajuste fiscal: o Brasil em perspectiva comparada. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 16, n. 47, out. 2001.

LOURENÇO, A. L. C. O pensamento de Hyman P. Minsky: alterações de percurso e atualidade. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 15, n. 3, p. 445-474, dez. 2006.

MAGALHÃES, J. P. de A. Estratégias e modelos de desenvolvimento. *In*: \_\_\_\_\_. **Os Anos Lula**: contribuições para um balanço crítico 2003-2010. Rio de Janeiro: Garamond, 2010. p. 19-34.

MINSKY, H. **Estabilizando uma economia instável**. Osasco, SP: Novo Século Editora, 2009.

MOLLO, M. de L. R. A questão da austeridade na política econômica. *In*: BELLUZZO, L. G. de M.; BASTOS, P. P. Z. **Austeridade pra quem?** Balanço e perspectiva do governo Dilma Rousseff. São Paulo: Carta Maior; Fundação, 2015. p. 83-88.

\_\_\_\_\_. Ortodoxia e heterodoxia monetárias: a questão da neutralidade da moeda. **Revista de Economia Política**, v. 24, n. 3, p. 95, 2004.

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

NUNES, F. Política de Dilma é criticada até por pós-keynesianos. **Brasil Econômico**, p. 4, fev. 2014.

O GLOBO. Editorial. 20 de julho de 2013. O fracasso da ‘nova matriz econômica’. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/opinia/o-fracasso-da-nova-matriz-economica-9105558>. Acesso em: 23 agosto 2018.

OREIRO, J. L. *et al.* Controle da dívida líquida e política fiscal: uma alternativa para um crescimento auto-sustentado da economia brasileira. *In*: SICSÚ, João; OREIRO, José Luís; PAULA, L. F. (org.). **Agenda Brasil**: políticas econômicas para o crescimento com estabilidade de preços. Barueri/SP: Manole, 2004.

OREIRO, J. L. Do tripé macroeconômico ao fracasso da nova matriz: a evolução do regime de política macroeconômica no Brasil (1999-2014). **Revista Politika**, p. 1-22, 2015.

\_\_\_\_\_. Flexibilidade salarial, equilíbrio com desemprego e desemprego de desequilíbrio. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, v. 51, n. 3, p. 347-378, jul./set. 1997.

POCHMANN, M. Políticas públicas e situação social na primeira década do século XXI. *In*: SADER, Emir. (org). **10 Anos de Governos Pós-Neoliberais no Brasil: Lula e Dilma**. São Paulo: Boitempo/ FLACSO Brasil, 2013.

ROBINSON, J. **O que aconteceu à Revolução Keynesiana**. Ensaios Sobre John Maynard Keynes. Coordenado por Milo Keynes. Tradução de José Fernandes Dias. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

ROSSI, P.; BIANCARELLI, A. Do industrialismo ao financismo. **Revista Política Social e Desenvolvimento**, São Paulo, ano 3, p. 14-17, jan. 2015.

SADER, E. A construção da hegemonia pós-neoliberal. *In*: \_\_\_\_\_. (org). **10 Anos de Governos Pós-Neoliberais no Brasil: Lula e Dilma**. São Paulo: Boitempo/FLACSO Brasil, 2013.

SANDRONI, P. (org). **Novíssimo dicionário de economia**. São Paulo: Editora Best Seller, 1999.

SERRANO, F.; SUMMA, R. Demanda agregada e a desaceleração do crescimento econômico brasileiro de 2011 a 2014. **Center for Economic and Policy Research-CEPR**, Washington, DC. Traduzido por Marina Terra, p. 44, agosto de 2015.

SICSÚ, J. Políticas não-monetárias de controles da inflação: uma proposta pós-keynesiana. **Revista Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 21, n. 39, p. 24, mar. 2003.

\_\_\_\_\_. PAC: quatro anos depois o governo tenta mudar o rumo. *In*: SICSÚ, João. **Arrecadação (de onde vem?) e gastos públicos (para onde vão?)**. São Paulo: Boitempo, 2007. p. 93-98.

\_\_\_\_\_. **Dez anos que abalaram o Brasil**. E o futuro? São Paulo: Geração Editorial, 2013.

\_\_\_\_\_. De Levy a Barbosa, o que (não) mudou. **Carta Capital**, São Paulo, p. 5, 1º de mar. de 2016. Disponível em: [www.cartacapital.com.br](http://www.cartacapital.com.br). Acesso em: 1º mar. 2016.

\_\_\_\_\_; MARINGONI, G. Avaliando o desempenho do PT e do governo Lula: quem perdeu? Quem ganhou? *In*: PAULA; J. A. **Adeus ao desenvolvimento**: a opção do governo Lula. Belo Horizonte: Autêntica, 2005. p. 105-122.

SILVA, J. A. A questão da desindustrialização no Brasil. **Revista Economia e Tecnologia**, Curitiba, v. 10, n. 1, p. 45-75, jan./mar. 2014.

SILVA, L. I. L. **Carta ao Povo Brasileiro**. Resoluções de Encontros e Congressos e Programas de Governo: Partido dos Trabalhadores. São Paulo, p. 04, 22 de junho de 2002. Disponível em: <http://www.fpabramo.org.br/uploads/cartaaopovobrasileiro.pdf>. Acesso em: 11 set. 2015.

SILVA, M. L. F. Plano Real e âncora cambial. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 22, n. 3, p. 3-24, jul./set. 2002.

SINGER, P. Políticas sociais e econômicas do governo Lula. In: PAULA; João Antônio. **Adeus ao desenvolvimento**: a opção do governo Lula. Belo Horizonte: Autêntica, p. 171-178, 2005.

TERRA, F.; FERRARI FILHO, F. As políticas fiscal e monetária em Keynes: reflexões para a economia brasileira no período pós-Plano Real. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO KEYNESIANA BRASILEIRA, 3., 2010, São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo: AKB, ago. 2010. p. 11-13.

\_\_\_\_\_. As disfunções do capitalismo na visão de Keynes e suas proposições reformistas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 15, n. 2, p. 271-295, maio/ago. 2011.

\_\_\_\_\_. As políticas econômicas em Keynes: reflexões para a economia brasileira no período 1995-2011. *In*: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA ANPEC – ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS CENTROS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA, Natal. **Anais [...]**. Natal, 2014. p. 1-19.

TRISTÃO, E. A opção neoliberal do primeiro mandato do governo Lula. **Ser Social**, Brasília, v. 13, n. 28, p. 104-128, jan./jun. 2011.

**SEÇÃO III**

**TRABALHO, GÊNERO E  
PRODUÇÃO CIENTÍFICA**

# CAPÍTULO 5

## INDÚSTRIA E EMPREGO NA BAHIA NO PERÍODO 2004-2010

Ricardo Léo Santos Barreto  
Marcos A. Tavares Soares

### INTRODUÇÃO

A estrutura econômica baiana, até o início do século XX, esteve voltada para a agroexportação, com destaque para a agroindústria do açúcar. Em decorrência da queda na demanda por produtos primários e em função do baixo dinamismo, especialmente no primeiro quartel do século XX, a economia do estado passou por um período de estagnação, apresentando grandes dificuldades em industrializar-se. Foi a partir do terceiro quartel do século XX, com o petróleo, que uma nova dinâmica ocorreu na economia baiana, por meio da implantação da Refinaria Landulpho Alves, na década de 1950, e instalação, nas décadas seguintes, 1960 e 1970, do Centro Industrial de Aratu (CIA) e do Complexo Petroquímico de Camaçari.

Assim, o processo de industrialização baiano se desenvolve orientado para bens intermediários, a fim de atender o mercado interno brasileiro. Nas décadas de 1980 e 1990, em que o estado alcança maior autonomia sobre arrecadação de impostos, tem início a política de incentivos fiscais, com desconto no ICMS, no intuito de atrair empresas para o estado.

O presente trabalho tem como objetivo, portanto, investigar o desempenho do setor industrial na Bahia para a geração de emprego formal no período 2004-2010. Busca-se, assim, analisar a dinâmica da indústria baiana, sua importância no PIB estadual, sua evolução em valor da produção, sua estrutura, e as implicações de eventuais programas de governos que visavam estimular o setor industrial baiano e a geração de novos postos de trabalho.



Para tanto, serão utilizados os dados de instituições brasileiras oficiais, como o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a base de dados do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) – Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), Cadastro Geral de Empregos e Desempregos (CAGED) –, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI), além de consulta à bibliografia específica. Com base nos dados, analisa-se o desempenho da indústria baiana na geração de emprego, na renda média do trabalho, ocupação por setor e subsetor.

O capítulo, além desta introdução e das considerações finais, é composto de seis seções. Na primeira seção, intitulada “Política de atração de empresas para a Bahia”, são analisados os dados referentes aos investimentos e aos empregos diretos gerados por atividades econômicas no período 2000-2009; na segunda seção “A importância econômica do setor industrial na Bahia 2004 a 2010”, são apresentados dados sobre a participação da indústria no PIB estadual em comparação com demais setores e a estrutura do setor industrial baiano; na terceira seção, sob o título “Emprego Formal na Bahia de 2004 a 2010”, são analisados os dados referentes ao emprego formal na Bahia, com destaque para a participação do emprego industrial; na quarta seção, nomeada “Centralização e descentralização na indústria da Bahia”, busca-se compreender o processo de centralização/descentralização da indústria e o seu rebatimento no emprego formal; na quinta seção, com o título “comparação do setor industrial do estado da Bahia e de Pernambuco”, foca-se a análise na comparação do comportamento do emprego industrial e do valor bruto da produção industrial nos estados da Bahia e Pernambuco. Na sexta seção, intitulada “Renda média”, centra-se a análise no comportamento da renda média dos trabalhadores empregados no setor industrial nos estados selecionados e também nos subsetores da indústria baiana; e, por fim, seguem-se as considerações finais.

## 1 POLÍTICA DE ATRAÇÃO DE EMPRESAS PARA A BAHIA

Na década de 2000, o governo do estado da Bahia implementa programas que tinham como objetivo atrair investimentos para o setor industrial, de modo a desconcentrar, diversificar e interiorizar a indústria baiana. Nessa perspectiva, destaca-se o Programa de Desenvolvimento Industrial e de Integração Econômica do Estado da Bahia (DESENVOLVE), criado em 2001 e regulamentado no ano de 2002. Este programa era diferente dos que foram lançados anteriormente e tinha como objetivo, segundo Pessoti (2008, p. 156), “complementar e diversificar a matriz industrial e agroindustrial do estado, integrando territorialmente o estado e especializando a geração de emprego e renda”. Para Pessoti (2008, p. 157),

O Desenvolve foi assim acoplado a uma visão de longo prazo inserindo-se no planejamento estratégico do governo do estado da Bahia como um mecanismo capaz de aumentar a competitividade empresarial, o aporte de tecnologia e melhoramentos na deficiente infraestrutura estadual. A ideia traçada pelo planejamento governamental era, em um horizonte de 20 anos, tornar a Bahia socialmente justa e coesa, economicamente diversificada e competitiva, especialmente integrada e ambientalmente limpa.

Desse modo, o DESENVOLVE consistia em um programa com perspectiva de longo prazo, que por meio de incentivos fiscais procurava dinamizar o parque industrial. Nesse sentido, buscava modernizar o parque industrial e atrair a instalação de novas empresas, bem como incentivar a geração de emprego. Uderman (2008) apresenta alguns resultados que contribuem para a discussão:

Até o final do primeiro semestre de 2006, contabilizavam-se 409 projetos com protocolos de intenção assinados no âmbito do DESENVOLVE, perfazendo um total superior a

R\$ 18 bilhões em investimentos. Esses projetos, entretanto, permaneciam concentrados na RMS, que respondia por 58% do total de protocolos assinados e dos valores a serem aplicados. A relação entre o total de recursos a serem investidos e o volume de empregos diretos previstos mostrava-se também elevada, sugerindo a propensão a um alto grau de intensidade em capital dos projetos incentivados (UDERMAN, 2008, p. 194).

Assim, passados quatro anos da regulamentação do DESENVOLVE, um dos principais objetivos do programa o de diversificar e integrar o estado não estava sendo concretizado, como evidencia Uderman (2008). É certo que a problemática da concentração na região metropolitana de Salvador (RMS) persistia, porém, é importante salientar o alto número de projetos e de investimentos que o programa incentivou e também o volume de empregos gerados. A persistente e histórica centralização dos investimentos na RMS evidencia possível falta de infraestrutura no interior, como estradas e rodagens em mau estado de conservação, ausência de estrutura portuária ou em má condição para atracamento, dentre outros fatores.

A Tabela 1, a seguir, apresenta os investimentos no setor industrial da Bahia, a quantidade de empresas e de empregos diretos por atividade econômica nos anos 2000 a 2009. Destaca-se para o volume de investimento de alguns setores, como papel e celulose R\$ 19.185.031.499,00 bilhões, produtos químicos com 120 empresas e investimentos de R\$ 7.225.023.663,00 bilhões no período.

**Tabela 1** – Investimentos industriais realizados no estado da Bahia por atividade econômica período de 2000 a 2009

(continua)

Atividade Econômica	Volume (R\$ 1,00)	Empresas	Emprego Direto
Agroindústria	5.041.000	1	30
Alimentos e Bebidas	2.251.095.095	136	29.724
Artefatos de Couro e Calçados	871.283.252	80	41.419
Borracha e Plástico	2.061.448.844	108	12.022

*(conclusão)*

<b>Atividade Econômica</b>	<b>Volume (R\$ 1,00)</b>	<b>Empresas</b>	<b>Emprego Direto</b>
Construção	807.000.000	4	1.800
Edição, impressões e gravações.	8.500.000	1	56
Eletricidade, gás e água quente.	1.551.086.000	7	343
Equipamentos médicos, ópticos, automação precisão.	35.446.491	8	1.685
Ext. de Minerais não metálicos.	20.000.000	1	20
Ext. de Petróleo e Serviços Correlatos.	93.400.000	2	-
Fab. e montagem de Veículos Automotores	3.515.000.000	1	8.000
Fumo	13.974.260	3	280
Maq. Escritório e Equipamentos Informática.	159.386.308	52	3.136
Maq. Aparelhos e Materiais Elétricos.	59.720.000	5	880
Maq. e Equipamentos	436.246.586	21	3.546
Mat. Eletrônicos e equipamentos de comunicações.	169.685.470	23	4.866
Metalurgia básica	891.064.463	18	1.594
Minerais não metálicos	628.142.599	40	5.627
Móveis e industriais diversas	338.336.756	34	11.512
Outros	2.480.000	1	52
Outros equipamentos de transportes	16.940.370	12	587
Papel e celulose	19.185.031.499	28	14.411
Peças e acessórios de veículos automotores	463.079.726	19	2.414
Pesca aquicultura	45.500.000	2	3.100
Petróleo e derivados	25.034.860	6	418
Produtos de madeira	459.175.484	6	399
Produtos de metal - exclusive maq. e equipamentos	463.710.423	25	1.720
Produtos químicos	7.225.023.663	120	6.759
Reciclagem	38.154.500	8	313
Têxtil	779.294.742	33	6.077
Vestário e acessórios	91.883.339	13	3.892
<b>TOTAL</b>	<b>42.711.165.710</b>	<b>818</b>	<b>166.682</b>

Fonte: SICM (*apud* PESSOTI, 2010, p. 184).

A respeito do indicador do emprego direto, destacam-se os seguintes setores intensivos em mão de obra: o setor de artefatos de couro e calçados, com 41.419 mil empregos diretos e com investimento de R\$ 812.768.904, sendo este investimento considerado modesto quando comparado com outros setores da indústria; o setor de alimentos e bebidas com 29.724 mil empregos e investimento de R\$ 2.251.095.095. Dentre os setores mais intensivos em capital, destaca-se o de Papel e celulose, com investimento de R\$ 19.185.031.499,00 bilhões e 14.411 empregos gerados.

De acordo com a tabela anterior, oito atividades econômicas são responsáveis pela geração de 77,9% do emprego industrial, sendo a seguinte ordem de importância quanto à geração de emprego: artefatos e calçados respondendo a 24,8% do emprego gerado; alimentos e bebidas com 17,8%; papel e celulose com 8,6%; borracha e plástico com 7,2%; móveis e indústrias diversas com 6,9%; fabricação e montagem de veículos automotores com 4,8%; produtos químicos com 4,1%; e têxtil com 3,6%.

Sobre os investimentos na economia baiana nos primeiros anos do século XXI, Azevedo (2015) assim afirma:

Mudanças importantes começam a ocorrer também na economia, no início do novo século, com uma maior diversificação dos setores que recebem investimentos. Os novos investimentos foram destinados, principalmente, para empreendimentos fora dos setores tradicionais que movimentavam a economia baiana no século XX. Entre 2000 e 2005 foram feitos os investimentos da Ford, Veracel Celulose e Monsanto, entre outros [...] (AZEVEDO, 2015, p. 138).

A Bahia teve, nesse período, várias empresas que se instalaram e trouxeram investimentos significativos para o estado, as quais contribuíram para a geração de milhares de empregos diretos. Como afirma Azevedo (2015, p. 137): “com a crescente nesse período, os setores automobilísticos, papel e celulose, calçadista, dentre outros foram atraídos e contribuíram para ampliar o rol de mercadorias”.

Já no ano de 2007, com a mudança política no estado, quando o Partido dos Trabalhadores, que era oposição ao governo anterior, ganha as eleições, a Bahia experimenta uma nova dinâmica dos investimentos, conforme destacam Pessoti, B. C. e Pessoti, G. C. (2010, p. 40): “no lugar das políticas de atração de investimentos industriais o mote central do novo governo era promover maior integração territorial do estado, a partir do alinhamento com o governo federal, [...]”. Nesse sentido, aproveitando que o governo federal também era governado pelo mesmo partido político, buscou-se incentivar as obras em infraestrutura e melhorar a logística como forma de integrar as regiões e aumentar o desenvolvimento da economia baiana. Nas palavras dos autores:

Em 2007, a economia baiana apresentou uma expansão real de 4,5% no Produto Interno Bruto. Esse desempenho foi reflexo dos bons resultados verificados em setores que tradicionalmente empregam grandes volumes de trabalhadores, entre os quais estão a Construção Civil e o Comércio que se expandiram 6% e 11%, respectivamente. Em valores correntes, o PIB baiano atingiu as cifras dos R\$ 109,7 bilhões, representando, aproximadamente 4,3% do PIB do Brasil. A expansão na indústria de transformação alcançou aproximadamente 2,7% em 2007 e freou o desempenho do PIB, uma vez que este segmento representa aproximadamente 16,1% da estrutura produtiva do estado (PESSOTI, B. C.; PESSOTI, G. C., 2010, p. 40).

Para Pessoti, B. C. e Pessoti, G. C. (2010), a Bahia teve um desempenho significativo nos resultados da economia no ano de 2007, no entanto, o desempenho da indústria de transformação foi apenas satisfatória o que motivou o lançamento do programa Acelera Bahia (criado em 2008) pelo governo Jaques Wagner que tinha as mesmas características dos programas anteriores, com o diferencial de incentivar a compra de mercadoria nas micro e pequenas empresas do estado, uma vez que com a concessão de crédito presumido o governo buscava incentivar o crescimento das micro e pequenas empresas e a integração do setor industrial.

Além da contribuição dos programas estaduais de incentivo à indústria baiana no período analisado, de 2004 a 2010, entende-se, neste estudo, que o desempenho da economia brasileira também foi um fator importante para compreensão do comportamento da economia baiana. A economia brasileira apresentou uma forte recuperação depois da crise cambial de 1999. Entre os anos de 2000 e 2003, a expansão do produto alcançou um crescimento médio de 2,5%; já no período 2004 a 2010 a média foi de 4,5%, apesar da grande crise mundial de 2008/2009.

Assim, a partir de 2004, observa-se o significativo crescimento da economia baiana em paralelo à expansão do produto brasileiro. Esta expansão do produto foi puxada pelo aumento no consumo das famílias e do governo, associados à elevação dos investimentos em infraestrutura e aumento dos gastos sociais. A intensificação da política de valorização do salário mínimo permitiu ganho real no rendimento na ordem de 39,5%, contribuindo, também, para o aumento da renda real das famílias.

Após a eclosão da crise econômica de 2008, o governo federal adotou políticas anticíclicas, como a redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e estímulo à expansão do crédito bancário, medidas que visavam manter o emprego e o crescimento do PIB. Estas políticas, ao diminuírem os impactos da crise mundial no Brasil, permitiram que a economia brasileira e também a economia baiana alcançassem saldos positivos na geração de emprego formal, conforme apresenta a Tabela 2, a seguir.

**Tabela 2 – Bahia: Produto Interno Bruto Estadual, per capita e a participação com relação ao PIB nacional**

Ano	PIB Total (Valores Correntes - R\$ Milhão)	Taxa de crescimento do PIB Estadual (%)	Taxa do PIB Per Capita (%)	Participação no PIB nacional (%)
2004	77.932	9,4	7,6	4,1
2005	88.292	4,1	3,2	4,2
2006	95.348	3,0	2,0	4,1
2007	109.330	4,9	3,9	4,1
2008	121.667	5,1	2,1	4,0
2009	137.942	-0,3	-1,2	4,2
2010	154.420	6,1	10,3	4,1

Fonte: IBGE (2010).

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a taxa de crescimento do PIB Estadual no ano de 2004 foi de 9,4%, índice que permitiu à economia da Bahia responder por 4,1% no PIB do Brasil. Verifica-se, de acordo com a tabela anterior, que o ano de 2009 foi um ano ruim tanto para economia brasileira como para a economia baiana, o que pode se explicar devido à crise financeira mundial de 2008. Já no ano de 2010, o Estado se mantém como a sexta economia do país, com 4,1% em participação no PIB nacional. Na seção seguinte será abordada a importância do setor industrial na Bahia.

## 2 A IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DO SETOR INDUSTRIAL NA BAHIA 2004 A 2010

Nesta seção será apresentada a evolução do setor industrial na economia da Bahia no período supracitado. De 2004 a 2010, embora os diferentes governos buscassem a expansão da indústria baiana, o que se verificou foi praticamente a não alteração da sua participação no PIB baiano, ao mesmo tempo em que o setor agropecuário perdeu importância (Tabela 3). Assim, é razoável afirmar que se não houvesse



políticas estaduais de apoio à indústria muito possivelmente esta perderia participação no PIB estadual.

**Tabela 3** – Bahia: participação dos setores econômicos no PIB a preços básicos, 2004-2010

Ano	Agropecuária	Indústria	Serviços	Total
2004	10,8%	30,7%	58,5%	100%
2005	8,6%	32,2%	59,2%	100%
2006	7,9%	30,6%	61,5%	100%
2007	8,6%	28,2%	63,2%	100%
2008	8,5%	28,1%	63,4%	100%
2009	7,7%	28,7%	63,6%	100%
2010	7,2%	30,3%	62,5%	100%

Fonte: IBGE (2016).

É importante ressaltar como estava distribuída a estrutura da economia baiana no período analisado (2004 a 2010). De acordo com a tabela 3, anterior, constata-se que o setor com maior participação no PIB baiano é o setor de serviços, este respondia por 62,5% do total em 2010, visto que sua participação cresceu quatro pontos percentuais, ao sair de 58,5%, em 2004, para 62,5%, em 2010. O setor industrial aparece como o segundo mais importante, apesar de perder participação, no período, na ordem de 0,4 pontos percentuais.

No entanto, o setor industrial, depois de cair para 28,1% em 2008, recupera-se e alcança 30,3% de participação no ano de 2010, o que pode ser explicado devido à queda nos preços das *commodities* e em função das políticas implementadas pelo governo federal de incentivos à produção industrial, como a redução do IPI, para evitar o agravamento da crise mundial que teve início em 2008. O terceiro ramo de atividade econômica é o agropecuário, o qual apresentou em 2004 sua maior participação no início da série estudada com 10,8%, apresentando diminuição durante os anos seguintes, chegando em 2010 com participação no PIB na ordem de 7,2%. A Tabela 4, a seguir, apresenta dados referentes à estrutura do setor industrial baiano relacionada ao PIB, no período verificado nesta pesquisa.

**Tabela 4 – Estrutura do setor industrial da Bahia na participação no PIB 2004-2010**

Atividades	Indústria de transformação	Indústria da construção	Eletricidade e gás, água, esgoto, atividades de gestão de resíduos e descontaminação	Indústria extrativa	Total (%)
2004	46,0	24,8	17,9	11,3	100
2005	51,3	20,4	17,2	11,0	100
2006	45,8	24,2	16,8	13,2	100
2007	45,6	23,6	17,7	13,1	100
2008	42,7	25,1	17,4	14,9	100
2009	53,1	27,1	12,6	7,1	100
2010	46,4	29,8	13,7	10,1	100

Fonte: IBGE (*apud* SEI, 2011).

Na Tabela 4, observa-se que no setor industrial da Bahia a maior participação no período analisado foi da indústria de transformação, a qual ultrapassou em dois anos, 2005 e 2009, o percentual de 50% de contribuição na formação do produto do setor industrial no Estado. A indústria da construção tem uma média de 25%, chegando em 2010 com 29,8%. Esse crescimento significativo deve-se em larga medida aos incentivos creditícios ao setor da construção civil e às famílias, como o “Programa Minha Casa Minha Vida” do governo federal. Já a indústria extrativa, em função da crise de 2008/2009, sofreu uma forte diminuição, caindo pela metade no ano de 2009 ao chegar a 7,1%, e se recupera em 2010 atingindo 10,1%.

### 3 EMPREGO FORMAL NA BAHIA DE 2004 A 2010

A seção anterior apresentou a evolução da participação da indústria baiana na composição do PIB para o período 2004 a 2010. Também foi analisada a evolução da indústria de transformação na estrutura industrial baiana, quando foi possível verificar que esta, a indústria de

transformação, apesar das flutuações, manteve sua importância no setor secundário da Bahia. Assim, neste tópico, será analisada a participação da indústria na geração de emprego formal nos sete anos supracitados. Para tanto, serão utilizados os dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) e do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), ambos do Ministério do Trabalho; do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE); do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA); e da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI).

Antes de analisar os dados referentes ao objeto desta investigação, que é a dinâmica do emprego formal na indústria no período 2004-2010, vale destacar que nos anos de 1990 o emprego perdeu participação tanto na indústria quanto na construção civil no mercado de trabalho baiano. Durante toda a década de 1990 a indústria perdeu participação no que se refere ao emprego formal em termos relativos e absolutos, saindo de 14,1% em 1990 passando para 12,6 % em 1995 e chegando ao final da década, em 1999, respondendo por, apenas, 10% do emprego formal na Bahia. O mesmo movimento é observado para os empregos na construção civil que sai de 7,3% em 1990 e chega ao final da década respondendo por apenas 5,2% do total de empregados.

O emprego formal cresce nos setores do comércio, serviços e na agropecuária. Estes setores chegaram ao final da década de 1990, cada um, respondendo por 16,6%, 62,8% e 4,6%, respectivamente. Assim, o setor de serviço aumentou sua participação em 0,9%; o comércio em 1,7%; e a agropecuária em 2,8%, sendo este o setor que teve o maior aumento de participação no emprego formal no mercado de trabalho baiano.

Desta forma, na década de 1990 o emprego na indústria baiana, além de perder participação, também sofreu redução em números absolutos de aproximadamente 13 mil postos de trabalho formais, uma vez que no início da década eram registrados 123.878 postos de

trabalho formais contra 110.954 mil postos de trabalho registrados em 1999. Ademais, essa perda de emprego industrial ocorreu mesmo com iniciativas do governo estadual que buscava estimular a vinda de empresas para o estado por meio de incentivos fiscais. Nesse sentido, em 1991 foi lançado o Programa de Promoção do Desenvolvimento da Bahia (PROBAHIA), cujo objetivo era, dentre outros, gerar emprego de forma descentralizada.

Assim, mesmo existindo iniciativas dos governos do estado da Bahia no sentido de dinamizar a indústria e o emprego no setor, os resultados não foram dos melhores. Muito do ocorrido aqui na Bahia também se via em outros estados brasileiros e essa dinâmica econômica nacional resultava do baixo crescimento econômico brasileiro e do forte processo de abertura comercial e financeira, e, mais tarde, a partir de 1995, somou-se a estes fatores a sobrevalorização da moeda nacional, a qual penalizou ainda mais a produção industrial no Brasil até, pelo menos, a crise cambial de 1999.

A partir daí, já com a moeda nacional desvalorizada, o Real, a produção brasileira ganha competitividade no mercado mundial via preços e passa a exportar mais e também a ganhar mercado na economia doméstica. Esses movimentos mais gerais da economia brasileira associados às políticas estaduais permitirão a recuperação do emprego formal na Bahia, especialmente na indústria, como será demonstrado nas tabelas seguintes.

Com base nos dados, é possível observar que a evolução do emprego industrial na Bahia foi positiva para o período analisado. Quando são examinados outros cinco Estados da federação (Tabela 5), constata-se que apenas na Bahia o setor industrial aumentou sua participação no emprego formal.

Como pode-se observar na Tabela 5, a participação do emprego formal do setor industrial sofre uma queda no mercado de trabalho do Brasil na ordem de 1,1 pontos percentuais, logo, das unidades federativas selecionadas apenas a Bahia apresentou crescimento de sua participação. Vale salientar que o estado da Bahia é o que apresenta a

menor participação do emprego formal no setor industrial dos Estados selecionados.

Do total do emprego formal em 2004, o setor industrial baiano respondeu por 11,7%, passando para 12% em 2010; Santa Catarina, dentre as unidades da federação selecionadas, é a que tem maior participação do emprego formal na indústria, ou seja, com 35,5% em 2004, e diminui para 33,3% em 2010.

Estados do Nordeste, como Pernambuco e Ceará, apresentam uma participação no ano de 2010, segundo a tabela 5, de 15,4% e 19,7%, respectivamente. São Paulo tem perda de participação do emprego com registro, saindo em 2004 de 23,8% para 22,5% em 2010.

**Tabela 5** – Participação do emprego formal na indústria em geral referente ao total do emprego em unidades da federação selecionadas de 2004 a 2010

UF	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Bahia	11,7%	11,2%	11,7%	12,1%	12,0%	11,9%	12,0%
Pernambuco	16,1%	17,3%	16,3%	16,5%	16,7%	16,5%	15,4%
Ceará	21,6%	20,7%	20,8%	20,5%	19,9%	19,9%	19,7%
Amazonas	25,4%	25,9%	24,7%	24,5%	23,5%	22,4%	21,9%
São Paulo	23,8%	23,5%	24,0%	23,9%	23,5%	22,5%	22,5%
St. Catarina	35,5%	34,6%	34,4%	35,0%	34,1%	33,2%	33,3%
<b>Brasil</b>	<b>20,4%</b>	<b>19,9%</b>	<b>20,3%</b>	<b>20,3%</b>	<b>20%</b>	<b>19,3%</b>	<b>19,3%</b>

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS/MTE (2018).

Desse modo, pode-se concluir que enquanto o emprego industrial perdeu participação no conjunto dos estados selecionados e também no mercado de trabalho brasileiro, na Bahia o desempenho do setor industrial foi satisfatório, ao expandir o número de empregos com registro em mais de 80 mil postos de trabalho entre 2004 e 2010 (tabela 10, adiante).

O setor de serviços lidera a participação na geração de empregos formais na Bahia no período analisado. Apesar da liderança, a geração de ocupações formais no setor sofreu redução de 3,3 pontos percentuais

no período, ao sair de 62% em 2004 e cair para 58,7% em 2010. A agropecuária, mesmo com o *boom* das *commodities* no período, é outro setor que diminui sua participação em 1,4 pontos percentuais durante o período, chegando, em 2010, a apenas 4% do total do emprego formal, conforme a Tabela 6, que se segue.

Para o período analisado, a indústria, a construção civil e o comércio são os setores que aumentaram participação, enquanto a agropecuária e os serviços perderam importância na geração de emprego. O comércio é a segunda atividade econômica mais importante no número de empregos formais no estado da Bahia e respondeu por 18,1% do emprego com registro em 2010; logo em seguida aparece o setor industrial que é o terceiro em ocupações formais na economia baiana (tabela 8, adiante).

O emprego no setor industrial cresceu 0,6 pontos percentuais, ao sair de 11,4% de participação no total de emprego em 2004 para 12% em de participação no ano de 2010. E, por fim, é possível observar na tabela 6 que o setor da construção civil obteve 3% de crescimento no período analisado, com uma participação de 7,2% referente ao total do emprego formal no ano de 2010.

**Tabela 6** – Participação do emprego formal nos principais setores da economia da Bahia de 2004 a 2010

Ano	Indústria	Construção Civil	Comércio	Serviços	Agropecuária	TOTAL
2004	11,4%	4,2%	17,2%	62%	5,4%	100%
2005	11,2%	4,6%	16,9%	62,1%	5,3%	100%
2006	11,7%	4,6%	17,3%	61,6%	4,8%	100%
2007	12,1%	4,9%	17,3%	61,3%	4,4%	100%
2008	12,0%	5,1%	17,9%	60,5%	4,4%	100%
2009	11,9%	6,2%	17,9%	59,9%	4,1%	100%
2010	12,0%	7,2%	18,1%	58,7%	4,0%	100%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS (2018).

Assim, não é demais afirmar que o crescimento econômico do período 2004-2010 foi responsável pela geração de emprego no setor

secundário com uma expansão de 3,6%, puxado principalmente pela construção civil. Apesar do baixo crescimento percentual do emprego com registro na indústria, vale destacar que na Bahia o emprego nesse setor cresceu 0,6%, enquanto no Brasil verificou-se uma queda de 1,1%. Desse modo, diante de um processo de perda de participação do emprego industrial no total dos empregos formais, a Bahia, ainda assim, conseguiu obter números positivos.

Os dados expostos até aqui revelam relativo sucesso das políticas de estímulo à indústria na Bahia, provavelmente parte do sucesso deve-se ao perfil das empresas que se instalaram aqui no período, que, em muitos casos, são intensivas em trabalho.

De acordo com a Tabela 7, seguinte, pode-se observar a relação capital/trabalho dos segmentos da indústria. O setor químico-petroquímico e o complexo madeireiro apresentam uma alta relação capital/trabalho, sendo R\$ 1.068.615,00 e R\$ 1.326.415,00 para cada emprego gerado, respectivamente. Nesse sentido, é possível verificar que o setor de calçados, têxtil, confecções indica R\$ 23.039,79 para cada emprego gerado, ou seja, é o setor que potencialmente mais pode contribuir para geração de emprego, pois precisa de um menor investimento para cada posto de trabalho gerado, quando comparado aos outros setores.

**Tabela 7** – Relação entre capital e trabalho dos setores produtivos na Bahia (2000-2009)

<b>Setores Produtivos</b>	<b>K/L (R\$)</b>
Químico-petroquímico	1.068.615,00
Complexo madeireiro	1.326.415,00
Automobilístico	439.375,18
Metalurgia	559.011,58
Atividade mineral e beneficiamento	206.992,96
Agroalimentar	75.733,02
Eletroeletrônico	34.872,64
Reciclagem	121.899,00
Borracha e Plástico	171.742,92
Calçados/ Têxtil / Confecções	23.039,79

Fonte: Pessoti, B. C. e Pessoti, G. C. (2010, p. 40).

A Tabela 8, a seguir, permite compreender como ocorreu a variação dos admitidos e desligados na série anual de 2004 a 2010. Nesse sentido, pode ser observado que o saldo foi positivo em todos os anos analisados. O ano de 2004 teve um maior número de pessoas admitidas na indústria da Bahia, com 15.044 de saldo; já o ano de 2008 foi o de menor saldo de emprego formal, com pouco mais de 4 mil novas vagas. No ano de 2009, a geração de empregos se recupera e continua crescendo em 2010, quando se observa o melhor resultado da série, ao gerar 16.685 novos postos de trabalho. Vale destacar que mesmo no ano da crise financeira mundial de 2008, apesar da queda no saldo do emprego formal gerado, este ainda foi positivo na indústria baiana. Os dados também revelam uma alta taxa de rotatividade da força de trabalho na indústria baiana, fator que pode contribuir para que a mesma opere com rendimento médio baixo e com baixos salários (tabela 13).

**Tabela 8** – Total de empregados formais admitidos e desligados na indústria da Bahia de 2004 a 2010

Ano	Admitidos	Desligados	Total	Varição
<b>2004</b>	59.061	-44.017	15.044	%
<b>2005</b>	66.050	-53.466	12.584	-16,4%
<b>2006</b>	66.622	-59.453	7.169	-43,0%
<b>2007</b>	75.485	-64.206	11.279	57,3%
<b>2008</b>	81.174	-76.823	4.351	-61,4%
<b>2009</b>	84.127	-75.834	8.293	90,6%
<b>2010</b>	100.339	-83.654	16.685	101,2%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do CAGED-MTE (2018).

Ao analisar a evolução do emprego nos subsetores da indústria da Bahia, constata-se que no setor industrial o subsetor que mais emprega é o de indústria de produtos alimentícios, bebidas e álcool etílico que no ano de 2010 respondia por mais de 45 mil postos de trabalho. Este subsetor apresentou crescimento de quase 19 mil empregados a mais do que o registrado em 2004.



Com base nos dados da Tabela 9, por sua vez, é possível afirmar que houve um crescimento no número de empregados nos subsetores da indústria durante os anos observados, apenas o setor da indústria de material de transporte teve uma diminuição do número de empregados formais.

**Tabela 9** – Evolução do emprego formal nos subsetores da indústria da Bahia 2004-2010

<b>Subsetor</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Indústria de produtos minerais não metálicos	5.505	6.566	7.648	8.832	10.689	10.301	13.569
Indústria metalúrgica	4.899	5.797	7.211	7.126	9.205	8.378	12.095
Indústria mecânica	6.720	8.147	7.486	14.312	12.897	15.495	17.181
Indústria do material elétrico e comunicações	1.742	1.751	1.986	2.713	3.351	2.965	3.339
Indústria do material de transporte	3.120	2.595	2.346	2.324	2.302	2.572	2.423
Indústria da madeira e do mobiliário	3.512	4.516	6.669	7.257	7.716	6.201	6.618
Indústria do papel, papelão e gráfica.	3.023	3.382	3.891	4.192	5.114	5.118	5.964
Ind. da borracha, fumo, couros, peles, similares, ind. diversas.	4.495	5.528	6.443	6.188	7.496	6.260	6.575
Ind. química de produtos farmacêuticos, veterinários e, perfumaria,	11.363	11.757	12.536	13.432	13.938	12.527	14.002
Indústria têxtil do vestuário e artefatos de tecidos	10.424	12.484	13.315	14.887	15.969	17.622	18.531
Indústria de calçados	15.275	13.341	17.017	19.666	24.821	21.797	26.287
Indústria de produtos alimentícios, bebidas e álcool etílico.	26.498	34.404	32.739	30.231	35.190	39.514	45.400

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do CAGED-MTE (2018).

No período 2004-2010, verifica-se um expressivo crescimento do emprego formal na indústria com taxa média anual de 10,3%. Mesmo

em 2009, ano de maior rebatimento no Brasil da crise financeira mundial de 2008, a indústria baiana apresentou saldo positivo na geração de emprego.

Esses dados positivos referentes ao emprego industrial na Bahia resultam das políticas estaduais e, em larga medida, do crescimento econômico brasileiro e das políticas do governo federal que visavam ampliar os gastos sociais, o investimento público, a valorização do salário mínimo, a expansão do crédito e o aumento no consumo das famílias.

A Figura 10, que se segue, ilustra os dados referentes ao desenvolvimento da ocupação formal na indústria, na Bahia, no período analisado.

**Tabela 10** – Evolução da ocupação formal na indústria baiana de 2004 a 2010

Ano	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total do emprego formal	103.078	119.516	126.075	139.691	157.997	159.961	183.993
Variação %	-	15,9%	5,5%	10,8%	13,1%	1,2%	15,0%
Diferença Anual	-	16.438	6.559	13.616	18.306	1.964	24.032

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CAGED (2018).

A variação do saldo do emprego formal na indústria entre os anos 2008 para 2009 foi de 1.964, ou seja, um crescimento de apenas 1,2%, em um período que ficou marcado pela crise financeira mundial. Contudo, no ano de 2010, a economia brasileira se recupera via adoção das políticas anticíclicas do governo federal, as quais também repercutem positivamente na economia baiana. Nesse sentido, o emprego formal do setor industrial apresentou expansão de 15%, em 2010, alcançando um saldo positivo de 24.032 mil novos postos de trabalho.

#### 4 CENTRALIZAÇÃO E DESCENTRALIZAÇÃO NA INDÚSTRIA DA BAHIA

Esta seção tem como objetivo analisar como está distribuído o emprego formal na indústria de transformação. Sabe-se que

historicamente o investimento no estado da Bahia se concentra na Região Metropolitana de Salvador (RMS), o que levou a desequilíbrios regionais significativos. Diante dessa dinâmica histórica, diversos governos elaboraram programas de estímulos à indústria de modo a promover a descentralização.

Assim, o que acontece na Bahia não é diferente do que vem acontecendo no desenvolvimento econômico brasileiro, no qual se constata desequilíbrios regionais com forte concentração dos investimentos no setor industrial no sudeste do país. De acordo com os dados da Tabela 11, é possível observar a forte concentração do emprego industrial na Região Metropolitana de Salvador respondendo praticamente por 50% do total de empregos na indústria do estado. Apesar dessa forte concentração, os dados mostram que a ocupação industrial no Centro Sul<sup>1</sup> avançou, aumentando sua participação no emprego industrial em 5,5 pontos percentuais entre 2004 e 2010.

**Tabela 11** – Participação em percentual dos trabalhadores formais na indústria de transformação nas mesorregiões da Bahia de 2004 a 2010

Mesorregião	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Var. em% do crescimento acumulado
Centro Norte Baiano	15,8	16,3	16,0	15,50	16,0	15,9	15,8	57,3
Nordeste Baiano	5,8	5,7	5,2	5,0	4,7	4,7	5,0	34,7
RMS	50,7	51,0	51,3	51,4	48,9	48,2	47,5	46,9
Centro Sul Baiano	14,9	15,6	15,7	16,1	18,5	19,4	20,4	114,2
Sul Baiano	12,7	11,4	11,8	12,10	11,8	11,7	11,3	39,1
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>56,9</b>

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS (2018).

A tabela 11, anterior, fornece informações a respeito do emprego formal por mesorregião da Bahia, mostrando como está distribuído o

<sup>1</sup> A mesorregião Centro Sul é integrada pelas microrregiões de: Vitória da Conquista, Brumado, Boiquira, Jequié, Itapetinga, Guanambi, Livramento do Brumado e Seabra.

emprego no Estado. É possível observar que o emprego tem uma forte concentração na Região Metropolitana de Salvador com 69.189 mil empregos, representando 50,7% no total do emprego formal no ano de 2004. Esse índice diminuiu em 2010 para 47,5% em relação ao total, no entanto ocorreu um crescimento de empregos gerados nessa região que subiu para 101.625 mil. Assim, verifica-se que a política de descentralização industrial surtiu efeito na oferta de emprego industrial, confirmando o relativo sucesso das políticas adotadas pelo governo estadual no intuito de diminuir a concentração na RMS.

A região do Centro Sul Baiano apresenta um crescimento importante durante o período analisado, pois saiu de 14,9%, em 2004, e chega a 20,4%, em 2010. Em valores absolutos, essa mesorregião saiu de 20.356 empregos no ano de 2004 e alcançou a marca de 43.595 empregos, mais que dobrando o número de postos de trabalho no setor. Já na mesorregião do sul baiano ocorreu uma perda na participação total do número de empregados de 12,7% para 11,3% em 2010.

A mesorregião do Centro Norte Baiano saiu da condição de segunda em maior número de trabalhadores formais na indústria de transformação em 2004 para o posto de terceira em 2010. No ano de 2004, o Centro Norte Baiano respondia por 15,8% dos empregos formais e chega em 2010 com o mesmo percentual de 2004. Contudo, vale destacar que o emprego na indústria nesta mesorregião cresceu 57,3% no acumulado para o período.

Observa-se que a região com menor número de trabalhadores na indústria de transformação é a mesorregião do Nordeste Baiano que em 2004 contava com 5,8% e diminuiu sua participação durante a série de anos analisada, chegando ao ano de 2010 com apenas 5,0%.

A indústria da Bahia formou-se de forma concentrada na RMS; no entanto, com os esforços de diversos governos estaduais, observou-se que no período de 2004 a 2010 houve uma leve desconcentração do emprego, dando destaque para o crescimento deste na mesorregião do Centro Sul Baiano. No conjunto, verifica-se que a questão do

desequilíbrio regional se mantém e se recoloca ao se considerar o que vem acontecendo nas regiões Nordeste Baiano e Sul Baiano. É certo que são necessários estudos específicos para se saber o que vem acontecendo nestas regiões e quais os caminhos possíveis para superação dos seus problemas. Na próxima seção, serão analisados os principais indicadores do setor industrial nas unidades da federação da Bahia e de Pernambuco.

## 5 COMPARAÇÃO DO SETOR INDUSTRIAL DO ESTADO DA BAHIA E DE PERNAMBUCO

Apesar da indústria de transformação baiana apresentar valor bruto da produção aproximadamente três vezes maior que o do estado de Pernambuco, no quesito emprego na indústria os dois estados praticamente se igualam. Enquanto na Bahia a indústria de transformação em 2010 respondia por aproximadamente 232 mil empregos, no estado de Pernambuco o mesmo setor respondia por 217 mil empregos.

Na Tabela 12, adiante, são apresentados os indicadores econômicos dos Estados da Bahia e de Pernambuco como o número de unidades – empresas – locais, o valor da produção bruta industrial e a quantidade de pessoas ocupadas. Verifica-se que na Bahia, no ano de 2004, havia 608 unidades locais a mais do que no estado de Pernambuco, porém, essa diferença diminuir para 479 unidades no ano de 2010.

O segundo indicador que pode ser observado refere-se ao valor bruto da produção, na qual a Bahia, em 2004, apresentou em valores nominais R\$ 52.286.796, enquanto em Pernambuco, no mesmo ano, o valor bruto da produção foi de R\$ 13.127.525. No final da série, no ano de 2010, a Bahia tem seu valor aumentado para R\$ 76.743.517 e Pernambuco para R\$ 26.985.038. Os dados apresentados mostram a diferença dos dois estados no valor da produção bruta. Esses números indicam que a produção industrial em Pernambuco em termos relativos cresceu mais que a produção industrial da Bahia.

Ao analisar o indicador que trata da quantidade de pessoas ocupadas no setor industrial nos dois estados, verifica-se que na Bahia o crescimento médio anual foi de 6,02%, entre 2004 e 2010, enquanto em Pernambuco a expansão do emprego industrial foi de 5,9% a.a. Ambos os Estados apresentaram crescimento expressivo no emprego industrial em todo o período analisado com destaque para o ano de 2010, quando a economia brasileira apresentou taxa de expansão do produto de 7,5%.

**Tabela 12** – Dados gerais de empresas industriais com cinco ou mais pessoas ocupadas, número de unidades locais e valor bruto da produção industrial Bahia e Pernambuco 2004-2010

UF	ANO	Nº de unidades locais		Valor Bruto da Produção Industrial (mil R\$, nominal)	Pessoal ocupado 31/12 (mil pessoas)	
		Nº Absoluto	Δ%	Nº Absoluto	Nº Absoluto	Δ%
BAHIA	2004	4.209	*	52.286.796	163.648	*
	2005	4.160	-1,20%	57.927.662	171.630	4,90%
	2006	4.647	11,70%	64.092.887	180.461	5,10%
	2007	4.898	5,40%	66.287.542	191.892	6,30%
	2008	5.095	4,00%	76.926.701	199.158	3,80%
	2009	4.868	-4,50%	65.198.752	206.123	3,50%
	2010	5.387	10,70%	76.743.517	231.801	12,50%
UF	ANO	Nº de unidades locais		Valor Bruto da Produção Industrial (mil reais)	Pessoal ocupado 31/12 (mil pessoas)	
		Nº Absoluto	Δ%	Nº Absoluto	Nº Absoluto	Δ%
PERNAMBUCO	2004	3.601	%	13.127.525	154.240	%
	2005	3.781	5,00%	14.364.525	161.932	4,99%
	2006	4.126	9,10%	16.398.906	174.124	7,53%
	2007	4.513	9,40%	17.667.040	182.663	4,90%
	2008	4.554	0,90%	20.840.216	189.822	3,92%
	2009	4.846	6,40%	22.798.862	199.665	5,19%
	2010	4.908	1,30%	26.985.038	217.311	8,84%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do IBGE – Pesquisa Industrial Anual-Empresas (2016).

Rômulo Almeida, na década de 1950, constatou que a economia Pernambucana no setor industrial era maior e mais dinâmica que a da Bahia, quando na década supracitada a indústria baiana correspondia a um terço (1/3) da pernambucana. Já no período observado, de 2004 a 2010, verifica-se que a economia baiana já superou essa realidade, o que ocorreu ao longo das últimas décadas. Nesse sentido, observa-se que a indústria da Bahia se tornou maior e também apresentou um dinamismo maior do que o setor industrial de Pernambuco na geração de ocupação formal.

Na seção seguinte, será analisada a renda média do setor industrial da Bahia, fazendo uma análise de comparação com cinco unidades da federação do Brasil, além de verificar a renda média dos subsetores do setor industrial no Estado da Bahia.

## 6 RENDA MÉDIA

Nesta seção, apresenta-se a análise da renda média dos trabalhadores da indústria do estado da Bahia em comparação com a renda média dos trabalhadores dos estados de Pernambuco, Ceará, São Paulo, Santa Catarina e Amazonas. Verifica-se, conforme a Tabela 13, a seguir, que os trabalhadores da indústria de São Paulo demonstram a maior renda média em 2004 com R\$ 750,25. Estes trabalhadores também lograram ganho real nos seus rendimentos de 7,7%, no período 2004-2010.

A renda média dos trabalhadores da indústria baiana em 2004 era R\$ 477,63, a qual, no acumulado do período, obteve aumento real de 30,6%, em 2010, ao apresentar rendimento médio de R\$ 843,47. Os trabalhadores da indústria do Ceará eram os que auferiam o menor rendimento médio, contudo foram os que apresentaram o maior ganho real para o período, saindo de R\$ 358,12, em 2004, para R\$ 649,23, o que representa ganho real de 34,1%. Os empregados no setor industrial dos outros estados, como Pernambuco, Amazonas e Santa Catarina, também obtiveram ganhos reais no período analisado, de 22%, 7,5% e 33,1%, respectivamente.

**Tabela 13** – Renda média do setor industrial geral nas unidades da federação selecionadas de 2004-2010

UF	Valor Nominal	Valor Real Corrigido INPC (IBGE) Real	Valor Nominal	Variação
	2004	2004-2010	2010	%
Bahia	R\$ 477,63	R\$ 645,76	R\$ 843,47	30,60%
Pernambuco	R\$ 433,00	R\$ 585,42	R\$ 714,36	22%
Ceará	R\$ 358,12	R\$ 484,18	R\$ 649,23	34,10%
Amazonas	R\$ 636,29	R\$ 860,26	R\$ 924,92	7,50%
São Paulo	R\$ 750,25	R\$ 1.028,24	R\$ 1.106,92	7,70%
Santa Catarina	R\$ 468,75	R\$ 633,75	R\$ 850,00	33,10%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do CAGED (2018).

Desse modo, os dados apontam que o período de crescimento da economia brasileira permitiu elevação da renda média para os trabalhadores dos Estados selecionados, sendo esses ganhos maiores para os trabalhadores dos estados que apresentavam menores rendimentos médios com exceção dos trabalhadores da indústria de Pernambuco, os quais auferiam o segundo pior rendimento médio em 2004, e, apesar do ganho real de 22% no período, ainda assim ficaram atrás dos ganhos reais auferidos pelos trabalhadores do Ceará (34,1%) e da Bahia (30,6%).

No que se refere ao comportamento da renda média por subsetores da indústria baiana (Tabela 14), observa-se que o ramo que mais apresentou crescimento na renda média foi a mecânica, com 113,94% de ganho real, descontada a inflação do período, ao sair em termos nominais de R\$ 472,78 em 2004 para R\$ 1.367,49 no ano de 2010. O rendimento médio dos trabalhadores da indústria da madeira e do mobiliário apresentou uma renda média com ganho real de 49%; já a indústria de material elétrico foi o único setor que não obteve ganho real. Nesse último subsetor, os trabalhadores apresentaram perda de poder de compra durante o período estudado na ordem de 23,4%.



**Tabela 14 – Renda média dos subsetores da indústria da Bahia 2004-2010**

Subsetores	2004	2010	2004 - 2010	Variação
	Valor Nominal	Valor Nominal	Valor corrigido pela inflação (INPC)	%
Indústria de produtos minerais não metálicos	R\$ 362,18	R\$ 647,39	R\$ 515,27	25,6
Indústria metalúrgica	R\$ 642,27	R\$ 1.117,17	R\$ 868,35	28,6
Indústria mecânica	R\$ 472,78	R\$ 1.367,49	R\$ 639,20	113,9
Indústria do material elétrico.	R\$ 769,47	R\$ 796,39	R\$ 1.040,32	-23,4
Indústria do material de transporte	R\$ 944,27	R\$ 1.505,83	R\$ 1.276,65	17,9
Indústria da madeira e do mobiliário	R\$ 350,50	R\$ 705,93	R\$ 473,88	49,0
Indústria do papel, editorial e gráfica.	R\$ 707,82	R\$ 1.043,80	R\$ 956,97	9,1
Ind. da borracha, fumo, ind. diversas.	R\$ 482,26	R\$ 804,63	R\$ 652,02	23,4
Ind. química de produtos farmacêuticos.	R\$ 660,88	R\$ 1.025,23	R\$ 893,51	14,7
Indústria têxtil do vestuário.	R\$ 350,63	R\$ 605,85	R\$ 474,05	27,8
Indústria de calçados	R\$ 304,75	R\$ 564,13	R\$ 412,02	36,9
Indústria de produtos alimentícios, bebidas.	R\$ 400,78	R\$ 660,59	R\$ 541,85	21,9
Total	R\$ 461,62	R\$ 806,41	R\$ 624,11	29,2

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do CAGED (2018).

A indústria de papel e celulose, que teve os maiores investimentos entre os anos 2000 e 2009, respondendo por 14.411 mil postos de trabalho diretos, conforme detalhado na tabela 1, na primeira seção deste estudo, apesar do alto investimento quando comparado aos demais subsetores, a renda média do trabalho nesse subsetor apresentou ganho real em 2010 de 9,1%. Apesar do resultado positivo, o ramo de papel e celulose obteve o segundo pior resultado no quesito evolução da renda média real, perdendo apenas para o subsetor de material elétrico.

A indústria de calçados, que gerou no período o maior número de empregos diretos, também de acordo com a tabela 1, com 41.419 mil, caracteriza-se por ser intensiva em força de trabalho e por operar com

baixos salários. Na tabela 14, observa-se que este subsetor apresenta a menor renda média dos subsetores analisados, cujo valor nominal é de R\$ 304,75 em 2004, passando para R\$ 564,13 em 2010. Apesar dos baixos salários, os trabalhadores desse ramo de produção obtiveram ganho real de 36,9%.

Com isso, verificou-se, nesta seção, com base na comparação da renda média entre cinco unidades da federação, que a renda média do trabalho apresentou maior ganho real principalmente nas unidades da federação onde a renda média era mais baixa, com exceção de Pernambuco, durante o período de 2004 a 2010, com destaque para os ganhos reais para os trabalhadores do Ceará, Santa Catarina e Bahia. Com relação ao rendimento médio, os trabalhadores dos estados de São Paulo e Amazonas são os melhores situados, apesar de apresentarem os menores ganhos reais no período analisado. Por fim, foram mostrados os valores da renda média para os subsetores da indústria Baiana e sua forte heterogeneidade no que se refere à renda média auferida pelos trabalhadores.

A tese da CEPAL, especialmente nas décadas de 1950 e 1960, defendia que a expansão da indústria traria resultados positivos para a economia do país, seja na elevação da produtividade, na absorção da mão de obra e no aumento líquido da renda. Nesse sentido os dados trabalhados até aqui demonstram que a indústria continua a ser um setor-chave para a geração de riqueza, renda e emprego. Contudo, apesar da industrialização no estado da Bahia ter avançado, é visível a não superação dos problemas, como a desigualdade de renda, a pobreza e os desequilíbrios entre as mesorregiões. Assim, estímulos à indústria continuam a ser uma estratégia importante de desenvolvimento para o estado, especialmente se articulados a outras políticas de desenvolvimento que alcancem os entraves estruturais como a questão agrária, a reforma urbana, o problema hídrico, dentre outros.

Finalmente, foi possível verificar no período analisado que a Bahia continuou incentivando o desenvolvimento do setor industrial mediante

programas de governo. Por meio deles conseguiu, mesmo que de forma modesta, desconcentrar a geração de emprego industrial, ao estimular, em especial, a implantação de atividades econômicas intensivas em trabalho na região Centro Sul do estado.

## 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho, buscou-se investigar a importância do setor industrial na Bahia na geração de emprego e renda no período de expressivo crescimento econômico no Brasil. Deste modo, o trabalho ocupou-se do seguinte problema de pesquisa: qual a importância do setor industrial na geração de emprego formal urbano no estado da Bahia no período de 2004 a 2010? A hipótese que se buscou comprovar foi a de que o setor industrial na Bahia cresceu gerando poucos empregos e de uma forma concentrada principalmente na região metropolitana de Salvador.

Os dados mostraram que do total de empregos a participação do emprego formal na indústria cresceu 0,6% entre 2004 e 2010, aumentando a participação do emprego industrial na estrutura ocupacional da economia baiana, ao permitir passar de 11,4% em 2004 para 12% em 2010 (Tabela 6). Nesse mesmo período, a participação do emprego no setor dos serviços apresentou queda de 3,3%, saindo de 62% de participação no emprego total na Bahia para 58,7%. A agropecuária foi outro setor que também apresentou queda de 1,4%, saindo de 5,4% em 2004 para 4,0% em 2010. Dessa forma, é possível concluir que o setor industrial foi importante na geração de emprego formal na Bahia no período, apesar da sua baixa participação relativa no total de empregos.

Também se observou nos dados que a RMS apresentou diminuição da participação no total do emprego na indústria de -3,2% no período analisado. A mesorregião do Centro Sul Baiano aumentou sua participação no total de empregos com uma expansão de 5,5%, ao

sair de 14,9%, em 2004, passando para 20,4%, em 2010. Desse modo, é possível afirmar que as políticas de descentralização do governo surtiram efeito ao diminuir a concentração do emprego do setor industrial, mesmo esse ainda tendo participação significativa na RMS, enquanto outras regiões, como o Nordeste Baiano e o Sul Baiano apresentaram perda de participação no emprego industrial.

Verificou-se que o setor de serviços aumenta sua participação no PIB Estadual, saindo de 58,5% em 2004, para 62,5% em 2010, ao mesmo tempo em que a indústria diminui sua participação, ao sair de 30,7% em 2004, passando para 30,3% em 2010. Contudo, quando se observa a participação do emprego da indústria na estrutura ocupacional no estado da Bahia, constata-se que o setor de serviços perde participação, enquanto o setor industrial obteve crescimento, mostrando, assim, a importância da indústria para absorver parte da mão de obra disponível no período analisado.

Foi possível observar que o setor de calçados, têxtil e de confecções apresentou a melhor relação entre capital e geração de emprego, pois para cada emprego gerado utilizou o menor investimento comparado com outros setores da indústria, ou seja, para cada posto de trabalho usou R\$ 23.039,79 de investimentos, enquanto, por exemplo, o setor químico-petroquímico precisou de um investimento de R\$ 1.068.615,00 para um emprego gerado.

Outro dado observado refere-se à renda média, na qual os setores de serviços e da indústria apresentaram renda maior do que o total da média no ano de 2010. A indústria apresentou renda maior do que o setor agropecuário e do comércio e manteve crescimento real acompanhando os valores encontrados nos serviços.

Diante do exposto até aqui, é possível afirmar que o setor industrial baiano tem importante participação do PIB Estadual, e que este apresentou, no período analisado, expansão do emprego formal. No entanto, a participação do setor industrial baiano no total do emprego

ainda é baixa quando comparada com outros estados da federação ou mesmo quando comparada com a participação do emprego no setor industrial brasileiro. Assim, pode-se concluir que ainda há muito espaço para o desenvolvimento da indústria baiana.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, R. B. Traços da história econômica da Bahia no último século e meio. **Revista de Desenvolvimento Econômico**, Salvador, v. 11, n. 19, p. 83-84, jan. 2009.

ANDRADE, E. **Nova ofensiva do capital sobre o trabalho**. Salvador: UCSal, 2000.

ARAÚJO, T. P.; LIMA, R. A. Aspectos Estruturais do mercado de trabalho em contexto recente da economia brasileira: contraponto Nordeste-Sudeste. *In*: MORETTO, A. *et al.* **Economia, desenvolvimento regional e mercado de trabalho do Brasil**. Fortaleza: Instituto de Desenvolvimento do Trabalho, 2010. p. 105-138.

AVENA FILHO, A. **Nordeste e Bahia: Os caminhos do Desenvolvimento**. Salvador: Ucsal, 1986.

AZEVEDO, J. S. G. Bahia: Setenta anos do enigma baiano ao desafio do crescimento com distribuição de renda: futuro transformado, presente pujante, passado estruturador. *In*: PESSOTI, G. C. **A economia baiana em análise retrospectiva e perspectiva**. Salvador: CORECON, 2015. p. 100-120.

BIELSCHOWSKY, R. **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. São Paulo: Record: Cofecon, 2000. v. 1, p. 15-68.

BUARQUE, S. C. **Teoria do Emprego e Industrialização Tardia**. Recife: **Sudene**: Massangana, 1987.

CANO, W. **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil 1930- 1970**. São Paulo: Global, 1985.

CAVALCANTE, L. R. **A era da indústria: a economia baiana na segunda metade do século XX**. Salvador: Federação das Indústrias do Estado da Bahia, 2008.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE (CEPAL). Cofecon. O mercado comum latino-americano. *In*: BIELSCHOWSWY, R. **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro: Record, 2000. Cap. 9, p. 347-372.

COLISTETE, R. P. O desenvolvimento cepalino: problemas teóricos e influências no Brasil. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 15, n. 4, p. 21-34, jan./abr. 2001.

FONSECA, P. C. D. O processo de substituição de importações. *In*: REGO, J. M.; MARQUES, R. M. **Formação econômica do Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2003. p. 1-53.

FURTADO, C. Desenvolvimento e subdesenvolvimento. *In*: BIELSCHOWSWY, R. **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro: Record, 2000. p. 23.

\_\_\_\_\_. **Formação econômica do Brasil**. 32. ed. São Paulo: Nacional, 2005.

\_\_\_\_\_. **Pequena introdução ao desenvolvimento: enfoque interdisciplinar**. São Paulo: Nacional, 1980.

GUERRA, O.; TEIXEIRA, F. 50 anos da industrialização baiana: do enigma a uma dinâmica exógena e espasmódica. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v. 10, n. 1, p. 80-93, jul. 2000.

**INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE)**. Censo demográfico 2010. **Características da população e dos domicílios**: resultados do universo. Disponível em: [https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/caracteristicas\\_da\\_populacao/caracteristicas\\_da\\_populacao\\_tab\\_municipios\\_zip\\_xls.shtm](https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/caracteristicas_da_populacao/caracteristicas_da_populacao_tab_municipios_zip_xls.shtm). Acesso em: 06 jun. 2018.

\_\_\_\_\_. **Pesquisa Industrial Anual – Empresa – 2016**. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/pia-empresa/quadros/brasil/2015>. Acesso em: 25 abr. 2018.

\_\_\_\_\_. **Pesquisa Industrial Mensal de Emprego e Salário (PIMES)**. 2016. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/economicas/industria/9298-pesquisa-industrial-mensal-de-emprego-e-salario.html?=&t=o-que-e>. Acesso em: 01 maio 2018.

IPEADATA. **Contas regionais**. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>. Acesso em: 05 maio 2018.

MELLO, J. M. C. **O capitalismo tardio**. 8. ed. São Paulo: Brasiliense, 1990.

MTE. **Programa de disseminação das estatísticas do trabalho**. Disponível em: <http://pdet.mte.gov.br/>. Acesso em: 20 abr. 2018.

NERY, T. **A economia do desenvolvimento na América Latina: o pensamento da CEPAL nos anos 1950 e 1990**. 2004. 125 f. Tese (Doutorado em Relações Internacionais) – PUC-RJ, Rio de Janeiro, 2004.

OLIVEIRA, G. B. Uma discussão sobre o conceito de desenvolvimento. **Revista da FAE**, Curitiba, v. 5, n. 2, p. 37-38, maio, 2002. Semestral.

PAULA, L. F.; PIRES, M. Crise e perspectivas para a economia brasileira. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 89, n. 31, p. 125-144, jan. 2017.

PESSOTI, G. C. **Um estudo da política industrial na Bahia entre 1950 E 2005**. 2008. 215 f. Dissertação (Mestrado em Análise Regional) – Universidade Salvador, Salvador, 2008.

PESSOTI, B. C.; PESSOTI, G. C. A economia baiana e o desenvolvimento industrial: uma análise do período 1978-2010. **Revista de Desenvolvimento Econômico**, Salvador, v. 22, n. 8, p. 28-45, dez. 2010.

PELLEGRINO, A. C. G. T. **Nas sombras do subdesenvolvimento:** subdesenvolvimento e problemática regional em Celso Furtado. Campinas: Alínea, 2005. p. 79-136.

PREBISCH, R. O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais. *In:* CEPAL (org.). **Boletín económico de América Latina.** Santiago do Chile: Cepal, 1962. Cap. 7, p. 71-129.

RODRÍGUEZ, O. **O estruturalismo latino-americano.** Tradução de: Maria Alzira Brum Lemos. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1981.

SEI. **Manual de treinamento do CAGED e da RAIS.** Disponível em: [http://www.sei.ba.gov.br/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2236&Itemid=209](http://www.sei.ba.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=2236&Itemid=209). Acesso em: 10 abr. 2018.

SILVA, G. S. 50 anos da industrialização baiana – do enigma a uma dinâmica exógena e espasmódica: uma revisão econométrica. *In:* ENCONTRO DE ECONOMIA BAIANA, 9., 2013, Salvador. **Anais [...].** Salvador: SEI, 2013.

SOUSA, C. A.; COSTA, D. H. S. Políticas de desenvolvimento industrial no Brasil baseadas nas propostas desenvolvimentistas da CEPAL. **Revista Brasileira Planejamento Desenvolvimento,** Curitiba, v. 3, n. 1, p. 166-182, jan./jul. 2014.

SOUZA, N. J. Desindustrialização e leis de Kaldor: evolução da produtividade industrial do Brasil 1980/2008. **Revista de Desenvolvimento Econômico,** Salvador, ano 9, n.19, jan. 2009.

SPINOLA, N. D. A Economia baiana: os condicionantes da dependência. **Revista de Desenvolvimento Econômico,** Salvador, v. 10, n. 6, p. 88-98, jul. 2004.

RAIS. **MTE.** Disponível em: <http://bi.mte.gov.br/bgcaged/login.php>. Acesso em: 13 fev. 2018.



TAVARES, M. C. Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil (1973). *In*: BIELSCHOWSKY, R. (org). **Cinquenta anos de pensamento na Cepal**. Rio de Janeiro: Record: Cofecon: CEPAL, 2000. v. 1, p. 217-239.

\_\_\_\_\_. **Desenvolvimento e igualdade: homenagem aos 80 anos de Maria da Conceição Tavares**. Organizadores: João Sicsú, Douglas Portari. Rio de Janeiro: IPEA, 2010.

UDERMAN, S. **Indústria e desenvolvimento regional: uma análise das estratégias de industrialização na Bahia**. Salvador: FIEB, 2008.

# CAPÍTULO 6

## A INSERÇÃO DO TRABALHO FEMININO NA REALIDADE BAIANA E A INSUFICIÊNCIA DA TEORIA DO CAPITAL HUMANO PARA SUA EXPLICAÇÃO

Maryanna Nascimento de Oliveira Silva  
Andréa Braz da Costa

### 1 INTRODUÇÃO

A educação e a economia têm relação antiga com a Ciência Econômica. Desde o clássico *A Riqueza das Nações* de Adam Smith (1996)<sup>1</sup>, a educação é vista como variável indispensável para maior produtividade da classe trabalhadora e, conseqüentemente, para o crescimento e desenvolvimento da sociedade.

O aumento da produtividade na indústria por meio das capacitações humanas e investimento em educação é a base para a Teoria do Capital Humano. Autores como Schultz (1973) e Becker *apud* Souza (2005) desenvolveram trabalhos sobre o tema, mensurando os investimentos educacionais como forma de aumentar a riqueza nacional e proporcionar o progresso técnico. Esse arcabouço teórico que ressalta a relevância da educação tornou-se uma interpretação muito utilizada para explicar a tese de que quanto maior o tempo de estudo da classe trabalhadora maiores serão seus rendimentos e sua produtividade. Contudo, observa-se que há controvérsias quanto à efetividade desta teoria para analisar a inserção do trabalho feminino, sua qualificação e sua remuneração quando comparado com o trabalho masculino.

Segundo dados do Censo 2010 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2010), as mulheres tinham remuneração 30% menor que os homens, em sua maioria, trabalhando em condições precárias. Em contrapartida, o censo mostra que, apesar da baixa remuneração,

---

<sup>1</sup> O ano da primeira publicação do livro foi em 1776, mas será utilizada neste trabalho a obra de 1996 da coleção “Os Economistas”.

as mulheres apresentavam maior tempo de estudo, ou seja, eram mais qualificadas e, mesmo assim, recebiam menores salários.

Quando analisado o mercado de trabalho feminino em outros países, evidencia-se que as disparidades não são apenas nacionais. De acordo com o relatório realizado em 2012 pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2012 *apud* KON, 2016, p. 148), apesar do aumento da participação feminina no mercado de trabalho, as mulheres recebiam 16% a menos que os homens e quando ocupavam cargos superiores os rendimentos ficavam em média 21% menores.

Assim, tendo em vista as contradições apresentadas pela Teoria do Capital Humano, este trabalho apresenta o seguinte problema: qual a capacidade de explicação da Teoria do Capital Humano para inserção do trabalho feminino na Bahia em 2010? O Objetivo geral é compreender a relação entre a Teoria do Capital Humano e a inserção do trabalho feminino. Os objetivos específicos são: apresentar os principais aspectos da Teoria do Capital Humano dentro do debate sobre mercado de trabalho; discutir a relação entre educação, trabalho e gênero; e analisar, com base no Censo Demográfico 2010, a inserção da mulher no mercado de trabalho baiano e quais perspectivas teóricas no debate explicam este comportamento.

No que se refere à metodologia, faz-se necessário classificar a pesquisa a partir de alguns aspectos: considerando seu objetivo, a pesquisa se classifica como descritiva, pois se propõe a analisar dados que caracterizem a inserção do trabalho feminino na Bahia em um período específico, e também se classifica como explicativa ao se propor a discutir a aderência ou não de algumas teorias na compreensão dos fenômenos concretos de uma realidade específica. Quanto aos procedimentos técnicos de coleta e análise dos dados, a pesquisa se classifica como bibliográfica, pois sistematizará um conjunto de referências para entender o objeto de estudo. Por fim, e não menos importante, será feita

a utilização de dados secundários provenientes do Censo demográfico 2010 do IBGE, para analisar aspectos como renda, ocupação/atividade e qualificação entre os sexos masculino e feminino.

O trabalho está dividido em três seções, além desta introdução. A primeira revisa a Teoria do Capital Humano e sua relação com a educação, trabalho e economia, com o objetivo de trazer melhor compreensão sobre as teorias que tratam a questão da qualificação no mercado de trabalho. A segunda seção discute a relação entre gênero e educação no Brasil, além do debate sobre políticas públicas e desigualdade. A terceira seção apresenta uma análise de dados sobre o mercado de trabalho, mostrando as relações entre a Teoria do Capital Humano e o trabalho feminino, sob a perspectiva da renda e da qualificação. Por fim, são feitas as considerações finais.

## 2 TRABALHO E EDUCAÇÃO NA CIÊNCIA ECONÔMICA

### 2.1 Trabalho e Educação

O trabalho faz parte de uma construção histórica e exerce fundamental importância para compreensão do processo de desenvolvimento das sociedades na ciência econômica. Kon (2016) entende trabalho como a forma pela qual os homens se organizam para produzir bens e serviços necessários para sobrevivência humana. O conceito de trabalho passa por muitas variações de acordo com a evolução das civilizações e a necessidade de cada época, devido às diferentes formas de trabalho e da sua divisão entre as populações.

Para Marx (2013, p. 120), por exemplo, “o trabalho é uma condição de existência do homem, independente de todas as formas sociais, eterna necessidade natural de mediação do metabolismo entre homem e natureza e, portanto, da vida humana”.

A educação e a economia têm relação antiga na ciência econômica. O investimento nas qualificações humanas para aumento da

produtividade pode ser percebido desde os clássicos. Assim, Brue (2011, p. 48-49) discorre sobre os princípios da Escola Clássica, destacando que essa é conhecida pela defesa do liberalismo econômico, da liberdade pessoal, da intervenção mínima do Estado, de modo que as forças do livre mercado guiam a produção, a troca e a distribuição. Desse modo, a economia, para essa corrente, se autorregularia com tendências ao pleno emprego.

Assim, enquanto os mercantilistas acreditavam que a riqueza vinha do comércio e os fisiocratas viam na terra e na agricultura a fonte de riqueza da nação, os clássicos compreendiam que a riqueza vinha das atividades econômicas, sendo estas a agricultura, o comércio, a produção e o comércio internacional.

Um importante teórico da Escola Clássica, Adam Smith, em sua obra *A Riqueza das Nações*, mostra a necessidade da instrução para a sociedade, inclusive chamando atenção do Estado como facilitador do acesso à educação:

Embora, porém, as pessoas comuns não possam, em uma sociedade civilizada, ser tão bem instruídas como as pessoas de alguma posição e fortuna, podem aprender as matérias mais essenciais da educação – ler, escrever e calcular – em idade tão jovem, que a maior parte, mesmo daqueles que precisam ser formados para as ocupações mais humildes, têm tempo para aprendê-las antes de empregar-se em tais ocupações. Com gastos muito pequenos, o Estado pode facilitar, encorajar e até mesmo impor a quase toda a população a necessidade de aprender os pontos mais essenciais da educação (SMITH, 1996, p. 246).

Desse modo, percebe-se que a educação é indispensável para a classe trabalhadora, visto que indivíduos bem instruídos produzem de maneira mais eficaz, contribuindo diretamente para o avanço da economia. Sabe-se que o trabalho nas fábricas era essencialmente braçal, mas Smith (1996) deixa clara a necessidade de algum tipo de educação para além do seu uso na indústria. Isso porque a educação não garante

apenas capacidade intelectual, há nesse processo aspectos subjetivos que eram favoráveis à divisão do trabalho, como, por exemplo, o papel civilizatório que o acesso à educação fornece. Nessa perspectiva, segundo Smith:

Quanto mais instruído ele for, tanto menos estará sujeito às ilusões do entusiasmo e da superstição que, entre nações ignorantes, muitas vezes dão origem às mais temíveis desordens. Além disso, um povo instruído e inteligente sempre é mais decente e ordeiro do que um povo ignorante e obtuso. As pessoas se sentem, cada qual individualmente, mais respeitáveis e com maior possibilidade de ser respeitadas pelos seus legítimos superiores e, conseqüentemente, mais propensas a respeitar seus superiores (SMITH, 1996, p. 249).

Portanto, observa-se o quanto um povo ordeiro e adaptado é importante para o desenvolvimento do capitalismo. Garante que a hierarquia capitalista seja respeitada e que os trabalhadores não se revoltam contra o sistema que lhe é imposto. Vê-se o papel do Estado para manutenção da ordem, pois a educação garante a qualificação do trabalhador para o sistema produtivo e o seu “bom” comportamento na divisão do trabalho, ou seja, o trabalhador não questiona o seu papel, ele apenas cumpre, mostrando os aspectos morais que a instrução fornece ao indivíduo.

Com a divisão do trabalho, há o avanço da economia industrial. No capítulo I de sua obra *A Riqueza das Nações*, Smith aborda que:

O maior aprimoramento das forças produtivas do trabalho, e a maior parte da habilidade, destreza e bom senso com os quais o trabalho é em toda parte dirigido ou executado, parecem ter sido resultados da divisão do trabalho. [...]. A divisão do trabalho, na medida em que pode ser introduzida, gera, em cada ofício, um aumento proporcional das forças produtivas do trabalho (SMITH, 1996, p. 65-66).

A divisão do trabalho trata-se da especialização do trabalhador em sua atividade de trabalho. Essa especialização do trabalhador em suas funções aumenta sua produtividade, pois há um aperfeiçoamento de suas habilidades, visto que estará executando todos os dias a mesma atividade, aumentando a qualidade do seu ofício.

Esse aumento da quantidade de trabalho gera maiores lucros para o empregador, pois o mesmo número de pessoas é capaz de realizar uma fração maior da produção. Isso acontece em decorrência de alguns fatores, como maior destreza de cada trabalhador, poupança de tempo, que antes poderia perder em virtude de passar de uma atividade para outra e pela inserção de máquinas que facilitam e agilizam o trabalho, possibilitando que uma pessoa possa produzir mais com a mesma quantidade de trabalho (SMITH, 1996, p. 68).

Mediante a divisão do trabalho, um produto que antes era produzido por um trabalhador passa a ser produzido por várias mãos, isso faz com que o trabalhador deixe de ter conhecimento sobre a produção de toda a peça, pois agora ele produz apenas uma parte. Esse processo do ponto de vista intelectual não parece satisfatório para o trabalhador, já que ele não pode mais acompanhar o processo completo da produção.

No entanto, Smith enfatiza que a capacitação do homem era o meio possível para aumento de sua produtividade e riqueza. O autor compara o desempenho e habilidade humana ao desempenho de uma máquina:

Uma pessoa formada ou treinada a custo de muito trabalho e tempo para qualquer ocupação que exija destreza e habilidade extraordinárias pode ser comparada a uma dessas máquinas dispendiosas. Espera-se que o trabalho que essa pessoa aprende a executar, além de garantir-lhe o salário normal de um trabalho comum, lhe permita recuperar toda a despesa de sua formação, no mínimo com os lucros normais de um capital do mesmo valor. E isso deve acontecer dentro de um prazo razoável, levando-se

em conta a duração muito incerta da vida humana, da mesma forma como se leva em conta a durabilidade mais certa da máquina (SMITH, 1996, p. 149).

Não há ainda o uso do termo capital humano, mas a relação entre investimento e necessidade de retorno ao bem investido já é evidenciada. Assim como a valorização salarial por conta das capacitações, de modo que o capital de uma pessoa é parte de seu patrimônio, que lhe traz rendimento.

Tal como Smith, Alfred Marshall (1985), teórico neoclássico, também relacionou educação e economia. A corrente econômica da qual Marshall faz parte é centrada na análise das necessidades humanas e como os indivíduos buscam saciar essas necessidades. Para esse autor, uma boa educação interfere, mesmo que indiretamente, na eficiência da indústria:

[...] uma boa educação proporciona grandes benefícios indiretos, inclusive ao trabalhador comum. Serve para estimular sua atividade mental, para manter o hábito de uma curiosidade científica, para torná-lo mais inteligente, mais digno de confiança no trabalho comum, para aumentar o teor de vida em horas de trabalho e nas de lazer, sendo, assim, um meio importante de produzir riqueza material [...] (MARSHALL, 1985, p. 188).

Na perspectiva de Marshall (1985), existem habilidades gerais e habilidades especializadas e cada uma tem a sua importância para gerar melhor qualidade para o trabalho. Em suas palavras:

Podemos então empregar a expressão “habilidade geral” para designar as faculdades, os conhecimentos de ordem geral e a inteligência que são, em diversos graus, propriedade comum de todos os graus elevados da indústria; enquanto a destreza manual e o conhecimento de materiais especiais e dos processos necessários a determinados fins, podem ser classificados como “habilidade especializada” (MARSHALL, 1985, p. 185).



O autor considera a educação um investimento nacional. Para ele, a população deveria ser educada a fim de aumentar a produtividade e gerar progresso técnico, pois o retorno desse investimento seria compensado:

[...] Até mesmo como uma aplicação de capital, é vantajoso dar às massas maiores oportunidades do que as que possuem atualmente, pois é só por esse meio que todos aqueles que morreriam desconhecidos terão o impulso necessário para fazer brotar suas aptidões latentes. E o valor econômico de um único gênio industrial é suficiente para cobrir as despesas com educação de toda uma cidade [...] (MARSHALL, 1985, p. 191).

Assim, para Marshall (1985), as consequências desses investimentos seriam positivas, porque trariam benefícios para o trabalhador, visto que iria melhorar sua instrução, e benefícios nacionais, visto que aumentaria a produtividade da indústria.

Com o exposto, percebe-se que os autores estabeleceram uma ligação entre educação e economia e que a maioria relaciona o desenvolvimento e crescimento econômico com base nas capacitações dos indivíduos. No entanto, essa discussão tornou-se mais conhecida e explorada no século XX, denominada Teoria do Capital Humano. A próxima subseção dedica-se a apresentá-la, numa tentativa de compreender a complexidade da relação entre capital, capital humano e economia.

## 2.2 Teoria do capital humano

De acordo com Santos e Andrade (2017), os principais trabalhos sobre a Teoria do Capital Humano foram realizados por Schultz, Becker e Mincer<sup>2</sup>. No entanto, o autor que ganhou destaque com a Teoria do Capital Humano foi o economista neoclássico Theodore W. Schultz.

---

<sup>2</sup> As principais obras reconhecidas sobre a Teoria do Capital Humano são *Human Capital* de Gary S. Becker, de 1964, *Schooling, experience, and earnings* de Jacob Mincer, de 1974 e *A Teoria do Capital Humano* de Theodore W. Schultz, de 1973. Este trabalho se dedicará à discussão feita por Schultz (1973).

Com essa teoria Schultz ganhou o prêmio Nobel de Economia em 1979. Ele mensurou os resultados dos investimentos em capital humano e percebeu que maiores investimentos em educação trazem maiores rendimentos para os indivíduos e que esses investimentos também geravam maior produtividade, visto que os profissionais estavam mais capacitados. Para o autor, os economistas foram omissos, pois não evidenciaram que as pessoas investem em si mesmas. Nas palavras de Schultz:

Os economistas sempre souberam que as pessoas são parte importante da riqueza das nações. Medida em função daquilo com que o trabalho contribui para a produção, a capacidade produtiva dos seres humanos é, no momento, vastamente muito maior do que todas as formas de riqueza tomadas em conjunto. O que os economistas não puseram em relevo é a verdade simples de que as pessoas investem em si mesmas, e que tais investimentos são muito grandes (SCHULTZ, 1973, p. 32).

O autor acrescenta que, além da negligência dos economistas em não tratar a questão do capital humano, existiam aspectos morais que dificultavam que esse tema viesse ao debate:

O mero pensamento do investimento em seres humanos é ofensivo a alguns de nós. Nossos valores e crenças nos inibem de olhar para os seres humanos como bens de capital, à exceção da escravidão, e abominamos esta realidade. [...] Parece que seria reduzir o homem, mais uma vez, a um mero componente material, a alguma coisa afim com a propriedade material (SCHULTZ, 1973, p. 33).

Schultz não considera um problema analisar o homem como capital, para ele o homem é livre para fazer suas escolhas, no caso específico, seus investimentos. Ele justifica que não há conflito em investir no capital humano porque as pessoas estarão fazendo um investimento em si mesmas e, dessa forma, aumentam seus rendimentos

e seu raio de escolha. O problema que ele observa é a dificuldade moral das pessoas para aceitarem a ideia de ver os indivíduos como investimentos de capital.

Conforme John Stuart Mill, as pessoas não poderiam ser vistas como variável de riqueza (MILL, 1891, p. 95 *apud* SCHULTZ, 1973, p. 33). Entretanto, Schultz observa a questão com muita naturalidade, tendo em vista que para o autor não há nada no conceito de riqueza humana que diminua a pessoa, pelo contrário, a riqueza traz vantagens para vida dos indivíduos (p. 33). Dessa forma, Schultz diferencia capital de capital humano e conceitua da seguinte maneira:

O conceito de capital consiste de entidades que têm propriedade econômica de prestar serviços futuros de um valor determinado. [...] A característica distintiva do capital humano é a de que é ele parte do homem. É humano porquanto se acha configurado no homem, e é capital porque é fonte de satisfações futuras, ou de futuros rendimentos, ou ambas as coisas. Onde os homens sejam pessoas livres, o capital humano não é um ativo negociável, no sentido de que possa ser vendido. Pode, sem dúvida, ser adquirido, não como um elemento de ativo, que se adquire no mercado, mas por intermédio de um investimento no próprio indivíduo. Segue-se que nenhuma pessoa pode separar-se a si mesma do capital humano (SCHULTZ, 1973, p. 53).

E acrescenta o seguinte: “dado que a educação se torna parte da pessoa que a recebe, referir-me-ei a ela como capital humano” (SCHULTZ, 1973, p. 79). O autor deixa claro que os recursos empregados na educação não são gastos, mas, sim, investimentos, que trazem retorno para o investidor, no caso maior rendimento para o trabalhador, gerando crescimento econômico.

Schultz (1973, p. 65) também trabalhou em questões empíricas, tentando mostrar que alterações no crescimento econômico, na estrutura dos rendimentos e na distribuição de renda pessoal são alterações advindas desses investimentos em capital humano. Com isso, elaborou

algumas hipóteses, como, por exemplo, numa situação *ceteris paribus*, em que o crescimento econômico aconteceria a partir do estoque de capital humano.

A segunda hipótese trabalha com a ideia de que os salários dos trabalhadores são determinados pelo investimento realizado no período escolar e que as diferenças nos salários são fruto das quantidades de investimentos feitas nessas pessoas.

A terceira hipótese está relacionada com a desigualdade na distribuição de renda pessoal. Porque, para o autor, o capital investido retorna em forma de rendimentos e isso reduz a desigualdade de renda (SCHULTZ, 1973, p. 65). Ele ainda acrescenta:

[...] algumas espécies de educação podem incrementar as capacidades de um povo na medida do seu trabalho e da administração dos seus negócios e tais incrementos podem aumentar a renda nacional. Estes efeitos culturais e econômicos podem, assim, ser conseqüências conjugadas da educação (p. 82).

Becker também dedicou seus estudos ao investimento em educação e como esses investimentos poderiam elevar os salários dos trabalhadores, o autor realizou pesquisas empíricas para mostrar essa relação:

As diferenças de salários entre pessoas, áreas, ou períodos de tempo normalmente são concebidas como o resultado de diferenças em capital físico, em potencial científico tecnológico, em habilidades, ou de diferenças em tipos de instituições (como sindicatos ou cooperativas). A discussão prévia indica, porém, que aquele investimento em capital humano também tem um efeito importante nos salários observados, pois os salários tendem a ser o líquido de custos de investimento e o total de lucros de investimento. Realmente, uma avaliação da importância direta e indireta de capital humano parece solucionar algumas confusões no que concerne a resultados empíricos sobre salários (BECKER, 1993, p. 390 *apud* SOUZA, 2005, p. 3).

Percebe-se que para esses autores a educação é o meio pelo qual os indivíduos conseguem melhorar seus rendimentos e, conseqüentemente, sua vida material. No entanto, as relações entre educação, trabalho e renda são mais complexas e, por isso, a Teoria do Capital Humano recebeu críticas. Schultz estava ciente das críticas feitas à teoria e afirmava que a redução do conceito de capital a bens materiais é o que causava o estranhamento das pessoas para aceitar a ideia do capital humano. Para ele, alguns economistas veem o conceito de capital de maneira restrita, apenas como material. Em seu livro *O Valor Econômico da Educação*, Schultz faz uma crítica aos economistas que cometem tal redução:

Certamente, uma das mais fortes razões que justificam a crença popular, amplamente aceita, de que a economia é materialista, é a escravização de alguns economistas a um conceito unilateral do capital, restrito aos bens materiais. A recusa em considerar as habilidades adquiridas pelo homem (habilidades que ampliam a produtividade econômica desse homem) como uma forma de capital, como bens produzidos da produção, como resultado de um investimento, tem estimulado o conceito restritivo, patentemente errôneo, de que somente importa o número de homens hora. Mas conforme já tive oportunidade de acentuar, os trabalhadores vêm-se tornando capitalistas, no sentido de que têm adquirido muito conhecimento e diversas habilidades que representam valor econômico (SCHULTZ, 1967, p. 12).

A crítica de Schultz a esses economistas baseia-se no entendimento de que eles não conseguem compreender que as pessoas são detentoras de capital, mas que seu capital é humano, proveniente de seus investimentos em educação, que aumenta suas habilidades. Isso porque, na perspectiva de Schultz, os trabalhadores tornam-se capitalistas na medida em que produzem valor econômico por meio de suas capacitações. Segundo o autor, essa é a forma de ver o capital no seu conceito integrado.

Para exemplificar o quanto o estoque de capital humano era importante, Schultz utilizou a hipótese da falta de recursos humanos

num país como os Estados Unidos. Ele quis mostrar que nenhuma nação teria progressos econômicos sem investir nessa forma de capital:

Suponha-se uma economia trabalhando com a terra e o capital físico reproduzível, incluindo-se as técnicas disponíveis que no momento possuímos nos Estados Unidos, mas que tentasse funcionar com as seguintes restrições: não haveria ninguém que tivesse treinamento adquirido em contato com o emprego; ninguém que tivesse qualquer escolarização; ninguém que tivesse qualquer tipo de informação sobre a economia, exceto o da sua localidade; e a média de duração de vida fosse de 40 anos. Sem dúvida, a produção cairia catastroficamente (SCHULTZ, 1973, p. 67-68).

O autor segue fazendo análises comparativas tanto para países pobres – admitindo que se tivessem maiores investimentos em capital humano certamente teriam um melhor desenvolvimento – quanto para os países ricos, pois se parassem de investir nos recursos humanos acabariam em desequilíbrio. Com todas essas suposições, Schultz tenta deixar claro que o sucesso de um país passa pelo investimento em capital humano.

Dessa maneira, percebe-se que os teóricos que escreveram sobre o capital humano enxergavam na educação uma possibilidade de crescimento e desenvolvimento econômico. Na perspectiva dessa teoria, a educação é um investimento como qualquer outro que, diferentemente do capital econômico, não pode ser retirado do indivíduo ou transferido para outra pessoa, porque a educação é incorporada à pessoa que a recebe.

Assim, a instrução, para esses autores, exerce influência durante toda a vida do sujeito, pois interfere na sua trajetória econômica e social. Esses economistas analisam o investimento educacional dos trabalhadores como fonte de progresso técnico e humano que aumenta a produtividade e, conseqüentemente, a riqueza nacional.

### 2.3 Debate crítico sobre a teoria do capital humano

Há uma pluralidade de ideias e interpretações na Ciência Econômica devido às suas variadas correntes de pensamento. Assim, a Escola Neoclássica, da qual Schultz fazia parte, ganha destaque na Teoria do Capital Humano por basear-se no *Homo economicus*. O homem econômico é aquele dotado de prévio conhecimento, que maximiza seus recursos com base nas informações que possui, numa perspectiva racional de alocação desses recursos naquilo que traz melhor resultado. Frigotto faz uma crítica sobre essa ideia de homem econômico, apontando que:

O *homo economicus* é, pois, o produto do sistema social capitalista. Para a economia burguesa não interessa o homem enquanto homem, mas enquanto um conjunto de faculdades a serem trabalhadas para que o sistema econômico possa funcionar como um mecanismo. Todas as características humanas que dificultam o funcionamento desse sistema (reflexão, ética etc.) são indesejáveis e tidas como não científicas. As duas características básicas exigidas deste homem desprovido de si mesmo enquanto totalidade são a racionalidade do comportamento e o egoísmo (FRIGOTTO, 1986, p. 58).

Segundo os argumentos da Teoria do Capital Humano, baseados na sociedade capitalista, os indivíduos fazem escolhas racionais de investimento em educação para aumentar seus rendimentos. Essas escolhas racionais são baseadas numa perspectiva neoclássica, aplicadas num contexto econômico equilibrado, a partir da qual a educação causaria a oportunidade. E, por consequência, esse investimento em educação provocaria uma mudança social.

Essa teoria busca atender o desenvolvimento do capitalismo em sua época, por isso a ideia de racionalidade seria viável para explicar que trabalhadores mais qualificados aumentariam os lucros. No entanto, sabe-se que a economia não funciona perfeitamente, pois há nesse

processo de equilíbrios de mercado, além do que esses possíveis retornos ao investimento não são estáticos.

Kon (2016, p. 39-40), ao interpretar a Teoria do Capital Humano, também aborda a perspectiva de aumento de rendimentos por meio de um estoque de capital humano. Contudo, considerando que a teoria tem efetividade em um mercado de concorrência perfeita:

Os rendimentos são associados ao capital humano, na teoria econômica tradicional, por meio de um modelo de escolaridade que, embasado em um mercado de fatores em concorrência perfeita, salienta que a escolaridade aumenta a produtividade e, conseqüentemente, os rendimentos, ao elevar o estoque de conhecimentos e habilidades que aumenta a capacidade de um indivíduo de solucionar problemas ligados ao processo produtivo (KON, 2016, p. 39-40).

Nesse sentido, pode-se interpretar que o fator educação passa a ser usado para explicar diferenças econômicas e intelectuais para a capacidade de trabalho. Frigotto apresenta os aspectos micro e macroeconômicos desse processo:

O conceito de capital humano – ou, mais extensivamente, de recursos humanos – busca traduzir o montante de investimento que uma nação faz ou os indivíduos fazem, na expectativa de retornos adicionais futuros. Do ponto de vista macroeconômico, o investimento no “fator humano” passa a significar um dos determinantes básicos para aumento da produtividade e elemento de superação do atraso econômico. Do ponto de vista microeconômico, constitui-se no fator explicativo das diferenças individuais de produtividade e, conseqüentemente, de mobilidade social (FRIGOTTO, 1986, p. 41).

Nesse caso, há uma responsabilização pelo aumento de uma renda nacional e de produção que não cabe ao trabalhador. Verifica-se que não há atenção ao desenvolvimento do indivíduo, mas com o aumento da produtividade, pois a educação é o meio encontrado para aumentar a



produtividade e a riqueza nacional. Como a educação na perspectiva do capital humano é investimento, é através desse investimento educacional que haverá desenvolvimento. Sobre esses investimentos, Schultz trabalha com cinco categorias, que na sua ótica são relevantes, pois aumentam as capacitações humanas:

Concentrar-me-ei em cinco categorias de maior importância: (1) recursos relativos à saúde e serviços [...]; (2) treinamento realizado no local do emprego [...]; (3) educação formalmente organizada nos níveis elementar, secundário de maior elevação; (4) programas de estudo para os adultos que não se acham organizados em firmas [...]; (5) migração de indivíduos e famílias, para adaptar-se às condições flutuantes de oportunidades de emprego (SCHULTZ, 1973, p. 42-43).

Estas categorias podem ser vistas como as fontes de capital humano acrescidas às experiências profissionais que os trabalhadores deveriam ter. Percebe-se que todos esses investimentos são exógenos ao indivíduo, ou seja, não dependem exclusivamente do “detentor de capital humano”, visto que questões de saúde, educação formal e serviços, por exemplo, envolvem o Estado, então deveriam ser disponibilizadas pelas instituições para a população. Outro aspecto, como treinamento no local de trabalho, constitui-se como preocupação dos empregadores, o que, muitas vezes, não se concretiza por conta dos custos que geram.

Enfim, as cinco categorias de investimentos, além de exógenas, são subjetivas, tendo em vista que diferentes tipos de pessoas têm diferentes padrões e oportunidades no decorrer de suas vidas.

Lima (1980), por sua vez, faz uma crítica à Teoria do Capital Humano no que se refere à dificuldade de mensuração desses investimentos, ou seja:

Talvez o defeito mais sério deste modelo esteja em, ingenuamente, supor que, dado certo nível de habilidade, indivíduos tenham a liberdade de escolher a quantidade de educação a ser adquirida

[...] é difícil crer que as pessoas realmente tenham este tipo de escolha à sua disposição (além de ser necessário, para o bom funcionamento do modelo, que todos ajam racionalmente, que o mercado funcione “perfeitamente”, etc.) (LIMA, 1980, p. 225).

A educação nos moldes da produção capitalista relaciona o trabalhador à produção, ou seja, como instrumento que gera valor através das suas habilidades manuais e intelectuais para o desenvolvimento do trabalho. Percebe-se que a educação como capital humano reforça o sistema de valores que incrementa o *status quo* do capitalismo e reproduz a educação como mercadoria.

A reflexão de Schultz sobre isso ressalta argumentos morais como obstáculo para a aceitação da educação como capital humano. O autor destaca que:

É sustentado por muitos, ser degradante ao homem e moralmente errado tomar-se a sua educação como uma maneira de criar-se capital. Para os que sustentam este ponto de vista, a própria ideia de capital humano é repugnante; para eles, a educação é basicamente cultural e não econômica em seus objetivos [...] O que está implícito é que, além de realizar esses objetivos culturais, algumas espécies de educação podem incrementar as capacitações de um povo na medida do seu trabalho e da administração dos seus negócios e que tais incrementos podem aumentar a renda nacional (SCHULTZ, 1973, p. 81-82).

Schultz (1973) traz o debate para um viés moral, critica os indivíduos que não corroboram com a ideia de que o capital humano é responsável pelos avanços econômicos de um país e aponta que a educação cultural e a educação econômica podem caminhar lado a lado permitindo o progresso de uma nação. No entanto, a crítica vai além de princípios morais, visto que a educação no sentido do capital é a produtora de capacidade de trabalho e geradora do fator trabalho, isso porque no capitalismo o trabalhador é responsabilizado pelos aumentos

de renda e de produção, quando, na verdade, ele é parte da produção e não responsável por ela.

Schultz aponta que há um caráter subjetivo no investimento, mostrando que financiar capital humano produz mais imperfeições do que financiar capital físico e que a maioria dos investimentos humanos ocorre numa perspectiva de longo prazo, ficando sujeita às incertezas que esse tempo pode trazer (SCHULTZ, 1973, p. 57). Sendo assim, para o autor, o investimento em educação é formado por um consumo futuro, por conseguinte, por futuros rendimentos.

Parece óbvio que esse investimento em capital humano apresente limitações porque trata de seres humanos com perspectivas e objetivos diferentes, o investimento em capital físico pode trazer resultados no curto prazo porque é um bem tangível. De modo que os retornos dos investimentos em capital humano no longo prazo não são precisos, vão variar de indivíduo para indivíduo pela subjetividade presente da condição humana. Kon, ao escrever sobre o capital humano, também estabelece essa relação subjetiva, quando propõe que: “O relacionamento frequente entre consumo e investimento é um resultado inevitável do fato de que o capital humano é incorporado em um ser humano e os sentimentos sobre a forma de adquiri-lo podem ser positivos ou negativos” (KON, 2016, p. 42).

A noção de capital humano deve estar atrelada à evolução dos processos históricos, sociais e econômicos. Assim, deve-se atentar para o contexto histórico em que essa teoria está inserida, visto que há também uma base ideológica que sustenta a Teoria do Capital Humano que vê no trabalhador o meio de obtenção de ganhos de produtividade e aumento de riqueza nacional. Nesse sentido, para Frigotto:

[...] o homem, que é ao mesmo tempo natureza, indivíduo e, sobretudo, relação social, que pelo trabalho não só faz cultura, mas faz a si mesmo, fica reduzido a uma abstração – *homo economicus* racional – cujas características genéricas, universais e

a-históricas são a racionalidade, o individualismo e o egoísmo (FRIGOTTO, 1986, p. 217-218).

Ressalta-se, assim, o aspecto do investimento no homem como força capaz de auferir ganhos pessoais monetários num viés de utilidade do trabalhador para produção. Desse modo, Schultz trata o capital humano numa visão de empregabilidade e renda para que o indivíduo possa adequar-se às novas tecnologias e novas formas de trabalho e não para garantir ou aumentar seu repertório intelectual.

A Teoria do Capital Humano é pautada na possibilidade de ascensão social dos indivíduos por intermédio de investimentos educacionais, numa perspectiva meritocrática e não emancipatória, pois exclui desse processo as relações de poder. Sobre isso, Mészáros (2005) destaca que a educação, nesse sentido, está a serviço da perpetuação dessas relações, visto que reproduz conformidade:

Nessa perspectiva, fica bastante claro que a educação formal não é a força ideologicamente primária que consolida o sistema do capital; tampouco ela é capaz de, por si só, fornecer uma alternativa emancipadora radical. Uma das funções principais da educação formal nas nossas sociedades é produzir tanta conformidade ou “consenso” quanto for capaz, a partir de dentro e por meio dos seus próprios limites institucionalizados e legalmente sancionados (MÉSZÁROS, 2005, p. 45).

O autor defende a ideia de uma educação emancipadora que esteja para além do sistema capitalista de produção. Para uma nova educação seria necessário o rompimento com o capital. Assim, pelo exposto, percebe-se que o desenvolvimento econômico e social de uma nação não será adquirido exclusivamente pelo acesso ou investimento pessoal em educação. Ter acesso à educação e qualificar-se será sempre melhor do que não ter acesso ao conhecimento, visto que a educação é indispensável para o desenvolvimento da sociedade. Entretanto, com a discussão, observa-se que a Teoria do Capital Humano apresenta alguns

problemas quando comparada com a realidade, pois trata-se de uma teoria baseada no sistema capitalista e a dinâmica capitalista apresenta desigualdades sociais.

Observa-se que existe elevada concentração de renda e que esta variável está relacionada à desigualdade de oportunidades educacionais, visto que uma minoria da população tem acesso à educação de qualidade enquanto a maioria não tem acesso nem aos mínimos sociais. Tal situação de disparidade reflete diretamente na inserção desses indivíduos no mercado formal de trabalho e, além desses problemas estruturais, existem ainda sérios problemas relacionados a questões de gênero.

Ao se discutir sobre a Teoria do Capital Humano, principalmente quando se ressalta a crítica ao alcance desta teoria, algumas indagações mais específicas vêm à tona: qual a aderência da Teoria do Capital Humano na explicação das formas de inserção da mulher no mercado de trabalho? Como esta teoria explica as diferenças de renda entre os sexos? E como as políticas públicas respondem a essas questões de gênero? São questionamentos importantes, tendo em vista que a história mostra que homens e mulheres são tratados de maneira distinta no que se refere ao acesso à educação.

A discussão da próxima seção se propõe a tratar dessas questões de gênero e educação, discorrendo acerca das dificuldades enfrentadas pelas mulheres no mercado de trabalho, observando aspectos históricos, sociais e econômicos.

### 3 EDUCAÇÃO E GÊNERO

#### **3.1 O debate em torno da inserção da mulher no mercado de trabalho**

O trabalho das mulheres sempre foi necessário para o desenvolvimento da sociedade, seja por questões de subsistência ou para obtenção de lucros. Desde as economias pré-capitalistas o trabalho

feminino é útil na produção e reprodução da vida humana. Saffioti menciona elementos históricos fundamentais para compreensão desse processo, destacando que:

A mulher nas camadas sociais diretamente ocupadas na produção de bens e serviços nunca foi alheia ao trabalho. Em todas as épocas e lugares tem ela contribuído para a subsistência de sua família e para criar a riqueza social. Nas economias pré-capitalistas, especificamente no estágio imediatamente anterior à revolução agrícola, a mulher das camadas trabalhadoras era ativa: trabalhava nos campos e nas manufaturas, nas minas e nas lojas; nos mercados e nas oficinas, tecia e fiava, fermentava a cerveja e realizava outras tarefas domésticas (SAFFIOTI, 2015a, p. 61-62).

Dessa forma, observa-se que em todas as épocas as mulheres contribuíram para o bem-estar de sua família e para a geração de riqueza econômica. No entanto, a história mostra que as relações sociais entre homens e mulheres não são harmônicas, tendo em vista que, apesar da necessidade do trabalho feminino para sobrevivência da sociedade, os homens viam as mulheres como inferiores e incapazes de realizar suas atividades.

No entanto, com as transformações do mundo produtivo, o trabalho feminino passou a ser visto como um excelente meio de exploração do trabalho, visto que a chegada das máquinas por meio da Revolução Industrial facilitava a entrada das mulheres nas fábricas, já que não era necessário o emprego da força masculina para realizar as atividades. Assim, o trabalho que antes era visto como secundário passa a ser imprescindível para o aumento dos lucros do capitalista. Segundo Saffioti:

A máquina, ao tornar inútil, ou pelo menos muito pouco necessária, a força muscular, permite empregar força de trabalho de indivíduos que ou dispõem de reduzida força física, ou não completaram o desenvolvimento de seu organismo, mas cujos membros possuem grande flexibilidade. Em outros termos, a

maquinaria parecia, pois, propiciar enormemente o trabalho da mulher [...] (SAFFIOTI, 2015a, p. 68-69).

Saffioti (2015a, p. 75) destaca que, com o novo modo de produção, a mulher passa a trabalhar muito mais por menos rendimentos, em condições adversas e insalubres. Parece implícita ao sistema capitalista essa contradição de ao mesmo tempo em que integra a mulher no espaço de trabalho não garante as condições mínimas para a realização deste. Assim, o trabalho que parecia o meio pelo qual as mulheres conquistariam sua dignidade e independência é, na verdade, mais um meio de espoliação. Saffioti (2015a) discorre sobre essa exploração do trabalho feminino:

As desvantagens sociais de que gozavam os elementos do sexo feminino permitiam à sociedade capitalista em formação arrancar das mulheres o máximo de mais valia absoluta através, simultaneamente, da intensificação do trabalho, da extensão da jornada de trabalho e de salários mais baixos que os masculinos, uma vez que, para o processo de acumulação rápida de capital, era insuficiente a mais valia relativa obtida através do emprego da tecnologia de então (SAFFIOTI, 2015a, p. 67).

O interesse em empregar a mão de obra feminina foi puramente para aumento dos lucros, já que essa mão de obra era paga com salários de fome que não eram suficientes para o próprio sustento dessas trabalhadoras. Não houve emancipação econômica com o advento da Revolução Industrial, o que ocorreu, na verdade, foi maior exploração dos trabalhadores e as mulheres foram ainda mais prejudicadas nesse processo, já que acumulavam múltiplas tarefas, além daquelas desenvolvidas nas fábricas.

Ainda sobre os salários de fome, Beauvoir (2016) destaca algumas situações ocorridas na França e na América do Norte nos séculos XIX e XX. A autora mostra, por meio de pesquisas realizadas na época, as

diferenças expressivas sobre os rendimentos recebidos por homens e mulheres naquele período, tendo em vista que o número de mulheres nas fábricas crescia. O desejo de emancipação por meio do trabalho acabava submetendo-as aos baixos salários, como destaca Beauvoir:

Na França, segundo pesquisa realizada em 1889-1893, para um dia de trabalho igual ao de um homem, a operária só obtinha metade da remuneração masculina. Segundo a pesquisa de 1908, os mais altos salários das operárias trabalhando em domicílio não ultrapassavam vinte centimos por hora e desciam, às vezes, até cinco centimos. Era impossível à mulher, assim explorada, viver sem esmola ou sem protetor. Na América do Norte, em 1918, a mulher recebia apenas metade do salário masculino. Nessa mesma época, por igual quantidade de carvão extraído das minas alemãs, a mulher ganhava 25% menos do que o homem [...] Se os empregadores acolheram com interesse as mulheres por causa dos baixos salários que elas aceitavam o mesmo fato provocou resistências entre os trabalhadores masculinos (BEAUVOIR, 2016, p. 169).

O capitalismo soube muito bem aproveitar da concorrência entre trabalhadores, já que os homens começaram a enxergar as mulheres como ameaça aos seus trabalhos. Essa disputa que prejudicava trabalhadores femininos e masculinos ampliava os lucros dos empregadores que baixavam ainda mais os salários em busca de novos interessados em um emprego nas fábricas. Nogueira (2003) comenta esse processo de aproveitamento da mulher pelo capital:

Portanto, ao longo da revolução industrial e do advento do capitalismo, podemos afirmar que o capital utilizou-se da mulher no mundo do trabalho, o que acarretou significados distintos: se, por um lado, o ingresso do trabalho feminino no espaço produtivo foi uma conquista da mulher, por outro lado, permitiu que o capitalismo ampliasse a exploração da força de trabalho, intensificando essa exploração através do universo do trabalho feminino (NOGUEIRA, 2003, p. 248).



O trabalho foi absorvido de acordo com cada fase de desenvolvimento econômico da sociedade, mas o processo histórico mostra que o trabalho feminino foi absorvido de forma precária, como uma “integração periférica”. Com isso, percebe-se que ao mesmo tempo em que foi importante e necessária a entrada da mulher no mercado de trabalho esse ingresso ocorreu de forma contraditória, precarizando socialmente a mulher.

Esses processos não foram naturais, existe uma base material que permeia a questão e essa base é o trabalho e tem também a base social que envolve as relações humanas, visto que ambos os sexos são produtos de construções sociais vivendo em sociedade. Sobre essas questões, Kergoat (2009) destaca:

As condições em que vivem homens e mulheres não são produtos de um destino biológico, mas são antes de tudo construções sociais. Eles formam dois grupos sociais que estão engajados em uma relação social específica: as relações sociais de sexo. Estas como todas as relações sociais, têm uma base material, no caso o trabalho, e se exprimem através da divisão social do trabalho entre os sexos, chamada, de maneira concisa: divisão sexual do trabalho (KERGOAT, 2009, p. 35).

A autora discute a divisão sexual do trabalho com base numa relação de poder do sexo masculino sobre o sexo feminino, porque, para ela, o trabalho não é desenvolvido como complementaridade de tarefas, mas sim como sobreposição de poderes. Dessa forma Kergoat destaca que aos homens cabem as atividades de maior valor e às mulheres, mesmo que desenvolvendo atividades laborais, sua função principal na sociedade é a reprodução:

A divisão sexual do trabalho é a forma de divisão do trabalho social decorrente das relações de sexo; esta forma é adaptada historicamente e a cada sociedade. Ela tem por características a destinação prioritária dos homens à esfera produtiva e das

mulheres à esfera reprodutiva e, simultaneamente, a apreensão pelos homens das funções de forte valor social agregado (KERGOAT, 2009, p. 35).

Assim como Kergoat (2009), Saffioti (2015b, p. 47) também entende que as relações humanas são construções sociais, “[...] havendo um campo, ainda que limitado, de consenso: o gênero é a construção social do masculino e do feminino”. Assim, faz-se necessário destacar a marca do sexo presente nas relações sociais, o sexo do ponto de vista biológico como dificuldade de classe para a mulher se desenvolver plenamente no mercado de trabalho. Isso porque, apesar de trabalhadores e trabalhadoras contarem com problemas para a inserção no mercado de trabalho capitalista, é nítido que o sexo feminino é mais prejudicado socialmente pelo simples fato de serem mulheres, questão que Kergoat também corrobora, como verificado acima.

Saffioti (2015a) apresenta pontos importantes sobre essa dificuldade encontrada na categoria sexo feminino e mostra, também, como o trabalho é imprescindível para o bem-estar social das mulheres. São questões subjetivas que vão além das questões materiais, mas que fazem total diferença para aquelas que sempre foram vistas como reprodutoras e provedoras do bem-estar dos outros, às vezes anulando suas próprias vontades para comodidade da família. Assim a autora discorre:

Os homens entram na luta com diferenças de raça, de educação, poder político, de religião, enfim, com diferenças naturais e sociais (de classe) bastante marcadas e de difícil superação. As mulheres, entretanto, contam não somente com as determinações que situam contingentes formados de homens e mulheres numa posição estrutural antagônica à de outros contingentes igualmente constituídos por homens e mulheres; arcam também com o peso de uma outra determinação: o sexo. Para a mulher, ter um emprego significa [...] muito mais do que receber um salário. Ter um emprego significa participar da vida comum, ser capaz de

construí-la, sair da natureza para fazer a cultura, sentir-se menos insegura na vida (SAFFIOTI, 2015a, p. 96).

Dessa forma, na perspectiva do gênero, as autoras indicam as dificuldades existentes nas relações de trabalho, considerando que são condições de trabalho diferentes e desvantajosas para as mulheres.

Kon (2016) acrescenta o problema da Ciência Econômica em não introduzir de forma clara e objetiva o tema da desigualdade entre os gêneros no mercado de trabalho. Apesar da complexidade dessa questão, ela é fundamental para o desenvolvimento da sociedade, já que após muitos anos de luta as mulheres aumentaram sua participação no mercado:

As condições enfrentadas pelas mulheres como participantes do mercado de trabalho foram sempre diferenciadas e desvantajosas em relação ao trabalho masculino e as teorias econômicas, que sofreram mudanças consideráveis no tempo não introduziram explicitamente análises direcionadas a estas desigualdades de situações entre os gêneros. Isso se verificou porque a divisão sexual do trabalho para a manutenção da família no decorrer do tempo vem atribuindo ao homem a função de principal provedor das necessidades da casa (KON, 2016, p. 124).

Com a ideia tradicional de que cabe aos homens a principal função de provedor da família, às mulheres resta a obrigação de cuidado do lar, dos filhos, dentre outros. Como se existissem atividades femininas e masculinas e como se essas atividades não pudessem se complementar. Desse modo, quando essas mulheres já estão inseridas no mercado formal de trabalho suas atividades duplicam ou triplicam, pois, além de realizarem as atividades domésticas, trabalham fora.

Essas trabalhadoras, muitas vezes, não contam com a presença masculina em casa, já que o homem não é uma constante na família, por isso precisam de uma rede – apoio de vizinhos, parentes para cuidar dos seus filhos enquanto trabalham. Bruschini e Rosemberg (2004 *apud*

ANDRADE, 2004) mostram a importância do trabalho doméstico realizado pelas mulheres, pois, mesmo que não exista valorização, esse tipo de trabalho é primordial para produção da sociedade:

Diariamente, milhares e milhares delas (mulheres) executam um sem número de tarefas indispensáveis à sobrevivência e ao bem-estar de todos os membros da família. O trabalho doméstico envolve um conjunto de atividades que se realizam em dois níveis: no primeiro são executadas, cotidianamente, todas aquelas tarefas que permitem ao trabalhador descansar e renovar suas forças para o trabalho produtivo do outro dia. Nesse grupo incluem-se o preparo dos alimentos, a limpeza da casa, a lavagem de roupas, além da compra de todos os bens necessários aos membros da família. No segundo nível situam-se atividades implicadas na formação de uma nova geração de trabalhadores para a sociedade envolvendo a gravidez, o parto, a guarda, proteção e socialização das crianças (BRUSCHINI; ROSEMBERG, 2004 *apud* ANDRADE, 2004, p. 48).

Assim, percebe-se o quão indispensável é a mulher para a produção e reprodução da sociedade. De acordo com Leone (2004 *apud* ANDRADE, 2004, p. 64), o trabalho feminino aumenta nos períodos de crises econômicas, entretanto, esse aumento está ligado a questões de sobrevivência familiar, sendo mais interessante para os empregadores contratarem mulheres em períodos de crise. Leone cita o exemplo da década de 1980, conhecida como a década perdida no Brasil:

Na década de oitenta, nas condições de estagnação da economia e do inegável empobrecimento generalizado da população que atingiu inclusive a classe média brasileira, a participação da mulher na atividade econômica contribuiu para sustentação da renda familiar. Foram as mulheres chefes e cônjuges, com idade acima de 25 anos, escolarizadas, pertencentes a famílias que não tem nível de renda muito baixo, que mais aumentaram sua participação no trabalho remunerado. [...] Contudo, a necessidade de complementar a renda não é privilégio das camadas mais pobres da população [...] Além disso, nas camadas mais abastadas

da população a questão não é só de sobrevivência estrita, mas sim de acompanhar as mudanças da sociedade decorrentes do progresso, de acesso a um número crescente de bens e serviços que “devem” ser comprados para o bem estar da família (LEONE, 2004 *apud* ANDRADE, 2004, p. 64-65).

A presença feminina no mercado de trabalho formal aumentou consideravelmente com o passar dos anos, isso se deve aos processos de luta por sua emancipação política e econômica, bem como pelo aumento do número de mulheres nas escolas, universidades, aumentando sua qualificação e, principalmente, a evolução tão necessária de valores sociais de toda a sociedade, fatores que reduziram o papel de subordinação da mulher na família.

### **3.3 Políticas públicas e desigualdade de gênero no mercado de trabalho brasileiro**

O aumento do número de mulheres no mercado de trabalho é um avanço histórico, mas esse progresso veio acompanhado de muitas contradições, tendo em vista que o sexo feminino ainda encontra desigualdades nas relações de trabalho. Beauvoir discorre sobre algumas disparidades sociais enfrentadas pelas mulheres, mostrando que essas diferenças estão presentes até na legislação e se refletem no cotidiano feminino, prejudicando sua participação social e nos postos de trabalho. A autora ressalta que apesar da participação feminina o mundo ainda é masculino:

Em quase nenhum país seu estatuto legal é idêntico ao do homem, e muitas vezes este último a prejudica consideravelmente. Mesmo quando os direitos lhe são abstratamente reconhecidos, um longo hábito impede que encontrem nos costumes sua expressão concreta. Economicamente, homens e mulheres constituem como que duas castas; em igualdade de condições, os primeiros têm situações mais vantajosas, salários mais altos, maiores

possibilidades de êxito do que suas concorrentes recém-chegadas. Ocupam, na indústria, na política etc., maior número de lugares e postos mais importantes [...]. No momento em que as mulheres começam a tomar parte na elaboração do mundo, esse mundo é ainda um mundo que pertence aos homens (BEAUVOIR, 2016, p. 17).

Com as considerações de Beauvoir (2016), reforça-se que a relação entre os sexos não ocorre em par de igualdade. Os homens ainda são maioria em diversas ocupações e isso se reflete também no fato de que eles recebem os maiores rendimentos. Segundo dados da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), as mulheres recebem 16% a menos que os homens e quando ocupam cargos superiores recebem 21% a menos. Destaca ainda que em cargos de gerenciamento para 100 homens apenas 10 mulheres conseguem ocupar o cargo (OECD, 2012 *apud* KON, 2016, p. 148). Dados como esses reforçam a necessidade de políticas públicas para diminuir tantas discrepâncias, seja nos rendimentos ou nas ocupações, visto que essas desigualdades residem, na maioria das vezes, na falta de oportunidades e não na falta de instrução feminina para ocupar os postos de trabalho.

No Brasil, a preocupação com a questão de gênero começou a tomar forma no final dos anos 1970 e as políticas para mulheres surgiram com maior força em 1980, após a Convenção sobre a Eliminação de todas as formas de Discriminação contra a Mulher da Organização das Nações Unidas (ONU). A convenção ocorreu em 1979 e teve a assinatura do Brasil em 1981 (BRASIL, 2002). O texto da Convenção que se tornou lei no país traz uma série de recomendações sobre os direitos femininos nas mais diversas áreas. Em seu artigo 11, por exemplo, trata das medidas que os Estados devem tomar no que se refere à desigualdade da mulher no mercado de trabalho:

Os Estados-Partes adotarão todas as medidas apropriadas para eliminar a discriminação contra a mulher na esfera do emprego

a fim de assegurar, em condições de igualdade entre os homens, os mesmos direitos, em particular: o direito ao trabalho como direito inalienável de todo ser humano, o direito as mesmas oportunidades de emprego, inclusive a aplicação dos mesmo critérios de seleção em questões de emprego [...] o direito a igual remuneração, inclusive benefícios, e igualdade de tratamento relativa a um trabalho de igual valor, assim como igualdade de tratamento à avaliação da qualidade do trabalho (BRASIL, 2002).

Outras medidas foram adotadas ainda na década de 1980, como a criação do Conselho Nacional dos Direitos da Mulher (CNDM), órgão que na época fazia parte do Ministério da Justiça; o objetivo do Conselho era eliminar a discriminação contra as mulheres por meio de ações com os Estados e aumentar a participação feminina nos espaços para garantir maior autonomia política e social.

Esses princípios de igualdade estão presentes na Constituição Federal de 1988 e também no âmbito internacional por meio das Convenções número 100 e 101 da Organização Internacional do Trabalho (OIT). A Convenção nº 100 trata sobre a igualdade salarial independente do sexo do trabalhador. A Convenção nº 101 aborda a discriminação no emprego por conta do sexo e as diferenças de tratamento que essas pessoas acabam recebendo por serem mulheres (BRASIL, 2004 *apud* KON, 2016, p. 293).

Os Planos Plurianuais também são um meio de inserir a pauta das mulheres nas políticas públicas, pois os planos fazem parte das ferramentas estratégicas para o governo administrar o país. Em 1999, no governo Fernando Henrique Cardoso, o plano de ação teve como cerne a superação da pobreza com programas estabelecidos no PPA. Alguns desses programas merecem destaque, como o Bolsa Alimentação, Bolsa Escola e o Programa de Erradicação do Trabalho Infantil (PETI).

Esses programas faziam parte da política de transferência de renda para as famílias carentes e tinham como referência para administrar o benefício recebido a figura materna, pois o governo considerava as

mães mais adequadas para gerir o benefício. Dessa forma, mesmo que indiretamente, a política de gênero é percebida com a escolha da mulher para administração da transferência recebida (KON, 2016, p. 305-306).

Em 2003, a política de superação da pobreza seguiu adiante, mas com algumas mudanças nos programas sociais, tendo em vista a saída de Fernando Henrique Cardoso e a entrada de Luiz Inácio Lula da Silva na presidência. Nesse ano foi criado o Programa Bolsa Família, por meio da Lei 10.836, unificando os outros programas existentes, mas mantendo a política de transferência de renda com prioridade de recebimento para as mulheres, considerando que elas são, em sua maioria, as chefes da família.

Ainda no ano de 2003 foi criada a Secretaria Especial para as Mulheres (SPM), essa secretaria representou um avanço na institucionalidade de gênero no Brasil. A SPM foi criada com o objetivo de integrar os problemas enfrentados pelas mulheres na agenda das políticas públicas de forma mais efetiva. A secretaria trabalha sob os princípios da igualdade e da democracia, valorizando a inclusão feminina nos diversos espaços de poder. O Conselho Nacional dos Direitos da Mulher (CNDM) passou a integrar a SPM ainda em 2003, melhorando a articulação entre a sociedade civil e a administração pública federal (SPM, 2016).

Uma importante ação dessa secretaria foi a criação do Programa Pró Equidade que estabeleceu como princípio a igualdade de gênero, raça e etnia no mercado de trabalho, tendo como público-alvo não só as empresas públicas, mas também as empresas privadas. Esse programa buscou reparar as desigualdades de remuneração e ocupação nos seus espaços entregando um selo de equidade para as empresas que conseguissem realizar ações que diminuíssem as diferenças nas relações de trabalho entre homens e mulheres. Os objetivos do programa podem ser observados a seguir:



Contribuir para a eliminação de todas as formas de discriminação de gênero e raça no acesso, remuneração, ascensão e permanência no emprego; conscientizar e incentivar empregadoras e empregadores em relação às práticas de gestão de pessoas e de cultura organizacional que promovam a igualdade de oportunidades entre mulheres e homens dentro das organizações; reconhecer publicamente o compromisso das organizações com a igualdade racial e entre mulheres e homens no mundo do trabalho; disponibilizar e divulgar um banco de práticas de igualdade de gênero e raça no âmbito da gestão de pessoas e da cultura organizacional no mundo do trabalho (SPM, 2016, p. 25).

Uma importante ação legislativa ocorreu em 2007, o Decreto nº 6122 que estabeleceu mudanças positivas no regulamento da Previdência Social. Esse decreto trata da questão da licença maternidade para os casos de trabalhadoras desempregadas, que receberam a demissão antes da gravidez ou durante a gestação, sendo a dispensa feita por justa causa pela empresa ou a pedido da empregada (BRASIL, 2007). O texto do Decreto 6122 dialoga com o entendimento de Saffioti (2015a) sobre a responsabilização do Estado no que se refere aos direitos reprodutivos da mulher no mercado de trabalho brasileiro. Para a autora, se é do interesse da sociedade o nascimento de novas gerações, a própria sociedade tem de encontrar mecanismos que deem conta das possíveis dificuldades originadas desse processo. Desse modo, Saffioti assim destaca:

Já que os problemas de ordem natural são, por assim dizer, tornados sociais pela civilização, é neste nível que suas soluções devem ser encontradas. A maternidade não pode, pois, ser encarada como uma carga exclusiva das mulheres. Estando a sociedade interessada no nascimento e socialização de novas gerações como uma condição de sua própria sobrevivência, é ela que deve pagar pelo menos parte do preço da maternidade, ou seja, encontrar soluções satisfatórias para os problemas de natureza profissional que a maternidade cria para as mulheres (SAFFIOTTI, 2015a, p. 86).

A legislação tem garantido o acesso à licença maternidade remunerada para as mulheres no período gestacional e após o parto. No entanto, percebe-se que, apesar dos avanços do ponto de vista institucional no mercado de trabalho, muitas ações permanecem no campo da retórica e, com isso, a prática não é efetiva. Um importante fato sobre isso reside na importância orçamentária destinada a políticas para mulheres no Brasil. O Conselho Nacional dos Direitos da Mulher (CNDM) fez um alerta sobre a falta de prioridade orçamentária em que é vista a questão:

Os orçamentos federal, estadual e municipal que em um primeiro olhar se mostram um instrumento neutro em relação às desigualdades entre mulheres e homens, na verdade refletem uma “cegueira em relação ao gênero”, pois ignoram os papéis socialmente diferenciados, as responsabilidades e as capacidades distintas de mulheres e de homens, assim como não consideram os diferentes impactos que as políticas públicas exercem sobre ambos (SEPM, 2007b, p. 18 *apud* KON, 2016, p. 299).

A alocação de recursos nas esferas municipal, estadual e nacional afetam diretamente a questão de gênero, pois para a agenda de política para as mulheres funcionar é necessário o investimento financeiro adequado. Fazem-se necessárias mudanças estruturais na sociedade brasileira, de modo que promovam o desenvolvimento feminino. Essas transformações passam necessariamente pela questão da equidade entre os sexos. Sobre isso, Pereira e Rambla discorrem:

A igualdade de gênero supõe que os diferentes comportamentos, aspirações e necessidades de mulheres e homens sejam considerados, valorizados e promovidos de igual maneira. Não significa que mulheres e homens devam se converter em iguais; implica a ideia de que todos os seres humanos, homens e mulheres são livres para desenvolver suas capacidades pessoais e para tomar decisões. O meio para alcançar a igualdade é a equidade de gênero, entendida como a justiça no tratamento a

mulheres e homens de acordo com suas respectivas necessidades (PEREIRA; RAMBLA, 2010, p. 51).

Dessa forma, observa-se que apenas a entrada das mulheres no mercado não é suficiente, tendo em vista a necessidade de garantias para sua manutenção e também para progressão nesse mercado. A melhoria das condições enfrentadas pelas mulheres depende muito de uma mudança nos padrões tradicionais da sociedade. Sem diminuir o papel do Estado no sentido do controle e da justiça social, pois o Estado precisa garantir a igualdade de oportunidades entre os sexos nas diferentes esferas sociais.

As políticas públicas destinadas à diminuição das disparidades sociais entre homens e mulheres no mercado de trabalho vêm sendo discutidas no Brasil desde 1970. Os princípios de igualdade estão presentes desde a Constituição Federal de 1988, outras leis e projetos também foram aprovados, todos no sentido de diminuir as diferenças sociais entre os sexos. Mas vê-se que a efetivação dessas políticas ocorre lentamente no país, pois as mulheres ainda estão em situação de desvantagem quando comparadas com os homens. Desse modo, percebe-se que as políticas públicas implantadas no país carecem de maior intensidade, assim como instrumentos de acompanhamento para que os avanços institucionais sejam percebidos no cotidiano das mulheres no mercado de trabalho.

#### 4 A INSERÇÃO DO TRABALHO FEMININO NA BAHIA E A INSUFICIÊNCIA DA TEORIA DO CAPITAL HUMANO PARA SUA EXPLICAÇÃO

Após a construção dos aspectos teóricos e conceituais relevantes para a discussão empreendida na pesquisa, faz-se necessário então partir para o objeto de pesquisa proposto. O estado da Bahia é a unidade da federação escolhida, pois a compreensão desta realidade – a Bahia com

base na ótica de gênero – apresenta-se como oportuna e relevante, uma vez que coloca em tela uma discussão ainda incipiente quando se refere à relação entre gênero, qualificação e renda no estado da Bahia.

No tocante à Bahia, convém pontuar algumas características socioeconômicas para que se possa adentrar mais especificamente no objeto proposto.

A população baiana, em 2010, totalizava 14.016.906, dentre elas 7.092.443 eram mulheres, representando 50,9% da população e os homens eram 6.840.574, representando 49,1%, ou seja, a população feminina era maior que a masculina (IBGE, 2010).

Com relação ao Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), a Bahia apresentava desempenho médio de 0,699. A dimensão que contribuiu para esse resultado foi o índice de longevidade representando 0,783, a renda com índice de 0,663 e o menor índice foi a educação com 0,555. A Bahia ocupava a 22ª posição entre as 27 unidades da federação segundo o seu IDH. O estado que possuía o melhor índice é o Distrito Federal (0,824) e o pior índice é representado pelo estado de Alagoas (0,631) (DATASUS, 2018).

Ainda sobre educação, verifica-se que a taxa de analfabetismo na Bahia era de 16,2%. Os homens representavam 16,9% e as mulheres apresentaram uma taxa menor de analfabetismo (15,5%) em relação aos homens (DATASUS, 2018).

Dentre os estados do Nordeste, a Bahia apresenta a melhor posição na economia, com um Produto Interno Bruto (PIB) de 30,4%; Pernambuco fica em segundo lugar com 18,8%; e o Ceará em terceiro lugar com 15,3% (DATASUS, 2018).

Há uma contradição entre a posição da economia baiana e a renda da sua população, visto que a média da renda per capita da Bahia para o ano de 2010 era de R\$ 496,73, abaixo do salário mínimo, que no período correspondia a R\$ 510,00. Já no que se refere à concentração de renda, representada pelo índice de Gini, a Bahia apresentou média de 0,62, um pouco superior à média nacional que na época foi de 0,60 (ATLAS..., 2018).

Desta forma, verifica-se que a Bahia apresenta algumas desigualdades quanto à educação, dentre elas: alta taxa de analfabetismo entre homens e mulheres, assim como baixo índice de educação para o ano de 2010. O estado também apresenta desigualdades no que diz respeito à renda da população, tendo em vista a Bahia ocupar a melhor posição do Nordeste em termos de Produto Interno Bruto (PIB), e, ainda assim, a maioria dos habitantes possuir baixa renda. Desse modo, a análise, a seguir, dedica-se a compreender melhor essas diferenças no estado.

#### **4.1 Notas metodológicas**

O objetivo desta subseção é compreender, por meio de uma análise do mercado de trabalho baiano, as relações entre gênero, educação e renda. Para isso, foram selecionadas algumas variáveis do Censo 2010, que representam as características da população, dentre elas: gênero, cor/etnia, nível de instrução, renda e trabalho. Os resultados são apresentados pelo total da população e sua participação percentual (%).

A pesquisa classifica-se como descritiva, pois se propõe a analisar dados que caracterizam a inserção do trabalho feminino na Bahia no ano de 2010, e também se classifica como explicativa, visto que discute a aderência ou não de algumas teorias para compreensão dos fenômenos encontrados.

Sobre a fonte e coleta de dados, foram utilizados os microdados do Censo Demográfico 2010 do IBGE, que estão disponíveis na página do IBGE, na internet, em arquivos zipados. Contudo, para realização deste trabalho, utilizou-se uma base de dados organizada no software estatístico SPSS, software muito utilizado para análises nas ciências sociais.

A base de dados utilizada tem como foco o estado da Bahia, no entanto, considera como população total somente aquela que reside em domicílios particulares permanentes ocupados, que totalizam 13.933.018, o que representa mais de 99% da população, não prejudicando, assim, a análise que se quer realizar aqui.

Uma vez que a pesquisa discute as relações entre gênero, educação e trabalho, a análise procura responder ao seguinte problema: qual a capacidade de explicação da Teoria do Capital Humano para inserção do trabalho feminino na Bahia em 2010? Os principais aspectos que serão explorados em termos de variáveis para responder a essa questão são: renda, ocupação/atividade e qualificação entre os sexos feminino e masculino.

## 4.2 Um retrato do trabalho feminino na Bahia a partir do Censo 2010

Sobre o mercado de trabalho na Bahia são apresentados alguns aspectos, como distribuição da população, sexo, cor/etnia e renda. Com base nessas dimensões serão analisadas as desigualdades presentes entre os sexos.

A Tabela 1, a seguir, mostra a distribuição da população ocupada na Bahia de acordo com o sexo e cor/etnia. Verifica-se que os homens pardos/pretos e indígenas, assim como os brancos/amarelos, apresentam maior percentual de ocupação que as mulheres; enquanto as mulheres pardas/pretas e indígenas apresentam menor percentual em relação às brancas/amarelas.

**Tabela 1** – Distribuição percentual da população ocupada por sexo e cor/etnia, considerando a ocupação na semana de referência – Bahia (2010)

Ocupação	Pardos, pretos e indígenas		Brancos/Amarelos	
	Masculino	Feminino	Masculino	Feminino
Ocupados	91,41	84,39	93,38	88,39
Desocupados	8,58	15,60	6,61	11,60

Fonte: Elaboração própria com base nos microdados do Censo 2010 (COSTA, 2018).

Essas diferenças ficam ainda maiores se for observado que a Bahia tem uma população feminina maior que a masculina, sendo 7.092.443 mulheres, representando 50,9% da população, e 6.840.574 homens, representando 49,1% (IBGE, 2011).

Analisando os subgrupos e categorias do emprego no trabalho principal (Tabela 2), vê-se a desvantagem presente na categoria carteira de trabalho assinada para as mulheres baianas. Enquanto os homens representavam 53,72%, as mulheres representavam 42,16%. Esse percentual considera o total de homens e mulheres e sua distribuição entre as categorias, indicando que existia um maior percentual de homens com carteira assinada se comparado com o percentual desta categoria entre as mulheres. Há que se destacar a desvantagem para as trabalhadoras domésticas que, em sua maioria, não tinham carteira de trabalho assinada, representando 18,9%. O emprego doméstico sem carteira de trabalho assinada parece ser uma peculiaridade do trabalho feminino, marca da divisão sexual do trabalho, pois observa-se que os empregos destinados à limpeza, ao cuidado do lar, em sua maioria, são exercidos por mulheres e apresentam a característica de serem pior remunerados e sem a garantia de todos os direitos trabalhistas.

Já no funcionalismo público o sexo feminino apresentou um melhor resultado, ou seja, 8,97%, enquanto o sexo masculino 4,77%. Na categoria demais empregados sem carteira assinada, as mulheres também tiveram um melhor resultado (26,57%) em comparação aos homens (40,25%).

**Tabela 2** – Percentual de participação de subgrupos e categorias do emprego no trabalho principal (%) – Bahia (2010)

Subgrupos e categorias	Masculino	Feminino
Trabalhadores domésticos com carteira de trabalho assinada	0,41	4,18
Trabalhadores domésticos sem carteira de trabalho assinada	0,82	18,09
Demais empregados com carteira de trabalho assinada	53,72	42,16
Militares e funcionários públicos estatutários	4,77	8,97
Demais empregados sem carteira de trabalho assinada	40,25	26,57
TOTAL	100%	100%

Fonte: Elaboração própria com base nos microdados do Censo 2010 (COSTA, 2018).

A Tabela 3 considera, além da dimensão sexo, a cor/etnia da população de acordo com sua posição na ocupação e categoria do emprego no trabalho principal. Conforme os dados da pesquisa, fica evidenciado que tanto as mulheres pardas/pretas e indígenas quanto as brancas/amarelas possuem menor percentual de mulheres com carteira de trabalho assinada. Isso significa que as mulheres tinham menos direitos sociais garantidos, considerando os direitos trabalhistas inerentes aos trabalhadores que possuem carteira de trabalho assinada.

Observa-se também que a categoria “militar do exército, marinha, aeronáutica, polícia militar ou corpo de bombeiros” apresenta mínima representação feminina, apenas 0,09% das pardas/pretas e indígenas ocupam esta categoria e 0,07 das brancas/amarelas. Os homens ocupavam respectivamente 0,59% e 0,50%.

Essa situação se repete para a categoria “empregador”, na qual apenas 0,85% das pardas/pretas e indígenas ocupavam a posição, e 2,36% eram brancas/amarelas. Já os homens pardos/pretos e indígenas representavam 1,18% e os brancos/amarelos 3,58%.

Considerando as outras categorias analisadas, verifica-se que a categoria em que as mulheres apresentaram um percentual de participação maior e com garantias sociais continua sendo a do funcionalismo público, como foi verificado na Tabela 2. Assim, evidencia-se, mais uma vez, a divisão sexual do trabalho, quando se analisam as categorias de emprego nas quais as mulheres apresentam maior alocação.



**Tabela 3** – Distribuição da população ocupada por sexo e cor/etnia, considerando a posição na ocupação e categoria do emprego no trabalho principal (%) – Bahia (2010)

Posição na ocupação e categoria do emprego no trabalho principal	Pardos, pretos e indígenas		Branco/Amarelos	
	Masculino	Feminino	Masculino	Feminino
Empregado com carteira de trabalho assinada	37,84	34,00	34,18	35,66
Militar do exército, Marinha, Aeronáutica, Polícia Militar ou Corpo de Bombeiros	0,59	0,09	0,50	0,07
Empregado pelo regime jurídico dos funcionários públicos	2,49	6,10	3,37	8,01
Empregado sem carteira de trabalho assinada	28,84	34,60	25,47	28,73
Conta própria	27,22	20,50	30,90	21,12
Empregador	1,18	0,85	3,58	2,36
Não remunerado	1,81	3,82	1,96	4,01
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria com base nos microdados do Censo 2010 (COSTA, 2018).

Além dessas diferenças apontadas, nota-se que a Bahia apresenta outra dimensão com desigualdade de gênero, trata-se da renda. Enquanto os homens receberam rendimento médio de R\$ 906,10 em todos os trabalhos, as mulheres receberam R\$ 707,01. Essas disparidades também ficam evidentes quando se analisa o rendimento médio com base na cor/etnia e sexo das (os) trabalhadoras (es) ocupadas (os).

Na Tabela 4, o corte por cor/etnia mostra o quão discrepante é a renda dos homens e mulheres pardos/pretos e indígenas quando comparados com brancos/amarelos na Bahia. Enquanto os homens brancos/amarelos tiveram rendimentos de R\$ 1402,78, os pardos/pretos e indígenas receberam R\$ 758,81. As mulheres brancas/amarelas ganharam R\$1062,07 e as pardas/pretas e indígenas R\$ 594,36.

Como já apontado anteriormente no artigo, a força de trabalho feminina apresenta-se de forma diversa na estrutura da sociedade brasileira. De acordo com Saffioti (2015a, p. 328-329), as diferenças

no mercado de trabalho não são apenas sociais, mas também raciais, tendo em vista as configurações estruturais históricas de cada modo de produção. No caso do Brasil, percebe-se que o fator raça favoreceu a conservação do domínio das classes mais privilegiadas, apresentando estratificação social.

**Tabela 4** – Rendimento médio em todos os trabalhos por sexo e cor/etnia – (R\$) – Bahia (2010)

Sexo	Cor/etnia	Cor/etnia
	Pretos/pardos e indígenas	Branco/amarelos
Masculino	758,81	1402,78
Feminino	594,36	1062,07

Fonte: Elaboração própria com base nos microdados do Censo 2010 (COSTA, 2018).

Desse modo, nota-se que o desenvolvimento das forças produtivas não eliminou as diferenças socioeconômicas na Bahia. Os dados indicam que, além da relação entre os sexos não ocorrer em par de igualdade, as relações entre pardos/pretos e indígenas e brancos/amarelos apresentam características ainda mais desiguais. Isso num estado onde as mulheres pardas/pretas e indígenas representavam a maioria da população (IBGE, 2011).

Verifica-se uma segregação por gênero e cor/etnia, ou seja, as mulheres pardas/pretas e indígenas sofrem uma inferiorização social ainda maior que as mulheres brancas/amarelas, mostrando que os melhores rendimentos na Bahia para o ano de 2010 tinham sexo e cor/etnia.

Ao realizar um cruzamento de dados e inserir na análise de renda a posição na ocupação e categoria do emprego no trabalho principal, observa-se que as diferenças por sexo e cor/etnia persistem, como pode ser visto na Tabela 5.

**Tabela 5** – Rendimento médio do trabalho da população ocupada distribuída por sexo e cor/etnia, e posição na ocupação e categoria do emprego no trabalho principal – R\$ – Bahia (2010)

Posição na ocupação e categoria do emprego no trabalho principal	Pardos, pretos e indígenas		Branco/Amarelos	
	Masculino (R\$)	Feminino (R\$)	Masculino (R\$)	Feminino (R\$)
Empregado com carteira de trabalho assinada	1093,04	887,97	1680,2	1373,53
Militar do exército, Marinha, Aeronáutica, Polícia Militar ou Corpo de Bombeiros	2042,46	1948,3	2840,08	2537,75
Empregado pelo regime jurídico dos funcionários públicos	2021,48	1513,32	3563,76	2305,18
Empregado sem carteira de trabalho assinada	480,98	372,04	708,72	509,70
Conta própria	744,98	556,11	1332,95	1126,57
Empregador	3913,15	2908,67	6691,95	4282,01

Fonte: Elaboração própria com base nos microdados do Censo 2010 (COSTA, 2018).

Na categoria empregado sem carteira de trabalho assinada, por exemplo, as mulheres pardas/pretas e indígenas receberam menos que as brancas/amarelas, assim como nas categorias emprego com carteira de trabalho assinada, militar do exército, marinha, aeronáutica, polícia militar ou corpo de bombeiros, conta própria, empregador e no funcionalismo público.

Na categoria militar do exército, marinha, aeronáutica, polícia militar ou corpo de Bombeiros, os homens e mulheres pardos/pretos e indígenas receberam o mesmo salário. Mas, ao comparar os rendimentos dos homens e mulheres brancos/amarelos nesta mesma categoria, vê-se que as diferenças de renda são significativas.

Tal situação reflete os preconceitos raciais históricos presentes no país que não foram encerrados com a abolição da escravidão e mostram que os indivíduos ainda são diferenciados pela cor da pele. Isso evidencia a necessidade de políticas públicas que possam diminuir tantas desigualdades. Assim, a próxima subseção procura analisar as

diferenças entre os sexos por meio da qualificação e da renda no estado da Bahia para o ano de 2010, tratando de forma mais específica o objeto central desta pesquisa.

### **4.3 Qualificação *versus* renda**

Na primeira seção, foi discutida a Teoria do Capital Humano que parte do princípio de que maiores investimentos em educação proporcionam maiores rendimentos para os indivíduos. E na segunda seção, subseção 2.3, foram abordadas as relações entre qualificação e trabalho feminino no Brasil.

Assim, iniciamos esta subseção destacando o problema de pesquisa deste trabalho: qual a capacidade de explicação da Teoria do Capital Humano para inserção do trabalho feminino na Bahia em 2010? Considerando as contradições apresentadas por essa teoria no que se refere ao trabalho feminino, a análise, a seguir, discute as diferenças que foram encontradas entre as trabalhadoras e os trabalhadores baianos.

A partir disso, algumas desigualdades foram observadas quanto ao acesso à educação. Desse modo, utilizar-se-á a dimensão nível de instrução dos trabalhadores na educação formal do estado da Bahia para analisar a relação entre qualificação e renda.

A Tabela 6, a seguir, apresenta a distribuição da população por sexo, cor/etnia e nível de instrução, demonstrando que as mulheres tinham maiores níveis de instrução que os homens em todas as categorias destacadas. Observa-se, também, que as mulheres brancas/amarelas apresentavam maior nível de instrução nas categorias médio completo e superior completo. Enquanto as mulheres pardas/pretas e indígenas representavam apenas 3,46% da população com ensino superior completo, as brancas/amarelas representavam 8,11%.

**Tabela 6** – Distribuição da população por sexo, cor/etnia e nível de instrução – Bahia (2010)

Nível de instrução	Pardos, pretos e indígenas		Branco/Amarelo	
	Masculino	Feminino	Masculino	Feminino
Sem instrução e fundamental incompleto	70,45	63,25	64,87	58,18
Fundamental completo e médio incompleto	11,97	12,96	11,41	11,81
Médio completo e superior incompleto	15,03	19,75	17,18	21,41
Superior completo	2,08	3,46	6,17	8,11
Não determinado	0,45	0,55	0,35	0,46
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria com base nos microdados do Censo 2010 (COSTA, 2018).

Em dados apresentados anteriormente, verificou-se que a população parda/preta e indígena feminina é bem maior que a população branca/amarela, isso mostra que, mais uma vez, essa população apresenta características desiguais, tanto no que se refere à escolaridade, quanto à renda e posição na ocupação.

Observa-se que as mulheres baianas apresentaram maior nível de instrução, ou seja, de acordo com a Teoria do Capital Humano, o sexo feminino apresentou maior nível de “capital humano” do que os homens. Diante disso, por meio das Tabelas 7 e 8, seguintes, propõe-se discutir a relação entre a renda média e qualificação para trabalhadoras (es), observando também as classes de ocupações. A Tabela 7 apresenta os dados para o sexo masculino e a Tabela 8 apresenta a condição do sexo feminino.

**Tabela 7 – Rendimento médio masculino, considerando sexo, nível de instrução e classes de ocupações – Bahia (2010)**

Classes de ocupações	Nível de instrução e renda média (R\$)				
	Sem instrução e fundamental incompleto	Fundamental completo e médio incompleto	Médio completo e superior incompleto	Superior completo	Não determinado
Membros das forças armadas, Policiais e Bombeiros militares	691,13	1011,65	1589,18	4937,07	789,91
Diretores e gerentes	1697,55	2049,92	3066,23	6195,31	2347,04
Profissionais das ciências e intelectuais	1018,74	1130,45	1681,88	5282,44	1310,94
Trabalhadores de apoio administrativo	670,85	750,05	958,49	2102,94	729,06
Trabalhadores dos serviços, vendedores dos comércios e mercados	643,31	729,54	994,13	2501,02	621,58

Fonte: Elaboração própria com base nos microdados do Censo 2010 (COSTA, 2018).

Para a população masculina observa-se que houve aumento considerável da renda de acordo com o maior nível de escolaridade em cada categoria, dando destaque para os níveis médio e superior incompleto, e superior completo. Os maiores rendimentos são observados nas classes: diretores e gerentes, profissionais das ciências e intelectuais e membros das forças armadas, policiais e bombeiros militares.

Os dados da Tabela 8 demonstram que a renda das mulheres também aumentou em decorrência da maior escolaridade. Os maiores vencimentos foram nas classes de diretores e gerentes, membros das forças armadas, policiais e bombeiros militares e profissionais das ciências e intelectuais. Já as trabalhadoras de apoio administrativo e as trabalhadoras dos serviços, vendedoras dos comércios e mercados apresentaram rendimentos muito inferiores em comparação com as outras classes de ocupações.

**Tabela 8** – Rendimento médio feminino, considerando sexo, nível de instrução e classes de ocupações – Bahia (2010)

Classes de ocupações	Nível de instrução e renda média (R\$)				
	Sem instrução e fundamental incompleto	Fundamental completo e médio incompleto	Médio completo e superior incompleto	Superior completo	Não determinado
Membros das forças armadas, Policiais e Bombeiros militares	383,32	564,44	1038,33	3270,66	474,36
Diretores e gerentes	996,89	1251,44	1994,03	3538,88	1015,13
Profissionais das ciências e intelectuais	679,84	674,64	843,38	2638,60	655,80
Trabalhadores de apoio administrativo	573,76	588,25	719,25	1377,85	518,68
Trabalhadores dos serviços, vendedores dos comércios e mercados	402,98	471,69	624,10	1678,93	436,94

Fonte: Elaboração própria com base nos microdados do Censo 2010 (COSTA, 2018).

Ao comparar as Tabelas 7 e 8, verificam-se desigualdades entre as rendas masculina e feminina em todas as classes de ocupação trabalhadas. Esses dados indicam que as mulheres baianas apresentaram nível de escolaridade maior que os homens, mas, mesmo assim, são pior remuneradas, ou seja, a qualificação técnica para o mercado de trabalho feminino não foi suficiente para as mulheres receberem seus vencimentos em paridade com os homens.

Percebe-se, de acordo com os dados das Tabelas 7 e 8, uma segregação ocupacional de gênero, tendo em vista que as mulheres que foram pior remuneradas estão nas classes de trabalho administrativo e de serviços. As diferenças de renda entre os homens e mulheres nestas mesmas ocupações chegam a mais de um salário mínimo, para nível superior, considerando o salário de R\$ 510,00 em 2010.

Quando comparadas as rendas de homens e mulheres nas classes de diretores e gerentes, profissionais das ciências e intelectuais

e membros das forças armadas, policiais e bombeiros militares, a disparidade é ainda mais significativa, visto que, enquanto as diretoras e gerentes com nível superior completo receberam R\$ 3.538,88, os diretores e gerentes receberam R\$ 6.195,31, uma diferença maior que cinco salários mínimos.

Dados dessa natureza reforçam o que foi visto na seção 3.1, ou seja, na perspectiva de gênero as condições de trabalho são diferentes e desvantajosas para as mulheres. As Tabelas 7 e 8 ratificam esse argumento, ao mostrarem que não há salário igual para trabalho igual no estado da Bahia.

Percebe-se que, apesar dos rendimentos das mulheres aumentarem com maior nível de escolaridade, como sugere a Teoria do Capital Humano, seus rendimentos são inferiores se comparados aos dos homens.

Dessa forma, as contradições presentes na Teoria do Capital Humano são evidenciadas, pois as mulheres são tão trabalhadoras quanto os homens, apresentam maior qualificação que eles e, ainda assim, sua remuneração é menor.

Ainda sobre a questão da educação na Bahia, a Tabela 9 apresenta informações sobre o curso mais elevado que a população cursou, considerando sexo e cor/etnia em 2010. Os dados mostram, mais uma vez, que as mulheres pardas/pretas e indígenas e os homens pardos/pretos e indígenas apresentam percentuais de níveis de instrução diferentes das mulheres e homens brancos/amarelos.

**Tabela 9** – Distribuição da população por sexo e cor/etnia, considerando o curso mais elevado que frequentou – Bahia (2010)

Curso que frequentou	Pardos, pretos e indígenas		Brancos/Amarelos	
	Masculino (%)	Feminino (%)	Masculino (%)	Feminino (%)
Graduação	89,9	88,5	87,6	85,7
Especialização	7,4	9,5	8,7	11,2
Mestrado	1,9	1,6	2,7	2,2
Doutorado	0,9	0,4	1,0	0,9

Fonte: Elaboração própria com base nos microdados do Censo 2010 (COSTA, 2018).



Verifica-se que para os cursos de graduação tanto as mulheres quanto os homens pardos/pretos e indígenas apresentaram maior percentual que os brancos/amarelos. Já para os cursos de especialização, mestrado e doutorado o resultado não foi o mesmo. As mulheres brancas/amarelas tiveram um maior índice de frequência que as pardas/pretas e indígenas nos cursos de especialização, mestrado e doutorado, assim como os homens brancos/amarelos em relação aos pardos/pretos e indígenas.

Esses resultados indicam uma desigualdade de oportunidades na educação entre os sexos e cor/etnia para a Bahia, estado de maioria negra, mas que apresenta melhores índices educacionais para a população branca.

A Tabela 10, por sua vez, mostra o índice de conclusão dos cursos mais elevados que a população baiana cursou (superior de graduação, especialização, mestrado e doutorado), considerando sexo e cor/etnia para o ano de 2010.

Nota-se que a população feminina obteve melhores resultados, ou seja, concluiu mais cursos que a população masculina. No entanto, as desigualdades relativas à cor/etnia persistem. As mulheres pardas/pretas e indígenas concluíram 77,2% dos cursos que frequentaram, já as brancas e amarelas concluíram 83,4% dos cursos. Os homens pardos/pretos e indígenas concluíram 70% dos cursos que frequentaram e os brancos e amarelos concluíram 79% dos cursos.

**Tabela 10** – Distribuição da população por sexo e cor/etnia, considerando a conclusão do curso mais elevado que frequentou – Bahia (2010)

Conclusão do curso	Pardos, pretos e indígenas		Brancos/Amarelos	
	Masculino (%)	Feminino (%)	Masculino (%)	Feminino (%)
Sim	70	77,2	79	83,4
Não	30	22,8	21	16,6
Total	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria com base nos microdados do Censo 2010 (COSTA, 2018).

Constata-se que a marca do sexo e da cor/etnia está presente nas diferenças salariais e nas oportunidades de educação e que as mulheres ainda têm um longo caminho a percorrer no que se refere à igualdade de gênero no mercado de trabalho baiano, pois, apesar da participação feminina ter aumentado, o mundo do trabalho parece ainda pertencer aos homens.

Assim, faz-se necessária a efetivação das políticas públicas implementadas no país, bem como maior fiscalização do poder público nos locais de trabalho para que as mulheres possam trabalhar e receber seus salários em par de igualdade com os homens. No entanto, as mulheres estão inseridas num mercado de trabalho capitalista, sendo intrínsecas ao sistema capitalista as desigualdades sociais.

O capitalismo não é e nunca foi indiferente ao sexo e cor/etnia, pelo contrário, essas diferenças sustentam essa dinâmica desigual presente nas sociedades. Entretanto, não se pode naturalizar o problema, pois existem possibilidades para reduzir essas desigualdades. Estas possibilidades residem, em sua maioria, nas políticas de governo, visto que o Estado é responsável por garantir os direitos presentes na Constituição, onde estão estabelecidos os princípios de igualdade neste país.

Para além disso, há a necessidade de organização dos trabalhadores na luta por direitos sociais, de gênero e cor/etnia, pois “o problema da mulher sempre foi um problema dos homens” (BEAUVOIR, 2016). Desse modo, é necessário enxergar que homens e mulheres fazem parte de uma totalidade histórica e que não há como analisar a sociedade excluindo o debate de gênero.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo geral deste trabalho foi compreender a relação entre a Teoria do Capital Humano e a inserção do trabalho feminino na Bahia no ano de 2010. De acordo com esta teoria, maiores investimentos em educação proporcionariam maiores rendimentos para a classe

trabalhadora. Entretanto, observou-se que existem controvérsias quanto à efetividade desta teoria, no que se refere ao mercado de trabalho feminino, sua qualificação e remuneração.

Desse modo, a pesquisa apresentou o seguinte problema: qual a capacidade de explicação da Teoria do Capital Humano para inserção do trabalho feminino na Bahia em 2010? Para responder a essa questão, foram utilizados os microdados do Censo Demográfico 2010 do IBGE, a fim de analisar aspectos como renda, ocupação/atividade e qualificação entre os sexos feminino e masculino.

Com base na análise dos dados foi possível perceber que as mulheres representam a maior parte da população baiana, além disso representam também os maiores níveis de instrução. Esse maior nível de instrução do sexo feminino representa maior investimento em “capital humano”, ou seja, maior arcabouço intelectual, de acordo com o que foi visto na teoria. No entanto, mesmo com maior nível de escolaridade, as mulheres receberam menores salários que os homens, muitas vezes esses salários foram inferiores ao salário mínimo da época. Além da remuneração menor, também foi possível identificar que as mulheres, em sua maioria, ocuparam empregos sem carteira de trabalho assinada, ou seja, empregos sem garantias trabalhistas.

Nessa perspectiva, as insuficiências presentes na Teoria do Capital Humano foram evidenciadas, pois, apesar de os rendimentos das mulheres aumentarem com maior nível de escolaridade, como sugere a Teoria do Capital Humano, seus rendimentos foram inferiores quando comparados aos dos homens.

A pesquisa também verificou a marca da divisão sexual do trabalho presente na Bahia, visto que se identificou um grande índice de mulheres ocupando as posições de empregos domésticos. Isso destaca que os empregos destinados à limpeza, ao cuidado do lar, em grande parte, são exercidos por mulheres e apresentam como característica pior remuneração e falta de garantias sociais.

A dimensão cor/etnia também foi abordada no estudo e demonstrou que a maioria da população baiana é parda/preta e indígena, comparada com a população branca/amarela. Esta dimensão mostrou elevados índices de desigualdade social no que se refere à renda, ao nível de instrução e à posição nas ocupações de emprego.

Verificou-se que as mulheres pardas/pretas e indígenas sofrem uma inferiorização social ainda maior que as mulheres brancas/amarelas, mostrando que os melhores rendimentos, qualificações e empregos na Bahia para o ano de 2010 tinham sexo e cor/etnia.

Esses dados reforçaram aspectos vistos na terceira seção, quando foram discutidas as relações entre gênero, educação e trabalho, evidenciando que as condições de trabalho são diferentes e desvantajosas para as mulheres, pois não há salário igual para trabalho igual no estado da Bahia.

Verificou-se, também, a necessidade da efetivação das políticas públicas implementadas no país e maior fiscalização do poder público nos locais de trabalho para que as mulheres possam trabalhar em condições de igualdade com os homens. Entretanto, o mercado de trabalho ainda é capitalista, sendo imanente à dinâmica capitalista a presença de desigualdades sociais.

## REFERÊNCIAS

ATLAS do desenvolvimento humano no Brasil. Disponível em: [http://atlasbrasil.org.br/2013/pt/perfil\\_uf/bahia](http://atlasbrasil.org.br/2013/pt/perfil_uf/bahia). Acesso em: 13 maio 2018.

ANDRADE, A. S. C. **Mulher e trabalho no Brasil dos anos 90**. 2004. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2004.

BEAUVOIR, S. **O segundo sexo: fatos e mitos**. 3. ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2016. v. 1.

BRASIL. Decreto 4377 de 13 de setembro de 2002. **Convenção sobre a eliminação de todas as formas de discriminação contra a mulher**. Brasília, setembro de 2002. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/2002/d4377](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2002/d4377). Acesso em: 23 fev. 2018.

\_\_\_\_\_. Decreto 6122 de 13 de junho de 2007. **Regulamento da Previdência Social**. Brasília, junho de 2007. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2007-2010/2007/decreto/d6122](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/decreto/d6122). Acesso em: 23 fev. 2018.

BRUE, S. L. **História do pensamento econômico**. 6. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

COSTA, A. B. **Dados para análise** [mensagem pessoal]. Mensagem recebida por maryanna.ndos@gmail.com. Acesso em: 5 maio 2018.

DATASUS. Ministério da Saúde. **Informações demográficas e socioeconômicas do IBGE, Censo 2010**. Disponível em: <http://tabnet.datasus.gov.br/cgi/defthtm.exe?ibge/cnv/popba.def>. Acesso em: 13 maio 2018.

ENGELS, F. A propósito de “O Capital” de K. Marx. *In*: MARX, K; ENGELS, F. **Textos sobre educação e ensino**. Campinas: Navegando Publicações. Edição Eletrônica (e-book), 2011. Disponível em: <https://www.marxists.org/portugues/marx/ano/mes/ensino.pdf>. Acesso em: 23 out. 2017.

FRIGOTTO, G. **A produtividade da escola improdutiva**. 2. ed. São Paulo: Cortez Editora, 1986.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Censo demográfico**. 2010. Disponível em: <https://censo2010.ibge.gov.br/noticiascenso.html?view=noticia&id=1&idnoticia=605&busca=1&t=mulheres-alvo-politicas-publicas-brasileiras>. Acesso em: 25 mar. 2018.

\_\_\_\_\_. **Censo demográfico 2010**. Disponível em: [https://downloads.ibge.gov.br/downloads\\_estatisticas.htm](https://downloads.ibge.gov.br/downloads_estatisticas.htm). Acesso em: 13 maio 2018.

KERGOAT, D. Divisão sexual do trabalho e relações sociais de sexo. *In*: HIRATA, H.; LABORIE, F.; DOARÉ, H. L.; SENOTIER, D. (org.). **Dicionário Crítico do Feminismo**. 3. ed. São Paulo: Unesp, 2009.

KON, A. O. **A economia do trabalho**: qualificação e segmentação no Brasil. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.

LIMA, R. **Mercado de trabalho** – o capital humano e a teoria de segmentação. Brasília: Universidade de Brasília, 1980.

MARSHALL, A. **Princípios de economia**. São Paulo: Abril Cultural, 1985. (Coleção Os Economistas).

MARX, K. **O Capital**: crítica da economia política. Livro I: O Processo de Produção do Capital. São Paulo: Boitempo, 2013.

MDS, Ministério do Desenvolvimento Social. **Bolsa Família**. Brasília, 2018. Disponível em: <http://mds.gov.br/assuntos/bolsa-familia>. Acesso em: 23 fev. 2018.

MÉSZÁROS, I. **A educação para além do capital**. São Paulo: Boitempo, 2005.

NOGUEIRA, C. M. F. M. **A feminização no mundo do trabalho**: entre a emancipação e a precarização. 2003. Dissertação (Mestrado em Serviço Social) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2003.

PEREIRA, R. S.; RAMBLA, F. X. Pensamento econômico feminista sobre desenvolvimento: breve viagem através do tempo. **Revista de Políticas Públicas**, São Luís: Universidade Federal do Maranhão, v. 14, n. 1, 2010.

SAFFIOTTI, H. **A mulher na sociedade de classes**: mito e realidade. São Paulo: Expressão Popular, 2015a.

\_\_\_\_\_. **Gênero, patriarcado e violência**. São Paulo: Expressão Popular, 2015b.

SANTOS, V. F. S.; ANDRADE, C. S. M. Escolaridade e o Rendimento do Trabalho dos Indivíduos: uma análise da região metropolitana de Salvador. In: Encontro de Economia Baiana, 23, 2017, Salvador. **Anais eletrônicos**. Disponível em: <https://repositorio.ufba.br/ri/handle/ri/18225>. Acesso em: 03 nov. 2017.

SCHULTZ, T. W. **O capital humano**: investimentos em educação e pesquisa. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1973.

\_\_\_\_\_. **O valor econômico da educação**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1967.

SECRETARIA ESPECIAL DE POLÍTICAS PARA AS MULHERES (SPM). **Programa Pró-Equidade de Gênero e Raça**. Rompendo fronteiras no mundo do trabalho. Brasília: SPM, 2016.

SMITH, A. **A riqueza das nações**: investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Abril Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas)

SOUZA, J. S. O recrudescimento da Teoria do Capital Humano. *In*: COLÓQUIO MARX E ENGELS, 4., 2005. Campinas. **Anais [...]**. Campinas: UNICAMP, 2005. Disponível em: <http://www.unicamp.br/cemarx/ANAIS%20IV%20COLOQUIO/comunica%E%F5es/GT5/gt5m3c2.pdf>. Acesso em: 03 nov. 2017.

SOUZA, L. N. **Uma análise da inserção feminina no mercado de trabalho da RMS**: uma leitura a partir dos dados da PED. 2001. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2001.

# CAPÍTULO 7

## ASSIMETRIAS DA CIÊNCIA BAIANA: INTERAÇÕES SOBRE AS DESIGUALDADES ESPACIAIS E DE GÊNERO

Roberto Paulo Machado Lopes

### 1 INTRODUÇÃO

A desigualdade é um traço característico de todas as civilizações e permeia a história da humanidade desde os mais distantes registros sobre as relações econômicas, sociais, religiosas e institucionais. Diferenças nas dotações de recursos produtivos e nas habilidades físicas e cognitivas são explicações usadas frequentemente para justificar as desigualdades espaciais e as assimetrias de gênero. Transitando de uma condição passiva para uma reação baseada em evidências científicas, os estudos sobre desigualdade crescem em importância teórica e na busca de explicações sobre os desníveis de desenvolvimento entre regiões, nas diferenças de rendimento, acesso e oportunidades entre homens e mulheres e nas mais diversas iniquidades que se manifestam nas relações produtivas, políticas e sociais.

Nesse sentido, a problematização da desigualdade, além de frequentemente renovada, incorpora novas dimensões ao seu campo de análise. Embora haja uma predominância de estudos tendo como variável endógena uma medida econômica, novas possibilidades de abordagem pesquisam a desigualdade sob o aspecto da participação, acesso e contribuição social. Desviando da matriz econômica tradicional, mas refletindo aspectos da economia institucional, as novas abordagens estudam a desigualdade (gênero, raça etc.) sob a perspectiva da inclusão econômica e da participação na sociedade, na política e na produção do conhecimento. Dentro dessa diversidade de enfoques, este trabalho aborda as assimetrias da ciência baiana sob dois enfoques: a desigualdade de gênero e as desigualdades espaciais. A análise da desigualdade de



gênero desloca o foco de pontos tradicionais (e.g. violência, participação política, cargos de direção), para centrar a análise na investigação sobre a participação das mulheres na produção e formação científica na Bahia. Na sequência, o estudo busca analisar como a desigualdade na distribuição espacial das atividades científicas e tecnológicas na Bahia dificulta a formação de economias de aglomeração e reforça as desigualdades no desenvolvimento econômico entre a microrregião de Salvador e as demais microrregiões do estado.

Com base nessas diferentes abordagens sobre as desigualdades na ciência baiana, o estudo busca evidências para comprovar a hipótese básica de que as desigualdades espaciais na dotação de recursos para o desenvolvimento científico e tecnológico reforçam as assimetrias de gênero. Ou seja, as regiões (interior do estado) que apresentam deficiências nas estruturas de apoio às atividades científicas e tecnológicas acabam por ampliar as iniquidades de gênero na ciência. Considerando a Nova Economia Institucional (NEI) como base de análise deste estudo, a hipótese se sustenta no argumento de que regiões menos desenvolvidas apresentam instituições de qualidade inferior e acentuam os desníveis na participação de homens e mulheres nas atividades produtivas.

O estudo utiliza a proporção de mulheres com bolsa de produtividade em pesquisa (PQ) do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) nos recortes espaciais definidos (Microrregião de Salvador e as demais microrregiões do estado). A bolsa produtividade em pesquisa (PQ-CNPq) reflete o reconhecimento de pesquisadores que tenham uma crescente e continuada contribuição à formação de recursos humanos e à produção de ciência e tecnologia e para inovação. A análise é complementada considerando a proporção de mulheres que coordenam projetos de inovação e lideram grupos de excelência nos recortes espaciais definidos. O objetivo é observar se a participação feminina na ciência na Microrregião de Salvador, com melhor estrutura de apoio às atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D), se

reproduz nas demais microrregiões do estado (interior). A hipótese é que, em função da qualidade das instituições, o interior apresente uma desvantagem mais acentuada das mulheres com bolsa produtividade (PQ), na liderança de grupos de excelência e na coordenação de projetos de inovação, revelando, assim, maiores assimetrias de gênero na ciência.

A base da análise deste trabalho é a Nova Economia Institucional (NEI), a partir da discussão sobre a qualidade das instituições e seu papel em canalizar, padronizar ou coordenar as interações entre os agentes sociais. As instituições consistem em estruturas e atividades cognitivas, normativas e regulativas que proporcionam estabilidade e sentido ao comportamento social (SCOTT, 1995). A pesquisa se apoia na dimensão cognitiva (que tem seus elementos básicos nos sistemas de símbolos, representações, crenças e categorias que constroem as diferentes maneiras pelas quais os agentes percebem e interpretam o mundo natural e social) e na dimensão normativa (que define as regras relacionadas às prescrições e obrigações na vida social e estabelece papéis sociais apropriados para indivíduos particulares e específicas posições sociais) (PONDÉ, 2005). A NEI adiciona novos elementos ao campo de estudo sobre as assimetrias (especialmente às disparidades econômicas entre regiões) e, neste estudo, introduzimos essa abordagem ao campo de análise das desigualdades de gênero. As instituições são entendidas, aqui, não em seus aspectos formais e legais, referem-se ao conjunto de regras que regulamentam as relações na sociedade: crenças, costumes, valores cognitivos e tradições que, resultantes de uma divisão social, categorizaram homem e mulher. Esta construção social cria padrões de comportamento – duráveis e rotineiros – que reproduzem, inercialmente no tempo, as iniquidades de gênero.

Por outro lado, para compreender as causas do desenvolvimento desigual, as discussões devem transcender às explicações que se apoiam nas variáveis tradicionais de desenvolvimento econômico. Deve-se adicionar novos elementos para sua melhor compreensão, como a influência do conjunto de instituições formais e informais. Estas últimas associadas

às regras do jogo e à regularidade do comportamento dos indivíduos. A qualidade das instituições de uma determinada região pode facilitar ou dificultar seja a convergência das regiões ao mesmo *steady state* (dos modelos neoclássicos de crescimento regional) ou o êxito das políticas regionais (nos modelos intervencionistas). É consenso na literatura econômica que as instituições desempenham papel fundamental para explicar as diferenças nos níveis de desenvolvimento econômico entre países e entre regiões. Para North (1990), o desempenho econômico dos países está correlacionado ao padrão de mudanças institucionais regionalmente localizado. Desse modo, as desigualdades regionais podem ser explicadas com base em deficiências na matriz institucional decorrentes da persistência de instituições de qualidade inferior. Diante do exposto, a desigualdade é criada e direcionada por regras, costumes, normas e padrões de comportamento que se reproduzem inercialmente no tempo.

Este trabalho está estruturado em mais cinco seções além dessa introdução. A seguir, é feita uma breve revisão da literatura sobre desigualdade dentro de uma abordagem institucionalista. A terceira seção propõe uma discussão sobre a estrutura e relações da ciência baiana, considerando o ambiente institucional, as desigualdades de gênero e as assimetrias na distribuição espacial. A quarta seção expõe os principais resultados apresentados por Lopes (2018) sobre as assimetrias de gênero na ciência baiana. A quinta seção descreve a distribuição espacial das atividades de C&T na Bahia em dois recortes territoriais: Microrregião de Salvador e demais microrregiões do estado. A sexta seção promove uma interação das análises espaciais e de gênero na Bahia, analisando a desigualdade de gênero nos dois recortes espaciais (capital e interior), tendo por base a infraestrutura de P&D e a qualidade das instituições. A última seção apresenta as considerações finais, fazendo um retorno à literatura revisada.

## 2 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL: UMA BASE DE ANÁLISE PARA AS DESIGUALDADES

A desigualdade é um fenômeno que se manifesta em múltiplas dimensões da vida social, o qual permeou a história da humanidade em quaisquer dos modos de produção dominantes. O que muda é a percepção da sociedade sobre essa condição. O sistema capitalista não é diferente, mas carrega algumas peculiaridades dada a dinâmica de funcionamento desse sistema que permite reduzir os desníveis existentes ao mesmo tempo em que cria as condições para engendrar e ampliar novas assimetrias nas relações econômicas e sociais. Os modelos de crescimento tradicionais não deram conta das desigualdades amplamente discutidas. A persistência de indicadores econômicos e sociais desfavoráveis e desiguais contradiz a tese da convergência neoclássica e evidencia as falhas de governo com as políticas keynesianas. Diante do insucesso dos modelos tradicionais, emergem na literatura explicações teóricas fundamentadas na Nova Economia Institucional (NEI), que buscam explicar as diferenças nos padrões de desenvolvimento, nas relações entre grupos e nas interações sociais baseadas na qualidade das instituições. É consenso na literatura econômica que as instituições desempenham papel fundamental para explicar as diferenças nos níveis de desenvolvimento econômico, no ordenamento social e em outras formas de desigualdade.

A influência das instituições no desempenho econômico de países e regiões tem sido objeto de estudos promissores pela Nova Economia Institucional (NEI) e está na agenda do debate econômico atual. Conceição (2007), ao analisar a contribuição de Matthews para o crescimento econômico, conclui que o fenômeno do crescimento é entendido como manifestação de mudanças institucionais, as quais pressupõem inovações. Com este mesmo entendimento e interpretando Zysman, adiciona que a “estrutura política e institucional induz a

formação de uma lógica de mercado que orienta e dirige a trajetória do crescimento” (CONCEIÇÃO, 2007, p. 9). Reforçando esta relação entre instituições e desenvolvimento econômico, o estudo realizado por Menezes Filho *et al.* (2006) mostra o papel da qualidade institucional na determinação nos diferenciais de produto per capita entre os estados brasileiros. Os estados que apresentam melhores instituições exibem crescimento econômico superior. Bueno (2004) mostra que a reprodução na América inglesa de instituições semelhantes às inglesas, especialmente relativas às garantias do direito de propriedade e o predomínio do poder local sobre o central, permitiu um grau de liberdade econômica e uma condição diferencial de desenvolvimento não experimentado pelas colônias latino-americanas.

As instituições resultam de um processo histórico que se reproduz inercialmente através do tempo, transportadas pelas culturas, rotinas, crenças, costumes etc. Sendo assim, as instituições são *path dependent* e endógenas, já que derivam de um processo gradual de evolução da própria trajetória de desenvolvimento da região. Neste sentido, comenta Bueno (2004, p. 375): “quanto menores as restrições à corrupção, por exemplo, mais provável é que muitas das instituições existentes adotem essas práticas e maior o incentivo para as que inicialmente não o fazem venham a se tornar corruptas no futuro”. Em um contexto de racionalidade limitada, as instituições emergem das interações humanas que simultaneamente as governa (PONDÉ, 2005).

O estudo da economia regional possui algumas peculiaridades em relação à teoria econômica geral. As regiões são economias abertas que possuem certa mobilidade dos fatores de produção, dividem um governo central comum e, portanto, têm estruturas institucionais e sistemas legais similares. Teoricamente, deveriam possuir menor diferencial tecnológico, educacional e institucional. Contudo, as instituições informais, em consonância com Felipe (2008), são produtos de adaptações ao longo do tempo, com diferentes características em regiões diferenciadas.

Embora haja uma pulverização de abordagens teóricas que se autodenominam institucionalistas, umas convergentes outras nem tanto, considera-se como instituição, para os propósitos deste trabalho, a definição de Hodgson (1988, p. 10). Segundo ele, “instituição deve ser entendida como uma organização social que, mediante a operação de tradições, costumes ou restrições legais, tende a criar padrões de comportamento duráveis e rotineiros”. Nesta mesma linha, Rutherford (1994, p. 182) explica instituição como “uma regularidade de comportamento ou uma regra que tem aceitação geral pelos membros de um grupo social, que especifica comportamento em situações específicas, e que se auto-polícia [*sic*] ou é policiada por uma autoridade externa”.

## **2.1 A desigualdade de gênero: uma abordagem institucionalista**

As instituições – entendidas aqui como o conjunto de crenças, costumes, valores morais, hábitos, estruturas cognitivas e padrões historicamente consolidados e socialmente referenciados – formam a estrutura que regula o comportamento dos membros de um grupo social. A qualidade das instituições molda as ações e decisões, ao influenciar as percepções que os agentes possuem da realidade, bem como suas metas ou objetivos (HODGSON, 1988). Esta estrutura, que cria uma regularidade de comportamento, é a mesma que reproduz e legitima as desigualdades de gênero (dimensão cognitiva). Assim, habilidades ou capacitações tácitas inerentes ao gênero que geram uma regularidade nas condutas podem ser descritas por um conjunto de regras, que tem aceitação geral pelos membros de um grupo social, que especifica comportamentos em situações específicas, sinalizam para os agentes os comportamentos apropriados e estabelecem canais de interação entre eles (PONDÉ, 2005). Para Santos (2008), as relações de gênero, definidas como um sistema de práticas sociais, representam desigualdades inscritas nas estruturas da sociedade que define e constitui

as pessoas como diferentes e organiza as relações de desigualdade baseadas em tais diferenças. Santos (2008) reforça sua compreensão do gênero como uma organização social usada para definir, explicar e justificar desigualdades.

A noção de gênero como uma divisão social realça a ideia de que as diferenças de gênero são predominantemente de origem social e estrutural, de modo que o homem, como uma categoria, possui mais poder social do que a mulher, também como uma categoria (SANTOS, 2008, p. 355).

As crenças, valores cognitivos, costumes e rotinas (que conformam a qualidade das instituições) se estruturam como um pacto social, que tem aceitação geral pelos membros do grupo. A arquitetura tácita desse pacto é concebida criando e validando desigualdades, dentre elas as diferenças de gênero consubstanciadas (de forma objetiva) na estratificação e hierarquização entre homem e mulher. Segundo Pondé (2005, p. 124), “as instituições funcionam então como um tipo de contexto de racionalidade, que emerge das interações humanas e simultaneamente as governa” (dimensão normativa). A perspectiva de como se institui socialmente masculino e feminino, atribuindo características e habilidades, umas mais valorizadas do que outras, acaba sendo uma forma de classificar, separar e diferenciar (SILVA; RIBEIRO, 2014). Ainda em consonância com Silva e Ribeiro (2014, p. 455), é preciso “problematizar as concepções essencialistas que naturalizam as mulheres em uma falta de condições cognitivas que as inferioriza”. Nesse sentido, as desigualdades de gênero, tão banalizadas no aspecto físico (fundadas no argumento de que homens e mulheres são biologicamente distintos), avançam para o campo da cognição, diferenciando homem e mulher quanto à capacidade de produzir ciência.

Os estudos iniciais sobre desigualdade de gênero se constituem em descrições das condições de trabalho das mulheres e avançam para críticas sobre as desigualdades sociais, políticas, econômicas, denunciando a opressão e submetimento feminino (LOURO, 2003).

Aprofundando as análises, algumas teorizações são referenciadas no marxismo ou fundadas a partir da Psicanálise. Contudo, algumas estudiosas afirmam a impossibilidade de “ancorar tais análises em quadros teóricos montados sobre uma lógica androcêntrica e que buscarão produzir explicações e teorias propriamente feministas, originando o ‘feminismo radical’” (LOURO, 2003, p. 20). Em um outro extremo, persistem aqueles que justificam as desigualdades sociais entre homens e mulheres como decorrência das características biológicas. O fato de serem biologicamente distintos torna a relação entre ambos distinta e complementar, na qual cada um deve desempenhar um papel determinado secularmente. É essa forma de categorizar homens e mulheres que cria e legitima a desigualdade de gênero (dimensão cognitiva). “Seja no âmbito do senso comum, seja revestido por uma linguagem ‘científica’, a distinção biológica, ou melhor, a distinção sexual, serve para compreender – e justificar – a desigualdade social” (LOURO, 2003, p. 21). O determinismo biológico também é utilizado para restringir a participação feminina nas atividades de C&T, como apontam Freitas e Luz (2017, p. 4):

A exclusão feminina do fazer científico e tecnológico foi pautada por discursos científicos, que postulavam, a partir de determinações biológicas, que a mulher seria menos capaz de produzir ciência e tecnologia. Estudos mais recentes apontam inquietudes sobre esse universo hegemônico androcêntrico e sexista na ciência e na tecnologia.

É o estabelecimento desse padrão de diferenciação (homem, mulher) que se reproduz inercialmente no tempo (transportadas pelas culturas, rotinas, crenças, costumes etc.), durável e rotineiro “em um mundo complexo e algumas vezes volátil, que torna possível uma ciência social com alguma aplicação prática” (HODGSON, 1988, p. 10). É nesse contexto que este trabalho insere a desigualdade de gênero no âmbito da abordagem institucionalista.



Com o objetivo de retirar a discussão do determinismo biológico e inserir o debate no campo social é que feministas anglo-saxãs passam a usar ‘gênero’ (*gender*) como distintivo de ‘sexo’ (*sex*). É no campo social que as relações se estabelecem e as instituições se formam. A qualidade dessas instituições definirá interações com maior/menor igualdade de gênero (dimensão normativa). A mudança na forma de abordar a questão, deslocando o foco da diferença sexual, para centrar a investigação no gênero na condição de categoria analítica, acrescenta ao debate vários paradigmas teóricos e incorpora a discussão na agenda política.

As justificativas para as desigualdades precisariam ser buscadas não nas diferenças biológicas (se é que mesmo essas podem ser compreendidas fora de sua constituição social), mas sim nos arranjos sociais, na história, nas condições de acesso aos recursos da sociedade, nas formas de representação (LOURO, 2003, p. 22).

Com a discussão centrada no campo social e político, a questão das assimetrias de gênero entra na pauta dos debates acadêmicos e das pesquisas científicas. Os estudos sobre desigualdade são reforçados por órgãos internacionais, como a Unesco, e pela Declaração de Princípios e Ações do Conselho Global de Pesquisa que Promove a Igualdade e Status das Mulheres na Pesquisa. Estes órgãos passam a estimular pesquisas e outras atividades que visam discutir e propor ações para a maior inclusão das mulheres nas atividades de ciência e tecnologia. Estas iniciativas são convergentes com o objetivo quinto do Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas (**Alcançar a igualdade de gênero e empoderar todas as mulheres e meninas**) e o objetivo terceiro de Desenvolvimento do Milênio (Promover a **igualdade** entre os sexos e a autonomia das mulheres).

## 2.2 As assimetrias de gênero na ciência: uma análise baseada na qualidade das instituições

As desigualdades de gênero que se manifestam em diversas dimensões da vida social se reproduzem nas atividades de ciência e tecnologia. Entre os séculos XV e XIX (que marcaram diversos eventos e mudanças na sociedade e possibilitaram o surgimento da ciência que conhecemos hoje), a ciência era uma atividade quase exclusivamente masculina. Historicamente as mulheres foram excluídas dos debates nas sociedades científicas; até meados do século XX, os avanços foram modestos e pontuais. Essa realidade só se altera a partir da década de sessenta do século passado. Embora crescente nas décadas seguintes, persistem os desníveis na composição por gênero da força de trabalho científica.

Paralelo ao avanço da participação feminina nas atividades de C&T, cresce (mesmo que de forma incipiente) a literatura sobre gênero na ciência. Entre os estudos pioneiros cabe registrar a primeira obra mais detalhada sobre a participação de mulheres na ciência, de H. J. Mozans (*Women in Science*), escrita em 1913, e o de Alice Rossi, de 1965, publicado na *Science* (LETA, 2003). Freitas e Luz (2017) apontam um crescente avanço dos estudos de gênero em ciência e tecnologia no Brasil e destacam a importância das agendas feministas para os avanços nesse campo de estudo. Os autores abordam a não neutralidade das atividades de C&T e inserem essa agenda na discussão política como “uma estrutura de poder e em relações de gênero, nas quais interesses e disputas influenciam nas opções de pesquisadores/as da área” (FREITAS; LUZ, 2017, p. 2).

O estudo pioneiro de Rossi, de 1965, reforça nosso entendimento sobre o papel da qualidade das instituições nas desigualdades de gênero, ao incluir aspectos sociais e/ou psicológicos para explicar a baixa participação de mulheres nos Estados Unidos em atividades de C&T, entre 1959 e 1960 (LETA, 2003). Ao abordar questões como a

prioridade do casamento e da maternidade diante da escolha profissional e a influência dos pais na escolha da carreira de seus filhos, a autora está, implicitamente, referendando o papel dos costumes, tradições e crenças como determinantes dessa segregação. É subjacente ao entendimento de Rossi que a desigualdade resulta de mecanismos que fazem com que as condutas implementadas decorram de uma tendência dos indivíduos a agirem de acordo com o que é esperado deles, conformando-se ao que é socialmente adequado na situação (dimensão normativa) (PONDE, 2005). Essa compreensão das limitações das mulheres (de cunho biológico e/ou social) quanto às habilidades cognitivas que foram historicamente referenciadas como verdadeiras (produção de significados) acaba reproduzindo-se inercialmente no tempo e incorporando-se às rotinas (dimensão cognitiva).

Dentre os fatores que contribuem para o desequilíbrio, favorecendo o sexo masculino, na relação de gênero, está a dificuldade de manter a atividade científica com a maternidade. Durante o 1º Simpósio Brasileiro sobre Maternidade e Ciência, realizado em Porto Alegre, em maio de 2018, pesquisadoras relataram que nos primeiros anos da maternidade a taxa de publicações por ano regular cai, bem como o número de citações de seus trabalhos em artigos e, em decorrência disso, são afastadas de programas de pós-graduação (PARENT..., 2018). A necessidade de manter uma produção científica crescente e continuada com a maternidade dificulta o reconhecimento e a valorização da ciência produzida pelas mulheres. Uma combinação de critérios meritocráticos e político-institucionais que, em um mecanismo de autorreforço, restringe o acesso a certas linhas de fomento à pesquisa e às redes de cooperação mais competitivas.

Silva e Ribeiro (2014) ressaltam as especificidades da atividade científica como uma cultura centrada em valores masculinos que se impõem, em certa medida, como obstáculos para a efetiva participação das mulheres na ciência. Nessa mesma linha, Freitas e Luz (2017)

analisam dezenas de artigos, em diferentes abordagens e temáticas, que apontam a ciência e a tecnologia como um espaço historicamente, e insistentemente, masculino. A competitividade imposta por uma lógica do produtivismo acadêmico e da meritocracia exige compromissos em tempo integral com o trabalho científico, incompatíveis com a mulher-mãe-pesquisadora, que se depara com uma jornada excessiva, na qual precisa dar conta das exigências da vida acadêmica e das responsabilidades familiares. “Nessa perspectiva, é importante considerar que a entrada das mulheres na ciência, esfera pública, necessariamente, não as tem desobrigado das responsabilidades com o cuidado da casa e filhos, já que persiste a tradicional divisão sexual do trabalho” (SILVA; RIBEIRO, 2014, p. 460). Essa análise de Silva e Ribeiro ganha mais importância com a resignificação da maternidade, com uma nova relação mãe-filho. Nesse sentido, torna-se difícil manter-se produtivo em um ambiente competitivo, tendo que equilibrar vida profissional e familiar. São aspectos da segregação vertical (dimensão normativa) que reforçam as assimetrias de gênero, especialmente nos projetos de excelência e os que trabalham na fronteira do conhecimento.

Leta (2014, p. 149), ao abordar aspectos relacionados à segregação vertical, assim conclui:

Não há dúvidas de que a perpetuação de mitos como este é desvantajoso para as mulheres. Um pretense desequilíbrio de tarefas científico-acadêmicas entre homens e mulheres (especialmente no que tange às tarefas de maior prestígio na atividade de pesquisa, como publicar artigos) vai ao encontro do discurso da meritocracia, que sustenta os pilares das instituições responsáveis pela ciência, seja no mundo seja no Brasil.

Na investigação sobre o estado da arte dos estudos sobre gênero, ciência e tecnologia no Brasil, Freitas e Luz (2017, p. 13) relatam a ênfase dada em alguns artigos investigados ao fato de que, “mesmo após adentrarem em tais profissões, as atividades realizadas pelas mulheres

estão ancoradas na socialização binária de gênero, com atividades ditas naturalmente femininas como cuidado e controle”. Essa segmentação se apoia na definição de regras relacionadas às prescrições e obrigações na vida social e estabelece papéis apropriados para indivíduos particulares e especifica posições sociais (dimensão normativa). O estabelecimento dessas regras e formas de segregação vertical tem origem nos significados, símbolos e representações. A este propósito, Freitas e Luz (2017) observam a convergência das informações dos artigos, que combinam com as identidades cristalizadas socialmente do “ser homem” e do “ser mulher.

A construção social do masculino e do feminino historicamente propiciou vivências científicas e tecnológicas diferenciadas a homens e mulheres. Se o gênero feminino foi historicamente associado ao privado, à maternidade e aos cuidados, não é de surpreender que a inserção das mulheres em C&T esteja marcada por estereótipos e percepções associadas a esses espaços (FREITAS; LUZ, 2017, p. 13).

Olinto (2011), em pesquisa sobre a inclusão das mulheres nas carreiras de ciência e tecnologia no Brasil, relata estudos que abordam a dimensão sociocultural como a base das diferenças de gênero. Esses estudos enfatizam que as crenças, valores e atitudes socialmente estabelecidos influenciam as escolhas que as mulheres fazem, desde cedo, em sua existência, estabelecendo barreiras que limitam suas chances de vida. Estas barreiras dão origem a dois tipos de segregação: a horizontal e a vertical. Por meio da segregação horizontal, em decorrência da influência da família, as meninas tendem a se avaliar como mais aptas para o exercício de determinadas atividades ou são levadas a considerar tais atividades como mais adequadas para elas. A segregação vertical, por sua vez, “é um mecanismo social talvez ainda mais sutil, mais invisível, que tende a fazer com que as mulheres se mantenham em posições mais subordinadas ou, em outras palavras, que não progridam nas suas

escolhas profissionais” (OLINTO, 2011, p. 69). A análise de Olinto é convergente com as dimensões normativa e cognitiva das instituições.

É possível inferir da análise de segregação que a do tipo horizontal (marcadamente segmentada), por, historicamente, restringir o acesso das mulheres às oportunidades de educação, é mais significativa para explicar a desigualdade de gênero na ciência. Isso porque a formação de uma pesquisadora abrange, além da educação superior (graduação), o mestrado e o doutorado; assim, se as mulheres, em decorrência dos valores familiares, não tiverem acesso às oportunidades de educação, as barreiras para igualdade de gênero na ciência estarão na base do processo de segregação. Dessa forma, como nesse ambiente de formação científica, geralmente, o padrão de comportamento, valores e atitudes socialmente referenciadas são de melhor qualidade (menores barreiras, estereótipos e preconceitos), a segregação vertical tenderia a ser menor. Importante salientar que as pesquisadoras ou pesquisadores partilham outros espaços da vida social, portanto, sujeitos aos mecanismos comuns de segregação.

A persistência nos desníveis de gênero na ciência decorre das dificuldades em romper com padrões de comportamento socialmente estabelecidos e historicamente referenciados. No Brasil, as transformações em curso, na busca da igualdade de gênero, têm como origem histórica as décadas de sessenta e setenta. Até o final da década de 1960, as relações de gênero no Brasil eram marcadas por enormes assimetrias entre homens e mulheres; as desigualdades nas relações familiares se reproduziam na escolarização, nas oportunidades de emprego, nos rendimentos do trabalho e na produção do conhecimento. Embora persistam os desníveis nas relações de gênero, as décadas seguintes são marcadas por avanços na participação feminina nos diversos segmentos da vida social e econômica. Essa condição também é favorecida por mudanças na estrutura produtiva, com mais oportunidades de educação e trabalho e difusão de novos valores pelos meios de comunicação (ITABORAÍ, 2016).

### 3 ESTRUTURA E RELAÇÕES DA CIÊNCIA BAIANA: INSTITUIÇÕES, GÊNERO E ESPAÇO

A Bahia apresenta uma estrutura social e espacial fortemente marcada pela desigualdade. A quase totalidade das microrregiões é caracterizada por indicadores econômicos e sociais desfavoráveis e por baixa (ou inexistente) dotação de recursos científicos e tecnológicos. Os desníveis espaciais existentes (mais especificamente entre a microrregião de Salvador e as demais microrregiões do estado) no desenvolvimento das atividades de C&T surgem como consequência do desenvolvimento econômico desequilibrado e acabam reforçando as contradições já existentes. Porém, com um agravante, dados os mecanismos de autorreforço relacionados à economia do conhecimento. Se políticas não forem adotadas, a tendência é de reprodução desse padrão desigual de forma estrutural e por longo prazo.

A dinâmica da economia do conhecimento é de concentrar os investimentos em formação de capital humano, pesquisa e desenvolvimento tecnológico e boa parte dos ativos intelectuais disponíveis nas microrregiões mais desenvolvidas economicamente. Isto tenderia a reforçar as desigualdades já existentes, “pois, as regiões melhores dotadas de uma estrutura para suporte à inovação seriam também aquelas mais bem sucedidas frente ao padrão de competição imposto pela economia do conhecimento” (SANTOS; CALIARI, 2010, p. 6).

A microrregião de Salvador, em relação às demais microrregiões do estado, está em um patamar diferenciado, compõe um grupo de forma isolada dada a diferenciada dotação científica e tecnológica e a estrutura de apoio à inovação, constituindo-se um *outlier*. Mas, assim como a microrregião de Salvador não pode ser agrupada junto às demais microrregiões do estado, ela também não pode ser agrupada ao mesmo conjunto de observações da microrregião de São

Paulo, que apresenta um padrão muito mais avançado, e constitui-se como um *outlier* entre as microrregiões brasileiras. Em estudo, com utilização de métodos estatísticos multivariados de Análise Fatorial e Análise de Agrupamentos para os anos de 2003 e 2008, Santos e Caliarí (2010) identificam a microrregião de São Paulo compondo um grupo de forma isolada. A microrregião de Salvador, juntamente com outras sete microrregiões, compõe um segundo grupo em termos de desenvolvimento da sua estrutura de apoio às atividades de inovação tecnológica. Embora apresente variáveis com valores médios abaixo do *outlier*, este grupo apresenta um padrão estrutural mais avançado que outros dois encontrados na análise.

Enquanto a Microrregião de Salvador apresenta uma melhor estrutura de produção de C&T, nas demais microrregiões do estado predominam, em geral, instituições de baixa qualidade, e isto explica parte das baixas taxas de desenvolvimento econômico, científico e social. Nessas microrregiões, onde predomina o semiárido, as instituições ainda refletem características associadas à estrutura produtiva e de governança burocrática marcada pelo personalismo nas relações econômicas e políticas, pelos direitos de propriedade mal definidos e concentração na estrutura fundiária. O isolamento da região semiárida baiana dificultou o contato maior com as transformações econômicas e sociais experimentadas ao longo do século XX, o que impediu uma melhoria na qualidade das instituições locais. As regras de comportamento, as crenças, as relações produtivas e comerciais mudaram pouco ao longo do tempo.

Na Bahia persistem indicadores econômicos, sociais e científicos desfavoráveis. O desenvolvimento econômico desigual entre regiões quando não é a base reforça outras formas de desigualdade: educacional, social e científica. As diferenças nas dotações de recursos científicos e tecnológicos decorrem das assimetrias regionais, ao mesmo tempo em que reforçam os desníveis existentes. Os indicadores científicos e tecnológicos e os indicadores econômicos e sociais estão fortemente correlacionados, além de se reforçarem mutuamente. Os desníveis



especiais existentes (mais especificamente entre a microrregião de Salvador e as demais microrregiões do estado) no desenvolvimento das atividades de C&T surgem como consequência do desenvolvimento econômico desequilibrado e acabam reforçando as contradições já existentes.

Assim, as diferentes proporções de mulheres na ciência observada entre os países podem ser atribuídas, dentre outras variáveis, às diferenças institucionais. Em recortes microrregionais, embora com menores desníveis nas relações de gênero, a qualidade das instituições é uma variável que deve ser considerada, especialmente no caso baiano que apresenta fortes desníveis na sua estrutura social. A quase totalidade das microrregiões é caracterizada por indicadores econômicos e sociais desfavoráveis e por baixa (ou inexistente) dotação de recursos científicos e tecnológicos. Essa limitação das estruturas de formação e produção científica reduz as condições para melhorar a qualidade das instituições e, conseqüentemente, influencia as relações de gênero. O interior da Bahia, dada a predominância do semiárido, ainda preserva em seus aspectos econômicos, sociais e culturais traços característicos que marcaram a formação desse recorte territorial brasileiro. A inércia institucional reproduziu padrões de comportamento que refletem as condições de sua formação histórica e isto explica parte das baixas taxas de desenvolvimento econômico e social da região. As instituições atuais ainda refletem características associadas à estrutura produtiva e de governança burocrática do período da colonização: clientelismo e troca de favores políticos, alto índice de analfabetismo, baixa participação política da população e pouca proporção de imigrantes estrangeiros reforçam e agravam as diferenças de gênero em sociedades subdesenvolvidas e desiguais. Com predominância da Microrregião de Salvador nas atividades científicas e tecnológicas, que, em geral, apresenta instituições de melhor qualidade do que as demais microrregiões do estado, espera-se mais equidade nas relações de gênero na ciência. Dada a qualidade das instituições, as assimetrias de gênero devem se acentuar entre a Microrregião de Salvador e as demais microrregiões do estado que refletem parcialmente essas condições.

As desigualdades espaciais na dotação de uma infraestrutura de formação e produção científica refletem as condições históricas que levaram a um desenvolvimento científico desequilibrado. Na base da estruturação das atividades de C&T está a formação de pesquisadores. A Bahia teve um desenvolvimento tardio na formação científica e, conseqüentemente, na estruturação da base de apoio ao desenvolvimento científico e tecnológico. Além de retardatária, a formação científica ocorre de modo que concentra espacialmente a base científica no estado. Do início dos anos 70 até o final dos anos 90 do século passado, a formação de massa crítica na Bahia foi protagonizada pela Universidade Federal da Bahia (UFBA), em um processo lento, concentrado e que não abrangia as mais variadas frentes de conhecimento. Por mais de duas décadas, apenas a microrregião de Salvador ofertava cursos de pós-graduação *stricto sensu* (LOPES; VIEIRA, 2015).

Nos anos 80 do século passado, foram criadas quatro universidades estaduais que melhoraram, um pouco, a distribuição espacial das oportunidades de educação superior. Entretanto, somente nas duas últimas décadas as universidades estaduais institucionalizaram a pós-graduação *stricto sensu*, criando uma base de apoio às atividades de C&T no interior do estado. A Bahia concentrava, em 2016, 4,2% dos programas de pós-graduação do Brasil e 5,1% dos discentes, visto que apenas 20% dos cursos de doutorado e 40% dos cursos de mestrado eram sediados no interior do estado.

#### 4 ASSIMETRIAS DE GÊNERO NA CIÊNCIA BAIANA

Para identificar as possíveis assimetrias de gênero na ciência baiana, este trabalho tomou como base os resultados da análise desenvolvida por Lopes (2018). O estudo de Lopes utiliza dados estatísticos para analisar e construir indicadores sobre a dinâmica e evolução da presença feminina na ciência baiana. Ao invés da utilização de métodos bibliométricos tradicionais, como número de artigos publicados, citações e fator

de impacto, esta pesquisa utiliza como referência da participação de gênero na ciência os projetos de pesquisa aprovados em agências de fomento. Outras estatísticas são construídas com base na proporção de mulheres em atividades de iniciação e formação científica. Além desses indicadores, a pesquisa procurou medir a desigualdade de gênero no reconhecimento e distinção quanto à qualidade da ciência produzida. Este trabalho parte do pressuposto básico de que tais indicadores são medidas úteis e válidas, embora imperfeitas e parciais, no sentido de que seus valores numéricos são determinados pelo desenvolvimento da pesquisa, mesmo que não leve em consideração seus resultados. Apesar de não abranger todas as atividades de ciência e tecnologia no estado da Bahia, os indicadores produzidos constituem-se uma *proxy* adequada e representativa da desigualdade de gênero na ciência.

Assim sendo, para dimensionar e avaliar a desigualdade de gênero na ciência baiana, o trabalho utilizou um conjunto de medidas capaz de identificar a proporção das mulheres nas atividades de C&T no estado. As variáveis de análise são: produção científica, formação científica, coordenação de projetos em áreas estratégicas e naqueles que trabalham na fronteira da ciência, projetos de inovação e bolsistas de produtividade em pesquisa do CNPq. Estas variáveis permitem criar indicadores sobre a participação feminina de forma agregada e segmentada, possibilitando qualificar essa participação e, daí, inferir sobre as diferentes formas de segregação vertical e horizontal.

Para medir a participação feminina na ciência baiana, a pesquisa utilizou os projetos aprovados nos editais da Fundação de Amparo à Pesquisa no Estado da Bahia (FAPESB), editais do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e editais em parceria FAPESB-CNPq e Fapesb-Finep, como *proxy* da produção científica e das atividades de inovação. O estudo faz uma análise da evolução dessa participação entre os anos de 2008 e 2015. Em função da redução substancial no número de editais, decorrente da recessão na economia brasileira, os anos de 2016 e 2017 foram omitidos, intencionalmente,

da análise<sup>1</sup>. Estes anos foram excluídos para evitar tendenciosidade nos resultados, dado que o pouco número de editais lançados poderia – considerando o perfil e a área de conhecimento do edital – favorecer um dos gêneros. Nos editais em que a submissão deveria ser formalizada por um grupo de pesquisadores, as informações para as estatísticas levaram em conta apenas o coordenador ou coordenadora do projeto. Além de simplificar, sem enviar a análise, os requisitos exigidos para coordenação, na maioria das vezes, não são preenchidos pelos demais membros da equipe (LOPES, 2018).

Neste estudo, tomando por referência algumas leituras e a frequência de uma medida recorrente, define-se como um marcador de desigualdade de gênero uma participação inferior a 40% por um dos sexos. O relatório da Elsevier's Research Intelligence (2017) considera equidade de gênero quando a proporção de mulheres atinge entre 40 e 60% de contribuição.

Os dados estatísticos foram examinados no agregado (incluindo todos os editais) e de forma segmentada: a) editais de apoio às atividades científicas e grupos emergentes (universal, infraestrutura, primeiros projetos, apoio à eventos científicos e publicações etc.); b) editais de apoio à inovação (pesquisa na empresa, subvenção econômica, sistemas locais de inovação, incubadoras de empresas, cooperação universidade-empresa e inovação aberta); c) editais em áreas estratégicas e grupos de excelência (PPSUS, temas estratégicos, Pronex e redes de pesquisa); e d) editais para grupos que atuam na fronteira da ciência (INCT/CNPQ). Para os INCTs, foram considerados os editais do CNPq 15/2008, 71/2010 e a chamada 16/2014.

No período analisado, foram aprovados 313,8 milhões de reais nos editais da Fapesb. Desse valor, 43% tiveram pesquisadoras como proponente ou coordenadora de um grupo de pesquisa. Esse percentual reflete a predominância de pesquisadores do sexo masculino observada ao longo da série (Gráfico 1). Apenas em 2012 as mulheres superaram

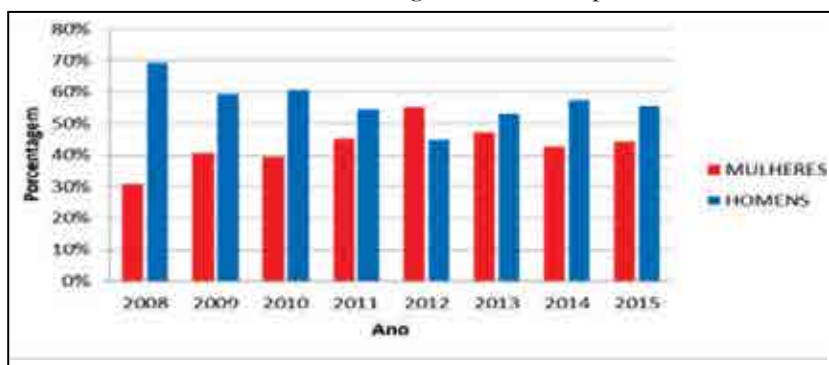
---

<sup>1</sup> Nesse período (2016 e 2017), a FAPESB reduziu em mais de 80% o número de editais lançados.

os homens na captação dos recursos de pesquisa. Essa vantagem foi garantida pelo lançamento de editais não regulares focados em inovação educacional e na articulação pesquisa-extensão, nos quais as mulheres aprovaram mais de 2/3 dos recursos disponibilizados.

Em 2013 o maior equilíbrio foi garantido por editais na área de saúde (dois do Programa de Pesquisa para o SUS (PPSUS) e um de doenças negligenciadas). Trata-se de uma grande área do conhecimento em que muitas subáreas são historicamente femininas no Brasil, já que estão ligadas a trabalhos de cuidados (GUEDES; AZEVEDO; FERREIRA, 2015). Nesses editais, a captação de recursos de pesquisa por pesquisadoras foi superior a 70%. Eventualmente, a concentração de editais em uma determinada área do conhecimento, favorecendo um dos gêneros, pode criar distorções na análise. Excetuando o biênio 2012/2013, que no conjunto apresenta um equilíbrio, os demais anos da série mostram uma desvantagem na proporção de mulheres entre pesquisadores. Entretanto, o Gráfico 1 evidencia uma tendência na redução na desigualdade de gênero na ciência baiana, com a proporção de mulheres entre pesquisadores passando de 30,6% em 2008 para 44,3% em 2015.

**Gráfico 1:** Percentual dos valores aprovados em editais da FAPESB, segundo o sexo – por ano

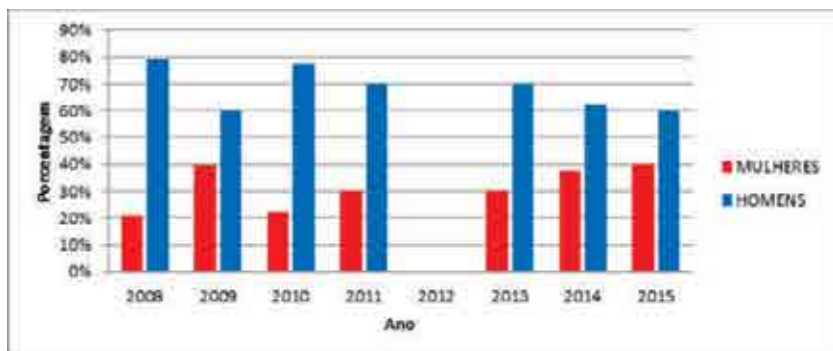


Fonte: FAPESB. Elaboração própria.

O desempenho das mulheres na redução das assimetrias de gênero observado nos dados agregados não se reproduz na análise das estatísticas de forma segmentada. Na inovação e nas atividades de pesquisa em projetos estratégicos as assimetrias são mais acentuadas e persistentes, mostrando uma tendência que pouco oscila ao longo da série. No período analisado, foram aprovados 82 milhões de reais em projetos para atividades de inovação; deste total, apenas 29% foram aprovados por proponentes do sexo feminino. Essa discrepância decorre basicamente da baixa participação feminina nos editais da subvenção econômica, especialmente nos editais do Programa de Apoio à Pesquisa em Empresas (PAPPE) nos quais as mulheres aprovaram apenas 16% dos projetos. Podemos inferir desse resultado uma maior aversão ao risco pelas mulheres.

O Gráfico 2 evidencia que, embora a participação feminina oscile ao longo da série, em nenhum dos anos analisados a proporção de mulheres supera 40% dos valores aprovados. Considerando nosso marcador de desigualdade, podemos concluir que nas atividades de inovação as iniquidades de gênero são grandes, persistentes e sem sinalização de reversão da tendência.

**Gráfico 2:** Percentual dos valores aprovados em editais de Inovação da FAPESB e liderança de grupos de excelência, segundo o sexo – por ano



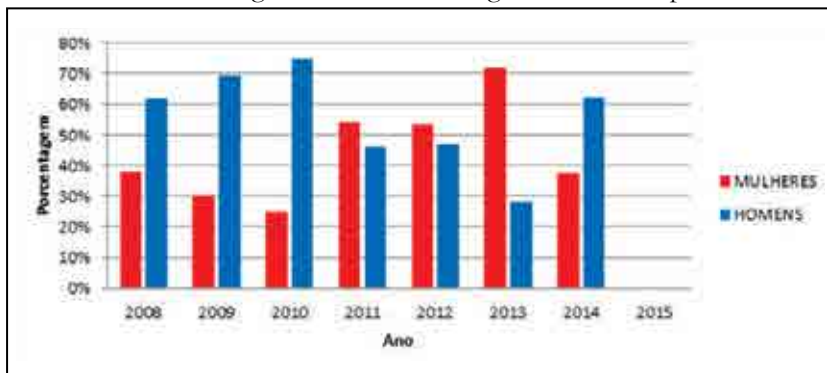
Fonte: FAPESB. Elaboração própria.

Os projetos aprovados em editais relacionados a temas estratégicos ou de apoio a núcleos de excelência apresentam uma grande variação na série, como pode ser observada no Gráfico 3, adiante. Isso ocorre em função da grande proporção de pesquisadoras que aprovam projetos na área de saúde. No período analisado, foram aprovados 176 projetos envolvendo temas estratégicos de saúde, desse total 70% foram aprovados por mulheres. Em contrapartida, a proporção de mulheres que aprovaram projetos no Programa de Apoio a Núcleos de Excelência (PRONEX) foi de apenas 21,4%<sup>2</sup>. Em função dessas especificidades, a análise para projetos estratégicos apresenta tendência e padrões desiguais, com larga vantagem feminina no desenvolvimento de pesquisa para a saúde e desvantagem no desenvolvimento de pesquisas envolvendo outros temas estratégicos. O desequilíbrio se acentua com a análise separada para o apoio a núcleos de excelência. Apesar das assimetrias de gênero envolvendo as áreas do conhecimento, as desigualdades persistem em qualquer uma das condições. No conjunto dos dados, para o período analisado, a proporção de mulheres desenvolvendo ciência em temas estratégicos alcança 44,1%. Excluindo a área de saúde da análise, essa participação cai para 37,2%, ou seja, considerando nosso marcador de desigualdade, são fortes as assimetrias de gênero para projetos em áreas estratégicas.

---

<sup>2</sup> No período analisado, foram aprovados 31,8 milhões de reais em projetos em editais PRONEX contra 14,8 milhões de reais em editais na área de saúde (incluindo o PPSUS).

**Gráfico 3:** Percentual dos valores aprovados em editais relacionados a temas estratégicos da FAPESB, segundo o sexo – por ano



Fonte: FAPESB. Elaboração própria.

As iniquidades se acentuam quando analisamos os Institutos Nacionais sediados na Bahia. Trata-se de um dos maiores programas de ciência e tecnologia do Brasil, que tem o propósito de fechar o circuito ciência-tecnologia-inovação, além de contribuir para a formação científica. A Bahia possui seis institutos nacionais de ciência e Tecnologia, todos têm homens como coordenadores e nos comitês gestores desses institutos apenas três mulheres são baianas. Essa situação revela as dificuldades que as mulheres têm de garantir uma produção científica de forma continuada, a fim de se estabelecerem em grupos de excelência. A maternidade, os cuidados com a criação dos filhos e outras formas de segregação vertical são responsáveis pela queda da produtividade científica, resultando, muitas vezes, no afastamento das mulheres de grupos de pesquisa e programas de pós-graduação *stricto sensu*. Estas condições acabam levando as pesquisadoras a terem uma produção acadêmica não linear e uma baixa inserção internacional<sup>3</sup>. Destes fatores decorrem as discrepâncias de gênero nos grupos de excelência.

<sup>3</sup> Segundo o Relatório da Elsevier's Research Intelligence (2017), as mulheres são menos propensas à cooperação internacional.



## 5 DESIGUALDADES ESPACIAIS DA CIÊNCIA BAIANA

Para a análise da distribuição espacial das atividades científicas e tecnológicas, tomou-se como base o estudo de Lopes e Vieira (2015). No estudo, os autores utilizaram como *proxy* da produção científica e das atividades de C&T das empresas os projetos apoiados nos editais de pesquisa e/ou inovação lançados pela FAPESB. Foram considerados os valores aprovados nesses editais como variável de análise. Foram selecionados os editais que tinham como foco o desenvolvimento de projetos de pesquisa básica, pesquisa aplicada e/ou transferência de tecnologia, e os editais voltados para inovação na empresa. Foram excluídos os editais de organização e participação em eventos, auxílio tese e dissertação, fixação de doutores, publicação, e aqueles que tiveram como proponente a instituição<sup>4</sup>. Os períodos selecionados para avaliar as transformações na produção científica capital x interior foram os biênios 2005/2006 e 2013/2014. A utilização de biênios se justifica para evitar o viés de editais que não são lançados anualmente, e minimizar as distorções de editais temáticos que possam favorecer determinadas áreas do conhecimento, com uma concentração espacial de pesquisadores.

Da análise de editais selecionados, observamos uma leve melhora na distribuição espacial da produção científica, enquanto persistem concentrados na microrregião de Salvador os projetos de inovação. Cabe salientar que, enquanto os projetos de pesquisa são todos oriundos do município de Salvador, nos projetos de inovação nota-se a participação de outros municípios da microrregião, como Simões Filho, Lauro de Freitas e Camaçari. Os Quadros 1 e 2, a seguir, sintetizam as mudanças ocorridas no período observado.

---

<sup>4</sup> Editais que admitem apenas 1 (uma) proposta por instituição.

**Quadro 1:** Participação relativa das microrregiões da Bahia na produção científica e apoio à inovação na empresa – 2005/2006

Microrregião Bahia	Pesquisa	Inovação	Geral
Salvador	67,9	82,6	69,5
Conjunto das 31 microrregiões – Interior	32,1	17,4	30,5

Fonte: Elaboração própria – Baseada nos Relatórios da FAPESB.

O quadro acima mostra que, no biênio 2005/2006, a microrregião de Salvador concentrava em torno de 70% das atividades relacionadas à produção de P&D, sendo 82,6% dos projetos relacionados à inovação na empresa e 67,9% à produção científica. Os valores envolvidos nos editais selecionados totalizam R\$ 21,6 milhões, distribuídos em R\$ 19,2 milhões nas atividades de pesquisa básica, aplicada e transferência de tecnologia, e R\$ 2,4 milhões no apoio à inovação. Cabe destacar que no período analisado a Lei de Inovação ainda não estava em vigor no estado da Bahia e essa modalidade de fomento encontrava-se em uma fase embrionária. O interior representa menos de um terço no desenvolvimento das atividades de P&D na Bahia, revelando, assim, uma insuficiente dotação de recursos científicos e tecnológicos.

**Quadro 2:** Participação relativa das microrregiões da Bahia na produção científica e apoio à inovação na empresa – 2013/2014

Microrregião Bahia	Pesquisa	Inovação	Geral
Salvador	59,4	80,9	63,9
Conjunto das 31 microrregiões - Interior	40,6	19,1	36,1

Fonte: Elaboração própria – Baseada nos Relatórios da FAPESB.

No biênio 2013/2014, observa-se uma leve melhoria na distribuição espacial das atividades de C&T. Como o espaço temporal que separa as duas análises é muito pequeno, considerando que a produção de C&T é de longa maturação, podemos considerar razoáveis os avanços na produção científica; enquanto no apoio à inovação na empresa a concentração persiste e se mantém elevada, com a

microrregião de Salvador concentrando mais de 80% dessas atividades. Cabe destacar que os valores envolvidos no biênio 2013/2014 são bem maiores que no período anterior, de modo que em valores monetários há uma variação de 957% no apoio à inovação no interior do estado. No biênio 2013/2014, os projetos aprovados nos editais selecionados totalizam R\$ 95,9 milhões, sendo R\$ 75,5 milhões nas atividades de pesquisa básica, aplicada e transferência de tecnologia, e R\$ 20,4 milhões no apoio à inovação na empresa.

A análise dos Relatórios da FAPESB mostrou uma discreta desconcentração espacial da produção científica. No biênio 2005/2006, a microrregião de Salvador respondia por 67,9% dos projetos aprovados nos editais da FAPESB, e as demais microrregiões do estado representavam 32,1%. No biênio 2013/2014, a participação da microrregião de Salvador cai para 59,4%, ficando as 31 microrregiões do interior do estado com 40,6%. Na microrregião de Salvador os destaques nos dois períodos analisados são a Universidade Federal da Bahia e a Fiocruz. Estas duas instituições são responsáveis pela aprovação de mais de 80% dos recursos disponíveis nos editais da área de saúde, a exemplo do PPSUS e do edital de doenças negligenciadas. No interior, as melhores performances são as das universidades estaduais de Santa Cruz (UESC) e de Feira de Santana (UEFS). Cabe destacar que, enquanto a microrregião de Salvador destaca-se em editais na área de saúde, o interior tem predomínio em editais nas ciências agrárias, com participação em torno de 80%.

Ao analisar, separadamente, os editais para desenvolvimento de projetos de pesquisas de alto impacto, como o Programa de Apoio a Núcleos de Excelência (PRONEX), Temas Estratégicos, e o de Institutos Nacionais de Ciência e Tecnologia (INCT), verifica-se que há um predomínio da microrregião de Salvador. Todos os 5 (cinco) INCTs da Bahia têm pesquisadores da UFBA como coordenadores. Nos demais editais de apoio à pesquisa de ponta, a microrregião

de Salvador responde por 86% dos projetos aprovados no biênio 2013/2014, contra 89% dos projetos aprovados no biênio 2005/2006. Além de produzir mais ciência, a microrregião de Salvador tem um predomínio maior ainda na produção de pesquisa de ponta. Isto pode ser explicado pela maior concentração de cursos de doutorado na microrregião de Salvador, além de concentrar a maioria dos bolsistas produtividade e os cursos com melhor avaliação pela Capes.

A elevada concentração das atividades de desenvolvimento de novas tecnologias, produtos e processos, expressa no apoio à inovação na empresa, pode ser explicada baseada nas seguintes observações: primeiro, a presença na Bahia do Campus Integrado de Manufatura e Tecnologia (Senai-Cimatec) – um centro de excelência destinada a promover pesquisa aplicada, com ênfase em tecnologias computacionais integradas à manufatura e representa um diferencial na formação de profissionais qualificados, além do apoio às atividades de P&D na indústria. Além disso, o Cimatec contribui para a difusão tecnológica, um elemento central para a inovação nas micro e pequenas empresas. Segundo, áreas com grande potencial de inovação, como engenharia, biotecnologia, química, saúde e TIC, têm, em Salvador, uma concentração de pesquisadores e cursos de formação científica. Terceiro, a base econômica dessa microrregião é baseada em grandes empresas, e apesar da maioria delas não ter na Bahia seus centros de P&D, a utilização de média e média alta tecnologia em seus processos produtivos favorece a difusão tecnológica e a inovação na cadeia de suprimentos. Por último, a inércia institucional reproduz no empresariado do interior um padrão de comportamento associado a uma estrutura de governança tradicional, de aversão ao risco, de personalismo nas relações econômicas e, conseqüentemente, de baixa taxa de inovação.

Da análise dos editais da FAPESB, observamos que a produção científica não apresenta a mesma evolução observada na formação científica, nem reflete a distribuição espacial do número de doutores.

Isso se justifica, primeiro, porque a expansão na formação científica ocorre de forma mais expressiva na criação de cursos de mestrado, e na maioria dos editais da FAPESB só são elegíveis doutores como proponentes. Além disso, a participação em programas de pós-graduação favorece a formação de redes de pesquisa e aumenta a competitividade dos projetos. Segundo, porque a realização de pesquisa pressupõe competências técnicas (pesquisador) e infraestrutura física e laboratorial para o desenvolvimento dos projetos. A infraestrutura existente nas instituições sediadas no interior ainda está em formação, o que dificulta o desenvolvimento dos projetos. Por último, porque a inércia institucional reproduz um padrão de comportamento dos pesquisadores de instituições do interior que historicamente tem uma baixa propensão à submissão de propostas, de centrar o foco no ensino e de certo distanciamento da pesquisa e suas redes colaborativas. Soma-se a isto certa descrença no apoio das agências de fomento, por considerá-las burocráticas. Esta realidade vem mudando, porém lentamente.

## 6 INTERAÇÕES ENTRE DESIGUALDADES ESPACIAIS E DE GÊNERO: OS DESNÍVEIS ENTRE CAPITAL E INTERIOR

As desigualdades entre as microrregiões da Bahia, com o predomínio da Microrregião de Salvador no desenvolvimento econômico, científico e tecnológico, refletem as diferenças na qualidade das instituições com as demais microrregiões do estado. Como salientado anteriormente, a dimensão sociocultural está na base das diferenças de gênero; ademais, as crenças, valores e atitudes socialmente estabelecidos influenciam as escolhas que as mulheres fazem, desde cedo, em sua existência, estabelecendo barreiras que limitam suas chances de vida. Nesse sentido, em ambientes com marco institucional inadequado, em decorrência da influência da família, as meninas tendem a se avaliar como mais aptas para o exercício de

determinadas atividades ou são levadas a considerar tais atividades como mais adequadas para elas, além de mecanismos sociais que tendem a fazer com que as mulheres se mantenham em posições mais subordinadas. Como no interior a dotação de uma infraestrutura de formação e produção científica reflete as condições históricas que levaram a um desenvolvimento científico desequilibrado, o objetivo dessa seção é verificar se as deficiências institucionais e o desequilíbrio espacial refletem nas desigualdades de gênero na ciência baiana.

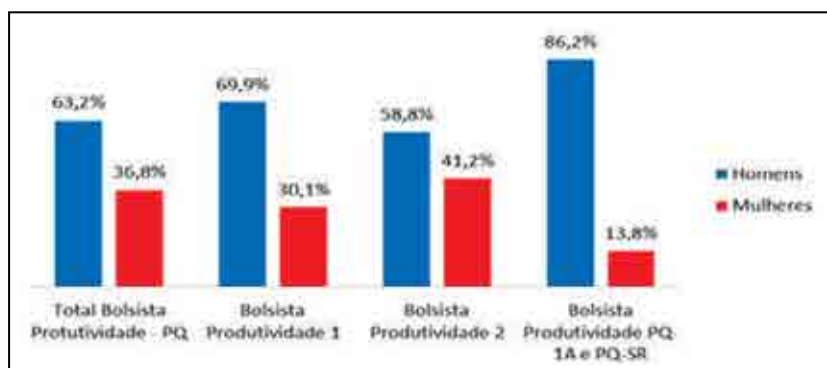
Essa desigualdade será analisada com base na proporção de mulheres com bolsa produtividade (PQ-CNPq), a fim de verificar os desníveis de gênero entre capital (Microrregião de Salvador) e interior (demais microrregiões do estado). Para verificar se há desigualdade de gênero, o estudo utiliza como referência a valorização da produção científica. As bolsas PQ estão estratificadas em três categorias: sênior; pesquisador 1, subdividida em níveis A, B, C, D; e pesquisador 2. Neste estudo, são examinadas as categorias pesquisador 1 e pesquisador 2 e, em uma reflexão separada, o pesquisador sênior juntamente com o pesquisador 1, nível A (PQ 1A). Como essas bolsas (sênior e PQ 1A) são reservadas a candidatas que tenham mostrado excelência continuada na produção científica e na formação de recursos humanos e que liderem grupos de pesquisa consolidados, a análise das bolsas produtividade (PQ-CNPq) foi realizada considerando apenas as bolsas vigentes em 2018. Visto que as informações disponibilizadas pelo CNPq não definem o sexo do bolsista, houve necessidade de desambiguação de gênero. Para identificar o gênero do bolsista foi necessário combinar os dados com outras fontes. Contudo, tratou-se de um problema menor, haja vista a disponibilidade do primeiro nome completo do pesquisador.

Os requisitos para um pesquisador bolsista produtividade (PQ) impõem a necessidade de uma regularidade – com produção destacada – nas atividades de C&T. De um modo geral, as mulheres, em função da maternidade e outras variantes da vida familiar, acabam tendo

uma produção científica não linear e pouca cooperação internacional, aspectos que restringem o acesso às bolsas de produtividade em pesquisa, reforçando as desigualdades de gênero.

Na Bahia, as assimetrias de gênero para as bolsas de produtividade em pesquisa (PQ) aumentam à medida que se progride na hierarquia de categorias e níveis, conforme pode ser observado no Gráfico 4. As mulheres representam 36,8% dos bolsistas PQ do estado, o que já caracteriza desigualdade, seguindo o marcador de referência deste estudo. Ao observar os dados de forma segmentada, os desníveis aumentam, são 30,1% dos bolsistas PQ-1. Desagregando ainda mais e analisando os pesquisadores que se destacam entre seus pares como líder e paradigma na sua área de atuação (Produtividade Sênior – PQ-Sr) e os que mostram uma significativa liderança dentro da sua área de pesquisa e capacidade de explorar novas fronteiras científicas em projetos de risco (PQ-1A) a proporção de mulheres entre essas modalidades de bolsa é de apenas 13,8%.

**Gráfico 4:** Percentual de bolsas produtividade vigentes em 2018 na Bahia – total e por categoria, segundo o sexo



Fonte: CNPq. Elaboração própria.

Um dos sintomas das iniquidades relativas à proporção de mulheres coordenando grupos de excelência, institutos nacionais ou

liderando grupos de pesquisa consolidados é a baixa proporção de mulheres beneficiadas com Bolsas Produtividade (PQ) do CNPq. As bolsas refletem o reconhecimento de pesquisadores que tenham uma crescente e continuada contribuição à formação de recursos humanos e à produção de ciência e tecnologia e para inovação. Além das atividades inerentes às pesquisas, espera-se ainda que esses pesquisadores tenham gradual inserção nacional e internacional, por meio de palestras e assessorias *ad hoc* a revistas nacionais e internacionais e de órgãos de financiamento à pesquisa, bem como envolvimento em atividades de gestão científica, participação em sociedades científicas, revistas científicas e assessoria de órgãos de governo estaduais ou nacionais (CNPq, 2015). Um conjunto de atribuições incompatíveis com a maternidade.

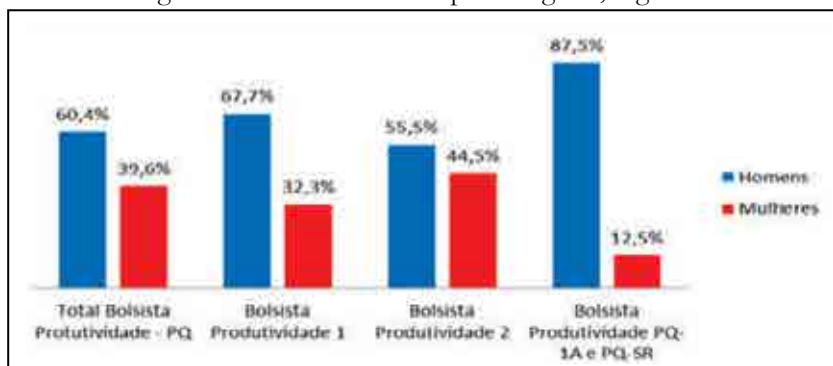
Na Bahia, há uma forte concentração espacial das atividades científicas e tecnológicas na Microrregião de Salvador, esta condição contribui para o predomínio desse espaço na produção e formação científica. Conforme Lopes e Vieira (2015), a capital e seu entorno concentram em torno de 60% dos cursos de mestrado e 80% dos cursos de doutorado, esse predomínio na formação científica favorece a produção de conhecimento (59,4%) e seus desdobramentos sobre o desenvolvimento tecnológico e a inovação (80,9%). Essas vantagens criam mecanismos de autorreforço, propiciam a formação de Sistemas Regionais de Inovação, potencializam os *spillovers* e, assim, contribuem para a formação de economias de aglomeração. Há, portanto, a necessidade de uma ação política para reverter as desigualdades. A reversão das desigualdades espaciais contribuiria para um melhor ambiente institucional no interior que favoreceria a igualdade de gênero.

Todos os seis Institutos Nacionais baianos estão sediados na capital e são coordenados por pesquisadores do sexo masculino. Essa aglomeração de infraestruturas de pesquisa em Salvador reflete na distribuição espacial das bolsas de produtividade em pesquisa. A



Microrregião de Salvador concentra 74,2% das bolsas PQ, 75,6% das bolsas PQ-1 e 82,7% das bolsas PQ-1A, refletindo as disparidades na ciência entre capital e interior. O Gráfico 5, a seguir, apresenta os dados referentes ao percentual de bolsas produtividade vigentes em 2018, por categoria e sexo.

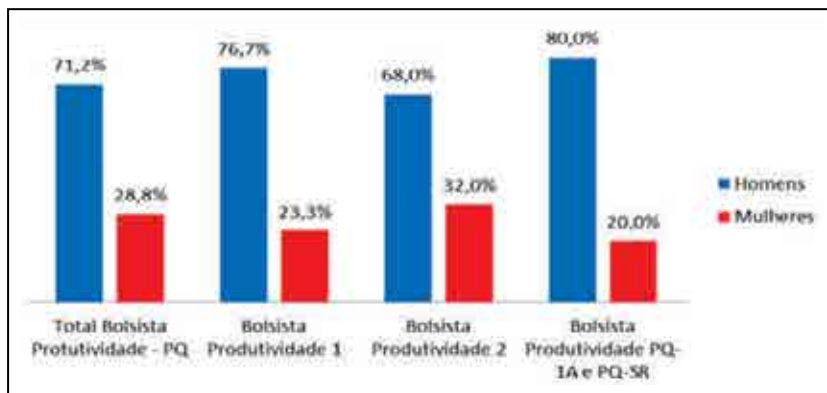
**Gráfico 5:** Percentual de bolsas produtividade vigentes em 2018 na Microrregião de Salvador – total e por categoria, segundo o sexo



Fonte: CNPq. Elaboração própria.

Na Microrregião de Salvador (Gráfico 5), a proporção de mulheres com bolsa produtividade em pesquisa apresenta menos disparidades do que os desequilíbrios observados nas demais microrregiões do estado (Gráfico 6). Na capital, considerando nosso marcador de desigualdade, observa-se equilíbrio de gênero nas bolsas produtividade em pesquisa PQ-2 e no total de bolsas (considerando os arredondamentos). Por outro lado, observa-se desigualdade de gênero nas bolsas produtividade em pesquisa (PQ-1), sendo grandes as assimetrias de gênero para as bolsas PQ-1A e PQ-SR, ou seja, aquelas reservadas a candidatas que tenham mostrado excelência continuada na produção científica e na formação de recursos humanos e que liderem grupos de pesquisa consolidados.

**Gráfico 6:** Percentual de bolsas produtividade vigentes em 2018 nas microrregiões do interior baiano – total e por categoria, segundo o sexo



Fonte: CNPq. Elaboração própria.

As demais microrregiões do estado (31 microrregiões) representam apenas 25,8% do total de bolsas produtividade em pesquisa da Bahia. A distribuição dessas bolsas entre os pesquisadores apresenta uma desigualdade de gênero muito mais acentuada do que a observada na Microrregião de Salvador. A proporção de mulheres entre as modalidades de bolsa produtividade é inferior a um terço das bolsas em qualquer das modalidades distribuídas entre os pesquisadores do interior, revelando uma forte assimetria de gênero. Exceto entre as bolsas PQ-1A e PQ-SR, a participação feminina na Microrregião de Salvador é, em média, 39% maior do que a participação feminina nas microrregiões do interior. É importante destacar que a vantagem entre as pesquisadoras do interior nas bolsas PQ-1A e PQ-SR deve-se à forte desigualdade na distribuição espacial para essa modalidade de bolsa, com o interior representando apenas 17,3% desses bolsistas. São apenas 5 bolsistas PQ-1A e PQ-SR no interior, sendo uma bolsa de pesquisadora, correspondendo, assim, a 20%.

As diferenças nas estruturas de apoio às atividades de P&D e as externalidades geradas pela dinâmica dessas atividades influenciam

a qualidade das instituições e contribuem para diferentes níveis nas assimetrias de gênero na ciência. A Microrregião de Salvador concentra mais da metade da infraestrutura e das atividades de P&D, o que acaba contribuindo para a melhoria da qualidade das instituições nesse espaço territorial, favorecendo, assim, um maior equilíbrio de gênero na ciência. A ausência de uma base adequada para o desenvolvimento científico e tecnológico nas demais microrregiões do estado conforma um ambiente institucional pouco propício à inovação e o empreendedorismo. Essas condições (materiais e institucionais), que se autorreforçam, acabam afirmando as iniquidades de gênero na ciência baiana. Uma melhor distribuição espacial da infraestrutura de apoio à formação e produção científica melhoraria a qualidade das instituições do interior, permitindo um melhor equilíbrio de gênero na ciência.

As bolsas produtividade refletem a baixa proporção de mulheres na aprovação de projetos de excelência e na coordenação de grupos que trabalham na fronteira do conhecimento. Dos Institutos Nacionais sediados na Bahia, todos são coordenados por homens e todos estão sediados em Salvador. Isso demonstra iniquidade de gênero e expõe as desigualdades espaciais na ciência baiana, revelando uma forte concentração espacial e um predomínio discrepante quando se trata de pesquisas que têm metas ambiciosas e abrangentes em termos nacionais como possibilidade de mobilizar e agregar, de forma articulada, os melhores grupos de pesquisa em áreas de fronteira da ciência e em áreas estratégicas para o desenvolvimento sustentável do país (CNPq, 2018). Os INCTs impulsionam a pesquisa científica básica e fundamental competitiva internacionalmente; estimulam o desenvolvimento de pesquisa científica e tecnológica de ponta associada a aplicações para promover a inovação e o espírito empreendedor, sendo, assim, estratégicos para o desenvolvimento científico e tecnológico de uma microrregião e para a redução das desigualdades regionais.

Os programas de Apoio a Núcleos de Excelência (PRONEX) também apresentam acentuadas assimetrias de gênero e uma distribuição

espacial desigual. A Microrregião de Salvador concentra 86,2% dos projetos de apoio a núcleos de excelência e a participação feminina é de apenas 25%. Nas demais microrregiões as discrepâncias são ainda maiores, o interior sedia apenas 13,8% desses projetos e todos coordenados por homens, mostrando que as desigualdades de gênero no interior são mais marcantes do que na capital. Cabe salientar que os institutos nacionais e o programa PRONEX refletem as deficiências na infraestrutura de apoio às atividades de C&T, são mais sintomas do que causas das desigualdades na ciência baiana. Não se pode ter uma política de institutos ou programas de excelência para o interior, a existência desses instrumentos é derivada de outras ações e políticas para fortalecimento da base científica.

As desigualdades observadas na produção científica se reproduzem no desenvolvimento de pesquisas inovadoras a serem executadas em pequenas empresas. Na Bahia, a participação do interior no desenvolvimento desses projetos é de 22,7%, segundo dados dos editais Pappé – FAPESB/Finep. Essa proporção é um pouco acima dos percentuais encontrados por Lopes e Vieira (2015) para a participação do interior nos projetos de inovação da Bahia, de 19,1% no período de 2013/2014. Novamente, a concentração das atividades de formação e produção científica na Microrregião de Salvador acaba se refletindo nas atividades de inovação e ampliando as desigualdades espaciais entre capital e interior nas atividades de P&D. As assimetrias de gênero entre capital e interior, refletindo a qualidade das instituições (especialmente a dimensão cognitiva), também são acentuadas. A Microrregião de Salvador concentra 74,1% dos projetos de inovação aprovados por mulheres, percentual elevado considerando a participação feminina de 25,9% para o conjunto das demais microrregiões do estado.

A incipiente base para o desenvolvimento científico e tecnológico aliada a um ambiente institucional menos evoluído são determinantes para que o interior apresente uma desvantagem mais acentuada das

mulheres com bolsa produtividade (PQ), na liderança de grupos de excelência e na coordenação de projetos de inovação, revelando, assim, maiores assimetrias de gênero na ciência.

## 7 CONCLUSÕES

Dos dados e análises deste estudo podemos concluir que a distribuição espacial desigual das dotações de recursos para P&D ajuda a explicar diferenças nas disparidades de gênero na ciência. Regiões menos desenvolvidas científica e tecnologicamente acabam apresentando maiores assimetrias de gênero. Concorrem para maiores iniquidades de gênero as deficiências no ambiente institucional que resultam, em grande parte, do baixo nível de atividade de C&T. Desse modo, a maior desigualdade de gênero nas microrregiões do interior resulta da incipiente infraestrutura para formação e produção científica e da qualidade das instituições decorrentes dessa base incipiente e do domínio da região semiárida entre as microrregiões do interior do estado. Na região semiárida, que ocupa dois terços do interior baiano, a estratificação de gênero é um traço característico com um histórico de segregação das mulheres. As menores desigualdades de gênero na ciência observada na Microrregião de Salvador comprovam a hipótese de que as desigualdades espaciais na dotação de recursos para o desenvolvimento científico e tecnológico reforçam as assimetrias de gênero na ciência.

A desigualdade de gênero na ciência, mais acentuada no interior do que capital, reflete mais a dimensão cognitiva (marcadamente segmentada), que tem seus elementos básicos nos sistemas de símbolos, representações, crenças e categorias que constroem as diferentes maneiras pelas quais os agentes percebem e interpretam o mundo natural e social. São as condições de acesso, a estratificação de gênero, costumes e valores cognitivos que limitam a participação feminina. O fato de serem biologicamente distintos torna a relação entre ambos

distinta e complementar, na qual cada um deve desempenhar um papel determinado secularmente. É, portanto, essa forma de categorizar homens e mulheres que cria e legitima a desigualdade de gênero. Em um ambiente institucional menos desenvolvido, é por meio da segregação horizontal, em decorrência da influência da família, que as meninas tendem a se avaliar como mais aptas para o exercício de determinadas atividades ou são levadas a considerar tais atividades como mais adequadas para elas. A segregação horizontal (dimensão cognitiva), que restringe o acesso das mulheres às oportunidades de educação, é mais significativa para explicar a desigualdade de gênero na ciência em regiões como o semiárido baiano. Uma vez que a formação de uma pesquisadora abrange, além da educação superior (graduação), o mestrado e o doutorado, se as mulheres, em decorrência dos valores familiares, não tiverem acesso às oportunidades de educação, as barreiras para igualdade de gênero na ciência estarão na base do processo de segregação.

Por outro lado, em ambientes com melhor infraestrutura para o desenvolvimento das atividades de P&D, a dimensão normativa é estatisticamente mais relevante para as assimetrias de gênero na ciência do que a dimensão cognitiva. Ou seja, não é o acesso feminino à formação científica (segregação horizontal) que produz desníveis de gênero entre pesquisadores, são as regras e critérios estabelecidos e também o ambiente competitivo (segregação vertical) que dificultam o reconhecimento e o progresso feminino na liderança de grupos de excelência. Desse modo, ao definir regras relacionadas às prescrições e obrigações na vida social e estabelecer papéis sociais apropriados para indivíduos particulares e especificar posições sociais, as instituições, em sua dimensão normativa, explicam as assimetrias existentes. Esse entendimento é reforçado pela definição de Olinto (2011, p. 69) sobre segregação vertical: “um mecanismo social talvez ainda mais sutil, mais invisível, que tende a fazer com que as mulheres se mantenham em

posições mais subordinadas ou, em outras palavras, que não progredam nas suas escolhas profissionais”.

Em ambientes científicos mais desenvolvidos não é o acesso e sim a progressão que leva às desigualdades de gênero. Artigos pesquisados por Freitas e Luz (2017) revelam que a ascensão das mulheres na carreira científica vai se tornando mais difícil conforme avança a idade, em função da maternidade e responsabilidades com a família, fatores não experimentados pelos homens. As dificuldades em manter uma pesquisa de excelência e de forma continuada se refletem no reconhecimento, na liderança de grupos consolidados e no acesso às principais linhas de fomento à pesquisa.

Uma melhor dotação nas estruturas de apoio às atividades de C&T acaba influenciando na qualidade das instituições e contribuindo para maiores disparidades nas assimetrias de gênero na ciência. A Microrregião de Salvador concentra mais da metade da infraestrutura e das atividades de P&D, o que acaba contribuindo para a melhoria da qualidade das instituições nesse espaço territorial, favorecendo, assim, um maior equilíbrio de gênero na ciência. A ausência de uma base adequada para o desenvolvimento das atividades de C&T nas demais microrregiões do estado reduz a propensão para mudanças em um ambiente institucional e acaba reforçando as iniquidades de gênero na ciência baiana. Uma melhor distribuição espacial da infraestrutura de apoio à formação e produção científica melhoraria a qualidade das instituições do interior, permitindo um melhor equilíbrio de gênero na ciência. Cabe ressaltar que as desigualdades espaciais na ciência entre as microrregiões do interior são ainda mais acentuadas que os desníveis entre capital e interior. A maioria das microrregiões – especialmente do semiárido – é desprovida de qualquer base de apoio às atividades de pesquisa e desenvolvimento.

Os principais resultados desse estudo apontam que as desigualdades espaciais na formação e produção científica ampliam as desigualdades de

gênero na ciência. Além disso, a participação feminina na ciência revela-se espacialmente desigual. Nos projetos de inovação, a participação feminina na Microrregião de Salvador é três vezes maior que a participação feminina em um conjunto das 31 (trinta e uma) microrregiões do interior do estado. Nos projetos de apoio a núcleos de excelência todos os projetos que possuem uma pesquisadora na coordenação estão sediados na capital, nenhum no interior.

Portanto, as fortes assimetrias de gênero nos projetos de excelência e na coordenação de grupos que trabalham na fronteira do conhecimento são as variáveis determinantes para explicar a baixa proporção de mulheres com bolsas produtividade em pesquisa PQ-1. As disparidades ampliam-se ainda mais quando se considera a participação feminina nessas modalidades de bolsa entre os pesquisadores do interior. A falta de uma infraestrutura adequada para o desenvolvimento de pesquisas na fronteira do conhecimento e para empreender projetos de inovação, além de reforçar as desigualdades regionais, aumenta as assimetrias de gênero na ciência. As diferenças na qualidade das instituições entre ambientes mais desenvolvidos e menos desenvolvidos cientificamente ajudam a explicar as maiores disparidades de gênero no interior, por agravar a segmentação horizontal e as restrições da dimensão cognitiva.

## REFERÊNCIAS

BUENO, N. P. Lógica da ação coletiva, instituições e crescimento econômico: uma resenha temática sobre a nova economia institucional. **Economia – Revista da Anpec**, Brasília, v. 5, n. 2, p. 361-420, jul./dez. 2004.

CONCEIÇÃO, O. A. C. O institucionalismo e o processo de crescimento econômico: inovações e mudanças institucionais, rotinas e tecnologia social. *In*: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 35., 2007. Recife. **Anais** [...]. Recife: ANPEC, 2007.



CONSELHO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO (CNPq). **Assessoria de Estatísticas e Informações**. Brasília: MCTI – CNPQ, 2014. Disponível em: [http:// Pesquisa%20-%20Genero/Bolsas%20PQ.pdf/](http://Pesquisa%20-%20Genero/Bolsas%20PQ.pdf/) . Acesso em: 18 fev. 2018.

CONSELHO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO – CNPq. *Institutos Nacionais*. Brasília: MCTI – CNPQ, 2018. Disponível em: <http://inct.cnpq.br/institutos/>. Acesso em: 18 fev. 2018.

\_\_\_\_\_. **Resolução Normativa – RN-028/2015**. Brasília: CNPq, 2015. Disponível em: [http://www.cnpq.br/web/guest/view/-/journal\\_content/56\\_INSTANCE\\_0oED/10157/2958271#PQ](http://www.cnpq.br/web/guest/view/-/journal_content/56_INSTANCE_0oED/10157/2958271#PQ). Acesso em: 18 fev. 2018.

ELSEVIER'S RESEARCH INTELLIGENCE. Gender in the Global Research Landscape. 2017. Disponível em: [elsevier.com/research-intelligence/resource-library/gender-report](http://elsevier.com/research-intelligence/resource-library/gender-report). Acesso em: 09 nov. 2017.

FELIPE, E. S. Instituições e mudança institucional: uma visão a partir dos principais conceitos neo-schumpeterianos. **Economia – Revista da Anpec**, Brasília, v. 9, n. 2, maio/ago. 2008.

FREITAS, L. B.; LUZ, N. S. Gênero, ciência e tecnologia: estado da arte a partir de periódicos de gênero. **Cadernos Pagu**, Campinas, n. 49, 2017.

GUEDES, M. C.; AZEVEDO, N.; FERREIRA, L. O. A produtividade científica tem sexo? Um estudo sobre bolsistas de produtividade do CNPq. **Cadernos Pagu**, Campinas, v. 45, 2015.

HODGSON, G. M. **Economics and Institutions: A Manifesto for Modern Institutional Economics**. Philadelphia: University of Pennsylvania, 1988.

ITABORAÍ, N. R. Trabalho feminino e mudanças nas famílias no Brasil (1976-2012): uma perspectiva de classe e gênero. **Gênero**, Niterói: UFF, v. 16, n. 2, p. 173-199, 2016.

LETA, J. As mulheres na ciência brasileira: crescimento, contrastes e um perfil de sucesso. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 17, n. 49, set./dez. 2003.

\_\_\_\_\_. Mulheres na ciência brasileira: desempenho inferior?  
**Revista Feminismos**, Salvador, v. 2, n. 3, p.139-151, 2014.

LOPES, R. P. M. Assimetrias de gênero na ciência baiana: uma abordagem institucionalista. **Revista Binacional Brasil-Argentina: Diálogo entre as ciências**, Vitória da Conquista: UESB, v. 7, n. 1, p. 419-450, jul./dez. 2018.

LOPES, R. P. M.; VIEIRA, D. S. Distribuição espacial das atividades científicas e tecnológicas na Bahia: uma análise com medidas de especialização. *In*: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS REGIONAIS E URBANOS, 13., 2015, Curitiba. **Anais** [...]. Curitiba, 2015.

LOURO, G. L. **Gênero, sexualidade e educação**: uma perspectiva pós-estruturalista. Petrópolis: Vozes, 2003.

MENEZES-FILHO, N.; MARCONDES, R. L.; PAZELLO, E. T.; SCORZAFATE, L. G. Instituições e diferenças de renda entre os estados brasileiros: uma análise histórica. *In*: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 34., 2006. Salvador. **Anais** [...]. Salvador: ANPEC, 2006.

NORTH, D. C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

OLINTO, G. A inclusão das mulheres nas carreiras de ciência e tecnologia no Brasil. **Inc. Soc.**, Brasília, DF, v. 5 n. 1, p. 68-77, jul./dez. 2011.

PARENT IN SCIENCE. **1º Simpósio Brasileiro sobre Maternidade e Ciência**. Porto Alegre, 2018. [on line]. Disponível em: <https://www.parentinscience.com>. Acesso em: 14 maio 2018.

PONDÉ, J. L. Instituições e mudança institucional: uma abordagem schumpeteriana. **Economia – Revista da Anpec**, Brasília, v. 6, n. 1, p. 119- 160, jan./jul. 2005.

RUTHERFORD, M. **Institutions and Economics: The Old and the New Institutionalism**. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

SANTOS, J. A. F. Classe social e desigualdade de gênero no Brasil. **Dados – Revista de Ciências Sociais, Rio de Janeiro: UERJ**, v. 51, n. 2, p. 353-402, 2008.

SANTOS, U. P.; CALIARI, T. Distribuição espacial das estruturas de apoio às atividades tecnológicas no Brasil: uma análise multivariada para as cinquenta maiores microrregiões do país. *In*: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 38., 2010, Natal. **Anais [...]**. Natal: Anpec, 2010.

SILVA, F. F.; RIBEIRO, P. R. C. Trajetórias de mulheres na ciência: “ser cientista” e “ser mulher”. **Ciênc. educ. (Bauru)** [online], v. 20, n. 2, p. 449-466, 2014.

SCOTT, W. R. **Institutions and Organizations**. Thousand. Oaks: SAGE Publications, 1995.

## **SEÇÃO IV**

### **DINÂMICA ECONÔMICA DE VITÓRIA DA CONQUISTA E REGIÃO**

# CAPÍTULO 8

## UMA ANÁLISE DA INSERÇÃO REGIONAL DE VITÓRIA DA CONQUISTA-BA À LUZ DAS TEORIAS DOS POLOS DE CRESCIMENTO

Perycles Borges Tupy  
Marco Antônio Araújo Longuinhos  
Igor Santos Tupy

### INTRODUÇÃO

Vitória da Conquista localiza-se no Estado da Bahia, na mesorregião Centro Sul, região Sudoeste e em uma microrregião com mesmo nome, das quais é a principal cidade em população e economia. Possui uma população estimada pelo IBGE (2016) para o ano de 2016 de 346.069 habitantes, sendo a terceira mais populosa e a sexta maior economia do Estado. O setor de serviços, que é bastante diversificado e complexo, é a principal atividade produtiva do município, tanto em quantidade de empregos quanto em participação no PIB. Dentre as atividades do setor de serviço, destacam-se as atividades de comércio, seguidas pelos serviços de saúde e de educação. Possui, ainda, um parque industrial considerável.

Sua área de influência, principalmente no que se refere ao comércio, saúde e educação, abrange as mesorregiões Centro Sul e Sul baianas, além de parte do Norte e Nordeste do Estado de Minas Gerais. A significativa área de sua influência e a rapidez do seu crescimento populacional tem estimulado o senso comum segundo o qual Vitória da Conquista configura-se como um polo regional. Além de historicamente reiterada pela Prefeitura local (PMVC, 2016), a expressão de que “Vitória da Conquista é um polo regional” tem sido reforçada no Estado da Bahia e parte das regiões Norte e Nordeste do Estado de Minas Gerais, o que se pode confirmar em pesquisas na internet a sites e blogs regionais.

Ao analisar as relações de Vitória da Conquista com os municípios limítrofes, por exemplo, Ferraz (2001, p. 22) afirma que, “Além do contato

direto com esses municípios, proporciona economias de aglomeração e externalidades com outros municípios da região, reforçando o seu papel de centro regional”. Rocha e Ferraz (2005), por sua vez, assim informam: “Do ponto de vista econômico, permanece a predominância da agropecuária e do comércio local, só que se estende uma influência maior para a formação de uma rede de pequenas localidades que mais tarde consolida-se como um **pólo regional**” (ROCHA; FERRAZ, 2005, p. 12562, grifo nosso).

A prefeitura do município, portanto, busca firmar uma característica de polo para Vitória da Conquista nas várias etapas da sua história econômica, como pode-se verificar nas afirmativas a seguir:

Com a crise do café, a partir do final dos anos 1980, o município realça sua característica de **polo** de serviços. A educação, a rede de saúde e o comércio se expandem, tornando Conquista a terceira economia do interior baiano. Esse **polo** variado de serviços atrai a população dos municípios vizinhos.

Paralelamente à expansão da lavoura cafeeira, um **polo** industrial passou a se formar em Vitória da Conquista, com a criação do Centro Industrial dos Ymborés. A partir dos anos 1990, os setores de cerâmica, mármore, óleo vegetal, produtos de limpeza e estofados entram em plena expansão (PMVC, 2016, grifos nossos).

Diante disso, o objetivo primordial deste trabalho é verificar, sob a ótica das teorias de polos de crescimento econômico, se a dinâmica econômica de Vitória da Conquista gera crescimento econômico em seu entorno, isto é, busca-se identificar a existência de transbordamentos do seu crescimento econômico aos municípios e regiões vizinhas. Para isso, recorre-se à Análise Exploratória de Dados Espaciais, a fim de analisar o padrão de associação espacial local do crescimento econômico municipal no Estado da Bahia, por meio do Indicador Local de Associação Espacial (LISA).

A construção da análise, neste estudo, parte da constatação de um fato: Vitória da Conquista cresceu aceleradamente nos últimos

anos, sobretudo a partir de 2003/2004, deslocando-se da trajetória de crescimento das outras cidades médias da região – particularmente Itabuna e Ilhéus – e distanciando-se ainda mais das demais cidades, como Jequié. Desta constatação, este trabalho busca nos métodos tradicionais da análise regional responder ao questionamento sobre quais fatores explicam esse distanciamento. Para isso, busca respostas na estrutura produtiva da cidade, com base em medidas como Quociente Locacional, Coeficiente de Especialização e Coeficiente de Reestruturação e uma análise fundada no Método de Decomposição Diferencial-Estrutural, ou *shift-share*. Com isso, verificam-se as fontes do crescimento de Vitória da Conquista.

Portanto, este estudo busca verificar se a cidade pode ser considerada um polo de crescimento regional. Para tanto, procura responder ao seguinte questionamento: a dinâmica econômica de Vitória da Conquista-BA gera crescimento econômico no seu entorno? Mediante comparações exploratórias entre o crescimento de Vitória da Conquista e das cidades no seu entorno, este trabalho levanta as seguintes hipóteses: i) O crescimento econômico de Vitória da Conquista não tem desencadeado um crescimento econômico nas cidades em seu entorno; ii) Vitória da Conquista não pode ser considerada um polo de crescimento, no sentido da teoria de Perroux e Boudeville.

O período selecionado para a análise compreende os anos de 2000 e 2014. A análise tem como foco os municípios das mesorregiões Centro-sul e Sul baianas, em relação à média do estado da Bahia. Serão utilizadas na análise informações sobre produção e emprego. Os dados sobre PIB, deflacionados pelo Índice de Preço ao Consumidor Amplo (IPCA), da região metropolitana de Salvador, fazem parte da base de dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os dados sobre emprego formal estão disponíveis nas bases de dados do Ministério do Trabalho e Emprego, nas informações da Relação Anual de Informações e Salários (RAIS) a nível de Seção.

Além desta introdução, o estudo apresenta outras cinco seções. Na primeira seção, discute-se as teorias de polarização de François Perroux e seus seguidores, bem como a inserção da cidade como um polo de crescimento regional. Na segunda seção, a evolução e dinâmica de Vitória da conquista será discutida, em perspectiva histórica, com foco na sua inserção regional. A terceira seção apresenta a análise das fontes de crescimento do município e do papel da sua estrutura produtiva no período analisado. Por sua vez, na quarta seção, mostra-se o padrão de associação espacial do crescimento econômico em Vitória da Conquista, em relação ao crescimento dos municípios vizinhos. Finalmente, são apresentadas as conclusões do trabalho.

## 1 A CIDADE E OS POLOS DE CRESCIMENTO

A Teoria de Polarização, desenvolvida por François Perroux, surgiu como tentativa de responder aos problemas criados por desequilíbrios setoriais/espaciais oriundos do desenvolvimento/subdesenvolvimento econômico, cuja maior contribuição consiste em estabelecer uma estratégia que eliminasse o dualismo econômico centro-periferia (TOLOSA, 1974; SIMÕES, 2003). De acordo com Tolosa (1974), a teoria procura explicar o comportamento dos mercados não competitivos e de todos os agentes que tomam decisões econômicas nesses mercados. Andrade (1970) destaca que, nesta teoria:

[...] o crescimento econômico não se faz de forma difusa por todo o espaço de um país, ou cobrindo as várias partes de uma região, mas se manifesta em certos pontos, a que o ilustre economista chama de pólos de crescimento, com intensidades variáveis, daí se expandindo por diversos canais com efeitos terminais variáveis sobre o conjunto da economia (ANDRADE, 1970, p. 60).

A ideia de polo de crescimento – “*pôle de croissance*” – busca fornecer uma interpretação espacial do crescimento econômico



(ARAÚJO, 1977). Para Perroux, o crescimento existe apenas quando há um aumento do produto global e conseqüentemente da renda *per capita* (ANDRADE, 1970). Quanto ao crescimento de uma economia, Perroux (1977) destaca:

O fato, rude mas verdadeiro, é o seguinte: o crescimento não aparece simultaneamente em toda parte. Ao contrário, manifesta-se em pontos ou pólos de crescimento, com intensidades variáveis, expande-se por diversos canais e com efeitos finais variáveis sobre toda a economia (PERROUX, 1977, p. 146).

A análise dos polos de crescimento está vinculada à capacidade de “um conjunto de indústrias” irradiar os efeitos diretos e indiretos da expansão de suas atividades (SIMÕES, 2003). De acordo com Perroux (1967, p. 271), um “pólo de crescimento é uma unidade motriz dum meio determinado”. Uma unidade dominante ou motriz, no sentido de Perroux, pode ser uma firma, uma indústria, complexo industrial, qualquer grupo social ou econômico ou mesmo um país ou conjunto de países. As unidades motrizes formam um espaço polarizado e se inter-relacionam em um sistema de preços, fluxos e antecipações de investimentos e de demanda (TOLOSA, 1974). Por meio desse sistema, cada unidade motriz transmite sua “influência desequilibrante” (TOLOSA, 1974, p. 196) à sua respectiva área de influência. A principal função de uma indústria motriz é gerar ou produzir economias externas, sejam tecnológicas e pecuniárias.

No espaço polarizado, os centros (polos ou sedes) são unidades das quais emanam forças centrífugas – que reduzem seu poder de atração – e para as quais direcionam-se forças centrípetas (SIMÕES, 2003; TOLOSA, 1974). De acordo com Andrade (1970), o polo precisa acelerar a sua força centrípeta, de atração, para ser formado e para ampliar a sua região de influência, ao mesmo tempo em que precisa reduzir a ação das forças centrífugas. Quando o polo perde dinamicidade,

a sua influência se faz sentir em menor intensidade nas áreas marginais que serão, por sua vez, deslocadas pela força centrífuga para os polos vizinhos (concorrentes). “Cada centro tem seu próprio campo, que é invalidado pelos campos de outros centros” (LIMA; SIMÕES, 2009, p. 7). Assim, a empresa atrai ou repele ao seu espaço elementos econômicos (capital, mão de obra, demanda), determinando sua zona de influência econômica independente de sua zona de influência no espaço vulgar.

Os centros ou vértices (aglomerações urbanas) componentes de um espaço geoeconômico e os fluxos econômicos e de informações que descrevem as inter-relações funcionais entre esses centros podem ser interpretados como um sistema de forças. Nesse contexto, um vértice deste sistema de fluxos constitui-se em um *pólo de crescimento* desde que a sua taxa de crescimento, num dado período de tempo, seja superior à taxa média de crescimento do conjunto dos demais vértices integrantes do espaço. Um sistema de *pólos de crescimento* consiste numa coleção de pólos ordenados hierarquicamente. Por sua vez, a *região polarizada* por um centro é definida como o conjunto de todos os vértices com um maior volume de transações com aquele pólo do que com os demais pólos da mesma ordem no sistema (TOLOSA, 1974, p. 207-208, grifos do autor).

Logo, para Perroux, uma indústria motriz possui três características principais: primeiro, possui grande porte, de modo que suas decisões tendem a causar um grande impacto na área; segundo, a indústria motriz apresenta uma taxa de crescimento superior à média regional; e, finalmente, a indústria motriz caracteriza-se por uma forte interdependência técnica, ou *linkages*<sup>1</sup>, com uma gama diferenciada de outras indústrias, de modo que forma um complexo industrial. A indústria motriz tem a sua influência dividida, basicamente, em efeitos sobre a estrutura de produção e efeitos sobre a demanda ou mercado (TOLOSA, 1974).

Com a publicação de *Note sur la Ville considérée comme Pôle de développement et comme Foyer du Progrès* em 1967, Perroux “passa a se

<sup>1</sup> Conexão, ligação, vínculo, efeito técnico para frente e para trás.

interessar pela relação entre pólos de crescimento e centros urbanos, procurando verificar quais as implicações de se considerar uma cidade como pólo” (SIMÕES, 2003, p. 35). Perroux compreende, nesse aspecto, que “a cidade é um pólo de desenvolvimento complexo uma vez que conjuga uma rede (*Network*) de unidades de rendimentos crescentes de escala e economias externas [...] A cidade exerce um efeito assimétrico sobre centros de ordem inferior e sobre o meio rural” (PERROUX, 1967 *apud* TOLOSA, 1974, p. 201).

Admite-se, então, que as cidades exercem efeitos assimétricos sobre os centros urbanos de ordem inferior, proporcional à distância e às diferenças de ordem hierárquica. Diante desses efeitos, definem-se duas funções urbanas fundamentais, a saber: i) centro industrial que mediante ligação com a produção de insumos, implementos agrícolas e exploração de recursos naturais impacta fortemente a agricultura e outras atividades primárias; ii) entroncamento de fluxos de informações e fluxos monetários, que se caracteriza como centro de atividades terciárias, intermediação financeira e serviços públicos (SIMÕES, 2003).

Boudeville, por sua vez, define polo de crescimento regional como “[...] um conjunto de indústrias em expansão numa determinada área urbana e com a propriedade de induzir o desenvolvimento de atividades econômicas na sua área de influência” (BOUDEVILLE, 1969 *apud* SIMÕES, 2003, p. 37). Neste entendimento, segundo Simões (2003), o polo se concretiza quando consegue induzir novas atividades na sua área de influência.

Desta definição subsistem duas noções fundamentais para o entendimento da polarização quais sejam, a noção de interdependência, relacionada a fluxos de bens capital e de pessoas; e a noção de hierarquia, relacionada a estoque, i.e., à conformação de um gradiente de rendas urbanas e um sistema de cidades com pólos de grandezas diferenciadas que conformam uma divisão social e espacial do trabalho. Mais que isto, Boudeville permite sair da concepção original perrouxiana

de polarização induzida por uma indústria motriz – conceito por definição a-espacial – passando para o entendimento, conceitualmente consistente, de pólo econômico como núcleo urbano (SIMÕES, 2003, p. 37).

É possível, contudo, que a existência de centros dessas redes de fluxos se desenvolva às custas da região sem retribuir em recursos as riquezas que tira dela. De acordo com Andrade (1970), existem situações em que polos que tiveram função dinâmica no passado, mas que estejam estagnadas no presente, passem a sugar a sua região. Para o autor, essa situação ocorre com frequência em cidades onde a atividade é predominantemente mercantil comandada por mercados extrarregionais e mesmo extranacionais, que resulta em estruturas econômico-sociais arcaicas, estagnadas ou retardadas, características do subdesenvolvimento. A cidade drena a região e o espaço agrário bem mais que o irriga. É a região definhando e beneficiando o centro urbano, sendo sugada sem compensação.

## 2 FUNDAMENTOS HISTÓRICOS DA INSERÇÃO REGIONAL DE VITÓRIA DA CONQUISTA

Desde sua formação, Vitória da Conquista apresenta características propícias a sua consolidação como um centro regional. Inicialmente, pela sua posição como local de passagem e parada das tropas com mercadorias vindas do interior do Estado e de Minas Gerais para Salvador e para o porto de Ilhéus, o que estimulou a criação do seu comércio (MIGUEL, 2000). Em seguida, em função da construção de importante malha rodoviária cortando o município (PASSOS, 1995). Por fim, como consequência do crescimento do setor de serviços, com destaque para o comercial, e depois com o crescimento dos setores da educação e saúde (ALMAS; LONGUINHO, 2011).

No século XIX, ainda enquanto era Vila da Victória, registra-se intenso fluxo comercial com o norte de Minas Gerais, a Vila de Ilhéus e

outras vilas do interior da então província da Bahia, além da Capital, por meio da movimentação de tropas (MIGUEL, 2000; ROCHA; FERRAZ, 2005): “A movimentação destes produtos reforça a posição da Imperial Vila da Victória como entreposto comercial, fornecedora de mercadorias às vilas e povoados circunvizinhas” (MIGUEL, 2000, p. 65).

A construção de estradas e rodovias, no século XX, cruzando o perímetro urbano do município, e ligando-o a várias regiões do país, reforçou suas vantagens comparativas para atividades de comércio, sobretudo de produtos agrícolas e pecuários (PASSOS, 1995). Com a construção das vias rodoviárias, a cidade tornou-se mais dinâmica, favorecendo o desenvolvimento do comércio, fato que deu bases sólidas para “[...] o caráter de centralidade urbana no circuito da produção, circulação, distribuição e consumo de bens e serviços” (PASSOS, 1995, p. 78).

Ademais, a posição regional favorável de Vitória da Conquista é reforçada, sobretudo, com a construção da BR-116, que liga o norte ao sul do país, dada a intensificação dos fluxos de pessoas e capitais com as várias regiões da Bahia, Minas Gerais, São Paulo, Sergipe e Pernambuco, em particular (FERRAZ, 2001; PASSOS, 1995). “É justamente nesse momento que a cidade e a região de Vitória da Conquista passa a incorporar-se mais solidamente ao conjunto do território nacional brasileiro” (PASSOS, 1995, p. 75). A passagem da rodovia em seu perímetro urbano beneficiou e impulsionou a economia de Vitória da Conquista, permitindo a fixação de atividades urbanas, especialmente as de comércio (PASSOS, 1995). Também são importantes nesta configuração geográfica privilegiada, em termos de transporte, a BA-262, que liga o município ao Leste e Oeste da Bahia, e BA-415, que dá acesso ao litoral sul baiano e à BR-101 (FERRAZ, 2001).

Tal posição influencia favoravelmente o desenvolvimento econômico da cidade, que assume importante papel de eixo de circulação no Estado da Bahia e também de ponto de articulação entre a região nordestina e o centro-sul brasileiro.

Essa característica de entroncamento é fundamental no processo de construção dessa unidade urbana (FERRAZ, 2001, p. 21).

A partir da década de 1970, a dinâmica da economia de Vitória da Conquista passa a ser impulsionada por dois vetores, em particular. O primeiro deles, a cafeicultura, emerge como consequência do Plano de Renovação e Revigoração da Cafeicultura. O segundo, a indústria, tem como impulso mais significativo a criação do Distrito Industrial dos Imborés (ALMAS; LONGUINHO, 2011; PASSOS, 1995; PMVC, 2016). São resultados desse processo o aumento populacional e a diversificação de atividades de prestação de serviços e atividades comerciais. As atividades industriais, embora decorrentes de políticas de incentivos governamentais, permaneceram limitadas à economia local, evidenciando a insuficiência dessas medidas em internalizar o crescimento industrial no município (ALMAS; LONGUINHOS, 2011).

Com o declínio da produção do café e com a baixa produtividade da atividade industrial, na década de 1990, as atividades terciárias são impulsionadas (ALMAS; LONGUINHOS, 2011). Destacam-se, nesse sentido, as atividades comerciais varejistas e atacadistas e os serviços de educação, saúde e de transportes como indutoras do crescimento econômico. O crescimento dessas atividades se relaciona à intensificação da urbanização de Vitória da Conquista, principalmente com a emigração nos municípios do Sudoeste da Bahia e Norte de Minas Gerais.

Em primeiro lugar, deve-se destacar que a reestruturação da saúde pública em Vitória da Conquista, a partir do final dos anos 1990, causa uma elevação substancial na oferta pública e privada desses serviços no município (ALMAS; LONGUINHOS, 2011). Tornando-se o maior ofertante de serviços de saúde na região – tanto em relação ao Sudoeste da Bahia quanto aos municípios fronteiriços do Norte e Nordeste de Minas Gerais –, o município passa a receber grande contingente de pessoas.

O segundo movimento relevante nesse aspecto consiste na expansão da rede de instituições superiores no município que, até o final da década de 1990, apenas possuía uma universidade, a Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Durante os anos 2000 verificase a expansão da rede pública de ensino superior, com o fortalecimento da unidade local do Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia (IFBA) – anteriormente CEFET-BA – e a criação do *campus* da Universidade Federal da Bahia (UFBA). Além disso, o aumento na demanda, motivado pelas ações de incentivo do governo federal, como o PROUNI, elevou sobremaneira a oferta privada de serviços de educação superior (ALMAS; LONGUINHOS, 2011; SANTOS, 2007).

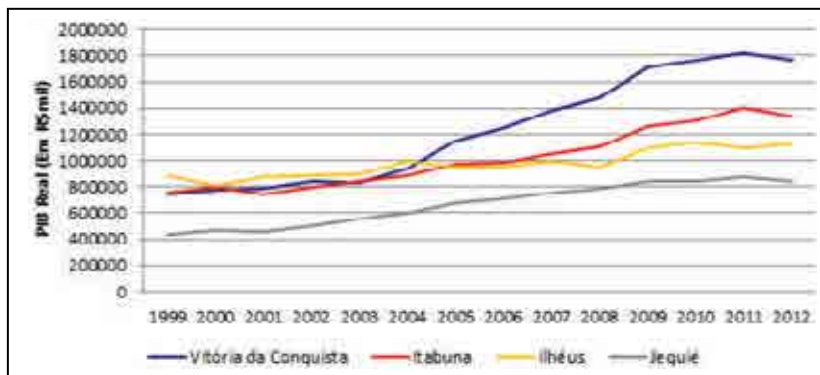
A expansão das Instituições de Educação Superior (IES) reforçou, por sua vez, a atração de recursos para Vitória da Conquista, impulsionando a geração local de emprego (SANTOS, 2007). Nesse contexto, tornaram-se cruciais para a dinâmica econômica local os recursos relacionados à manutenção e expansão das IES – investimentos em obras, equipamentos, gastos de custeio –, a expansão da massa salarial de professores e funcionários, e, também, os recursos trazidos pelos alunos oriundos de outras localidades (SANTOS, 2007).

## 2 ESTRUTURA PRODUTIVA E AS FONTES DO CRESCIMENTO ECONÔMICO RECENTE

O município de Vitória da Conquista tem uma área territorial de 3.704,018 Km<sup>2</sup> e uma população estimada, no ano de 2016, de 346.069 habitantes, dos quais 76.319 têm ocupação comprovada (IBGE, 2016). Conforme Almas e Longuinhas (2011), 90% de sua população reside em área urbana. O município apresentou, em 2010, um índice de desenvolvimento humano municipal (IDHM) de 0,678 e em 2013 um Produto Interno Bruto *per capita* (PIB *per capita*) de R\$ 14.647,17. O valor médio mensal da renda para os domicílios particulares na zona rural é de R\$ 856,00 e para a zona urbana é de R\$ 2.105,97. O Gráfico

1, a seguir, demonstra a evolução do PIB Real das mais importantes economias do Sul e Centro Sul da Bahia entre os anos de 1999 e 2012.

**Gráfico 1:** Evolução do PIB Real das Principais Economias do Sul e Centro Sul Baiano: 1999-2012



**Fonte:** Elaboração própria a partir da Base PIB dos Municípios (IBGE, 2016).

**Nota:** Deflacionado pelo IPCA da Região Metropolitana de Salvador (2000=100).

Até o ano de 2003, a cidade de Vitória da Conquista apresentava taxas de crescimento econômico inferiores às taxas baiana e no mesmo patamar das principais cidades médias das mesorregiões Centro-Sul e Sul baianas. Lima e Lopes (2016) verificaram que, no quadriênio 1999-2002, a cidade apresentou taxas sistematicamente inferiores às taxas do estado, tendo registrado na sua participação no agregado baiano índices cada vez menores no período analisado, passando da posição de 10ª economia mais importante da Bahia em 1999 para a posição de 11ª em 2002.

Por outro lado, a análise dos padrões de crescimento dos municípios das mesorregiões Centro-Sul e Sul Baianas evidenciam Vitória da Conquista como um ponto de intenso crescimento nas duas últimas décadas. Em termos absolutos e reais, nenhuma outra cidade da região teve tamanho crescimento de produção no período. Nesse contexto, a cidade passou de 11ª economia mais importante do estado em 2002 para a 6ª posição em 2014. A evolução do PIB real das principais economias do Sul e Centro-Sul Baiano é ilustrada no gráfico 1, anterior.



Ao analisar a dinâmica econômica recente das principais cidades médias do Sul e Centro-Sul da Bahia, verifica-se que Vitória da Conquista assume uma trajetória de crescimento bastante particular neste grupo, a partir de 2004. Como pode-se observar no gráfico 1, a economia conquistense, que até 2003 estava equiparada em termos de produção com as economias dos municípios de Ilhéus e Itabuna, se descola a partir de 2004, assumindo a liderança em termos de PIB nas mesorregiões, apresentando um crescimento acelerado e diferenciado. Mas, quais fatores explicam esse comportamento diferenciado da economia de Vitória da Conquista no período analisado? Para analisar essa questão, este estudo se direciona à análise da estrutura produtiva do município, conforme a seção seguinte.

### **3.1 A Estrutura Produtiva de Vitória da Conquista**

Para avaliar a estrutura produtiva e a inserção de Vitória da Conquista no contexto econômico regional, serão utilizadas como medidas de localização o Quociente Locacional e as Curvas de Localização. Essas medidas serão calculadas para o período 2006 a 2014 com base em uma matriz de informação, com a distribuição do emprego por seções (base de dados MTE/RAIS), cuja análise descreve os padrões de comportamento dos setores produtivos no espaço econômico (variação intrarregional).

O quociente locacional (QL) compara o percentual de um setor particular de uma região com a participação percentual da mesma região no total do emprego da economia com a qual se quer comparar (mesorregião, estadual ou nacional) (SIMÕES, 2006). Se o quociente locacional for maior que a unidade, significa que a atividade na região é relativamente mais importante em termos do setor, no contexto regional que está inserida, do que em termos gerais de todos os setores e que é básica (voltada para a exportação). Se o quociente locacional se apresentar abaixo da unidade, representa uma atividade não-básica (voltada para o mercado da própria região) (HADDAD, 1989; SIMÕES, 2006).

Por meio da equação 1, apresentada a seguir, será apurado o percentual de emprego de setores específicos e totais de Vitória da Conquista e das cidades do seu entorno em relação ao total de emprego da economia estadual ou da mesorregião em que estão inseridas para se saber se a atividade na região ou localidade é básica ou voltada para o seu próprio mercado.

$$QL_{ij} = \frac{\frac{E_{ij}}{E_i}}{\frac{E_j}{E}} = \text{quociente locacional do setor } i^2 \text{ na região } j \quad (1)$$

onde:

$E_{ij}$  = participação percentual do emprego de um setor  $i$  da região  $j$ .

$E_i$  = participação percentual do emprego de um setor  $i$  da Bahia.

$E_j$  = participação percentual do emprego da região  $j$ .

$E$  = o total percentual de emprego da Bahia ou mesorregião.

Segundo Crocco *et al.* (2003), apesar de ser um indicador extremamente útil na identificação da especialização produtiva de uma região, o quociente locacional (QL) deve ser utilizado com prudência, pois a interpretação de seu resultado deve levar em conta as características da economia que é considerada como referência, no caso desse trabalho, o estado da Bahia. Tendo em vista o elevado grau de disparidade regional existente no estado e nas mesorregiões Centro-Sul e Sul baianas, é de se esperar que um número enorme de seções de diferentes cidades irá apresentar QL acima de um, sem que isto signifique a existência de especialização produtiva, mas sim de

<sup>2</sup>  $i$  = agricultura, pecuária produção florestal, pesca e aquicultura; indústrias extrativas; indústrias de transformação; eletricidade e gás; água, esgoto, atividades de gestão de resíduos e descontaminação; construção; comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas; transporte, armazenagem e correio; alojamento e alimentação; informação e comunicação; atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados; atividades imobiliárias; atividades profissionais, científicas e técnicas; atividades administrativas e serviços complementares; administração pública, defesa e seguridade social; educação; saúde humana e serviços sociais; artes, cultura, esporte e recreação; outras atividades de serviços; serviços domésticos; e, organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais.

diferenciação produtiva. É possível notar que, dada esta disparidade regional, uma gama enorme de cidades das mesorregiões Centro-Sul e Sul baianas apresentou, no período analisado, pelo menos um setor com QL acima de 1. Assim, prudentemente, o valor de corte a ser assumido pelo QL neste trabalho será significativamente acima de 1.

A literatura também ressalta que este indicador é bastante apropriado para regiões de porte médio, como o caso específico de Vitória da Conquista. Para regiões pequenas, com emprego (ou estabelecimentos) industrial diminuto e estrutura produtiva pouco diversificada, o quociente tende a sobrevalorizar o peso de um determinado setor para a região. De forma semelhante, o quociente também tende a subvalorizar a importância de determinados setores em regiões com uma estrutura produtiva bem diversificada, mesmo que este setor possua peso significativo no contexto de referência (CROCCO *et al.*, 2003).

Nos anos de 2006 e 2014, Vitória da Conquista apresentou especialização produtiva (QL4) somente na seção comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas, passando de um QL de 5,39 para 6,72, determinando que mantém sua especialização produtiva nos dois períodos, seção que representa 4,03% do total da mesma seção no estado da Bahia, bem como 26,67% do total do emprego da cidade e mostrando uma concentração de emprego nos setores dessa seção, conforme a Tabela 1, adiante.

Em 2006 existia indícios de especialização ( $1 \leq QL \leq 4$ ) em quatro seções e, em 2014, além das quatro seções de 2006, foram duplicadas as seções com indícios de especialização, perfazendo oito seções. Todas as seções com indícios de especialização produtiva apresentaram um aumento percentual positivo do seu QL, o que pode ser explicado pelo aumento da importância relativa dos setores agregados nas seções. Somente a seção administração pública apresentou uma diminuição na concentração de seu emprego, provavelmente por organização da

administração municipal, passando de um QL de 3,67 em 2006 para um QL de 2,09 em 2014, apesar de um aumento de 314 empregos, que representa 3,97 de aumento real para a seção no período. Em termos da relação ao total do emprego da cidade, a seção representava 19,15% em 2006 e diminuiu para 11,85% em 2014.

As nove seções de atividade com indícios de especialização e especialização produtiva ( $QL \geq 1$ ) em Vitória da Conquista no ano de 2014, constantes da tabela 1, representam 89,14% do total de empregos da cidade. As demais seções analisadas não apresentaram concentração produtiva ( $QL < 1$ ). Sete destas seções, presentes na tabela 1, estão vinculadas ao setor de serviços, e correspondem, por sua vez, a 66,65% do emprego formal do Município. Para Almas e Longuinhos (2011), a evolução do setor de serviços está baseada no progresso tecnológico, na urbanização, na reestruturação produtiva, no comércio internacional e nas políticas públicas. O setor de serviços, em 2007, era detentor de 83% do PIB e, em 2008, representava 76,96% dos empregos formais de Vitória da Conquista, de acordo Almas e Longuinhos (2011). Segundo os autores, quase 85% dos recursos salariais foram pagos aos trabalhadores de serviços no período por eles analisado. Observaram que o QL para a variável valor agregado por trabalhador formal dos serviços insinuou uma maior sofisticação das atividades terciárias no município que levam a uma maior geração de riquezas.

A seção Construção apresenta, em 2014, indícios de especialização mais elevados que a média do Estado da Bahia, que em princípio são consequência do crescimento de Vitória da Conquista, principalmente nos últimos cinco anos, incrementado pelos investimentos do governo federal com o programa Minha Casa Minha Vida. Tal fato levou a um aumento considerável de empregos formais no setor. Além disso, a indústria de transformação, em Vitória da Conquista, tem participação mais elevada no emprego municipal que a média do Estado da Bahia. De 2006 a 2014 houve uma melhoria no índice de sua especialização produtiva.

**Tabela 1:** Seções de Atividades com Especialização Produtiva (QL) de Vitória da Conquista no período 2006-2014

	Indústria de Transformação	Construção	Comércio, Reparação Veículos Auto e Moto	Transporte, Armaz. e Correio	Alojamento e Alimentação	Ativ. Adm. e Serv. Complementar	Administração Pública	Educação	Saúde Humana e Serviços Sociais
<b>QL 2006</b>	2,74	0,81	5,39	1,85	0,60	0,52	3,67	0,54	1,22
<b>QL 2014</b>	3.34	2.33	6.72	2.25	1.00	1.28	2.09	1.03	1.52
<b>Vr. (%) 2014 Seção/Cidade</b>	13.24	9.25	26.67	8.91	3.98	5.11	11.85	4.10	6.03
<b>VR. (%) 2014 Seção/Seção Estado</b>	4.24	3.66	4.03	5.75	2.80	1,65	1.36	3.13	4.54

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS/MTE.

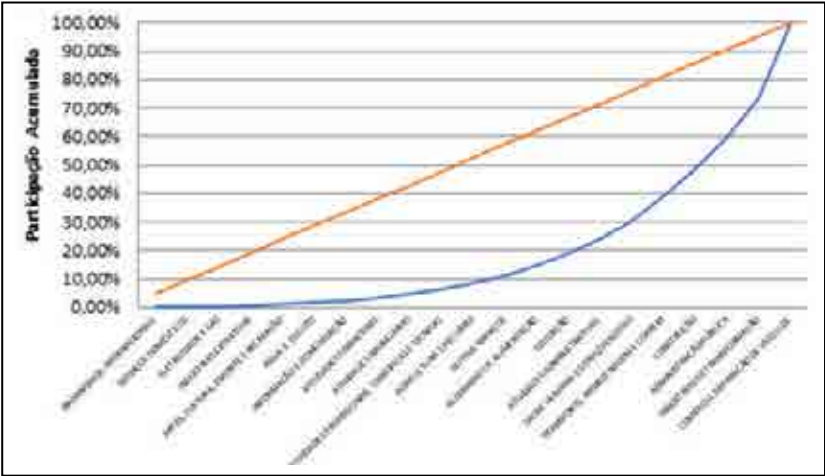
Para a elaboração da curva de especialização, portanto, coloca-se no eixo vertical (ordenadas) as porcentagens acumuladas da variável-base (Emprego, PIB, IDH etc.) numa determinada atividade (indústria, seção, setor etc.). No eixo das abcissas (horizontal) as porcentagens acumuladas do total das atividades. Posta-se no diagrama elaborado uma diagonal de 45 graus a partir da origem. As curvas de localização “permitem visualizar com clareza e interpretar com simplicidade o grau de concentração das atividades econômicas” (HADDAD, 1989, p. 237) e se assemelham às curvas de Lorenz, tanto na construção quanto nas interpretações referentes a seu formato.

De acordo com Lima e Simões (2011), as curvas de especialização permitem visualizar e interpretar o grau de concentração das atividades econômicas. A curva de Lorenz é representada por uma função  $L(p)$  que mostra como a proporção da participação de Vitória da Conquista

no emprego aumenta em razão da proporção do pessoal ocupado nas seções de atividades, considerando a participação relativa crescente. Quando a distribuição é perfeita (não há concentração nas estruturas setoriais regionais da economia de referência), a curva assume a forma de uma linha de 45°. Curvas à direita mostram setores mais concentrados espacialmente, enquanto curvas à esquerda revelam setores menos concentrados.

Das 21 seções de atividades produtivas analisadas em Vitória da Conquista existe uma concentração em cinco seções, como mostra o Gráfico 2, a seguir, de forma crescente na seguinte sequência: transporte, armazenagem e correios; construção; administração pública; indústrias de transformação; e, comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas.

**Gráfico 2:** Curva de Especialização para as atividades econômicas de Vitória da Conquista (2014)

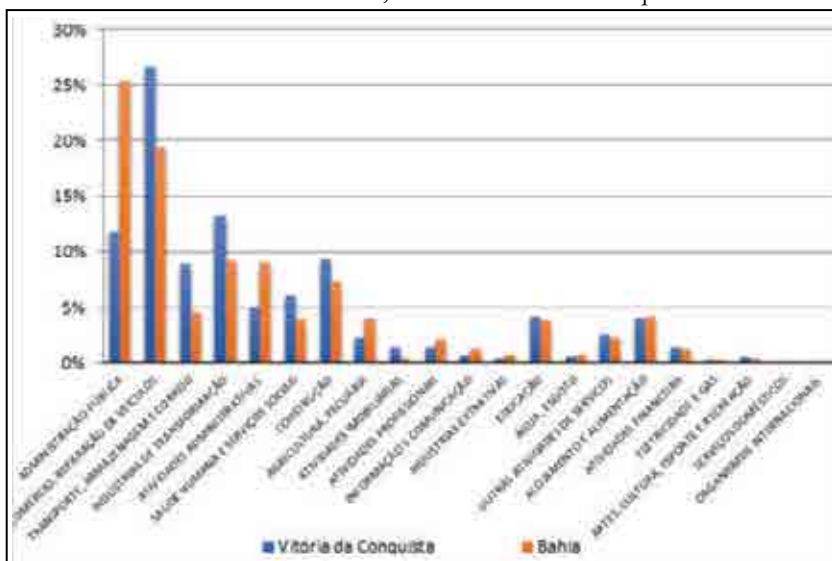


Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS/MTE.

A estrutura setorial de emprego de Vitória da Conquista, nas seções obtidas na RAIS/MTE, é similar à estrutura setorial do Estado da Bahia, de acordo com o Gráfico 3, que se segue. Vitória da Conquista

apresenta uma maior variação proporcional na estrutura de emprego das seções: comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas; transporte, armazenagem e correio; indústrias de transformação; saúde humana e serviços sociais; e, construção. Já nas seções administração pública; atividades administrativas; e, agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura, o Município apresentou uma estrutura produtiva menor que a do Estado da Bahia.

**Gráfico 3:** Estrutura Setorial, 2014: Vitória da Conquista x Bahia



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS/MTE.

A seção Comércio, Reparação de veículos automotores e motocicletas, que apresenta maior estrutura setorial de emprego em Vitória da Conquista, é composta por três setores: i) comércio e reparação de veículos automotores e motocicletas; ii) comércio por atacado exceto comércio e reparação de veículos automotores e motocicleta; e iii) comércio varejista. Segundo Lima e Lopes (2016), em 2003 esses três setores do comércio apresentavam participação do

número de empregos nos seus congêneres estaduais superiores a 3%, o que continua a ocorrer nos anos de 2006 e 2014.

O setor comércio e reparação de veículos automotores e motocicletas teve uma variação positiva na sua estrutura de emprego de 78,71% para o período 2006/2014, com participação no total de emprego da cidade de 4,64% em 2006 e 4,94% em 2014 e participação do número de emprego em sua congênera estadual de 6,97% em 2006 e 7,38% em 2014. O setor comércio por atacado exceto o primeiro teve uma variação positiva na sua estrutura de emprego de 32,2% para o período 2006/2014, com participação no total de emprego da cidade de 4,81% em 2006 e 3,93% em 2014 e participação do número de emprego em sua congênera estadual de 4,49% em 2006 e 3,91% em 2014. Já o setor comércio varejista, que apresenta a maior participação na estrutura de emprego entre os três setores oriundos da decomposição em análise, apresentou uma variação positiva na sua estrutura de emprego de 59,82% para o período 2006/2014, com participação no total de emprego da cidade de 18,72% em 2006 e 17,81% em 2014 e a participação do número de emprego em sua congênera estadual de 3,53% em 2006 e 3,60% em 2014.

### **3.2 As Fontes do Crescimento de Vitória da Conquista**

O método de análise diferencial-estrutural (*shift-share*) descreve o crescimento econômico de uma região nos termos de sua estrutura produtiva (LODDER, 1974; HADDAD; ANDRADE, 1989; SIMÕES, 2006). Assim, busca identificar e desagregar os componentes de tal crescimento. “O método é constituído, essencialmente, de um conjunto de relações contábeis e de definições, não apresentando nenhuma hipótese de comportamento entre as variáveis” (HADDAD; ANDRADE, 1989, p. 249). Além disso, baseia-se na constatação de que o crescimento do emprego é mais ou menos dinâmico em alguns



setores do que em outros e tem maior ou menor participação na distribuição regional de variável básica independentemente da ocorrência desse crescimento em setores mais dinâmicos ou não (HADDAD; ANDRADE, 1989; SIMÕES, 2006).

Neste estudo, o método de análise diferencial-estrutural terá como variável-base a mão de obra empregada em Vitória da Conquista e demais municípios do Centro-sul baiano, com o objetivo de analisar se o crescimento econômico, de acordo com sua estrutura produtiva no período compreendido entre os anos de 2006 a 2013, ocorreu em razão da existência de setores dinâmicos na sua estrutura produtiva, cujas taxas de crescimento são maiores do que a taxa de crescimento total da economia de referência – o estado da Bahia –, e identificar os componentes do crescimento econômico regional

O crescimento do emprego regional será dividido, entre o período 0 e o período 1, em três componentes, a saber: a variação regional (R), a variação proporcional ou Estrutural (P) ou (E) e a variação diferencial (D), representadas na seguinte equação:

$$\sum_i E_{ij}^1 - \sum_i E_{ij}^0 = R + E + D \quad (2)$$

a) A Variação regional do emprego regional em j, segundo Haddad e Andrade (1989), é igual ao acréscimo de emprego que teria ocorrido se esta região crescesse à taxa de crescimento do total de emprego nacional (de uma grande região ou de um estado), no mesmo período.

$$R = \sum_i [E_{ij}^0 (\gamma_{tt} - 1)] \quad (3)$$

onde:

$$\gamma_{tt} = \frac{\sum_i \sum_j E_{ij}^1}{\sum_i \sum_j E_{ij}^0} = \text{taxa nacional (grande região ou estadual) de emprego} \quad (4)$$

b) A Variação Proporcional ou Estrutural, para Simões (2006) e para Haddad e Andrade (1989), representa o montante adicional

(positivo ou negativo) no emprego que uma determinada região poderá obter como resultado de sua composição estrutural: a participação relativa de setores dinâmicos ou setores de crescimento lento na sua estrutura produtiva. As Regiões com especialização em setores dinâmicos evidentemente serão positivas em sua variação estrutural e vice-versa.

$$P = \sum_i [E_{ij}^0 (r_{it} - r_{it})] \quad (5)$$

onde:

$$r_{it} = \frac{\sum_j E_{ij}^1}{\sum_j E_{ij}^0} = \text{taxa nacional de crescimento do emprego no setor } i \quad (6)$$

a) A Variação Diferencial é que indica o montante positivo (ou negativo) de emprego que a região  $j$  conseguirá, porque a taxa de crescimento em determinado(s) setor(es) foi maior (ou menor) nesta região do que a média nacional (grande região ou estadual), tanto para Haddad e Andrade (1989) bem como para Simões (2006). De acordo com Lodder,

O efeito diferencial indica, desta maneira, a localização da região em relação aos grandes eixos nacionais e internacionais de comunicação e comércio; as vantagens que a política global do governo propicia, além de sua própria política regional; qualifica os efeitos de múltiplos fatores específicos da região; salienta a situação da região no espaço econômico nacional e efeitos diversos, tais como clima, fatores psicológicos, sociológicos, etc. (LODDER, 1974, p. 57).

$$D = \sum_i E_{ij}^0 (r_{ij} - r_{it}) \quad (7)$$

onde:

$$r_{ij} = \frac{E_{ij}^1}{E_{ij}^0} = \text{taxa de crescimento do emprego no setor } i \text{ da região } j \quad (8)$$

Resumidamente, a diferença entre o crescimento efetivo do emprego em cada região  $j$  e o seu crescimento hipotético (estimado utilizando a taxa global de crescimento) decorre de dois fatores; um estrutural e outro diferencial, de acordo com Haddad e Andrade (1989) e Simões (2006). O estrutural indica os efeitos de variações de produtividade, padrões de consumo, progresso tecnológico, mudanças na própria divisão inter-regional do trabalho etc., e informa que no processo de desenvolvimento global, regiões que se especializam em setores mais dinâmicos tendem a crescer mais que a média e apresentam variação estrutural positiva.

Já o efeito diferencial, segundo Simões (2006, p. 275), “mostra os diferentes dinamismos intersetoriais, ligados a forças de natureza locacional clássica, como dinâmicas regionais diferenciadas debitadas a fatores locais, como recursos naturais, custo diferenciados de transporte, estímulos fiscais, etc.”.

Este método original, para Simões (2006), gera a chamada tipologia de seis variações, como mostra o Quadro 1, a seguir, onde VLT é a Variação Líquida Total, isto é, o montante líquido da variável base, por exemplo, o emprego obtido em determinada região entre os tempos  $t=0$  e  $t=1$ . Se o VLT é positivo, significa que qualquer região que se classifica nas categorias 1, 2 ou 3 obteve aumento real de emprego interperíodos. Para as regiões classificadas como 4, 5 ou 6 vale o inverso.

O método é estimado e as regiões são classificadas em cada uma das categorias, tipologizando-as. A categoria 3, por exemplo, apresenta (E-) e (D+) com (VLT+). Apesar de não terem setores dinâmicos em sua Estrutura (E-), as regiões classificadas nesta categoria possuem vantagens locais tão grandes (D+) que superam (E-) e proporciona um (VLT+). Já as regiões hipotéticas que estiverem classificadas como categoria 4, por exemplo, possuem (D+), com vantagens locais específicas, porém sua composição setorial é especializada em setores que crescem a taxas muito menores que a média global, (E-), tendo

um resultado final negativo (VLT-). Pode-se, ainda, conforme Simões (2006), além desta tipologia regional, analisar cada célula da matriz de resultados da estimação do método, de forma desagregada setorial/regional do crescimento.

**Quadro 1:** Tipologia de seis variações

VLT	E	D	TIPOLOGIA
+	+	+	1
+	+	-	2
+	-	+	3
-	-	+	4
-	+	-	5
-	-	-	6

Fonte: Simões (2006, p. 275).

Segundo Simões (2006), a tipologia de seis variações constante no Quadro 1 decorre da VLT, que é a Variação Líquida Total, isto é, o montante líquido da variável base, por exemplo, o emprego obtido em determinada região entre os tempos  $t=0$  e  $t=1$ . Se o VLT é positivo, significa que qualquer região que se classifica nas categorias 1, 2 ou 3 obteve aumento real de emprego interperíodos. Para as regiões classificadas como 4, 5 ou 6 vale o inverso. A tipologia 1 significa que as variações estrutural e diferencial foram positivas, a 2 significa que o crescimento na variação estrutural foi maior que a queda na variação diferencial, a tipologia 3 significa que a queda na variação estrutural foi menor que o aumento na variação diferencial, a tipologia 4 significa que a queda na variação estrutural foi maior que o crescimento na variação diferencial, a 5 significa que o crescimento na variação estrutural foi menor que a queda na variação diferencial e a tipologia 6 significa que houve queda nas variações diferencial e estrutural.

Em Vitória da Conquista, em relação à quantidade de empregos existentes em 2006, houve crescimento de 22,35% (9.223 empregos) na variação diferencial e crescimento de 4,57%, referentes a 1887 empregos, na variação estrutural, levando a um VLT positivo, conforme Quadro 2, a seguir. Este quadro mostra que existe um crescimento maior de origem

endógeno (de dentro da localidade/região, variação diferencial) do que crescimento exógeno (variação estrutural).

**Quadro 2:** Composição Estrutural-Diferencial do Emprego das cidades médias das mesorregiões Centro-Sul e Sul no período 2006-2014 – Base: tipologia das seis variações

Cidade	R		E		D		VLT (E+D)		Tipo
Brumado	3.139	+	378	+	1.529	+	1.907	+	1
Eunápolis	6.865	+	-194	-	-2.292	-	-2.486	-	6
Guanambi	2.721	+	244	+	1.955	+	2.199	+	1
Ilhéus	11.226	+	-804	-	-4.311	-	-5.115	-	6
Itabuna	13.095	+	1.042	+	-4.147	-	-3.105	-	5
Itapetinga	4.425	+	-348	-	-1.116	-	-1.463	-	6
Jequié	6.305	+	233	+	3.265	+	3.461	+	1
Livramento N. Senhora	866	+	-214	-	873	+	659	+	3
Macaúbas	652	+	-190	-	144	+	-46	-	4
Teixeira de Freitas	6.921	+	161	+	1.667	+	.8281	+	1
Vitória da Conquista	16.964	+	1.887	+	9.223	+	11.110	+	1

Fonte: Elaboração própria com base nos dados obtidos na RAIS/MTE e Simões (2006, p. 275).

Como visto anteriormente no gráfico 1, Vitória da Conquista apresentou, a partir de 2004, um crescimento maior e mais acelerado no seu PIB que as cidades de Ilhéus e Itabuna. Além de aproveitar do momento de crescimento da economia baiana como um todo, como acaba de mostrar o quadro 2, devido ao componente regional, Vitória da Conquista se diferencia dessas duas cidades pela questão estrutural. Isto é, em média, os setores em que Vitória da Conquista é especializada se encontravam em trajetória de crescimento na Bahia. Crescimento esse potencializado pela existência de elementos locais (diferenciais).

Já nas cidades de Ilhéus e Itabuna, como apresentado no quadro 2, anterior, os elementos diferenciais de ambas e a questão estrutural em Ilhéus concorreram para que elas não aproveitassem o momento da economia baiana e crescessem no período.

A cidade de Jequié, como consta no gráfico 1, apresentou características de crescimento similares ao de Vitória da Conquista, vide

quadro 2, ou seja, aproveitou do momento da economia baiana como um todo, tendo a média dos seus setores mais especializados em trajetória de crescimento no Estado, com seu crescimento potencializado pela existência de características próprias (diferenciais).

O maior crescimento da variação diferencial, que se refere aos elementos locais, ou endógenos, da dinâmica econômica, podem refletir a especialização das seções setoriais de emprego, conforme a Tabela 2, onde as mais proeminentes são: indústria de transformação; construção; alojamento e alimentação; atividades imobiliárias; atividades administrativas e serviços complementares; educação; saúde humana e serviços sociais; e, outras atividades de serviços.

**Tabela 2:** Composição Estrutural-Diferencial do Emprego das seções com taxa de crescimento positiva em Vitória da Conquista no período 2006-2014

Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura	24	513	-423	215
Indústrias Extrativas	91	48	-26	84
Indústrias de Transformação	56	2.427	-190	1.042
Água, esgoto, gestão de resíduos e descontaminação	1.567	9	3	318
Construção	267	719	1.369	2.576
Comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas	59	4.779	1.958	130
Transporte, armazenagem e correios	55	1.641	364	184
Alojamento e alimentação	115	528	327	617
Atividades Financeiras, de seguros e serviços relacionados	72	226	-24	193
Atividades Imobiliárias	2.682	14	72	826
Atividades profissionais, científicas e técnicas	172	146	309	155
Atividades Administrativas e serviços complementares	215	462	163	1.790
Administração pública, defesa e seguridade social	4	3.249	-2.161	-774
Educação	145	476	225	983
Saúde Humana e serviços sociais	59	1.078	-32	514
Artes, cultura, esporte e recreação	123	54	31	77
Outras atividades de serviços	116	327	-194	793
Serviços domésticos	83	5	-7	12

Fonte: Elaboração própria com base nos dados obtidos na RAIS/MTE.

Já na variação estrutural, as seções setoriais comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas; transporte, armazenagem e correio; e, atividades profissionais, científicas e técnicas, presentes na tabela 2, podem ter seu crescimento representado por fatores estruturais ou exógenos, que reflete a composição regional da ocupação do emprego em Vitória da Conquista.

A dinâmica econômica, própria, de Vitória da Conquista explica muito mais o crescimento da construção na cidade (componente diferencial) do que a dinâmica do setor como um todo (estrutural) e a dinâmica da economia baiana (regional). Mas o crescimento no setor foi devido à contribuição das três composições: regional, estrutural e diferencial, conforme tabela 2, anterior.

Setor de maior especialização do município, o comércio foi mais impulsionado pelo crescimento regional e pela dinâmica do setor no estado que propriamente pelas características diferenciais de Vitória da Conquista. Isso indica que o que alavancou esse crescimento foi o fato de a cidade ser um centro fornecedor que se beneficia dos ciclos de crescimento de outros municípios do Estado, muitos dos quais fazem suas compras e adquirem serviços nela, e do setor no resto do estado. Nesse aspecto, como Vitória da Conquista é um importante fornecedor para os pequenos municípios do seu entorno e de regiões vizinhas, quando o comércio cresce nesses municípios, o crescimento em Vitória da Conquista é alavancado.

A seção transporte, armazenagem e correio em Vitória da Conquista, assim como o comércio, também foi impulsionado mais pelo crescimento regional do que pelas suas características locais e se beneficia da dinâmica econômica do Estado. Vitória da Conquista é, com base em Pereira e Lemos (2004), considerada uma cidade média em eixos de transporte, isto é, oriunda da expansão das vias de comunicação e implantação de transporte que possibilitaram o crescimento de centros urbanos existentes ao longo do eixo de ligação

com as metrópoles e/ou, à luz da teoria de Perroux e seus seguidores, um ponto de desenvolvimento. Isso, junto com a dinâmica econômica do Estado, evidencia o papel de Vitória da Conquista na questão logística para a Bahia.

Assim, pode-se notar que Vitória da Conquista se beneficiou, no período analisado, tanto do momento de crescimento da economia do Estado como um todo, o que explica o componente regional, mas também se beneficiou das tendências de crescimento dos setores em que ela é especializada – componente estrutural – e de elementos diferenciais que caracterizam a economia da cidade. Destaca-se que o componente diferencial do crescimento foi bastante superior ao crescimento que se deve às características da estrutura produtiva do município, isto é, o componente estrutural.

Nesse aspecto, em média, todos os municípios do estado tenderam a ser impactados por um componente regional positivo. Contudo, o que se questiona neste trabalho, dado o crescimento estrutural e diferencial que Vitória da Conquista obteve, é o seguinte: quanto desse crescimento gerou transbordamentos nos municípios vizinhos. Para buscar evidências desses elementos, lançou-se mão da análise do padrão de associação espacial do crescimento econômico para os municípios da Bahia.

#### 4 ASSOCIAÇÃO ESPACIAL DO CRESCIMENTO DE VITÓRIA DA CONQUISTA

O Estado da Bahia, assim como o Nordeste, se mantém um estado com forte disparidade na distribuição da atividade produtiva (MELO; SIMÕES, 2011), com tendência à concentração do capital na mesorregião metropolitana de Salvador e diminuição de acordo com a distância dos municípios em relação à capital. Este trabalho apresenta uma análise exploratória de dados espaciais para as variáveis crescimento do produto e crescimento para analisar o padrão de associação espacial



do crescimento das atividades de Vitória da Conquista em relação aos seus vizinhos.

A Análise Exploratória de Dados Espaciais (AEDE) é, segundo Almeida (2004), um conjunto de técnicas voltadas para a análise estatística de informações geográficas a descrever e visualizar distribuições espaciais, detectar padrões de associação espacial nos dados, sugerir hipóteses, sugerir *clusters* espaciais, identificar localizações atípicas ou *outliers* espaciais, além de sugerir regimes espaciais ou outras formas de heterogeneidade espacial, impondo, para isso, a menor estrutura possível. Os *clusters* ou aglomerações podem apontar municípios com o mesmo padrão espacial de uma variável, crescimento econômico semelhante, por exemplo. Já *outliers* ou observações discrepantes indicam unidades espaciais com comportamentos distintos das unidades vizinhas, como pode ser o caso de um município que cresce a taxas elevadas, mas está localizado em uma região com baixo crescimento.

A análise exploratória de dados espaciais parte, inicialmente, da análise da correlação espacial da variável, no caso crescimento econômico, entre as unidades espaciais – municípios – e seus vizinhos. O coeficiente de correlação espacial mais utilizado, que será adotado neste trabalho, é o I de Moran que, conforme Almeida (2004), pode ser escrito como:

$$I = \frac{n}{\sum \sum w_{ij}} \frac{\sum \sum w_{ij} (y_i - \bar{y})(y_j - \bar{y})}{\sum (y_i - \bar{y})^2} \quad (9)$$

Onde:

$n$  = o número de unidades espaciais;

$y_i$  = a variável de interesse, ou seja, o crescimento econômico em  $i$  e cada um de seus vizinhos

$j$ ; e

$w_{ij}$  = os pesos espaciais, que descrevem as interações espaciais (vizinhança ou distância) entre as regiões específicas  $i$  e  $j$ . Neste trabalho, utilizou-se tanto uma matriz de pesos de vizinhança do tipo *queen*, que

atribui valor 1 se os municípios são vizinhos e 0 se os municípios não são vizinhos quanto uma matriz de distância, que pondera o grau de associação entre os municípios pelo inverso da distância euclidiana entre eles.

Para Almeida (2004), o valor esperado da Estatística I de Moran  $E[I]$  corresponde ao valor que implica em ausência de correlação espacial da variável de interesse – crescimento econômico, neste caso – ou seja, a localização espacial não é importante na definição das taxas de crescimento econômico municipais, o que significaria que o crescimento econômico é espacialmente aleatório. Embora não seja centrada em zero, continua Almeida (2004), a esperança dessa estatística tende à zero assintoticamente, aproximando-se da interpretação do coeficiente de correlação tradicional.

$$E[I] = \frac{1}{n - 1} \quad (10)$$

Uma autocorrelação espacial maior que  $E[I]$  indica a ocorrência de uma autocorrelação positiva, ou seja, que municípios com maior crescimento econômico tendem a estar localizados próximos a outros vizinhos com taxas de crescimento igualmente maiores, enquanto os municípios de menor crescimento econômico tendem a se aglomerar com outros de mesmo comportamento. Valores menores que  $E[I]$  para o I de Moran indicam, por sua vez, uma autocorrelação espacial negativa.

Contudo, esta estatística é uma medida global de associação espacial. Determinados padrões locais de associação espacial e características específicas de determinadas vizinhanças, como objetiva-se analisar aqui, podem não ser expressos por essa estatística, ou até mesmo serem camuflados por ela, conforme destaca Almeida (2004). Para isso, utiliza-se a estatística I de Moran Local que decompõe o indicador global na contribuição local de cada observação, classificando-a em quatro categorias distintas (ANSELIN, 1995 *apud* ALMEIDA, 2004).

$$I_i = \frac{(y_i - \bar{y}) \sum_j w_j (y_j - \bar{y})}{\frac{\sum_i (y_i - \bar{y})^2}{n}} \quad (11)$$

Para Almeida (2004), as associações espaciais expressas por esta estatística local permitem a formação de quatro tipos de agrupamentos conforme o comportamento das variáveis de acordo com a vizinhança, isto é, a associação linear espacial: Alto-Alto (*High-High*) em que o município *i*, de elevado crescimento econômico, está rodeado de municípios com elevado crescimento econômico; Baixo-Baixo (*Low-Low*), em que o município *i* apresenta baixo crescimento, da mesma forma que seus vizinhos; Alto-Baixo (*High-Low*), representando um município com alto crescimento econômico com vizinhos que crescem pouco; e Baixo-Alto (*Low-High*) onde um município cresce pouco, mas está rodeado de municípios que crescem muito. O resultado dessa análise será expressa por meio de um “Mapa de *Clusters*” que mostra os agrupamentos formados, e o software utilizado será o GeoDa 1.8, software livre de análises econométricas com dados espaciais.

A AEDE será utilizada neste trabalho a fim de avaliar os padrões espaciais do crescimento econômico no contexto regional em que Vitória da Conquista se insere. Nesse aspecto, busca-se avaliar qual o padrão de associação espacial do crescimento econômico (crescimento do PIB e crescimento do Emprego) em Vitória da Conquista com o crescimento econômico de seus vizinhos durante a última década.

Dois padrões de associação espacial local interessam especificamente para responder ao terceiro objetivo específico da pesquisa. Em primeiro lugar, a existência de autocorrelação espacial positiva é compatível com a ideia de transbordamentos, o que significa, neste caso, com a ideia de que crescimento econômico em uma localidade é associado com o mesmo perfil de crescimento nos municípios vizinhos. Como se busca analisar se o crescimento de Vitória da Conquista gera

transbordamentos ou contágio desse crescimento para os vizinhos, um padrão de associação espacial alto-alto (alto crescimento econômico em Vitória da Conquista associado ao alto crescimento econômico nos municípios vizinhos) pode ser um indício desse fenômeno. Destaca-se que, caso haja transbordamentos, deve-se identificar, necessariamente, uma autocorrelação positiva (alto-alto, no caso), mas a autocorrelação positiva não implica a existência de transbordamentos.

Em segundo lugar, interessa para esse objetivo a autocorrelação espacial negativa do tipo alto-baixo, que indica municípios com elevado crescimento econômico, cujos vizinhos são caracterizados com baixo crescimento econômico e é compatível com uma situação de competição espacial. Caso tal resultado seja encontrado, a evidência (estatisticamente significativa) é de que Vitória da Conquista não gera transbordamentos de sua atividade econômica para os municípios vizinhos.

Os dois outros padrões de autocorrelação espacial local (baixo-baixo e baixo-alto) não são esperados em relação à Vitória da Conquista, pois a premissa deste trabalho é a de que Vitória da Conquista experienciou um expressivo crescimento econômico na última década. Caso se encontre um destes, tal premissa será mostrada como falsa. Contudo, uma cidade que não cresce não tem capacidades de expandir dinamismo econômico para seu entorno. Assim, apenas o padrão espacial Alto-Alto é compatível com a existência de um polo de crescimento.

“Segundo teóricos do desenvolvimento desigual, o capital amplia sua área de ocupação por meio de efeitos de transbordamento (*spillovers* espaciais) para as áreas vizinhas” (MELO; SIMÕES, 2011, p. 21). Assim, consoante Melo e Simões (2011), as regiões centrais incorporam as regiões periféricas, bem como tornam-se novas áreas periféricas outras regiões que estavam fora da economia de mercado e são inseridas no processo de acumulação do capital. Pela desigualdade que se pode observar até os dias atuais na Bahia, apesar do aumento

do dinamismo econômico e das altas taxas de crescimento, o capital parece não conseguir expandir sua área de atuação nesse estado, exceto, provavelmente, na mesorregião metropolitana de Salvador. Os efeitos de transbordamento gerados pelo crescimento ou estão polarizando ainda mais as regiões centrais e reproduzindo o mesmo perfil centro-periferia desde sempre existente ou não estão sendo transmitidos para as localidades vizinhas e, assim, não há uma inserção das regiões periféricas nas regiões centrais.

Para Silveira Neto (2001), são raros os estudos que consideram efeitos espaciais na dinâmica de crescimento dos Estados e dos Municípios. Além de dois trabalhos citados pelo autor, vale ressaltar o seu trabalho, onde mostra evidências empíricas de presença significativa de *spillovers* espaciais de crescimento do PIB *per capita* entre os Estados brasileiros no período de 1985 a 1997 e o trabalho de Melo e Simões (2011) que busca a presença de *spillovers* espaciais de crescimento do PIB *per capita* entre as microrregiões do Nordeste brasileiro.

Mediante os resultados de suas análises estatísticas e econométricas, Silveira Neto (2001) mostrou que existem *spillovers* de crescimento regionais entre os Estados, sendo mais importantes entre os Estados mais próximos ou vizinhos, diminuindo fortemente seus efeitos quanto mais aumenta a distância entre eles. Já Melo e Simões (2011) mostraram que o desempenho econômico das microrregiões nordestinas não foi afetado pelo desempenho das microrregiões vizinhas, isto é, não há *spillovers* de localização entre os Municípios nordestinos analisados.

Para se estimar a presença de *spillovers* espaciais na taxa de crescimento do PIB e variação do emprego dos Municípios baianos, este trabalho busca explicar as taxas de crescimento de Vitória da Conquista e das demais localidades baianas com base na relação com as taxas de crescimento dos vizinhos, de acordo com o critério de vizinhança assumido. Isso se justifica pelo interesse de se verificarem os efeitos da relação espacial sobre o crescimento do produto e do emprego de

Vitória da Conquista, conforme Silveira Neto (2001) e Melo e Simões (2011), e pelo fato de as próprias variáveis explicativas do crescimento possuírem influências derivadas da localização ou serem os próprios veículos de interação espacial.

Em uma caracterização detalhada das regiões econômicas e áreas de subsistência no Brasil, Lemos *et al.* (2003), baseados nos microdados dos censos de 1980 e 1991, ao observarem a regionalização em 1980, classificaram a cidade de Vitória da Conquista como um polo de crescimento agropecuário e, na observação da regionalização em 1991, seus resultados apresentaram Vitória da Conquista como um enclave<sup>3</sup> agropecuário.

Já Melo e Simões (2011) apresentam em seus resultados, por meio de uma análise exploratória de dados espaciais sobre o crescimento do PIB *per capita* no período de 2000 a 2006, que Vitória da Conquista se classifica como um enclave a partir de um *outlier* espacial<sup>4</sup> (do tipo alto-baixo), onde apresenta uma alta taxa de crescimento e o seu entorno apresenta baixa taxa de crescimento.

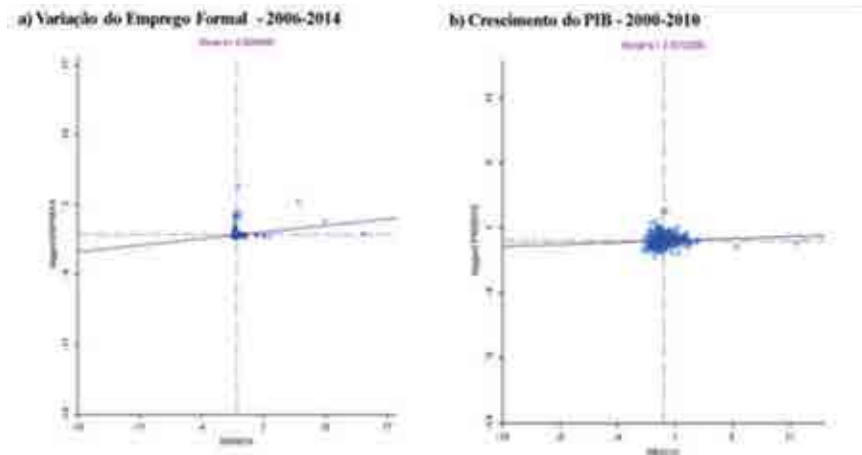
O Gráfico 4, a seguir, mostra nos dois diagramas de dispersão que a associação espacial do crescimento na Bahia é baixa, apesar de estatisticamente significativa, o que mostra a heterogeneidade dos seus municípios. Mesmo baixo, o I de Moran mostra uma leve autocorrelação espacial positiva, ou seja, uma leve tendência de municípios com crescimento elevado estarem rodeados por municípios com crescimento elevado no quadrante I e, no quadrante III, a mesma disposição à leve tendência de municípios com baixo crescimento estarem rodeados por municípios com baixo crescimento, principalmente no mapa para crescimento do PIB no período 2000-2010.

---

<sup>3</sup> Núcleo urbano centroide de alto crescimento com entorno de subsistência e/ou renda baixa (LEMOS *et al.*, 2003, p. 686).

<sup>4</sup> *Outliers* espaciais: valores que não são possíveis de serem agrupados, casos atípicos, pois apresentam valores distintos em suas proximidades.

#### Gráfico 4: Gráficos Moran Scatterplot para as Taxas de Crescimento do Emprego e Produto nos Municípios da Bahia



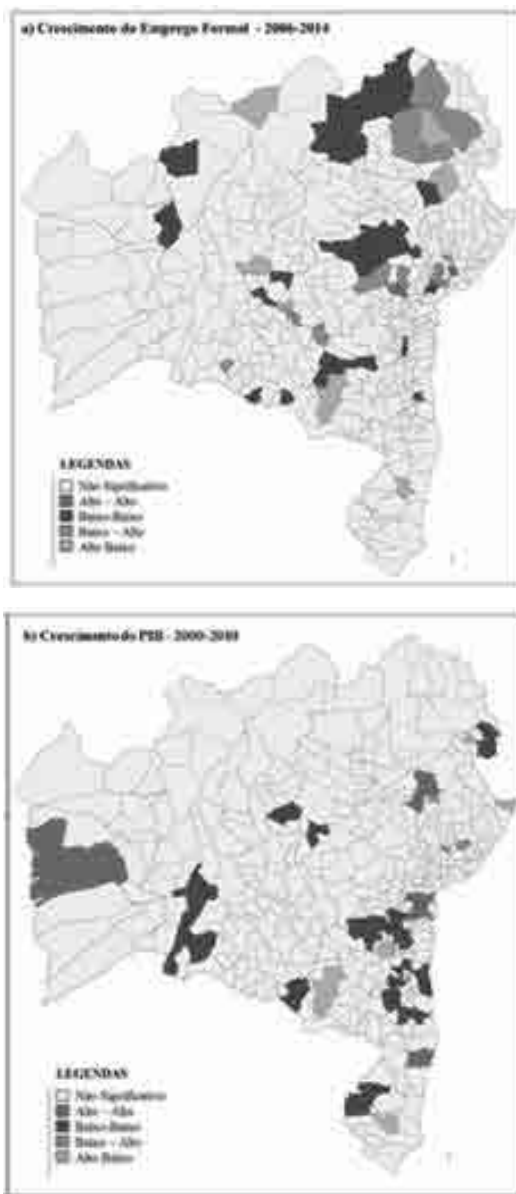
Fonte: RAIS/MTE e IBGE. Elaboração própria por meio do Software GeoDa.

No estado da Bahia, foram encontrados municípios com indicação de *clusters* tipo alto-alto, compatíveis com *spillovers* de crescimento e polarização no sentido da teoria de polo de crescimento de Perroux<sup>5</sup>. No Mapa 1, adiante, item a, para crescimento de emprego no período 2006-2014, foram encontrados somente dois municípios com indicação de *clusters* do tipo alto-alto, compatíveis com *spillovers* de crescimento, que foram as cidades de Amargosa e São Francisco do Conde, localizadas nas mesorregiões Centro-sul e Metropolitana de Salvador.

Para o crescimento do PIB no período 2000-2010, vide o mapa 1, item b, foram localizados oito municípios compatíveis com *spillovers* de crescimento: dois municípios limítrofes no Extremo Oeste baiano, que são as cidades de Luís Eduardo Magalhães e São Desidério; duas cidades limítrofes no Nordeste baiano: Araci e Conceição do Coité; três no Sul: a cidade de Santa Cruz de Cabrália, e as limítrofes Taperoá e Valença; e a cidade de Madre de Deus na Região Metropolitana de Salvador.

<sup>5</sup> O padrão alto-alto ser compatível com polo de crescimento não significa necessariamente que a localidade com a compatibilidade seja um polo de crescimento. Mas se a localidade for um polo de crescimento, o padrão compatível será sempre alto-alto.

**Mapa 1:** Mapas de Cluster Espacial para o Crescimento do Emprego e Produto nos Municípios da Bahia – Matriz Queen 1

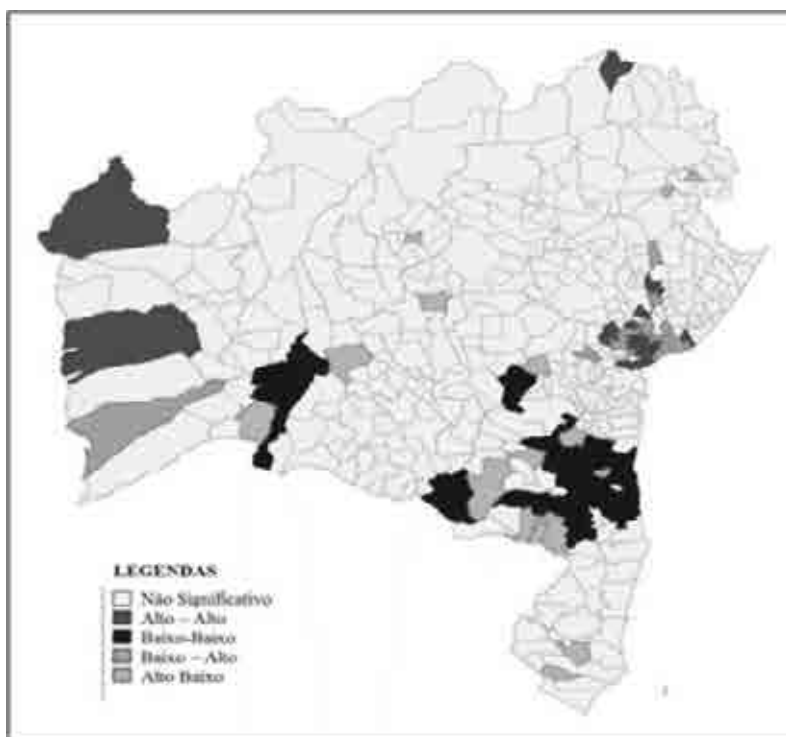


Fonte: RAIS/MTE e IBGE. Elaboração própria por meio do Software GeoDa. Matriz de pesos espaciais de contiguidade, tipo *Queen*.



Já em uma matriz de pesos espaciais do inverso da distância, como consta no Mapa 2, que se segue, com um mapa de *cluster* espacial para o crescimento do produto, em uma matriz de distância, foram encontrados doze municípios compatíveis com *spillovers* de crescimento (que apresentaram tipologia alto-alto). Nove dos municípios estão concentrados na Região Metropolitana de Salvador: Castro Alves, Governador Mangabeiras, Jaguaripe, Lauro de Freitas, Maragogipe, Nazaré, Sapeaçu, Saubara e Simões Filho; duas se localizam no Extremo Oeste: São Desidério e Formosa do Rio Preto; e no Centro-Norte: a cidade de São Gonçalo.

**Mapa 2:** Mapas de Cluster Espacial para o Crescimento do Produto nos Municípios da Bahia – Matriz de Distância



Fonte: IBGE. Elaboração própria por meio do Software GeoDa.

A cidade de Vitória da Conquista, como mostram os mapas 1 e 2, não segue o padrão descrito anteriormente – alto-alto –, apresentando um padrão oposto à possibilidade de *spillovers* e de polos de crescimento. Apresenta o padrão alto-baixo, com altas taxas de crescimento para as variáveis analisadas e está rodeada por municípios com baixas taxas de crescimento, o chamado *outlier* espacial. Ou seja, a inserção regional de Vitória da Conquista no que diz respeito ao crescimento econômico não é compatível com existência de transbordamentos e/ou polo de crescimento. Logo, o padrão de caracterização mais compatível para Vitória da Conquista é o de um Enclave, no que diz respeito à dinâmica de crescimento econômico.

Conforme verificado anteriormente, de acordo com Andrade (1970), é possível surgir um polo em determinada região, que frequentemente é subdesenvolvida, que se desenvolve à custa da região sem retribuir em recursos as riquezas que tira dela. A cidade drena a região e o espaço agrário bem mais que o irriga. É a região definhando e beneficiando o centro urbano, sendo sugada sem compensação.

As análises anteriores sobre a estrutura produtiva de Vitória da Conquista possibilitam que se levantem algumas explicações sobre essa condição da inserção do município. A primeira delas se refere às possibilidades de encadeamento da atividade econômica na qual Vitória da Conquista é especializada, o comércio. O comércio de Vitória da Conquista se insere regionalmente como um fornecedor de produtos para as cidades vizinhas. Nesse aspecto, deve-se destacar que é incipiente a participação das cidades vizinhas nas cadeias de oferta para o comércio em Vitória da Conquista, cuja maioria dos fornecedores provém de regiões mais distantes. Assim, a dinâmica do comércio em Vitória da Conquista mais se beneficia da dinâmica econômica das cidades vizinhas do que o inverso.

Em segundo lugar, apesar de existir um parque industrial em Vitória da Conquista, cuja especialização está acima da média da

Bahia e cujo crescimento do emprego se deve à dinâmica própria da cidade, isto é, não se deve ao crescimento da economia baiana nem do crescimento setorial, a estrutura econômica das cidades vizinhas não apresenta setores complementares, participantes das cadeias de oferta desses setores. Assim, o crescimento industrial em Vitória da Conquista não gera encadeamentos em setores industriais nas outras cidades e, conseqüentemente, não puxa o crescimento dos municípios que a circundam.

Destarte, analisando as estruturas econômicas e a dinâmica de crescimento setorial em Vitória da Conquista e nas cidades da região, é possível observar que são estruturas que não apresentam inter-relações nem complementariedades, de forma que é mais provável que Conquista se beneficie de alguns ciclos de crescimento de seu entorno do que o contrário, o que pode, inclusive, reduzir a base produtiva das cidades circunvizinhas. A estrutura setorial de Conquista permite que ela absorva rendas geradas nas cidades vizinhas, por sua estrutura no comércio, além da absorção de mão de obra das regiões vizinhas. Portanto, Vitória da Conquista absorve rendas e recursos produtivos das regiões do seu entorno, fortalecendo o seu crescimento, mas não se verifica um movimento inverso no sentido de que esse crescimento gere crescimento na região.

## 5 CONCLUSÃO

O objetivo deste trabalho foi verificar, com base nas teorias de polos de crescimento de François Perroux e seus seguidores, se a dinâmica econômica de Vitória da Conquista gera crescimento econômico em seu entorno. Desse modo, a discussão realizada buscou avaliar a inserção de Vitória da Conquista no contexto regional e analisar a existência de transbordamentos do seu crescimento econômico aos municípios e regiões vizinhas.

Uma análise descritiva inicial da variação do PIB mostrou que a economia de Vitória da Conquista se descolou das principais economias das mesorregiões Centro Sul e Sul baianas, principalmente de Itabuna e Jequié. Verificou-se que, até o ano de 2003, as economias acompanhavam a mesma tendência de crescimento, o descolamento se iniciou a partir do ano de 2004 e assim permaneceu até 2012.

A fim de entender a estrutura produtiva desse crescimento de Vitória da Conquista, foram empregadas medidas de localização e especialização de economia regional para a variação do emprego no período de 2004 a 2014. Por meio do Quociente Locacional verificou-se que somente o comércio apresentou especialização produtiva ( $QL > 1$ ) e outras oito seções de atividades, das quais sete são do setor de serviços, apresentaram indícios de especialização ( $1 \leq QL \leq 4$ ). Observou-se que, para o período analisado, a estrutura setorial do emprego é similar à do Estado da Bahia, o que evidencia que suas atividades econômicas parecem ser bastante diversificadas e relativamente bem distribuídas no espaço, mas a proporção do pessoal ocupado se concentra em cinco das 21 seções de atividades produtivas analisadas – somente o comércio representa 26,7% do total de empregos da cidade – e que Vitória da Conquista apresentou baixos indícios de reestruturação produtiva para o período.

A utilização do método diferencial estrutural evidenciou que o forte crescimento em Vitória da Conquista ocorreu porque a trajetória do crescimento dos setores em que ela é especializada acompanhou a trajetória de crescimento da Bahia, o que foi bastante potencializado pela existência de elementos locais (diferenciais), diferentemente de Ilhéus e Itabuna, que em ambas as questões locais e a questão estrutural de Ilhéus concorreram para que não aproveitassem o momento do estado e crescessem junto.

O crescimento de Vitória da Conquista foi alavancado pelos três fatores: diferencial, regional e estrutural, cuja causa mais evidente são

os elementos locais, bem como pelo fato de a cidade ser um centro fornecedor que se beneficia dos ciclos de crescimento dos municípios do seu *biterland*.

Assim, a análise exploratória de dados espaciais permitiu confirmar que a dinâmica econômica de Vitória da Conquista não gera crescimento no seu entorno, isto é, não desencadeia um crescimento econômico nos municípios circunvizinhos e na região que a rodeia. Por fim, de acordo com o apurado nesta pesquisa, Vitória da Conquista não pode ser considerada um polo de crescimento segundo as teorias de Perroux e seus discípulos, mas, como demonstrado em estudos anteriores, deve ser considerada um enclave, pois o seu crescimento não gera *spillovers* de crescimento ou transbordamentos no seu *biterland*. O que a análise exploratória indicou foi que Vitória da Conquista apresenta um alto crescimento econômico, diferentemente do seu entorno que apresenta um baixo crescimento econômico para o período analisado.

No estudo de Lemos *et al.* (2003), Vitória da Conquista foi considerada, no ano de 1980, um polo de crescimento agropecuário, e, em 1990, um enclave agropecuário. Melo e Simões (2011), em sua análise para o PIB *per capita* no período de 2000 a 2006, concluíram que a cidade se configurava como um enclave. É importante atentar para o fato de que o setor terciário, cuja atividade principal é o comércio, representava aproximadamente 71% do PIB do município. Portanto, ao avaliar a evolução da inserção regional de Vitória da Conquista, conclui-se que a cidade passa de um enclave agrícola para um enclave comercial, sem, contudo, ter se configurado como um polo de crescimento regional.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Eduardo Simões de. **Curso de econometria espacial aplicada**. Piracicaba: ESALQ, 2004.

ALMAS, Rondinaldo Silva das; LONGUINHO, Marco Antônio Araújo. Setor de serviços e dinâmica econômica no município de Vitória da Conquista/BA. *In*: ENCONTRO BAIANO DE GEOGRAFIA, 8., SEMANA DE GEOGRAFIA DAUESB, 10., 2011, Vitória da Conquista. **Anais** [...]. Vitória da Conquista, 2011. Disponível em: <http://www.uesb.br/eventos/ebg/>. Acesso em: 20 set. 2015.

ANDRADE, Manuel Correia de. **Espaço, polarização e desenvolvimento**. São Paulo: Brasiliense, 1970.

ARAÚJO, Aluísio Barbosa de. Nota Introdutória. *In*: SCHWARTZMAN, Jacques (org.). **Economia regional**: textos escolhidos. Belo Horizonte: CEDEPLAR, 1977. p. 139-142.

CROCCO, Marco Aurélio *et al.* **Metodologia de identificação de arranjos produtivos locais potenciais**. Belo Horizonte: UFMG/ Cedeplar, 2003. (Texto para discussão, 212).

FERRAZ, Ana Emília de Quadros. **O urbano em construção** Vitória da Conquista: um retrato de duas décadas. Vitória da Conquista: Edições UESB, 2001.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Cidades@**. Disponível em: <http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?codmun=293330> e em: <http://cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=293330&idtema=16&search=bahia|vitoria-da-conquista>. Acesso em: 17 ago. 2016.

HADDAD, Paulo R. Medidas de Localização e de Especialização. *In*: \_\_\_\_\_. (org.). **Economia regional**: teorias e métodos de análise. Fortaleza: BNB/ETENE, 1989. p. 225-247.

\_\_\_\_\_; ANDRADE, Thompson A. Método de Análise Diferencial-Estrutural. *In*: HADDAD, Paulo Roberto (org.) **Economia regional**: teorias e métodos de análise. Fortaleza: BNB/ETENE, 1989. p. 249-286.

LEMOS, Mauro Borges; DINIZ, Clélio Campolina; GUERRA, Leonardo Pontes; MORO, Sueli. A nova configuração regional brasileira e sua geografia econômica. **Revista Estudos Econômicos**, São Paulo: USP, v. 33, n. 4, p. 665-700, out./dez. 2003.

LIMA, Ana Carolina da Cruz; SIMÕES, Rodrigo Ferreira. **Teorias do desenvolvimento regional e suas implicações de política econômica no pós-guerra: o caso do Brasil**. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2009. (Texto para discussão, v. 358).

LIMA, Adelaide Motta; LOPES, Vitor. **Municípios baianos em destaque: três vias de desenvolvimento local no Estado da Bahia**. Disponível em: [http://www.desenbahia.ba.gov.br/uploads/0906201110063750Municipios\\_ba\\_destaque.pdf](http://www.desenbahia.ba.gov.br/uploads/0906201110063750Municipios_ba_destaque.pdf). Acesso em: 25 ago. 2016.

LODDER, Celsius Antônio. Crescimento da ocupação regional e seus componentes. *In*: HADDAD, Paulo R. (org.). **Planejamento regional: métodos e aplicação ao caso brasileiro**. Rio de Janeiro: IPEA, 1974. p. 53-110.

MELO, Luzia Maria Cavalcante de; SIMÕES, Rodrigo. Desigualdade econômica regional e spillovers espaciais: evidências para o nordeste do Brasil. **Documentos Técnico-Científicos**, Belo Horizonte: UFMG/CEDEPLAR, v. 42, n. 1, p. 10-24, jan./mar. 2011.

MIGUEL, Antonieta. **Vida material e cotidiano: a Imperial Vila da Vitória na segunda metade do século XIX**. 2000. Dissertação (Mestrado em História) – UFBA, Salvador, 2000.

PASSOS, Sinval Almeida. **Vitória da Conquista, cidade e região**. 1995. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 1995.

PEREIRA, Fabiano Maia; LEMOS, Mauro Borges. Políticas de desenvolvimento para cidades médias mineiras. **Cadernos BDMG**. Belo Horizonte: BDMG, n. 9, out. 2004.

PERROUX, François. **A economia do século XX**. Tradução: José Lebre de Freitas. Lisboa: Livraria Moraes Editora, 1967.

\_\_\_\_\_. O conceito de pólo de crescimento. *In*: SCHWARTZMAN, Jacques (org.). **Economia regional: textos escolhidos**. Belo Horizonte: CEDEPLAR, 1977. p. 145-156.

PREFEITURA MUNICIPAL DE VITÓRIA DA CONQUISTA (PMVC). **A cidade**. Disponível em: <http://www.pmvc.ba.gov.br>. Acesso em: 17 ago. 2016.

ROCHA, Altemar Amaral; FERRAZ, Ana Emília de Quadros. Atlas Geográfico de Vitória da Conquista-BA. *In*: ENCONTRO DE GEÓGRAFOS DA AMÉRICA LATINA, 10., 2005. São Paulo. **Anais** [...]. São Paulo: Universidade de São Paulo, 20 a 26 mar. 2005. p. 12555-12574. Disponível em: <http://observatoriogeograficoamericalatina.org.mx/egal10/Nuevastecnologias/Sig/19.pdf>. Acesso em: 25 ago. 2016.

SANTOS, Ronan Soares dos. **Instituições de ensino superior e o desenvolvimento local em Vitória da Conquista-BA**. 2007. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Meio Ambiente) – Universidade Estadual de Santa Cruz, Ilhéus, 2007.

SILVEIRA NETO, Raul da Mota. Crescimento e spillovers: a localização importa? Evidências para os estados brasileiros. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza: BNB, v. 32, n. Especial, p. 524-545, nov. 2001.

SIMÕES, Rodrigo Ferreira. **Localização industrial e relações intersetoriais: uma análise de fuzzy cluster para Minas Gerais**. 2003. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia da UNICAMP, Campinas, 2003.

\_\_\_\_\_. Método de análise regional e urbana: diagnóstico aplicado ao planejamento. *In*: DINIZ, Clélio Campolina; CROCCO, Marco (org.). **Economia regional e urbana: contribuições teóricas recentes**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2006. p. 269-297.

TOLOSA, Hamilton C. Polos de crescimento: teoria e política econômica. *In*: HADDAD, Paulo R. (org.). **Planejamento regional: métodos e aplicação ao caso brasileiro**. Rio de Janeiro: IPEA, 1974. p. 189-244.



# CAPÍTULO 9

## MENSURAÇÃO DE ÍNDICES DE PREÇOS EM NÍVEL MUNICIPAL: UM ESTUDO COMPARATIVO DOS RESULTADOS DA CESTA BÁSICA E DO ÍNDICE DE PREÇOS AO CONSUMIDOR AMPLO DE VITÓRIA DA CONQUISTA COM MUNICÍPIOS SELECIONADOS DA BAHIA

Maíra Ferraz de Oliveira Silva  
Delza Rodrigues de Carvalho

### 1 INTRODUÇÃO

A inflação é conceituada na teoria econômica como um agregado macroeconômico cuja mensuração e acompanhamento fornecem subsídios ao governo para aferir os efeitos sobre a economia do aumento generalizado dos preços de diversos bens e serviços que compõem a cesta de consumo de uma sociedade.

Este é um fenômeno complexo, com origem e causa nos fluxos econômicos, sendo capaz de gerar efeitos diversos sobre a distribuição de renda, os investimentos empresariais, o balanço de pagamentos e o mercado de capitais, produzindo, ainda, desequilíbrios na economia como um todo. Constitui-se num problema de natureza econômica que desarticula o sistema econômico e onera principalmente os trabalhadores, ao reduzir o poder de compra dos salários, com efeito encadeado de redução do consumo e da arrecadação fiscal do governo.

Os índices de preços são utilizados para a mensuração da inflação e são operacionalizados com base em uma população-objetivo que pode abranger consumidores, produtores de um setor ou da economia em geral, residentes de uma região específica, ao considerar os preços relevantes relativos a cestas de bens e serviços representativas do grupo selecionado para análise.

A literatura usualmente explora o conceito de inflação sob a perspectiva teórica com ênfase sobre os determinantes e as políticas

mais adequadas para contê-la. As instituições de pesquisa e ensino que desenvolvem índices específicos sob determinados critérios metodológicos captam efeitos diversos da flutuação de preços em variados contextos e escalas regionais. Estes índices específicos permitem a produção de informações em nível regional, possibilitando análises mais desagregadas e mais específicas sobre a dinâmica de economias locais, o que permite a avaliação do custo de vida e, conseqüentemente, a correção das distorções causadas pelos preços com base nas oscilações da economia do município.

Sob este contexto, o artigo busca demonstrar os principais resultados alcançados pelo programa de extensão universitária Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB) no que se refere ao cálculo e divulgação da Cesta Básica Mensal e do Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) em âmbito municipal. Ambos são índices de custo de vida que refletem o movimento (evolução/involução) de preços de um conjunto de bens e serviços representativos do consumo de um grupo populacional determinado.

Dessa forma, o presente trabalho pretende responder ao seguinte questionamento: qual a importância e aplicabilidade de índices de preços adaptados à escala regional do município? Infere-se que os resultados produzidos e disponibilizados à população em nível local ampliam o conhecimento da comunidade acadêmica sobre a economia municipal e estimulam o seu uso pelos agentes econômicos da população alcançada pelos seus resultados.

Assim, o trabalho se justifica por possibilitar a reflexão e discussão sobre a importância da produção de índices regionais de inflação para o desenvolvimento de informações sobre custo de vida local e sua aplicação em estudos e utilização por agentes econômicos e gestores públicos na tomada de decisões sobre transações econômicas e formulação de políticas ajustadas à realidade local.

Para tanto, utilizou-se como principal instrumento metodológico a descrição e análise comparativa das informações resultantes da coleta primária e cálculo dos índices de preços desenvolvidos para Vitória da Conquista e municípios selecionados da Bahia que produzem os mesmos indicadores. A metodologia de cálculo e desenvolvimento dos indicadores é reproduzida em consonância com os institutos que realizam o cálculo em nível nacional e será detalhada ao longo do trabalho.

Quanto à organização deste estudo, a próxima seção expõe o conceito de inflação, suas causas, efeitos e medidas de controle no âmbito da ciência econômica. Em seguida, são descritos os principais índices de preços utilizados no país, além da exposição e discussão dos resultados obtidos na pesquisa realizada para o município de Vitória da Conquista, comparando seus principais resultados com os de Ilhéus, Itabuna e Salvador na Bahia, em conformidade com os dados disponíveis para cada município. Finalmente, são traçadas algumas considerações finais, seguidas das referências utilizadas.

## 2 INFLAÇÃO: CONCEITO, CAUSAS E CONSEQUÊNCIAS PARA A ATIVIDADE ECONÔMICA

A caracterização do fenômeno inflacionário implica a constatação de movimentos dinâmicos de alta generalizada nos preços de um conjunto de produtos e serviços. Assim, a inflação pode ser conceituada como um aumento contínuo e generalizado em que a maioria dos preços esteja sincronizada numa escala de alta.

Rossetti (2016, p. 745) define inflação como uma “categoria predominante de variação do valor da moeda”, um fenômeno universal e comum aos diversos países caracterizados pela alta geral e assimétrica dos preços dos bens e serviços, significando a desvalorização da moeda em relação aos demais ativos. O autor esclarece que este é um fenômeno essencialmente monetário, cuja magnitude e persistência estão diretamente relacionadas ao aumento da oferta monetária na economia.

Entre as causas desse fenômeno a literatura econômica define como principais teorias explicativas a inflação provocada pelo excesso de demanda agregada (inflação de demanda) da inflação causada por elevação de custos (inflação de custos); a inflação estrutural associada a elevações altas e crônicas no nível geral de preços; e a inflação inercial relacionada às expectativas dos agentes econômicos. Vasconcelos (2015) explica os principais tipos de inflação e suas causas da seguinte forma:

A inflação de demanda, considerada o tipo mais “clássico” de inflação, diz respeito ao excesso de demanda agregada em relação à produção disponível de bens e serviços. Intuitivamente, ela pode ser entendida como “dinheiro demais à procura de poucos bens”. [...] A inflação de custos pode ser associada a uma inflação tipicamente de oferta. O nível de demanda permanece o mesmo, mas os custos de certos insumos importantes aumentam e eles são repassados aos preços dos produtos. [...] De acordo com a visão inercialista, os mecanismos de indexação formal (contratos, aluguéis, salários) e informal (reajustes de preços no comércio, indústria, tarifas públicas) provocam a perpetuação das taxas de inflação anteriores, que são sempre repassadas aos preços correntes (VASCONCELOS, 2015, p. 353-357).

No que se refere à inflação de demanda, o autor analisa que sua ocorrência está relacionada à maior proximidade da economia da situação de pleno emprego de recursos. Nesta situação, a possibilidade de expansão rápida da produção é reduzida pela ausência de recursos produtivos disponíveis, caracterizando um excesso de demanda, que repercutirá sobre os preços. Para este tipo de inflação, o autor destaca que a utilização de instrumentos que provocam redução da procura agregada por bens e serviços, como elevação da taxa de juros, restrições de crédito, aumento de impostos, redução de gastos públicos, dentre outros, são mais eficazes para combatê-la.

Quanto à inflação de custos, observa-se que a causa mais frequente para sua ocorrência está associada a pressões ou choques autônomos

de oferta, que refletem o aumento dos preços das matérias-primas, choques agrícolas, dentre outros.

Ressalta-se que os aumentos salariais constituem outra razão não menos frequente para o aumento generalizado de custos na economia, tornando-se um problema econômico quando a produtividade da mão de obra empregada não aumenta na mesma proporção dos salários reais médios, elevando os custos unitários por produto que tendem a ser repassados para os preços ao consumidor final.

Desse modo, como política de combate à inflação de custos, o autor aponta como usual a política de rendas com o controle direto de preços (política salarial mais rígida ou controle ou tabelamento de preços dos produtos), a política monetária contracionista, que, apesar de impopular, reduz a demanda agregada, compensando a elevação de preços devido às pressões de custos.

Sobre a situação de inércia inflacionária associada às expectativas de inflação futura, Vasconcelos (2015) indica que suas causas estão associadas aos conflitos distributivos, que se resumem à atuação de empresários na defesa de suas margens de lucro, trabalhadores na manutenção de seus salários e o governo na garantia de seus recursos, por meio de impostos, preços e tarifas públicas.

A inflação estrutural é apresentada por Rossetti (2016) como um fenômeno inerente à maior parte das economias de baixa renda direcionadas à adoção de políticas deliberadas de aceleração do crescimento, cuja maior ocorrência se deu nas décadas de 1950, 1960 e 1980, caracterizada por quatro causas principais:

- A baixa elasticidade de oferta dos produtos agrícolas, decorrentes da estrutura de propriedade da terra, dos métodos de produção rural e da crescente migração das populações rurais para as áreas urbanas.
- O desequilíbrio crônico do balanço de pagamentos, que exige forte excedente de exportações sobre importações, implicando desvalorizações induzidas da taxa de câmbio, que pressiona os preços internos.

- A desigual distribuição da renda e da riqueza, de que resultam as lutas travadas pelos diversos grupos sociais para composição do seu poder de compra.
- A tendência expansionista dos orçamentos públicos, dadas as crescentes responsabilidades infraestruturais e sociais do governo, correspondidas pela expansão da carga tributária incidente sobre os preços finais (ROSSETTI, 2016, p. 751-752).

No que se refere à inflação como processo decorrente da necessidade de financiamento dos governos, Mankiw (2001) afirma que a emissão de moeda para ampliar as receitas públicas constitui um imposto inflacionário, visto que a emissão amplia a quantidade de moeda em circulação impulsionando a demanda e, conseqüentemente, o nível geral de preços, e culmina no processo inflacionário de magnitude significativa.

Ao analisar o processo inflacionário de forma geral, Vasconcelos (2015) assevera que níveis elevados de inflação provocam prejuízos à atividade econômica, e aponta que os principais efeitos provocados por esse fenômeno afetam a distribuição de renda, os investimentos empresariais, o balanço de pagamentos e o mercado de capitais.

O autor considera o efeito sobre a distribuição de renda uma das mais graves distorções provocadas pela inflação, visto representar redução do poder aquisitivo das classes assalariadas que dependem de rendimentos fixos com prazos legais de reajuste e, portanto, reduzem sua capacidade de atendimento às necessidades prioritárias no período compreendido entre reajustes. Neste contexto, o autor avalia que quanto mais alta a taxa de inflação em um determinado país, mais desigual é sua distribuição de renda, pois os trabalhadores com menor renda têm os maiores prejuízos, por gastarem maior parte dos seus rendimentos com sua subsistência, portanto com menor propensão a poupar.

A respeito do efeito sobre o balanço de pagamentos, Vasconcelos (2015) observa que elevadas taxas de inflação tendem a estimular as importações e, conseqüentemente, desestimular as exportações, o

que gera redução no saldo da balança comercial (exportações menos importações). Isso ocorre pelo fato de que a elevação dos preços internos em níveis superiores ao aumento de preços internacionais encarece o produto nacional relativamente ao produzido no exterior.

Assim, sobre os investimentos empresariais, o autor destaca que a decisão de investir do setor privado é bastante sensível a esse tipo de situação, dadas a instabilidade e a imprevisibilidade de seus lucros e, dada uma situação de inflação, dificilmente serão ampliados investimentos na expansão da capacidade produtiva. Neste contexto, haverá redução da capacidade de produção futura e, conseqüentemente, o nível de emprego é afetado negativamente pelo processo inflacionário.

No contexto do mercado de capitais, Vasconcelos (2015) associa o desestímulo à aplicação de recursos no mercado de capitais financeiros à deterioração do valor da moeda causada pelo processo inflacionário, o que estimula a aplicação de recursos em bens de raiz, como terras e imóveis, os quais costumam valorizar-se durante o processo inflacionário. Ele considera que essa distorção foi minimizada pela instituição de mecanismo da correção monetária, que implica em reajustes por um índice que reflete aproximadamente o crescimento da inflação.

A respeito das principais estratégias de controle da inflação no âmbito da política monetária, o autor aponta o estabelecimento de Metas de Inflação e o acompanhamento do chamado núcleo da inflação. Sobre o sistema de Metas de Inflação, esclarece que

Trata-se uma política monetária criada na Nova Zelândia e empregada na Inglaterra, no Chile e em outros países, em que se estabelece uma “âncora” nominal para orientar expectativas de mercado. São “bandas” fixadas para a inflação futura, controlada através da política monetária, principalmente taxa de juros. No Brasil, esse sistema passou a ser adotado a partir de 1999. As autoridades monetárias fixam os limites de variação para os dois anos seguintes. Fixada a meta, o Banco Central, através do Comitê de Política Monetária do Banco Central (Copom), em reuniões a cada 45 dias (oito reuniões anuais), controla a taxa de

juros básica (Selic), de acordo com as expectativas de mercado, e anuncia a tendência (“viés”) da taxa de juros até a próxima reunião, que pode ser de alta (“viés de alta”), de baixa (“viés de baixa”) ou sem viés (ou “viés neutro”), significando que o Banco Central pode alterar a taxa de juros a qualquer momento, antes da realização da próxima reunião (VASCONCELOS, 2015, p. 357).

O autor define Núcleo de Inflação como

[...] um índice de preços em que são expurgadas, do índice geral, as variações transitórias, sazonais ou acidentais, que não provocam pressões persistentes sobre os preços. As variações transitórias ou sazonais estão normalmente associadas aos choques de oferta, tais como escassez de energia, elevação de preços do petróleo, geadas etc., que, como vimos, redundam em aumentos de custos de produção (inflação de custos) (VASCONCELOS, 2015, p. 358).

Neste sistema, o controle da taxa de juros baseia-se essencialmente nas variações do núcleo da inflação, sendo expurgados do índice de preços ao consumidor os preços de energia e de alimentos, associados ao acompanhamento do nível de emprego, que é um indicador do comportamento da oferta e demanda de mercado.

Ressalta-se que o Banco Central deve atuar apenas se o núcleo se alterar, o que ocorre no caso de um excesso persistente de demanda agregada em relação à capacidade produtiva (inflação de demanda). Para o autor, baseado na estimativa do núcleo da inflação, a política monetária, na tentativa de controle inflacionário, não deve ser alterada caso haja um choque de oferta, visto que, após o período crítico, a produção e os preços tendem a retornar aos níveis anteriores.

Compreendido o conceito, causas e consequências do processo inflacionário, serão apresentadas, a seguir, as principais formas de mensuração deste agregado macroeconômico adotadas no Brasil, os métodos de cálculo e principais adaptações realizadas para o município



de Vitória da Conquista, para, enfim, analisar a relevância e aplicabilidade da sua adaptação para outras escalas regionais, com base na discussão dos resultados alcançados.

### 3 ÍNDICES DE PREÇOS: A MENSURAÇÃO DO FENÔMENO INFLACIONÁRIO

Índices de preços são números que resumem a variação média dos preços de determinada cesta de produtos, representando as variações individuais destes preços de forma agregada. Constituem, portanto, uma medida da variação contínua e generalizada da maioria dos preços desta cesta de bens em determinado período.

Os índices de preços ao consumidor são os mais difundidos e refletem a variação do custo de vida de segmentos da população, demonstrando taxas de inflação ou de deflação a depender da conjuntura econômica. Podem fazer referência, também, a preços ao produtor, custos de produção ou preços de exportação e importação a depender do público pelo qual serão utilizados.

De acordo com o Banco Central do Brasil (2016), durante décadas, o Índice Geral de Preços ao Consumidor-Disponibilidade Interna (IGP-DI) manteve-se como a medida de inflação oficial do país. Calculado desde 1944, foi largamente utilizado, inclusive, como índice de correção monetária. Com a intensificação do processo inflacionário nas décadas de 70 e 80 e a vigência de diversas regras para correção de valores, outros índices tornaram-se relevantes, a exemplo do Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), parâmetro de reajuste nos dissídios salariais.

A intensificação do processo inflacionário no Brasil, a partir de 1983, conferiu ainda mais complexidade à sua mensuração. A sucessão de diversos planos de estabilização econômica implicou na contínua revisão das regras de indexação e consequentes mudanças nas medidas de inflação, resultando em alterações na metodologia de cálculo, no

período de coleta, expurgos de itens, até mesmo descontinuidade de apuração de determinados índices.

Segundo o BCB (2016), a importância dos índices de preços está associada ao cenário econômico decorrente da implementação do Plano Real, em julho de 1994. Neste período, a ampla desindexação da economia levou à perda de importância relativa da discussão sobre medidas de inflação, entretanto, a partir do ano de 1999, ganha destaque novamente devido a três fatores apontados pelo Banco Central do Brasil (BACEN):

- (i) adoção do regime monetário de metas para a inflação;
- (ii) forte realinhamento de preços relativos provocado pela depreciação continuada da moeda brasileira no período 1999-2003; e
- (iii) persistência de regras de indexação na economia, em particular para os chamados preços administrados por contrato, estabelecidos pelo processo de privatização (BCB, 2016, p. 9).

Com isso, a adoção do regime de metas para a inflação levou o Banco Central a reunir o máximo possível de informações sobre a inflação corrente e sua tendência, bem como sobre as expectativas para as várias medidas de inflação. O Quadro 1, a seguir, apresenta os principais de índices de preços empregados no Brasil.

**Quadro 1: Principais índices de preços utilizados no Brasil**

Índice	Instituto	Início	Área de abrangência	População-objetivo	Período de coleta	Divulgação
INPC	IBGE	1979	10 RMS, Brasília, Goiânia e Campo Grande	1 a 5 salários mínimos	De 1 a 30 do mês de referência	Até 15 do mês subsequente
IPCA						
IPCA-15	IBGE	2000	9 RMS, Brasília e Goiânia	1 a 40 salários mínimos	Aproximadamente, do dia 15 do mês anterior a 15 do mês de referência	Até 25 do mês de referência
IGP-DI						
IGP-M	FGV	1989	7 principais capitais do país	1 a 33 salários mínimos	1º ao último dia do mês de referência	Até 10 do mês subsequente
					De 21 do mês anterior a 20 do mês de referência 1ª Prévia: dia 21 ao último dia do mês anterior 2ª Prévia: De 21 do mês anterior a 10 do mês de referência	Até 30 do mês de referência 1ª Prévia: até 10 do mês de referência 2ª Prévia: até 20 do mês de referência
IGP-10	FGV	1993	São Paulo (SP)	1 a 10 salários mínimos	De 11 do mês anterior a 10 do mês de referência	Até 20 do mês de referência
IPC-FIPE					1º ao último dia do mês de referência, atualizado toda semana	Até 10 do mês subsequente

Fontes: IBGE, FGV e Fipec.

A partir de 1999, o Índice de Preços ao Consumidor Amplo foi escolhido pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) como referência para o sistema de metas para a inflação, tornando-se o mais relevante dos índices empregados no Brasil, no que se refere ao planejamento e execução da política monetária no país (BCB, 2016).

#### 4 CESTA BÁSICA E IPCA DE VITÓRIA DA CONQUISTA: MÉTODOS DE CÁLCULO E ADAPTAÇÕES REALIZADAS PARA O MUNICÍPIO

A Nutrição Essencial Mínima (Cesta Básica), definida com base no Decreto Lei 399 de 30 de abril de 1938, corresponde à Cesta de Produtos Básicos utilizada como parâmetro para avaliar o poder de compra do salário mínimo no Brasil. Esse Decreto estabelece que o salário mínimo é a remuneração devida ao trabalhador adulto, sem distinção de sexo, por dia normal de serviço, capaz de satisfazer, em determinada época e região do país, às necessidades normais de alimentação, habitação, vestuário, higiene e transporte.

A partir deste marco legal, a realização do acompanhamento mensal da evolução dos preços dos 12 produtos alimentares (feijão, arroz, farinha de mandioca, pão, carne, leite, açúcar, banana, óleo, manteiga, tomate e café) que compõem a cesta básica de alimentos possibilita o cálculo de indicadores como o preços médio dos produtos, o gasto mensal por produto e total com os itens da cesta básica, bem como o tempo de trabalho necessário que um trabalhador teria que despender para adquirir tais produtos e o salário mínimo necessário para suprir despesas com alimentação e outros itens de consumo familiar.

No Quadro 2, seguinte, é possível observar os doze produtos e suas respectivas quantidades, definidas para a Região 2, na qual está inserido o estado da Bahia (DIEESE, 2016).

**Quadro 2:** Produtos e quantidades da Cesta Básica Nacional, relativas à Região 2, definidas com base no Decreto Lei 399 de 30 de abril de 1938

<b>PRODUTOS</b>	<b>QUANTIDADE</b>
Carne	4,5 kg
Leite	6 lt
Feijão	4,5 kg
Arroz	3,6 kg
Farinha de mandioca	3,0 kg
Tomate	12,0 kg
Pão francês	6 kg
Café moído	300 g
Banana da prata	7,5 dz
Açúcar cristal	3,0 kg
Óleo	900 ml
Manteiga	750 g

Fonte: DIEESE (2016).

Segundo o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) (2016), a escolha desses doze produtos da Cesta Básica de Alimentos considera tipos e quantidades suficientes para o sustento e bem-estar de um trabalhador em idade adulta, contendo quantidades balanceadas de proteínas, calorias, ferro, cálcio e fósforo, diferenciados por região no país.

Para o cálculo da cesta básica, adequações baseadas em especificidades inerentes ao município de Vitória da Conquista ocorreram basicamente na definição das marcas e categorias dos produtos pesquisados, que refletem as características de consumo da população conquistense situada na faixa de renda definida para o indicador. Tais adaptações foram definidas por meio da observação in loco das marcas e categorias mais baratas e mais vendidas definidas nos estabelecimentos de maior fluxo nos diferentes bairros da cidade.

Os demais procedimentos de cálculo e divulgação do índice são realizados com base na metodologia de cálculo utilizada que se funda

nos quantitativos nutricionais, definida pelo decreto Lei nº 399 de 30 de abril de 1938 que regulamenta o salário mínimo no Brasil, bem como a metodologia da cesta básica nacional do DIEESE para a descrição dos princípios básicos de elaboração do índice.

O cálculo é feito utilizando a mesma metodologia do Índice de Preços ao Consumidor. A cada mês, após a coleta dos preços, são calculados os preços médios a partir dos preços coletados para cada marca dos produtos pesquisados. Ao multiplicar esse preço médio pelas quantidades definidas no Decreto Lei nº 399, é obtido o gasto mensal do trabalhador com cada produto, cuja soma representa o custo mensal da Cesta Básica.

Obtido o valor da cesta, é feito o cálculo das horas que o trabalhador que ganha salário mínimo precisa trabalhar para comprar a Cesta Básica de Alimentos. Para isso, divide-se o custo mensal da cesta básica pelo salário mínimo vigente, cujo resultado é multiplicado pela jornada de trabalho adotada na Constituição (220h/mês, desde outubro de 1988).

Com base nos preços médios por produto e custo mensal, calculam-se suas variações simples mensais, utilizando a média emparelhada da especificação de cada produto que consiste na combinação do preço médio do mês atual com o mês anterior. Se ocorrer a ausência de um preço no mês, este será imputado (repetido o mesmo preço do mês anterior).

Por fim, calcula-se o Salário Mínimo Necessário, para o qual o DIEESE considera o preceito constitucional de que o salário mínimo deve atender as necessidades básicas do trabalhador e de sua família, cujo gasto com alimentação de um trabalhador adulto não pode ser inferior ao custo da Cesta Básica de Alimentos, sendo capaz de atender as suas necessidades vitais básicas, como moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social, sendo preservado o poder aquisitivo com reajustes periódicos.

A família considerada para o cálculo é composta por 2 adultos e 2 crianças, que, por hipótese, consomem como 1 adulto. A partir deste princípio, o custo mensal da cesta básica é multiplicado por três, representando o custo familiar de alimentação e, em seguida, dada a proporcionalidade da parcela orçamentária das famílias de baixa renda (35,71%), infere-se o orçamento total capaz de suprir as demais despesas familiares.

O Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), medido mensalmente pelo Programa de Indicadores Econômicos da UESB, foi implantado com o objetivo de oferecer a variação dos preços dos produtos, bens e serviços para a população conquistense.

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2013), esse índice constitui-se na medida-síntese do movimento de preços de um conjunto de mercadorias/serviços representativo de um determinado grupo populacional, em determinado período, sendo considerado o índice oficial de inflação do país.

Esse grupo populacional (ou população-objetivo) é definido da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) que investiga os hábitos de consumo das famílias. Esses dados sobre rendimentos são utilizados, então, para definir a população-objetivo capaz de atender ao atributo preestabelecido, qual seja: o de contemplar a utilização proposta para o índice.

As estruturas de gastos geradas pela POF 2008/2009 foram empregadas na atualização das estruturas de ponderação dos índices, a partir do mês de referência de janeiro de 2012. A população-objetivo do INPC corresponde atualmente às famílias residentes nas áreas urbanas das regiões de abrangência do Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor (SNIPC), com rendimentos de 1 a 5 salários mínimos, tendo o assalariado como pessoa de referência.

---

<sup>1</sup> A Pesquisa de Orçamento Familiar (POF), realizada pelo Dieese, no município de São Paulo em 94/95, demonstra que a alimentação representa 35,71% das despesas das famílias do Estrato 1, sendo utilizada como parâmetro para o cálculo do Salário Mínimo Necessário (DIEESE, 2016).

O IPCA, sob uma perspectiva ampla, visa oferecer a medida do movimento geral dos preços no mercado varejista, sendo, também, o indicador da inflação, segundo o consumo pessoal. Nesse sentido, atende a uma cobertura populacional superior a 90% das famílias residentes nas áreas urbanas de abrangência do SNIPC, qualquer que seja a fonte de rendimentos.

Para assegurar cobertura próxima da totalidade e a estabilidade da estrutura de consumo, exclui apenas os extremos da distribuição (famílias com rendimentos abaixo de um salário mínimo e com rendimentos considerados muito altos) pela instabilidade e atipicidade dos hábitos de consumo. Assim, a população-objetivo do IPCA adotada atualmente compõe as famílias residentes nas áreas urbanas das regiões de abrangência do SNIPC com rendimentos de 1 a 40 salários mínimos, qualquer que seja a fonte dos rendimentos.

O cálculo do Índice de Preço ao Consumidor Amplo (IPCA) para Vitória da Conquista adota a população-objetivo definida pelo SNIPC para o IPCA nacional (famílias com rendimentos de 1 a 40 salários mínimos) segundo a estrutura de ponderação adotada na cidade de Salvador, Bahia, atualizada pela POF 2008-2009.

A estrutura é organizada por códigos em grupamentos logicamente estabelecidos que abrangem as categorias de consumo de mesma natureza, resultando nos seguintes níveis de agregação, assim hierarquizados: Grupo, Subgrupo, Item, Subitem.

Na adaptação da estrutura de ponderação para o município de Vitória da Conquista foram incluídos os níveis de Tipo e Subtipo para alguns grupos, com manutenção no peso do nível de agregação imediatamente superior, estabelecido pelo IBGE. Cabe ressaltar que as alterações nas estruturas de ponderação realizadas para o município não afetam a concepção dos Índices de Preços ao Consumidor produzidos pelo IBGE, no que se refere aos procedimentos e regras de coleta. As adaptações restringem-se somente ao remanejamento dos pesos em conformidade com a realidade específica do município.



No Quadro 3, a seguir, estão descritos os nove grupos que compõem a estrutura de cálculo do IPCA.

**Quadro 3:** Grupos que compõem a estrutura de classificação de bens e serviços do SNIPC

SNIPC	<b>GRUPOS</b>
	1 – Alimentação e bebidas
	2 – Habitação
	3 – Artigos de residência
	4 – Vestuário
	5 – Transportes
	6 – Saúde e cuidados pessoais
	7 – Despesas pessoais
	8 – Educação
	9 – Comunicação

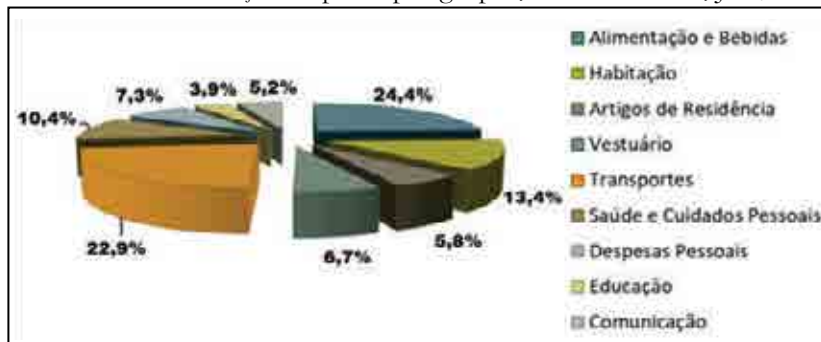
Fonte: IBGE (2013).

A existência de agregados de produtos gera a necessidade de distribuição dessas despesas. Assim, o gasto com determinado agregado é redistribuído pelos itens de despesas similares. O gasto agregado com compras de alimentos, por exemplo, é redistribuído para os subitens relativos à “Alimentação no domicílio”.

As estruturas de ponderação obtidas da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) 2008-2009 – refletem os gastos anuais das famílias que compõem as populações-objetivo dos índices, a preços constantes do mês de janeiro de 2009.

O critério geral para definição do peso de cada subitem refere-se a sua participação no total de despesas realizadas pelas famílias pertencentes à população objetivo nos respectivos itens, considerando a POF de referência para determinado período a atualmente utilizada relativa ao período de 2008-2009, definindo-se, a partir desta, as estruturas de ponderação dos índices. A distribuição de pesos por grupos segundo a POF 2008/2009 encontra-se detalhada no Gráfico 1, a seguir.

**Gráfico 1:** Distribuição de pesos por grupos, IPCA-Salvador, Jan./2009



Fonte: IBGE (2012).

Com base nos preços coletados por produto, calculam-se suas variações simples mensais do menor nível de agregação do índice e, ao utilizar os pesos definidos na estrutura de ponderação, o cálculo é realizado nos níveis de agregação imediatamente superiores até o cálculo do índice geral. Assim como ocorre no cálculo da cesta básica, é utilizada a média emparelhada, encontrada a partir do valor médio de todas as marcas em todos os estabelecimentos pesquisados para a especificação de cada produto, procedendo à imputação no caso de ausência de um preço no mês.

As variações simples do mês e acumuladas por períodos são utilizadas para as análises mensais realizadas por grupo e para o índice geral, assim como o comparativo mensal do índice local com os índices das capitais e o nacional e uma ferramenta de correção monetária baseada no IPCA de Vitória da Conquista e no IPCA nacional, divulgados e disponibilizados ao público em geral pela mídia local e site da UESB.

## 5 RESULTADOS DOS INDICADORES CESTA BÁSICA E IPCA DE VITÓRIA DA CONQUISTA: ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE MUNICÍPIOS SELECIONADOS NA BAHIA

### 5.1 Cesta Básica

A Cesta Básica Mensal em Vitória da Conquista é calculada desde o mês de outubro de 2014, no âmbito do programa de extensão universitária Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB). Desde esse período, têm sido produzidos mensalmente relatórios sobre o movimento de preços dos doze produtos que compõem a Nutrição Essencial Mínima (Cesta Básica), definida com base no Decreto Lei 399 de 30 de abril de 1938.

Os métodos de cálculo e indicadores calculados pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) são reproduzidos para o município de Vitória de Conquista, Bahia, resultando em um conjunto de indicadores e informações sobre a evolução dos produtos desta cesta de consumo para a população conquistense.

Entre os indicadores calculados baseados nos resultados da coleta de preços dos doze itens da cesta básica do município, tem-se os preços médios por produtos que correspondem à média mensal dos preços coletados de todas as marcas relativas a cada produto nos estabelecimentos que compõem o cadastro de informantes. Da soma destes preços médios de cada produto multiplicados pelas respectivas quantidades definidas com base no Decreto Lei 399 de 30 de abril de 1938 obtém-se gasto mensal por produto, cuja soma resulta no valor mensal da cesta básica.

A Tabela 1, seguinte, apresenta o histórico dos valores referentes aos preços médios por produto e suas respectivas taxas de crescimento anual para o período em análise. De acordo com a tabela 1, observa-se

a ocorrência de taxas de crescimento maiores nos primeiros trimestres e menores nos últimos para os produtos açúcar, arroz, banana, carne, feijão, leite, óleo e tomate. No caso do café, farinha de mandioca, manteiga e pão, as taxas se mantiveram mais estáveis ao longo do tempo. Cabe destacar que a manteiga é o produto com maiores taxas de crescimento no período.

A Tabela 2, mais adiante, permite acompanhar a evolução do gasto mensal do produto e do valor mensal da cesta básica de Vitória da Conquista no período. Observa-se que durante os anos de 2014 e 2015 o valor total da cesta básica situava-se abaixo de R\$ 300,00 (trezentos reais), ultrapassando este limite em janeiro de 2016, retornando a este patamar apenas no mês de maio de 2016 e no período de agosto a dezembro de 2017.

**Tabela 1:** Preço médio, em reais, e taxa de crescimento do período, em percentual, por produto da Cesta Básica de Vitória da Conquista, período 2014 a 2017

(*continua*)

PRODUTOS	JANEIRO				FEVEREIRO				MARÇO						
	2014	2015	2016	2017	%	2014	2015	2016	2017	%	2014	2015	2016	2017	%
	Açúcar Cristal	-	R\$1,89	R\$2,68	R\$3,25	42%	-	R\$1,86	R\$2,84	R\$3,24	42%	-	R\$1,75	R\$2,95	R\$3,24
Arroz	-	R\$2,56	R\$2,74	R\$3,13	18%	-	R\$2,52	R\$2,78	R\$3,08	18%	-	R\$2,49	R\$2,81	R\$3,11	20%
Banana da Prata	-	R\$2,93	R\$3,73	R\$3,85	24%	-	R\$3,21	R\$4,04	R\$3,94	18%	-	R\$3,39	R\$4,39	R\$4,26	20%
Café Moído	-	R\$3,51	R\$4,10	R\$4,78	27%	-	R\$3,73	R\$4,04	R\$4,92	24%	-	R\$3,64	R\$4,08	R\$5,04	28%
Carne bovina (Acém)	-	R\$13,09	R\$15,80	R\$15,50	16%	-	R\$13,15	R\$16,25	R\$15,14	13%	-	R\$13,01	R\$15,77	R\$15,77	18%
Farinha de Mandioca	-	R\$3,22	R\$4,15	R\$5,23	38%	-	R\$3,99	R\$4,24	R\$5,76	31%	-	R\$4,05	R\$4,46	R\$5,77	30%
Feijão	-	R\$4,32	R\$4,64	R\$9,26	53%	-	R\$4,52	R\$4,88	R\$7,06	36%	-	R\$4,86	R\$5,19	R\$6,80	29%
Leite	-	R\$2,86	R\$2,99	R\$3,35	15%	-	R\$2,89	R\$3,03	R\$3,39	15%	-	R\$2,83	R\$3,02	R\$3,43	17%
Manteiga	-	R\$9,51	R\$11,00	R\$16,38	42%	-	R\$9,57	R\$11,74	R\$16,04	40%	-	R\$9,57	R\$12,05	R\$16,21	41%
Óleo de Soja	-	R\$2,86	R\$3,61	R\$4,33	34%	-	R\$2,86	R\$3,75	R\$4,36	34%	-	R\$3,00	R\$3,76	R\$4,33	31%
Pão Francês	-	R\$7,95	R\$8,80	R\$9,20	14%	-	R\$7,62	R\$8,84	R\$9,17	17%	-	R\$7,83	R\$8,96	R\$9,52	18%
Tomate	-	R\$2,67	R\$5,57	R\$3,04	12%	-	R\$3,02	R\$4,54	R\$2,84	-6%	-	R\$3,08	R\$4,34	R\$2,99	-3%
PRODUTOS	ABRIL				MAIO				JUNHO						
	2014	2015	2016	2017	%	2014	2015	2016	2017	%	2014	2015	2016	2017	%
	Açúcar Cristal	-	R\$1,82	R\$2,89	R\$3,13	42%	-	R\$1,79	R\$2,87	R\$3,00	40%	-	R\$1,82	R\$2,96	R\$2,78
Arroz	-	R\$2,47	R\$2,83	R\$3,09	20%	-	R\$2,49	R\$2,82	R\$3,03	18%	-	R\$2,54	R\$2,87	R\$3,01	16%
Banana da Prata	-	R\$3,33	R\$4,44	R\$3,97	16%	-	R\$3,41	R\$4,10	R\$3,83	19%	-	R\$3,27	R\$3,80	R\$3,80	14%
Café Moído	-	R\$3,64	R\$4,36	R\$5,15	29%	-	R\$3,73	R\$4,36	R\$5,24	29%	-	R\$3,70	R\$4,45	R\$5,20	29%
Carne bovina (Acém)	-	R\$13,16	R\$15,85	R\$15,84	17%	-	R\$13,71	R\$15,75	R\$15,34	11%	-	R\$14,00	R\$15,80	R\$15,22	8%
Farinha de Mandioca	-	R\$3,96	R\$4,89	R\$5,73	31%	-	R\$4,00	R\$4,87	R\$5,67	29%	-	R\$4,00	R\$5,14	R\$5,68	30%
Feijão	-	R\$4,77	R\$5,92	R\$6,06	21%	-	R\$4,77	R\$6,32	R\$4,85	2%	-	R\$4,63	R\$8,44	R\$5,50	16%
Leite	-	R\$2,81	R\$3,17	R\$3,47	19%	-	R\$2,81	R\$3,23	R\$3,48	19%	-	R\$2,93	R\$3,42	R\$3,54	17%
Manteiga	-	R\$9,60	R\$12,72	R\$16,50	42%	-	R\$9,74	R\$13,55	R\$16,54	41%	-	R\$9,75	R\$14,58	R\$16,95	42%
Óleo de Soja	-	R\$3,12	R\$3,88	R\$4,19	26%	-	R\$3,17	R\$3,84	R\$3,73	15%	-	R\$3,25	R\$3,83	R\$3,82	15%
Pão Francês	-	R\$7,98	R\$9,00	R\$9,33	14%	-	R\$8,07	R\$8,93	R\$9,34	14%	-	R\$8,16	R\$9,66	R\$9,30	12%
Tomate	-	R\$3,83	R\$5,20	R\$4,39	13%	-	R\$4,24	R\$2,81	R\$3,77	-12%	-	R\$4,04	R\$2,88	R\$3,50	-16%

PRODUTOS	JULHO					AGOSTO					SETEMBRO				
	2014	2015	2016	2017	%	2014	2015	2016	2017	%	2014	2015	2016	2017	%
	Açúcar Cristal	-	R\$1,68	R\$2,98	R\$2,67	37%	-	R\$1,77	R\$2,91	R\$2,63	33%	-	R\$1,77	R\$2,97	R\$2,54
Arroz	-	R\$2,54	R\$2,95	R\$2,97	14%	-	R\$2,55	R\$3,06	R\$2,96	14%	-	R\$2,53	R\$3,13	R\$2,96	15%
Banana da Prata	-	R\$3,15	R\$3,68	R\$3,21	2%	-	R\$2,89	R\$3,86	R\$3,54	18%	-	R\$2,89	R\$3,33	R\$3,60	20%
Café Moído	-	R\$3,68	R\$4,59	R\$5,28	30%	-	R\$3,68	R\$4,62	R\$5,24	30%	-	R\$3,72	R\$4,68	R\$5,21	29%
Carne bovina (A cém)	-	R\$14,61	R\$15,38	R\$14,53	-1%	-	R\$15,27	R\$15,07	R\$14,61	-5%	-	R\$15,07	R\$15,84	R\$15,21	1%
Farinha de Mandioca	-	R\$4,05	R\$4,71	R\$6,05	33%	-	R\$3,80	R\$4,80	R\$5,81	35%	-	R\$3,84	R\$4,80	R\$5,92	35%
Feijão	-	R\$4,61	R\$9,48	R\$5,61	18%	-	R\$4,55	R\$10,92	R\$5,04	10%	-	R\$4,43	R\$9,84	R\$4,72	6%
Leite	-	R\$2,91	R\$4,20	R\$3,53	18%	-	R\$3,50	R\$4,38	R\$3,43	13%	-	R\$3,07	R\$4,25	R\$3,45	11%
Manteiga	-	R\$9,78	R\$15,86	R\$17,09	43%	-	R\$9,99	R\$16,73	R\$17,13	42%	-	R\$9,60	R\$17,00	R\$17,05	44%
Óleo de Soja	-	R\$3,28	R\$3,81	R\$3,73	12%	-	R\$3,24	R\$3,61	R\$3,68	12%	-	R\$3,12	R\$3,67	R\$3,50	11%
Pão Francês	-	R\$8,39	R\$9,65	R\$9,42	11%	-	R\$8,57	R\$9,11	R\$9,61	11%	-	R\$8,55	R\$9,03	R\$9,35	9%
Tomate	-	R\$3,53	R\$3,23	R\$3,91	10%	-	R\$3,27	R\$2,96	R\$2,84	-15%	-	R\$2,84	R\$3,73	R\$2,41	-18%
PRODUTOS	OUTUBRO					NOVEMBRO					DEZEMBRO				
	2014	2015	2016	2017	%	2014	2015	2016	2017	%	2014	2015	2016	2017	%
	Açúcar Cristal	R\$1,96	R\$1,95	R\$3,10	R\$2,54	23%	R\$1,90	R\$2,16	R\$3,31	R\$2,36	19%	R\$1,85	R\$2,43	R\$3,27	R\$2,40
Arroz	R\$2,62	R\$2,56	R\$3,16	R\$2,94	11%	R\$2,48	R\$2,68	R\$3,10	R\$2,86	13%	R\$2,48	R\$2,68	R\$3,15	R\$2,79	11%
Banana da Prata	R\$2,89	R\$2,89	R\$3,41	R\$3,59	19%	R\$2,73	R\$2,90	R\$3,39	R\$3,42	20%	R\$2,79	R\$2,81	R\$3,84	R\$3,27	15%
Café Moído	R\$3,33	R\$3,76	R\$4,64	R\$5,29	37%	R\$3,43	R\$3,84	R\$4,79	R\$5,30	35%	R\$3,43	R\$3,91	R\$4,76	R\$5,28	35%
Carne bovina (A cém)	R\$13,88	R\$15,52	R\$15,78	R\$14,88	7%	R\$13,00	R\$15,97	R\$16,26	R\$14,85	12%	R\$14,01	R\$15,67	R\$15,73	R\$15,52	10%
Farinha de Mandioca	R\$4,45	R\$3,88	R\$4,57	R\$5,80	23%	R\$3,56	R\$3,91	R\$4,94	R\$5,86	39%	R\$3,36	R\$4,13	R\$4,98	R\$5,98	44%
Feijão	R\$3,69	R\$4,43	R\$10,23	R\$4,65	21%	R\$3,33	R\$4,32	R\$9,76	R\$4,22	21%	R\$3,31	R\$4,53	R\$9,93	R\$4,23	22%
Leite	R\$2,89	R\$3,05	R\$3,85	R\$3,37	14%	R\$2,96	R\$3,01	R\$3,66	R\$3,30	10%	R\$2,91	R\$3,00	R\$3,46	R\$3,22	10%
Manteiga	R\$10,02	R\$9,81	R\$16,89	R\$16,86	41%	R\$9,16	R\$9,98	R\$16,87	R\$16,62	45%	R\$9,46	R\$10,74	R\$16,70	R\$16,51	43%
Óleo de Soja	R\$2,85	R\$3,26	R\$3,61	R\$3,46	18%	R\$2,83	R\$3,35	R\$3,64	R\$3,49	19%	R\$2,78	R\$3,55	R\$4,12	R\$3,57	22%
Pão Francês	R\$7,39	R\$8,54	R\$9,04	R\$9,54	23%	R\$7,37	R\$8,46	R\$9,05	R\$9,44	22%	R\$7,38	R\$8,66	R\$9,05	R\$9,20	20%
Tomate	R\$2,54	R\$2,78	R\$3,48	R\$2,35	-8%	R\$2,75	R\$3,75	R\$2,81	R\$2,61	-5%	R\$2,53	R\$3,67	R\$3,03	R\$2,76	8%

Fonte: Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista (IEVC-UFESB).

**Tabela 2: Gasto mensal, em reais, por produto e gasto total da Cesta Básica de Vitória da Conquista, período 2014 a 2017** *(Continua)*

PRODUTOS	JANEIRO				FEVEREIRO				MARÇO			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Açúcar Cristal	-	R\$5,66	R\$8,04	R\$9,75	-	R\$5,59	R\$8,53	R\$9,73	-	R\$5,25	R\$8,85	R\$9,73
Arroz	-	R\$9,22	R\$9,87	R\$11,27	-	R\$9,08	R\$10,02	R\$11,10	-	R\$8,95	R\$10,11	R\$11,20
Banana da Prata	-	R\$21,98	R\$27,96	R\$28,91	-	R\$24,10	R\$30,29	R\$29,56	-	R\$25,43	R\$32,96	R\$31,97
Café Moído	-	R\$4,21	R\$4,92	R\$5,74	-	R\$4,48	R\$4,84	R\$5,90	-	R\$4,37	R\$4,90	R\$6,05
Carne bovina (Acém)	-	R\$58,90	R\$71,10	R\$69,74	-	R\$59,17	R\$73,14	R\$68,14	-	R\$58,53	R\$70,96	R\$70,98
Farinha de Mandioca	-	R\$9,65	R\$12,44	R\$12,44	-	R\$11,97	R\$12,72	R\$12,72	-	R\$12,15	R\$13,38	R\$13,38
Feijão	-	R\$19,46	R\$20,86	R\$41,66	-	R\$20,32	R\$21,96	R\$31,75	-	R\$21,85	R\$23,37	R\$30,60
Leite	-	R\$17,13	R\$17,93	R\$20,10	-	R\$17,36	R\$18,20	R\$20,37	-	R\$16,97	R\$18,13	R\$20,57
Manteiga	-	R\$14,26	R\$16,50	R\$24,58	-	R\$14,36	R\$17,60	R\$24,06	-	R\$14,36	R\$18,08	R\$24,31
Óleo de Soja	-	R\$2,86	R\$3,61	R\$4,33	-	R\$2,86	R\$3,75	R\$4,36	-	R\$3,00	R\$3,76	R\$4,33
Pão Francês	-	R\$47,73	R\$52,80	R\$55,17	-	R\$45,75	R\$53,07	R\$55,00	-	R\$46,96	R\$53,77	R\$57,09
Tomate	-	R\$32,00	R\$66,87	R\$36,44	-	R\$36,23	R\$54,42	R\$34,10	-	R\$37,00	R\$52,08	R\$35,92
CESTA BÁSICA	-	R\$243,07	R\$312,91	R\$320,13	-	R\$251,26	R\$308,53	R\$306,79	-	R\$254,81	R\$310,36	R\$316,13
PRODUTOS	ABRIL				MAIO				JUNHO			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Açúcar Cristal	-	R\$5,46	R\$8,67	R\$9,40	-	R\$5,37	R\$8,61	R\$8,99	-	R\$5,46	R\$8,88	R\$8,34
Arroz	-	R\$8,90	R\$10,19	R\$11,11	-	R\$8,97	R\$10,14	R\$10,90	-	R\$9,14	R\$10,37	R\$10,82
Banana da Prata	-	R\$25,00	R\$33,31	R\$29,76	-	R\$23,32	R\$30,73	R\$28,75	-	R\$24,50	R\$28,49	R\$28,52
Café Moído	-	R\$4,37	R\$5,23	R\$6,18	-	R\$4,47	R\$5,24	R\$6,28	-	R\$4,44	R\$5,34	R\$6,24
Carne bovina (Acém)	-	R\$59,21	R\$71,31	R\$71,29	-	R\$61,71	R\$70,87	R\$69,02	-	R\$62,98	R\$71,09	R\$68,50
Farinha de Mandioca	-	R\$11,89	R\$14,66	R\$14,66	-	R\$12,01	R\$14,60	R\$14,60	-	R\$12,00	R\$15,42	R\$15,42
Feijão	-	R\$21,47	R\$26,64	R\$27,29	-	R\$21,47	R\$28,42	R\$21,82	-	R\$20,83	R\$28,62	R\$24,76
Leite	-	R\$16,87	R\$19,01	R\$20,81	-	R\$16,87	R\$19,37	R\$20,87	-	R\$17,57	R\$20,57	R\$21,21
Manteiga	-	R\$14,41	R\$19,08	R\$24,74	-	R\$14,61	R\$20,32	R\$24,81	-	R\$14,62	R\$21,87	R\$25,43
Óleo de Soja	-	R\$3,12	R\$3,88	R\$4,19	-	R\$3,17	R\$3,84	R\$3,73	-	R\$3,25	R\$3,83	R\$3,82
Pão Francês	-	R\$47,88	R\$53,97	R\$55,96	-	R\$48,42	R\$53,58	R\$56,03	-	R\$48,93	R\$57,95	R\$55,81
Tomate	-	R\$45,94	R\$38,42	R\$52,62	-	R\$50,85	R\$33,73	R\$45,21	-	R\$48,52	R\$34,53	R\$41,99
CESTA BÁSICA	-	R\$264,50	R\$304,37	R\$328,01	-	R\$271,23	R\$299,46	R\$311,01	-	R\$272,25	R\$316,97	R\$310,86

PRODUTOS	JULHO						AGOSTO						SETEMBRO					
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017		
	-	R\$5,05	R\$8,94	R\$8,01	R\$8,01	-	R\$5,30	R\$8,74	R\$7,89	-	R\$5,31	R\$8,90	R\$7,61	-	R\$5,31	R\$8,90	R\$7,61	
Açúcar Cristal	-	R\$9,15	R\$10,63	R\$10,70	-	R\$9,17	R\$11,02	R\$10,67	-	R\$9,11	R\$11,27	R\$10,67	-	R\$9,11	R\$11,27	R\$10,67		
Arroz	-	R\$23,59	R\$27,61	R\$24,07	-	R\$21,69	R\$28,94	R\$26,54	-	R\$21,71	R\$24,99	R\$26,97	-	R\$21,71	R\$24,99	R\$26,97		
Banana da Prata	-	R\$4,41	R\$5,50	R\$6,33	-	R\$4,41	R\$5,54	R\$6,29	-	R\$4,46	R\$5,62	R\$6,25	-	R\$4,46	R\$5,62	R\$6,25		
Café Moído	-	R\$65,73	R\$69,21	R\$65,38	-	R\$68,73	R\$67,80	R\$65,76	-	R\$67,84	R\$71,29	R\$68,45	-	R\$67,84	R\$71,29	R\$68,45		
Carne bovina (Acém)	-	R\$12,14	R\$14,13	R\$14,13	-	R\$11,39	R\$14,40	R\$14,40	-	R\$11,52	R\$14,39	R\$14,39	-	R\$11,52	R\$14,39	R\$14,39		
Farinha de Mandioca	-	R\$20,74	R\$42,65	R\$25,25	-	R\$20,46	R\$49,12	R\$22,67	-	R\$19,93	R\$44,30	R\$21,24	-	R\$19,93	R\$44,30	R\$21,24		
Feijão	-	R\$17,45	R\$25,21	R\$21,19	-	R\$17,98	R\$26,31	R\$20,60	-	R\$18,41	R\$25,51	R\$20,70	-	R\$18,41	R\$25,51	R\$20,70		
Leite	-	R\$14,67	R\$23,80	R\$25,64	-	R\$14,99	R\$25,09	R\$25,70	-	R\$14,40	R\$25,49	R\$25,57	-	R\$14,40	R\$25,49	R\$25,57		
Manteiga	-	R\$3,28	R\$3,81	R\$3,73	-	R\$3,24	R\$3,61	R\$3,68	-	R\$3,12	R\$3,67	R\$3,50	-	R\$3,12	R\$3,67	R\$3,50		
Óleo de Soja	-	R\$50,36	R\$57,91	R\$56,49	-	R\$51,39	R\$54,65	R\$57,68	-	R\$51,30	R\$54,19	R\$56,11	-	R\$51,30	R\$54,19	R\$56,11		
Pão Francês	-	R\$42,41	R\$38,78	R\$46,92	-	R\$39,22	R\$35,56	R\$34,03	-	R\$34,12	R\$44,76	R\$28,97	-	R\$34,12	R\$44,76	R\$28,97		
Tomate	-	R\$268,97	R\$28,18	R\$307,84	-	R\$267,97	R\$330,78	R\$295,91	-	R\$261,23	R\$334,38	R\$290,43	-	R\$261,23	R\$334,38	R\$290,43		
CESTA BÁSICA	-				-				-				-					
PRODUTOS	OUTUBRO						NOVEMBRO						DEZEMBRO					
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017		
	R\$5,88	R\$5,86	R\$9,30	R\$7,62	R\$5,71	R\$6,48	R\$9,92	R\$7,08	R\$5,55	R\$7,28	R\$9,82	R\$7,20	R\$5,88	R\$5,86	R\$9,30	R\$7,62		
Açúcar Cristal	R\$9,42	R\$9,21	R\$11,37	R\$10,59	R\$8,93	R\$9,65	R\$11,18	R\$10,29	R\$8,92	R\$9,63	R\$11,34	R\$10,05	R\$9,42	R\$9,21	R\$11,37	R\$10,59		
Arroz	R\$21,68	R\$21,65	R\$25,61	R\$26,89	R\$20,44	R\$21,75	R\$23,43	R\$23,66	R\$20,95	R\$21,06	R\$28,82	R\$24,51	R\$21,68	R\$21,65	R\$25,61	R\$26,89		
Banana da Prata	R\$4,00	R\$4,51	R\$5,57	R\$6,35	R\$4,11	R\$4,61	R\$5,75	R\$6,35	R\$4,12	R\$4,69	R\$5,71	R\$6,34	R\$4,00	R\$4,51	R\$5,57	R\$6,35		
Café Moído	R\$62,44	R\$69,83	R\$71,00	R\$66,96	R\$58,49	R\$71,88	R\$73,17	R\$66,83	R\$63,03	R\$70,52	R\$70,79	R\$69,83	R\$62,44	R\$69,83	R\$71,00	R\$66,96		
Carne bovina (Acém)	R\$13,34	R\$11,64	R\$13,70	R\$13,70	R\$10,69	R\$11,73	R\$14,81	R\$14,81	R\$10,09	R\$12,39	R\$14,95	R\$17,95	R\$13,34	R\$11,64	R\$13,70	R\$13,70		
Farinha de Mandioca	R\$16,59	R\$19,95	R\$46,02	R\$20,93	R\$15,00	R\$19,44	R\$43,92	R\$19,98	R\$14,91	R\$20,37	R\$44,69	R\$19,03	R\$16,59	R\$19,95	R\$46,02	R\$20,93		
Feijão	R\$17,37	R\$18,30	R\$23,08	R\$20,23	R\$17,78	R\$18,08	R\$21,95	R\$19,78	R\$14,94	R\$18,03	R\$20,77	R\$19,35	R\$17,37	R\$18,30	R\$23,08	R\$20,23		
Leite	R\$15,02	R\$14,71	R\$25,33	R\$25,29	R\$13,75	R\$14,97	R\$25,31	R\$24,94	R\$14,19	R\$16,12	R\$25,06	R\$24,76	R\$15,02	R\$14,71	R\$25,33	R\$25,29		
Manteiga	R\$2,85	R\$3,26	R\$3,61	R\$3,46	R\$2,83	R\$3,35	R\$3,64	R\$3,49	R\$2,78	R\$3,55	R\$4,12	R\$3,57	R\$2,85	R\$3,26	R\$3,61	R\$3,46		
Óleo de Soja	R\$44,31	R\$51,21	R\$54,23	R\$57,22	R\$44,22	R\$50,79	R\$54,32	R\$56,62	R\$44,30	R\$51,95	R\$54,32	R\$55,18	R\$44,31	R\$51,21	R\$54,23	R\$57,22		
Pão Francês	R\$30,43	R\$33,35	R\$41,70	R\$28,16	R\$33,00	R\$44,99	R\$33,68	R\$31,26	R\$30,31	R\$43,98	R\$36,34	R\$33,07	R\$30,43	R\$33,35	R\$41,70	R\$28,16		
Tomate	R\$243,35	R\$263,49	R\$330,51	R\$287,40	R\$234,95	R\$277,73	R\$323,07	R\$286,09	R\$236,59	R\$279,57	R\$326,72	R\$290,84	R\$243,35	R\$263,49	R\$330,51	R\$287,40		
CESTA BÁSICA																		

Fonte: Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista (IEVC-UESB).



A Tabela 3, a seguir, apresenta o gasto mensal, bem como sua proporção em percentual do salário mínimo líquido anual<sup>2</sup> e suas respectivas médias anuais no período. Os dados expostos na tabela permitem observar que o ano de 2016 apresentou a maior média anual e, conseqüentemente, o maior percentual sobre o salário mínimo anual vigente.

Nos demais anos, apesar dos percentuais sobre o salário mínimo líquido anual vigente apresentarem valores muito próximos, verifica-se que a diferença em valores monetários é significativa, evidenciando a magnitude da variação inflacionária no período. De forma geral, verifica-se que durante o período esse percentual oscilou entre 33 e 41% da renda do trabalhador no município.

**Tabela 3:** Gasto mensal e percentual do salário mínimo líquido anual<sup>1</sup> da Cesta Básica de Vitória da Conquista, período 2014-2017

MÊS	ANO							
	2014		2015		2016		2017	
	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%
Janeiro	-	-	R\$243,07	33,53%	R\$312,91	38,65%	R\$320,13	37,14%
Fevereiro	-	-	R\$251,26	34,66%	R\$308,53	38,11%	R\$306,79	35,59%
Março	-	-	R\$254,81	35,15%	R\$310,36	38,33%	R\$316,13	36,67%
Abril	-	-	R\$264,50	36,49%	R\$304,37	37,59%	R\$328,01	38,05%
Maiο	-	-	R\$271,23	37,41%	R\$299,46	36,99%	R\$311,01	36,08%
Junho	-	-	R\$272,25	37,55%	R\$316,97	39,15%	R\$310,86	36,06%
Julho	-	-	R\$268,97	37,10%	R\$328,18	40,54%	R\$307,84	35,71%
Agosto	-	-	R\$267,97	36,96%	R\$330,78	40,86%	R\$295,91	34,33%
Setembro	-	-	R\$261,23	36,03%	R\$334,38	41,30%	R\$290,43	33,69%
Outubro	R\$243,35	36,53%	R\$263,49	36,34%	R\$330,51	40,82%	R\$287,40	33,34%
Novembro	R\$234,95	35,27%	R\$277,73	38,31%	R\$323,07	39,91%	R\$286,09	33,19%
Dezembro	R\$236,59	35,52%	R\$279,57	38,56%	R\$326,72	40,36%	R\$290,84	33,74%
Média anual	R\$238,30	35,78%	R\$264,67	36,51%	R\$318,85	39,38%	R\$304,29	35,30%
SMLA <sup>1</sup>	R\$666,08		R\$724,96		R\$809,60		R\$862,04	

Fonte: Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista (IEVC-UESB).

1 Salário mínimo líquido anual (SMLA): referente ao salário mínimo anual vigente após a contribuição previdenciária.

<sup>2</sup> Salário mínimo nacional vigente no ano após dedução da contribuição previdenciária.

Na Tabela 4, por sua vez, estão detalhadas as taxas de crescimento calculadas a partir do gasto mensal com cesta básica no período (Tabela 3). Observa-se que, quando se toma como referência o mês de dezembro de cada ano, constata-se uma elevação de 18,16% entre Dez/2014 e Dez/2015, de 16,86% entre Dez/2015 e Dez/2016 e; redução de -10,98% entre Dez/2016 e Dez/2017, com taxas médias mensais de 1,29%, 1,21% e -0,89%, respectivamente. Em todo o período com referência ao mês de dezembro observa-se uma elevação de 22,93% entre Dez/2014 e Dez/2017 e taxa média mensal de 0,56%.

Ao se considerar como base o mês de janeiro de cada ano, após os devidos reajustes inflacionários do salário mínimo, obtém-se uma elevação de 28,73% entre Jan/2015 e Jan/2016 e de 2,31% entre Jan/2016 e Jan/2017, com taxas médias mensais de 1,96% e 0,18%, respectivamente. Em todo o período com referência ao mês de janeiro observa-se uma elevação de 31,71% entre Jan/2015 e Jan/2017 e taxa média mensal de 1,11%.

Com relação às taxas de crescimento em cada ano, a maior elevação ocorreu durante o ano de 2015 com crescimento anual de 15,02% entre os meses de janeiro e dezembro e a maior redução durante o ano de 2017 com taxa de crescimento anual de -9,15% entre os meses de janeiro e dezembro, sendo as taxas médias mensais de 1,17% e -0,80%, respectivamente.

**Tabela 4 – Taxa de crescimento anual e taxa média de crescimento mensal referentes ao gasto mensal com Cesta Básica de Vitória da Conquista, período 2014-2017**

Período de Referência	Taxa de Crescimento Anual	Taxa Média de Crescimento Mensal
	% A.A.	% A.M.
Dez/2014-Dez/2015	18,16%	1,29%
Dez/2015-Dez/2016	16,86%	1,21%
Dez/2016-Dez/2017	-10,98%	-0,89%
Dez/2014-Dez/2017	22,93%	0,56%
JAN/2015-JAN/2016	28,73%	1,96%
JAN/2016-JAN/2017	2,31%	0,18%
JAN/2015-JAN/2017	31,71%	1,11%
OUT-DEZ/2014	-2,78%	-0,93%
JAN-DEZ/2015	15,02%	1,17%
JAN-DEZ/2016	4,41%	0,36%
JAN-DEZ/2017	-9,15%	-0,80%

Fonte: Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista (IEVC-UESB) e Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

A Tabela 5, seguinte, apresenta as variações acumuladas anualmente por produtos e valor total da Cesta Básica de Vitória da Conquista e do índice de inflação nacional para o grupo alimentação e bebidas (IPCA-AB). A variação acumulada é obtida com base nas variações simples mensais por produto e do total da cesta básica, cujos valores, para todo o período, podem ser verificados na Tabela 6, mais adiante.

**Tabela 5 – Variação acumulada anual por produtos da Cesta Básica de Vitória da Conquista, período 2014-2017**

PRODUTO	VARIACÃO ACUMULADA ANUAL			
	2014	2015	2016	2017
Açúcar	-5,48%	31,14%	34,77%	-26,63%
Arroz	-5,36%	8,02%	17,72%	-11,36%
Banana-prata	-3,37%	0,50%	36,88%	-14,97%
Café-móido	2,88%	13,89%	21,77%	11,11%
Carne bovina (Acém)	0,95%	11,87%	0,38%	-1,35%
Farinha de mandioca	-24,38%	22,81%	20,66%	20,03%
PRODUTO	VARIACÃO ACUMULADA ANUAL			
	2014	2015	2016	2017
Feijão	-10,16%	36,66%	119,33%	-57,42%
Leite pasteurizado	0,42%	3,38%	15,19%	-6,86%
Manteiga	-5,53%	13,54%	55,48%	-1,20%
Óleo	3,88%	9,63%	13,69%	-6,71%
Pão francês	-0,04%	17,28%	4,55%	1,58%
Tomate	-0,39%	45,09%	-17,37%	-9,00%
<b>TOTAL DA CESTA</b>	<b>-2,61%</b>	<b>17,83%</b>	<b>16,81%</b>	<b>-10,85%</b>
<b>IPCA-AB NACIONAL</b>	<b>1,86%</b>	<b>12,01%</b>	<b>8,61%</b>	<b>-1,87%</b>

Fonte: Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista (IEVC-UESB) e Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Verifica-se que os produtos que apresentam maiores variações acumuladas são: feijão (119,33% em 2016), manteiga (55,48% em 2016) e tomate (45,9% em 2015), isso reflete a sazonalidade característica do movimento de preços dos produtos que mais influenciam o resultado do índice durante o ano.

**Tabela 6:** Variações simples mensais, em percentual, por produto e valor total da Cesta Básica de Vitória da Conquista, período 2014 a 2017

(continua)

PRODUTOS	JANEIRO						FEVEREIRO						MARÇO					
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017		
Açúcar Cristal	-	1,89%	10,43%	-0,63%	-	-1,22%	5,99%	-0,29%	-	-	-	-	-	-6,01%	3,81%	0,03%		
Arroz	-	3,41%	2,44%	-0,66%	-	-1,60%	1,53%	-1,48%	-	-	-	-	-	-1,41%	0,89%	0,95%		
Banana da Prata	-	4,88%	32,79%	0,30%	-	9,65%	8,31%	2,24%	-	-	-	-	-	5,52%	8,82%	8,16%		
Café Moído	-	2,34%	4,98%	0,53%	-	6,35%	-1,58%	2,83%	-	-	-	-	-	-2,48%	1,13%	2,50%		
Carne bovina (Acém)	-	-6,50%	0,83%	-1,48%	-	0,46%	2,86%	-2,29%	-	-	-	-	-	-1,09%	-2,98%	4,18%		
Farinha de Mandioca	-	-4,34%	0,40%	5,03%	-	24,06%	2,22%	10,08%	-	-	-	-	-	1,47%	5,24%	0,11%		
Feijão	-	30,54%	2,39%	-6,77%	-	4,44%	5,27%	-23,78%	-	-	-	-	-	7,50%	6,43%	-3,64%		
Leite	-	-1,75%	-0,57%	-3,21%	-	1,33%	1,50%	1,31%	-	-	-	-	-	-2,24%	-0,35%	1,00%		
Manteiga	-	0,49%	2,38%	-1,92%	-	0,65%	6,68%	-2,10%	-	-	-	-	-	0,02%	2,74%	1,05%		
Óleo de Soja	-	1,54%	1,86%	0,11%	-	-0,35%	1,44%	-0,61%	-	-	-	-	-	-1,17%	0,15%	0,51%		
Pão Francês	-	7,74%	1,63%	1,58%	-	-4,15%	0,50%	-0,31%	-	-	-	-	-	2,66%	1,32%	3,80%		
Tomate	-	5,58%	52,05%	0,28%	-	13,20%	-18,62%	-6,42%	-	-	-	-	-	2,12%	4,30%	5,34%		
CESTA BÁSICA	-	2,70%	11,81%	-1,07%	-	3,31%	-1,40%	-3,71%	-	-	-	-	-	1,31%	0,59%	2,79%		
PRODUTOS	ABRIL						MAIO						JUNHO					
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017		
Açúcar Cristal	-	3,86%	-2,07%	-3,43%	-	-1,65%	-0,65%	-4,35%	-	-	-	-	-	1,75%	3,16%	-7,23%		
Arroz	-	-0,56%	0,77%	-0,84%	-	0,81%	-0,45%	-1,89%	-	-	-	-	-	1,89%	2,21%	-0,72%		
Banana da Prata	-	-1,68%	1,07%	-6,89%	-	-6,72%	-7,74%	-3,41%	-	-	-	-	-	5,05%	-7,30%	-0,80%		
Café Moído	-	0,00%	6,80%	2,16%	-	2,39%	0,13%	1,72%	-	-	-	-	-	-0,72%	1,99%	-0,68%		
Carne bovina (Acém)	-	1,16%	0,50%	0,43%	-	4,23%	-0,62%	-3,18%	-	-	-	-	-	2,06%	0,32%	-0,76%		
Farinha de Mandioca	-	-2,15%	9,53%	-0,63%	-	1,03%	-0,38%	-1,13%	-	-	-	-	-	-0,10%	5,55%	0,16%		
Feijão	-	-1,71%	13,98%	-10,80%	-	-0,04%	6,68%	-20,05%	-	-	-	-	-	-2,94%	35,90%	13,47%		
Leite	-	-0,61%	4,82%	1,17%	-	0,01%	1,93%	0,27%	-	-	-	-	-	4,15%	6,18%	1,66%		
Manteiga	-	0,34%	5,49%	1,78%	-	1,39%	6,51%	0,25%	-	-	-	-	-	0,09%	7,66%	2,52%		
Óleo de Soja	-	0,96%	1,02%	-0,67%	-	-0,93%	0,38%	-1,38%	-	-	-	-	-	0,96%	2,08%	-0,79%		
Pão Francês	-	1,95%	0,38%	-1,99%	-	1,13%	-0,73%	0,13%	-	-	-	-	-	1,06%	8,16%	-0,40%		
Tomate	-	24,18%	-26,23%	46,49%	-	10,69%	-12,21%	-14,08%	-	-	-	-	-	-4,58%	2,37%	-7,12%		
CESTA BÁSICA	-	3,73%	-1,92%	3,27%	-	2,47%	-1,57%	-5,02%	-	-	-	-	-	0,36%	5,84%	-0,35%		

PRODUTOS	JULHO						AGOSTO						SETEMBRO					
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017		
Açúcar Cristal	-	-7,60%	0,69%	-3,90%	-	5,03%	-2,25%	-1,58%	-	0,15%	1,77%	-3,49%	-	0,15%	1,77%	-3,49%		
Arroz	-	0,19%	2,56%	-1,18%	-	0,15%	3,69%	-0,22%	-	-0,63%	2,23%	-0,03%	-	0,08%	-13,64%	1,61%		
Banana da Prata	-	-3,70%	-3,10%	-15,60%	-	-8,05%	4,83%	10,28%	-	0,08%	-13,64%	1,61%	-	0,08%	-13,64%	1,61%		
Café Móido	-	-0,66%	3,07%	1,46%	-	0,02%	0,72%	-0,70%	-	1,19%	1,37%	-0,64%	-	1,19%	1,37%	-0,64%		
Carne bovina (Acém)	-	4,36%	-2,65%	-4,56%	-	4,57%	-2,04%	0,59%	-	-1,30%	5,15%	4,09%	-	-1,30%	5,15%	4,09%		
Farinha de Mandioca	-	1,21%	-8,33%	6,57%	-	-6,20%	1,88%	-3,97%	-	1,11%	-0,06%	1,92%	-	1,11%	-0,06%	1,92%		
Feijão	-	-0,47%	10,43%	2,00%	-	-1,33%	15,16%	-10,21%	-	-2,57%	-9,82%	-6,34%	-	-2,57%	-9,82%	-6,34%		
Leite	-	-0,72%	22,55%	-0,10%	-	3,04%	4,36%	-2,81%	-	2,42%	-3,02%	0,50%	-	2,42%	-3,02%	0,50%		
Manteiga	-	0,31%	8,79%	0,83%	-	2,18%	5,44%	0,23%	-	-3,89%	1,60%	-0,50%	-	-3,89%	1,60%	-0,50%		
Óleo de Soja	-	0,09%	-0,98%	0,40%	-	0,78%	1,66%	-0,03%	-	1,99%	2,02%	-1,37%	-	1,99%	2,02%	-1,37%		
Pão Francês	-	2,91%	-0,07%	1,22%	-	2,06%	-5,62%	2,11%	-	-0,18%	-0,85%	-2,73%	-	-0,18%	-0,85%	-2,73%		
Tomate	-	-12,59%	12,31%	11,74%	-	-7,52%	-8,30%	-27,47%	-	-13,00%	25,87%	-14,87%	-	-13,00%	25,87%	-14,87%		
CESTA BÁSICA	-	-1,20%	3,48%	-0,15%	-	-0,33%	0,88%	-4,08%	-	-2,39%	1,10%	-1,67%	-	-2,39%	1,10%	-1,67%		
PRODUTOS	OUTUBRO						NOVEMBRO						DEZEMBRO					
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017		
Açúcar Cristal	-	10,37%	4,53%	0,11%	-2,82%	10,57%	6,61%	-7,02%	-	12,45%	-1,00%	1,67%	-	12,45%	-1,00%	1,67%		
Arroz	-	1,10%	0,88%	-0,78%	-5,28%	4,81%	-1,67%	-2,77%	-	-0,08%	1,46%	-2,34%	-	-0,21%	1,46%	-2,34%		
Banana da Prata	-	-0,27%	2,47%	-0,30%	-5,73%	0,45%	-0,70%	-4,57%	-	2,50%	13,34%	-4,50%	-	-3,18%	13,34%	-4,50%		
Café Móido	-	1,03%	-0,93%	1,60%	2,80%	2,21%	3,26%	0,12%	0,08%	1,69%	-0,73%	-0,21%	-	1,69%	-0,73%	-0,21%		
Carne bovina (Acém)	-	2,95%	-0,41%	-2,18%	-6,33%	2,92%	3,06%	-0,18%	0,77%	-1,89%	-3,26%	4,48%	-	-1,89%	-3,26%	4,48%		
Farinha de Mandioca	-	1,07%	-4,79%	-2,02%	-19,84%	0,80%	8,11%	1,05%	-5,66%	5,60%	0,96%	2,05%	-	5,60%	0,96%	2,05%		
Feijão	-	0,07%	3,89%	-1,42%	-9,60%	-2,52%	-4,55%	-9,35%	-0,61%	4,78%	1,74%	0,28%	-	4,78%	1,74%	0,28%		
Leite	-	-0,63%	-9,55%	-2,27%	2,37%	-1,18%	-4,90%	-2,21%	-1,90%	-0,27%	-5,36%	-2,21%	-	-0,27%	-5,36%	-2,21%		
Manteiga	-	2,14%	-0,64%	-1,10%	-8,50%	1,79%	-0,08%	-1,41%	3,25%	7,62%	-1,01%	-0,71%	-	7,62%	-1,01%	-0,71%		
Óleo de Soja	-	2,47%	0,96%	-0,36%	5,29%	1,67%	1,43%	-1,92%	-1,34%	1,28%	0,92%	-0,77%	-	1,28%	0,92%	-0,77%		
Pão Francês	-	-0,17%	0,08%	1,98%	-0,21%	-0,84%	0,16%	-1,05%	0,17%	2,30%	0,00%	-2,54%	-	2,30%	0,00%	-2,54%		
Tomate	-	-2,26%	-6,84%	-2,80%	8,44%	34,90%	-19,23%	11,01%	-8,15%	-2,24%	7,90%	5,79%	-	-2,24%	7,90%	5,79%		
CESTA BÁSICA	-	0,86%	-1,10%	-0,90%	-3,27%	5,34%	-2,20%	-0,81%	0,68%	0,62%	0,99%	0,62%	-	0,62%	0,99%	0,62%		

Fonte: Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista (IEVC-UESB).

O acompanhamento das variações simples mensais (Tabela 6) permite visualizar com maior riqueza de detalhes os movimentos de preços que resultam nos valores significativos das variações acumuladas anuais, bem como o período em que ocorrem, o que varia de ano para ano, a depender das condições de oferta do produto.

Ao comparar as variações acumuladas para o valor total da cesta básica às taxas de variação acumulada para o grupo alimentação e bebidas do IPCA nacional, verifica-se que, seguindo a mesma tendência de elevação e redução entre os períodos, as taxas de crescimento da cesta básica são significativamente superiores e/ou inferiores às respectivas variações acumulada e mensal do IPCA nacional.

Isso ocorre devido às diferenças entre cestas de consumo (número reduzido de itens pesquisados no caso da cesta básica) e ponderação do cálculo (no caso do IPCA), o que faz com que a Cesta Básica mensal seja um indicador muito mais sensível aos efeitos da sazonalidade característica da volatilidade de preços da maioria dos alimentos, principalmente produtos in natura e de elaboração primária, como os que foram destacados anteriormente.

Assim, com base no ano de 2017, a Tabela 7, a seguir, descreve a média anual do gasto mensal por produto da cesta básica em Vitória da Conquista, Ilhéus e Itabuna, municípios do interior do estado da Bahia, referente ao ano de 2017.

**Tabela 7:** Gasto mensal, em reais, e diferença percentual por produto e total da Cesta Básica de Vitória da Conquista, Ilhéus e Itabuna, ano 2017

PRODUTOS	GASTO MENSAL E DIFERENÇA PERCENTUAL				
	Vitória da Conquista	$\Delta$ %	Ilhéus	$\Delta$ %	Itabuna
Açúcar Cristal	R\$ 8,45	0,0%	R\$ 8,45	5,1%	R\$ 8,02
Arroz	R\$ 10,78	-0,7%	R\$ 10,85	9,1%	R\$ 9,80
Banana da Prata	R\$ 27,68	-44,6%	R\$ 40,01	-12,8%	R\$ 31,22
Café Moído	R\$ 6,19	6,8%	R\$ 5,77	10,9%	R\$ 5,52
Carne bovina (Acém)	R\$ 68,41	-41,3%	R\$ 96,65	-40,4%	R\$ 96,06
Farinha de Mandioca	R\$ 14,38	-21,0%	R\$ 17,40	-5,2%	R\$ 15,13
Feijão	R\$ 25,50	17,7%	R\$ 20,97	24,5%	R\$ 19,26
Leite	R\$ 20,48	1,5%	R\$ 20,17	3,6%	R\$ 19,75
Manteiga	R\$ 24,99	-1,0%	R\$ 25,25	1,7%	R\$ 24,57
Óleo de Soja	R\$ 3,85	-2,8%	R\$ 3,96	-1,1%	R\$ 3,89
Pão Francês	R\$ 56,20	29,3%	R\$ 39,73	24,8%	R\$ 42,28
Tomate	R\$ 37,39	-19,9%	R\$ 44,84	0,7%	R\$ 37,14
<b>CESTA BÁSICA</b>	<b>R\$ 304,29</b>	<b>-9,8%</b>	<b>R\$ 334,04</b>	<b>-2,7%</b>	<b>R\$ 312,61</b>

Fonte: Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista (IEVC-UESB) e Acompanhamento do Custo da Cesta Básica (ACCB-UESC).

Com base nessa variável, observa-se que os produtos que apresentam menor gasto mensal em Vitória da Conquista em relação ao município de Ilhéus são: Banana da Prata (-44,6%), Carne (-41,3%), Farinha de mandioca (-21,0%) e Tomate (-19,9%). Com relação ao município de Itabuna, os produtos com menor gasto mensal em Vitória da Conquista foram: Carne (-40,4%) e Banana da Prata (-12,8%).

Entre os produtos com maior gasto mensal em Vitória da Conquista, o Pão francês é o item que apresenta maior valor em comparação aos demais municípios, ou seja, 29,3% superior à cidade de Ilhéus, 24,8% superior à Itabuna, seguido do Feijão superior em 17,7% e 24,5% aos citados municípios, respectivamente. Com relação ao total da cesta básica, Vitória da Conquista apresentou o menor valor entre



os municípios analisados no ano de 2017, isto é, 9,8% inferior à Ilhéus e 2,7% à Itabuna.

A Tabela 8, que se segue, mostra o valor total da Cesta Básica de Vitória da Conquista, Ilhéus, Itabuna e Salvador, bem como o percentual que este valor representa, considerando o valor do salário mínimo líquido.

**Tabela 8:** Valor total médio anual e percentual do salário mínimo líquido da Cesta Básica de Vitória da Conquista, Ilhéus, Itabuna e Salvador

MUNICÍPIO	VALOR DA CESTA BÁSICA	CESTA BÁSICA	OUTRAS DESPESAS
Vitória da Conquista	R\$ 304,29	35,29%	64,71%
Ilhéus	R\$ 334,86	38,85%	61,15%
Itabuna	R\$ 313,10	36,32%	63,68%
Salvador	R\$ 340,48	36,46%	63,54%

Fonte: Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista (IEVC-UESB), Acompanhamento do custo da cesta básica (ACCB/UESC) e Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE).

Ao confirmar as análises comparativas anteriores, é possível observar que Vitória da Conquista apresenta o menor custo médio anual (R\$ 304,29) da cesta básica entre os municípios baianos que calculam este indicador, comprometendo menor parcela do salário mínimo (35,29%) para aquisição dos itens da cesta básica.

Diante do custo total mensal da cesta básica, é possível calcular o Salário Mínimo Necessário para que uma família com dois adultos e duas crianças possa suprir, além das necessidades de alimentação, representadas pelos itens da cesta básica mensal, outras despesas diversas de consumo. Este indicador foi calculado para Vitória da Conquista, Salvador, Itabuna e Ilhéus e comparado ao cálculo realizado pelo DIEESE em nível nacional, conforme demonstra a Tabela 9, seguinte.

**Tabela 9:** Salário Mínimo Necessário calculado com base no valor da Cesta Básica de Vitória da Conquista, Ilhéus, Itabuna e Salvador, janeiro a dezembro de 2017

MÊS	VITÓRIA DA CONQUISTA	SALVADOR	ITABUNA	ILHÉUS	DIEESE
Janeiro	R\$ 2.689,43	R\$ 3.022,26	R\$ 2.668,50	R\$ 2.870,96	R\$ 3.811,29
Fevereiro	R\$ 2.577,31	R\$ 2.935,31	R\$ 2.634,30	R\$ 2.849,79	R\$ 3.658,72
Março	R\$ 2.655,83	R\$ 2.937,50	R\$ 2.613,81	R\$ 2.900,78	R\$ 3.673,09
Abril	R\$ 2.755,61	R\$ 3.080,06	R\$ 2.718,40	R\$ 3.004,28	R\$ 3.899,66
Maió	R\$ 2.612,77	R\$ 2.951,36	R\$ 2.696,05	R\$ 2.874,07	R\$ 3.869,92
Junho	R\$ 2.611,53	R\$ 2.942,20	R\$ 2.658,75	R\$ 2.826,60	R\$ 3.727,19
Julho	R\$ 2.586,17	R\$ 3.001,51	R\$ 2.645,65	R\$ 2.949,01	R\$ 3.810,36
Agosto	R\$ 2.485,90	R\$ 2.789,97	R\$ 2.580,62	R\$ 2.759,31	R\$ 3.744,83
Setembro	R\$ 2.439,92	R\$ 2.675,89	R\$ 2.596,08	R\$ 2.593,31	R\$ 3.668,55
Outubro	R\$ 2.414,43	R\$ 2.674,12	R\$ 2.536,94	R\$ 2.682,95	R\$ 3.754,16
Novembro	R\$ 2.403,47	R\$ 2.654,55	R\$ 2.613,47	R\$ 2.732,34	R\$ 3.731,39
Dezembro	R\$ 2.443,31	R\$ 2.660,18	R\$ 2.552,23	R\$ 2.631,62	R\$ 3.585,05
<b>MÉDIA</b>	<b>R\$ 2.556,31</b>	<b>R\$ 2.860,41</b>	<b>R\$ 2.626,23</b>	<b>R\$ 2.806,25</b>	<b>R\$ 3.744,52</b>

Fonte: Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista (IEVC-UESB), Acompanhamento do custo da cesta básica (ACCB/UESC) e Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE).

Os valores apresentados na tabela 9 demonstram o quão distante encontra-se o salário mínimo das necessidades básicas de um trabalhador. Demonstra ainda que Vitória da Conquista apresenta a menor média de custo de vida entre as cidades pesquisadas.

Outro importante indicador relativo à Cesta Básica de Vitória da Conquista, demonstrado na Tabela 10, adiante, refere-se ao tempo de trabalho necessário para adquirir os itens da Cesta Básica nas quantidades definidas por lei, calculado com base na jornada de 220 horas mensais.

Por meio da tabela 10 é possível verificar o tempo da jornada mensal do trabalhador necessário para adquirir cada item da Cesta Básica no município de Vitória da Conquista, calculado com base nas horas trabalhadas daqueles que ganham salário mínimo e precisam comprar

a Cesta Básica Nacional. Para isso, é dividido o salário mínimo líquido (após dedução do INSS) vigente pela jornada de trabalho definida com base na Constituição (220 h/mês).

**Tabela 10:** Tempo de trabalho necessário referente ao valor total mensal e médio anual da Cesta Básica, Vitória da Conquista, Ilhéus, Itabuna e Salvador, 2017

MÊS	TEMPO DE TRABALHO (horas e minutos)			
	VITÓRIA DA CONQUISTA	ILHÉUS	ITABUNA	SALVADOR
Janeiro	81:41	87:12	81:03	91:48
Fevereiro	78:17	86:34	80:01	89:10
Março	80:40	88:07	79:24	89:14
Abril	83:42	91:15	82:34	93:34
Maió	79:22	87:18	81:54	89:39
Junho	79:20	85:52	80:46	89:22
Julho	78:33	89:35	80:22	91:10
Agosto	75:31	83:49	78:23	84:45
Setembro	74:01	78:46	78:51	81:17
Outubro	73:20	81:30	77:04	81:14
Novembro	73:08	83:00	79:23	80:38
Dezembro	74:13	79:56	77:31	80:48
<b>MÉDIA ANUAL</b>	<b>77:39</b>	<b>85:14</b>	<b>79:46</b>	<b>86:53</b>

Fonte: Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista (IEVC-UESB).

Em termos comparativos, na maioria dos meses do ano de 2017, o município de Vitória da Conquista apresentou o menor tempo de trabalho necessário para adquirir os itens da Cesta Básica, quando comparado às cidades de Salvador, Ilhéus e Itabuna. Em relação à média anual para esta variável, Vitória da Conquista apresentou o menor tempo de trabalho entre os municípios baianos que também realizam o cálculo deste indicador.

## 6 ÍNDICE DE PREÇOS AO CONSUMIDOR AMPLO (IPCA)

O Índice de Preços ao Consumidor Amplo de Vitória da Conquista começou a ser calculado para o município em agosto de 2016 pelo grupo “Alimentação e bebidas”. Desde então os demais grupos do índice foram calculados de forma gradativa até que no mês de outubro de 2017, com a implementação de todos os grupos, foi iniciada a divulgação do índice geral e grupos que o compõem.

Na Tabela 11, portanto, são detalhados os resultados obtidos pela pesquisa neste período, apresentando as variações simples mensais por grupo e para índice geral, assim como as variações acumuladas para o último quadrimestre de 2017 e primeiro de 2018.

A primeira análise sobre os resultados refere-se ao fato de que nem sempre as variações observadas para o município seguem a tendência apresentada pelos resultados verificados para Salvador e para o país. Este fato reflete as diferenças regionais no consumo da cesta de bens e justifica o cálculo de índices de preços em nível municipal e sua importância para o conhecimento detalhado de informações específicas sobre a realidade local.

**Tabela 11:** Variações simples mensal e acumulada no quadrimestre, IPCA de Vitória da Conquista 2017-2018

(*Continua*)

ÍNDICE GERAL E GRUPO	VARIÇÃO SIMPLES				VARIÇÃO ACUMULADA
	SET/17	OUT/17	NOV/17	DEZ/17	SET-DEZ/17
<b>VITÓRIA DA CONQUISTA</b>					
Índice geral	-0,22%	0,71%	-0,64%	-0,69%	-0,84%
1.Alimentação e bebidas	-1,34%	0,76%	-0,37%	-0,13%	-1,10%
2.Habitação	0,48%	1,07%	-0,16%	0,63%	2,03%
3.Artigos de residência	-0,62%	-0,78%	-0,10%	-0,41%	-1,89%
4.Vestuário	-0,40%	4,18%	-9,39%	-5,92%	-11,54%
5.Transportes	0,58%	-0,11%	0,11%	-0,38%	0,20%
6.Saúde e cuidados pessoais	-0,13%	2,07%	1,54%	-0,51%	2,98%
7.Despesas pessoais	0,30%	-0,31%	-0,46%	1,44%	0,96%
8.Educação	0,89%	0,01%	-1,00%	-2,52%	-2,62%
9.Comunicação	-1,32%	-0,41%	-0,02%	-3,66%	-5,35%
<b>SALVADOR</b>					
Índice geral	1,84%	0,46%	-0,26%	0,10%	2,14%
1.Alimentação e bebidas	-0,88%	0,36%	-1,53%	-0,10%	-2,14%
2.Habitação	5,10%	1,39%	0,46%	-1,06%	5,92%
3.Artigos de residência	-2,88%	-0,90%	-0,31%	0,25%	-3,81%
4.Vestuário	1,34%	0,00%	0,59%	1,19%	3,15%
5.Transportes	1,70%	0,61%	0,06%	0,68%	3,08%
6.Saúde e cuidados pessoais	4,00%	0,22%	0,31%	0,36%	4,93%
7.Despesas pessoais	3,09%	0,36%	0,44%	0,35%	4,28%
8.Educação	8,32%	0,02%	0,01%	0,25%	8,62%
9.Comunicação	1,21%	0,60%	0,05%	-0,24%	1,62%
<b>BRASIL</b>					
Índice geral	1,78%	0,42%	0,28%	0,44%	2,94%
1.Alimentação e bebidas	-1,97%	-0,05%	-0,38%	0,54%	-1,86%
2.Habitação	3,97%	1,33%	1,27%	-0,40%	6,26%
3.Artigos de residência	-0,68%	-0,39%	-0,45%	0,03%	-1,48%
4.Vestuário	1,20%	0,71%	0,10%	0,84%	2,88%
5.Transportes	1,81%	0,49%	0,52%	1,23%	4,11%
6.Saúde e cuidados pessoais	5,20%	0,52%	0,34%	0,40%	6,53%
7.Despesas pessoais	3,19%	0,32%	0,42%	0,42%	4,39%
8.Educação	6,85%	0,06%	0,03%	0,15%	7,11%
9.Comunicação	1,31%	0,40%	0,15%	-0,11%	1,76%

(Conclusão)

ÍNDICE GERAL E GRUPO	VARIÇÃO SIMPLES				VARIÇÃO ACUMULADA
	SET/17	OUT/17	NOV/17	DEZ/17	SET-DEZ/17
<b>VITÓRIA DA CONQUISTA</b>					
Índice geral	0,33%	-0,04%	0,88%	-0,11%	1,06%
1.Alimentação e bebidas	0,59%	0,09%	-0,19%	-0,21%	0,28%
2.Habitação	0,77%	-0,12%	0,41%	0,31%	1,36%
3.Artigos de residência	-0,12%	-0,18%	-0,47%	-0,42%	-1,19%
4.Vestuário	-5,93%	2,83%	3,42%	-0,51%	-0,47%
5.Transportes	1,17%	-2,29%	2,30%	0,19%	1,31%
6.Saúde e cuidados pessoais	0,78%	3,70%	-0,17%	0,55%	4,92%
7.Despesas pessoais	0,04%	-0,04%	-0,06%	-1,21%	-1,26%
8.Educação	1,86%	-0,02%	1,50%	-0,10%	3,26%
9.Comunicação	1,21%	-1,48%	2,09%	-1,00%	0,77%
<b>SALVADOR</b>					
Índice geral	<b>0,35%</b>	<b>0,55%</b>	<b>-0,27%</b>	<b>0,34%</b>	<b>0,97%</b>
1.Alimentação e bebidas	1,08%	-0,36%	-0,89%	0,69%	0,51%
2.Habitação	-1,55%	0,36%	0,20%	0,70%	-0,30%
3.Artigos de residência	0,46%	-0,59%	-0,27%	1,06%	0,65%
4.Vestuário	-0,51%	-0,34%	-0,78%	0,15%	-1,47%
5.Transportes	1,37%	2,41%	-0,57%	-0,66%	2,54%
6.Saúde e cuidados pessoais	0,06%	0,21%	0,93%	0,88%	2,09%
7.Despesas pessoais	0,21%	-0,14%	-0,06%	0,21%	0,22%
8.Educação	0,14%	4,03%	0,53%	0,23%	4,97%
9.Comunicação	0,22%	0,05%	-0,14%	-0,18%	-0,05%
<b>BRASIL</b>					
Índice geral	<b>0,29%</b>	<b>0,32%</b>	<b>0,09%</b>	<b>0,22%</b>	<b>0,92%</b>
1.Alimentação e bebidas	0,74%	-0,33%	0,07%	0,09%	0,57%
2.Habitação	-0,85%	0,22%	0,19%	0,17%	-0,27%
3.Artigos de residência	0,14%	0,03%	0,08%	0,22%	0,47%
4.Vestuário	-0,98%	-0,38%	0,33%	0,62%	-0,42%
5.Transportes	1,10%	0,74%	-0,25%	0,00%	1,59%
6.Saúde e cuidados pessoais	0,42%	0,38%	0,48%	0,91%	2,21%
7.Despesas pessoais	0,22%	0,17%	0,05%	0,12%	0,56%
8.Educação	0,22%	3,89%	0,28%	0,08%	4,49%
9.Comunicação	0,11%	0,05%	-0,33%	-0,07%	-0,24%

Fonte: Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista (IEVC-UESB).

Dessa forma, ao observar as variações acumuladas para o último quadrimestre de 2017, constata-se que, apesar da tendência de alta apresentada para Salvador (2,14%) e para o Brasil (2,94%), Vitória da Conquista encerrou o período com redução no índice geral de preços de -0,84%. No primeiro quadrimestre do ano de 2018 a situação se inverte, quando o município apresenta resultado superior aos da capital baiana e do país, cujas variações foram de 1,06%, 0,97% e 0,92%, respectivamente.

Além da análise das variações simples e acumuladas do IPCA de Vitória da Conquista, calcula-se o indicador de pressão para cada nível hierárquico da estrutura de ponderação, conforme é descrito na Tabela 12, a seguir, para o período analisado.

**Tabela 12:** Pressão, em percentual, por grupos do IPCA de Vitória da Conquista, 2017-2018

Índice Geral e Grupo	2017				2018				
	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI
Índice geral	-0,22%	0,71%	-0,64%	-0,69%	0,33%	-0,04%	0,88%	-0,11%	1,24%
1.Alimentação e bebidas	-0,33%	0,19%	-0,09%	-0,03%	0,14%	0,02%	-0,05%	-0,05%	0,21%
2.Habituação	0,06%	0,14%	-0,02%	0,08%	0,10%	-0,02%	0,05%	0,04%	0,70%
3.Artigos de residência	-0,04%	-0,05%	-0,01%	-0,02%	-0,01%	-0,01%	-0,03%	-0,02%	0,00%
4.Vestuário	-0,03%	0,28%	-0,63%	-0,40%	-0,40%	0,19%	0,23%	-0,03%	-0,18%
5.Transportes	0,13%	-0,02%	0,03%	-0,09%	0,27%	-0,53%	0,53%	0,04%	0,40%
6.Saúde e cuidados pessoais	-0,01%	0,21%	0,16%	-0,05%	0,08%	0,38%	-0,02%	0,06%	0,14%
7.Despesas pessoais	0,02%	-0,02%	-0,03%	0,10%	0,00%	0,00%	0,00%	-0,09%	0,01%
8.Educação	0,03%	0,00%	-0,04%	-0,10%	0,07%	0,00%	0,06%	0,00%	-0,02%
9.Comunicação	-0,07%	-0,02%	0,00%	-0,19%	0,06%	-0,08%	0,11%	-0,05%	-0,02%

Fonte: Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista (IEVC-UESB).

O indicador de pressão mede a magnitude do impacto de cada elemento da estrutura no índice geral, indicando os segmentos que mais afetaram a inflação por período. Os dados da tabela demonstram que Alimentação e bebidas (-0,33%) foi o grupo de mais influenciou

o resultado do IPCA de Vitória da Conquista em setembro de 2017 (-0,22%). Nos demais meses do ano de 2017 Vestuário foi o grupo que influenciou os resultados mensais, apresentando 0,28%, -0,63% e -0,40% nos resultados de outubro (0,71%), novembro (-0,64%) e dezembro (-0,69%), respectivamente.

No ano de 2018, o grupo Transportes (0,27%, -0,53% e 0,53%) influenciou os resultados dos meses de janeiro (0,33%), fevereiro (-0,04) e março (0,88%), enquanto Despesas pessoais (-0,09%) teve maior impacto sobre o resultado do mês de abril (-0,11%) e Habitação (0,70%) no mês de maio (1,24%) do mesmo ano.

## 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A compreensão da inflação como um problema econômico complexo que implica em graves consequências que comprometem os fluxos econômicos em suas diversas escalas regionais revela a importância da sua mensuração e acompanhamento periódico.

Nesse sentido, os índices de preços oferecem informações valiosas para o planejamento econômico no âmbito dos setores privado e público, fornecendo subsídio para a atualização e correção de valores monetários diversos, bem como para o planejamento público, no sentido de regular os fluxos econômicos, evitando a proliferação de processos inflacionários.

Neste contexto, é inegável a importância e aplicabilidade de índices de preços adaptados à escala municipal. Os resultados dos índices e indicadores produzidos e apresentados neste trabalho demonstram o volume de informações que é possível divulgar e disponibilizar à comunidade, na consolidação de uma importante base de dados para análises e planejamentos diversos no âmbito da economia local.

O cálculo da Cesta Básica e do IPCA no município abrange cestas de consumo de famílias com renda mensal entre 1 e 40 salários



mínimos. A escolha pelo IPCA foi oportuna, a fim de derivar análises mais específicas sobre o consumo de famílias de diversas classes de rendimento, entre 1 e 40 salários mínimos. Percebe-se que, além das análises apresentadas neste trabalho, os dados permitem outras aplicações e estudos, consolidando-se como rica fonte de informações, especialmente para a comunidade acadêmica.

Na Bahia, a cesta básica é calculada nos municípios de Vitória da Conquista, Ilhéus, Itabuna e Salvador, e o IPCA em Vitória da Conquista e Salvador, permitindo acompanhar a dinâmica econômica de importantes espaços no estado. Portanto, a análise comparativa demonstrou as particularidades do custo nestes diferentes espaços, o que configura fonte importante de informações para o planejamento no âmbito do governo estadual e também reforça a relevância do estímulo e fortalecimento de iniciativas direcionadas ao cálculo de índices de preços em âmbito municipal.

## REFERÊNCIAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). Índices de Preços no Brasil. Série “Perguntas mais Frequentes”. Brasília, DF: Cidadania Financeira, março de 2016. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/conteudo/home-ptbr/FAQs/FAQ%202002-%C3%8Dndices%20de%20Pre%C3%A7os%20no%20Brasil.pdf>. Acesso em: 21 jun. 2018.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS (DIEESE). Metodologia da Pesquisa Nacional da Cesta Básica de Alimentos, Janeiro de 2016. Disponível em: <https://www.dieese.org.br/metodologia/metodologiaCestaBasica2016.pdf>. Acesso em: 03 abr. 2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo. Disponível em: [https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc\\_ipca/defaultinpc.shtm](https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc_ipca/defaultinpc.shtm). Acesso em: 03 abr. 2018.

\_\_\_\_\_. Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor: métodos de cálculo. Série Relatórios Metodológicos. 7. ed. Rio de Janeiro: IBGE, 2013. v. 14.

MANKIW, N. G. Introdução à economia: princípios de micro e macroeconomia. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA – UESB. Programa Indicadores Econômicos de Vitória da Conquista. Disponível em: <http://www2.uesb.br/indicadoreseconomicos/>. Acesso em: 03 abr. 2018.

ROSSETTI, J. P. Introdução à economia. 21. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

VASCONCELOS, M. A. S. Economia: micro e macro. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

# CAPÍTULO 10

## PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE SAÚDE EM VITÓRIA DA CONQUISTA E SUA RELEVÂNCIA PARA A MESORREGIÃO CENTRO-SUL DA BAHIA

Henrique Azevêdo Carvalho

### 1 INTRODUÇÃO

No estudo da economia regional, a discussão sobre como são formados os polos de crescimento permite que eles sejam associados a qualquer setor da economia. Toda esta discussão se finda quando teóricos esclarecem que este questionamento pode ser resumido apenas na afirmação de que uma cidade ou região, para ser designada como um polo, deve apresentar uma profunda ligação com a produção de determinado bem. Um exemplo disso é o município de Camaçari-BA, que pode ser considerado um polo industrial, ao se observar a instalação da montadora Ford em seu território, pois possibilitou que outras indústrias que produzem bens complementares aos da Ford fossem lá instaladas, como as indústrias de transformação, no segmento de pneu, de peças plásticas, dentre outras.

A respeito do objeto do presente trabalho a finalidade é esclarecer e delimitar conceitualmente os assuntos que permitirão ou não afirmar o que é comumente aplicado em discussões informais, que enquadra o município de Vitória da Conquista-BA como um polo na prestação de serviços, quer seja comércio, educação, saúde ou qualquer outra atividade pertencente ao setor terciário.

Na sequência, e já aprofundando em um dos focos centrais desta pesquisa, são apresentadas teorias concernentes ao setor de serviços, com conceituações e abordagens que facilitam a contextualização e compreensão acerca deste segmento da economia. Em seguida, aprofundando ainda mais a análise do setor terciário, são expressas delimitações teóricas que têm os serviços de saúde como tema basilar desta pesquisa.

Logo após, são mencionadas as delimitações e observações necessárias sobre o município que é objeto central para discussão,

Vitória da Conquista, no Estado da Bahia. Isto feito, o passo posterior será apresentar a localização geográfica deste município e dos territórios fronteiriços.

Para uma melhor análise de todos os levantamentos, após salientar as delimitações espaciais e históricas, de forma simplificada é apresentada a faixa temporal de análise da pesquisa e das análises, tendo como continuidade uma explanação sobre o setor de serviços em Vitória da Conquista, utilizando o Índice de Terciarização Ajustada, para demonstrar um baixo ou um relativamente alto índice de terciarização nos municípios analisados, discutindo, principalmente, os serviços de saúde, que são melhor descritos na sequência, ao relatar um momento importante para este setor, isto é, a municipalização da saúde, a qual, mesmo que não tenha ocorrido num momento que abrange o período analisado neste trabalho, impõe a necessidade de suas devidas exposições.

Por meio do método do Quociente Locacional e demais observações, o trabalho analisa se o setor de serviços é relevante para a economia de Vitória da Conquista e de outros municípios, devidamente apresentados para estas considerações.

Destaca-se a importância de verificar, por meio dos métodos locacionais e estatísticos utilizados, a ocorrência ou não de uma polarização em Vitória da Conquista, fruto da prestação dos serviços de saúde, já que o questionamento central desta pesquisa reside em tal ponto.

Na última parte do trabalho são apresentadas as considerações finas, uma vez que, mediante todos os levantamentos, teóricos e estatísticos, torna explícita sua avaliação acerca de toda a discussão.

## 2 OS SERVIÇOS DE SAÚDE EM VITÓRIA DA CONQUISTA

### 2.1 Apresentação geográfica territorial e análises locacionais

#### 2.1.1 *Contextualização do município de Vitória da Conquista*

O município de Vitória da Conquista é conceituado espacialmente, conforme as palavras de Aguiar (1999, p. 96), como:

[...] uma cidade localizada no sudoeste do Estado da Bahia, numa região denominada inicialmente pelos conquistadores portugueses como *Sertão de Ressaca*, compreendida entre o Rio Pardo ao sul, e o Rio das Contas, ao norte (15° de latitude sul/ 41° de longitude oeste).

O município de Vitória da Conquista (em azul no mapa), ilustrado na Figura 1, encontra-se na mesorregião do Centro-Sul Baiano (em amarelo no mapa), composta por 118 municípios, na microrregião de Vitória da Conquista que abrange um total de 17 municípios. Possui uma população, de acordo com censo do IBGE 2010, de 306.866 habitantes.

**Figura 1:** Mesorregião do Centro-Sul Baiano



Fonte: Wikipédia<sup>1</sup> (2006).

<sup>1</sup> Esta fonte foi utilizada devido ao fato de o autor da presente pesquisa não dominar programas de criação e manipulação de mapas. Consultas foram feitas, a título de comprovação da fidedignidade do mesmo à realidade, principalmente em pesquisas de cunho acadêmico.

A cidade analisada está situada numa altitude de 923 metros acima do nível do mar, possui um território com uma área de aproximadamente 3.400.000 quilômetros quadrados, fronteiriços a 8 municípios baianos (Anagé, Barra do Choça, Itambé, Encruzilhada, Belo Campo, Candido Sales, Planalto e Ribeirão do Largo).

A mesorregião Centro-Sul da Bahia, objeto de estudo desta pesquisa, é formada por 8 microrregiões, com um total de 118 municípios. Para o presente estudo, foram selecionadas as maiores cidades em termos populacionais de cada microrregião, conforme apresentados e grifados no Quadro 1, a seguir.

**Quadro 1: Microrregiões pertencentes à Mesorregião Centro-Sul da Bahia**

Microrregião de Boquira	Microrregião de Brumado	Microrregião de Guanambi	Microrregião de Itapetinga	Microrregião de Jequié	Microrregião de Livramento do Brumado	Microrregião de Seabra	Microrregião de Vitória da Conquista
Boquira	Araçatu	Caculé	Encruzilhada	Aiquara	Dom Basílio	Abaira	Anagé
Botuporã	Brumado	Cacité	Itambé	Amarosa	Érico Cardoso	Andaraí	Barra do Choça
Brotas de Macaúbas	Carabas	Candiba	Itapetinga	Apuarema	Livramento de Nossa Senhora	Barra da Esiva	Belo Campo
Caturama	Condéuba	Guanambi	Itarantim	Brejões	Paranirum	Boninal	Boa Nova
Ibipitanga	Corderos	Ibiassucé	Itororó	Cravolândia	Rio do Prês	Bonito	Bom Jesus da Serra
Ibitiara	Guajeru	Igaporã	Macarani	Itajuba		Contendas do Sincorá	Caatiba
Ipupiara	Ituaçu	Iuiú	Maiquinique	Iramaa		Ibicoara	Caçanos
Macaúbas	Maetinga	Jacaraci	Potiraguá	Itagi		Itacé	Cândido Sales
Novo Horizonte	Malhada de Pedras	Lagoa Real	Ribeirão do Largo	Itaquara		Jussiapé	Dário Meira
Oliveira dos reijinhos	Prinpá	Licínio de Almeida		Itiruçu		Lençóis	Ibiticui
Tânque Novo	Presidente Jânio Quadros	Malhada		Jaguaraçuara		Mucugê	Iguaí
	Rio do Antônio	Matina		Jequié		Nova Redenção	Manoel Vitorino
	Tanhaçu	Mortugaba		Jitaúna		Palmeiras	Mirante
	Tremedal	Palmas de Monte Alto		Jiquiriçá		Piatã	Nova Camaã
		Pindai		Lafaiete Coutinho		Rio de Contas	Planalto
		Riacho de Santana		Laje		Seabra	Poçoês
		Sebastião Laranjeiras		Lajedo do Tabocal		Utinga	Vitória da Conquista
		Urandi		Maracás		Wagner	
				Marcionílio Souza			
				Milágres			
				Mutupe			
				Nova Itarana			
				Planaltino			
				Santa Inês			
				São Miguel das Matas			
				Ubaitra			

Fonte: Elaboração própria com base em dados do IBGE (2010).

Está também próxima à mesorregião Norte de Minas Gerais, fazendo divisa com o estado de Minas Gerais a aproximadamente 110 (cento e dez) quilômetros, ficando a pouco mais de 120 (cento e vinte) quilômetros do município de Águas Vermelhas (sendo esta uma das primeiras cidades mais importantes para a mesorregião Norte de Minas Gerais, mais próximas de Vitória da Conquista, com pouco mais de 12.000 habitantes). Torna-se válido também ressaltar que o município de Vitória da Conquista fica distante da capital, Salvador, pouco mais de 500 quilômetros.

No tocante à relevância do município para as cidade e regiões vizinhas, Vitória da Conquista é considerada uma “Capital Regional B (constituído por 20 cidades, com medianas de 435 mil habitantes e 406 relacionamentos; [...])” (REGIC/IBGE, 2007, p. 11), o que permite afirmar que o município exerce influência, principalmente na mesorregião centro-sul baiano.

O estudo proposto na REGIC atualizou as regiões urbanas brasileiras e as regiões de influência, classificando por importância (hierarquia) tais centros urbanos, sendo esta pesquisa feita com base em constatações gráficas e analíticas, sendo observado também: “[...] a partir dos aspectos de gestão federal e empresarial e da dotação de equipamentos e serviços, de modo a identificar os pontos do território a partir dos quais são emitidas decisões e é exercido o comando em uma rede de cidades” (IBGE, 2007).

A apresentação histórica e a delimitação espacial/geográfica tornam compreensíveis tanto a evolução do município quanto a sua importância para as regiões que estão ao seu entorno.

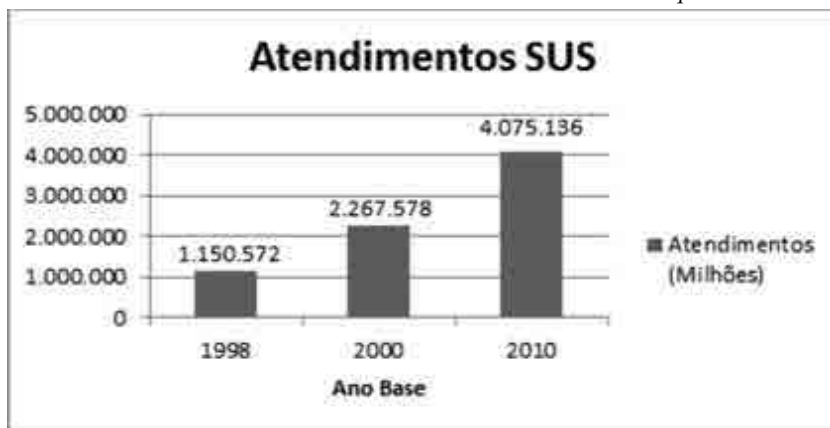
### *2.1.2 Particularidades dos Serviços de Saúde em Vitória da Conquista*

Para apresentar o cenário no qual os serviços de saúde estão inseridos em Vitória da Conquista, algumas informações relevantes, como as que se seguem, tornam-se necessárias, dentre elas o aumento



nos procedimentos executados pelo Sistema Único de Saúde (SUS), desde o ano da municipalização destes serviços, em 1998, que será amplamente abordada em outra seção, e os anos seguintes em que foram realizados os censos demográficos – anos escolhidos como recortes temporais – como pode ser observado no Gráfico 1, a seguir.

**Gráfico 1:** Atendimentos SUS em Vitória da Conquista



Fonte: Elaboração própria com base em dados da Secretaria Municipal de Saúde de Vitória da Conquista/TabWin (2013).

Este gráfico apresenta o aumento dos atendimentos dos serviços de saúde, sendo computados apenas os do SUS, do município de Vitória da Conquista. O primeiro ano base foi selecionado por ter ocorrido neste ano a municipalização da saúde nesta cidade.

A Tabela 1, por sua vez, mostra a quantidade de profissionais lotados neste segmento, devidamente registrados no Cadastro Nacional de Estabelecimentos de Saúde (CNES). Vale ressaltar que estes dados correspondem aos funcionários cadastrados diretamente na prestação dos serviços, como médicos, enfermeiros, nutricionistas etc., desconsiderando os empregados em atividades ligadas à saúde, como balconistas de farmácias, vendedores de planos de saúde etc.

**Tabela 1:** Profissionais (Serviços/Saúde)/Mesorregião Centro-Sul

Profissionais cadastrados no setor de serviços e lotados nos serviços de saúde das maiores cidades das Microrregiões que compõem a Mesorregião Centro-Sul

<b>Cidade</b>	<b>Total/Serviços (RAIS/MTE-2011)</b>	<b>Serviço de Saúde (CNES-2013)</b>
Vitória da Conquista	45.154	3.756
Boquira	1.084	229
Brumado	4.451	933
Guanambi	7.413	1.305
Itapetinga	6.136	693
Jequié	11.412	2.021
Livramento de Nossa Senhora	2.457	636
Seabra	2.776	427

Fonte: Elaboração própria com base em dados da RAIS-MTE (2011) e CNES (2013).

Os dados apresentados na Tabela 1, anteriormente, não podem ser confrontados para mostrar a participação percentual dos empregos da saúde em todo o segmento de saúde, visto que as informações disponíveis são de anos distintos e recortes geográficos diferentes; mesmo assim, é possível fazer algumas considerações a respeito destes dados.

Portanto, é válida a apresentação destas informações a título meramente ilustrativo, para que seja salientada a relevância dos empregos formais, voltados à prestação dos serviços de saúde.

Antes disto, é correto ressaltar que os dados fornecidos pela RAIS-MTE (2011) computam apenas os empregos formais, o que não prestigia tanto o setor de serviços que possui um alto índice de informalidade, talvez não tão significativo nos serviços de saúde, mas no segmento de serviços como um todo.

Assim como apresentado na tabela anterior, torna-se apropriado expor a quantidade de estabelecimentos cadastrados, tanto no SUS quanto os privados nos serviços de saúde, para as mesorregiões e microrregião analisadas, como pode ser observado na Tabela 2, que se segue.

**Tabela 2:** Estabelecimentos de Saúde/Mesorregião Centro-Sul

Estabelecimentos de saúde das maiores cidades das Microrregiões que compõem a Mesorregião Centro-Sul

Cidade	Serviço de Saúde (CNES-2013)
Vitória da Conquista	428
Boquira	35
Brumado	105
Guanambi	153
Itapetinga	103
Jequié	195
Livramento de Nossa Senhora	59
Seabra	34

Fonte: Elaboração própria com base em dados do CNES (2013).

A análise da Tabela 2 segue a mesma lógica da Tabela 1, apresentada anteriormente, onde observa-se que Vitória da Conquista possui mais estabelecimentos de saúde – vale frisar que o termo que designa os locais em que são prestados os serviços de saúde é *estabelecimento*, termo este utilizado na metodologia empregada pelo CNES –, bem como profissionais lotados nesta área, do que os demais municípios analisados, contando com mais que o dobro de estabelecimentos de Jequié, que apresenta melhores resultados do que Boquira, Brumado, Guanambi, Itapetinga, Livramento de Nossa Senhora e Seabra.

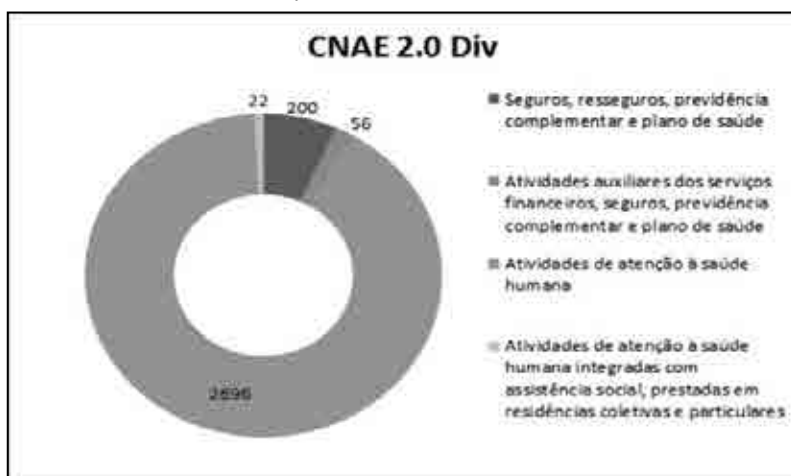
Nesse sentido, com base também nos dados da RAIS-MTE (2011), pode-se obter as seguintes informações, conforme ilustra o Gráfico 2, a seguir, a respeito da classificação de ocupações no Brasil; no Gráfico 3, adiante, são apresentados dados referentes à classificação nacional das atividades econômicas:

**Gráfico 2:** Classificação Brasileira de Ocupação



Fonte: Elaboração própria com base em dados da RAIS-MTE (2011).

**Gráfico 3:** Classificação Nacional de Atividades Econômicas



Fonte: Elaboração própria com base em dados da RAIS-MTE (2011).

Estes gráficos, levando em consideração um universo de 62.668 profissionais nos três setores da economia, servem para demonstrar o papel do setor ligado à saúde, no que diz respeito à quantidade de empregos formais computados pelo Ministério do Trabalho e Emprego. Desse modo, no Gráfico 2 é apresentada a disposição dos profissionais

da área de saúde empregados em Vitória da Conquista, mostrando que a soma destes “subgrupos” corresponde apenas a 4,20% dos demais. O Gráfico 3, por sua vez, apresenta as atividades econômicas em divisões, mantendo estas ligadas à saúde com 4,74% do todo, representado por todas as outras divisões.

Ademais, estes gráficos têm como objetivo mostrar a participação dos profissionais da área de saúde no total levantado no município. Um importante dado a ser observado também, quanto à relevância deste profissional de saúde, é a quantidade de cursos de graduação e pós-graduação (*latu sensu*) neste segmento no município analisado. Nessa perspectiva, a Tabela 3, a seguir, demonstra o quantitativo de cursos de graduação e pós-graduação oferecidos por Instituições de Ensino Superior (IES) públicas e privadas/particulares, na cidade de Vitória da Conquista.

**Tabela 3:** Cursos de Graduação e Pós-Graduação em Vitória da Conquista (Área de Saúde)

Instituição	Graduação	Pós-graduação
UESB (Campus de Vitória da Conquista)	3	-
Fainor	4	1
FTC	5	5
JTS	1	2
UFBA	6	2
IFBA	1	-
UNIGRAD	-	34
UNIPOS	-	29
TOTAL	20	73

Fonte: Elaboração própria com base em informações no sítio eletrônico das instituições (2013).

Essas informações mostram, assim, que estes profissionais têm a possibilidade de se especializar em suas áreas, dentro de Vitória da Conquista, isso permite que outra área, também do segmento terciário, seja incentivada, ou seja, a educação, a qual, mesmo não sendo o foco do presente trabalho, mostra esta interligação entre os serviços de saúde e de educação.

### 3 METODOLOGIA E ANÁLISE DOS DADOS

#### 3.1 Metodologia

Como metodologia, foram utilizadas para análise dos dados quantitativos teorias referentes ao: Índice de Terciarização, PIB Local Convertido, Índice de Terciarização Ajustado, chegando aos resultados do Quociente Locacional. O uso destes instrumentos tem a finalidade de identificar estatisticamente a caracterização econômica e geográfica da região estudada.

#### 3.2 Índice de Terciarização, PIB Local Convertido e Índice de Terciarização Ajustado

Para iniciar a explanação sobre a relevância do setor terciário, serão utilizados os métodos do: Índice de Terciarização (**IT**), o PIB Convertido (**PIBco**) e o Índice de Terciarização Ajustado (**IT\***).

As análises foram feitas levando em consideração as maiores cidades (levando em consideração o PIB municipal) das microrregiões que compõem a mesorregião centro-sul baiano, sendo elas as microrregiões, e, por consequência, as cidades de: Boquira, Brumado, Guanambi, Itapetinga, Jequié, Livramento de Nossa Senhora, Seabra e Vitória da Conquista, conforme Tabela 4, que se segue:

**Tabela 4:** PIB Municipal/Mesorregião Centro-Sul

PIB Municipal das maiores cidades das Microrregiões que compõem a Mesorregião Centro-Sul		
Cidade	PIB Municipal (SEI-2010/R\$ Milhões)	PIB Per Capita (SEI-2010/R\$ 1,00)
Vitória da Conquista	3.469,18	11.323,35
Boquira	76,19	3.456,53
Brumado	628,44	9.735,76
Guanambi	582,09	7.386,80
Itapetinga	826,66	12.100,91
Jequié	1.675,16	11.026,55
Livramento de Nossa Senhora	294,27	6.890,80
Seabra	241,73	5.781,02

Fonte: Elaboração própria com base em dados do SEI (2010).

Para a realização desta abordagem, faz-se necessário seguir sequencialmente o cálculo destes três indicadores. O mais relevante destes índices, segundo Nogueira e Garcia (2007, p. 65), é o Índice de Terciarização Ajustada (**IT\*** ou **ITa**), que “indica a capacidade de ‘carregamento’ do conjunto das atividades econômicas pelos serviços ofertados por uma dada localidade ou região”.

Ainda com base nos autores citados anteriormente, este indicador pode ser calculado após os resultados já encontrados do Índice de Terciarização (**IT**), que vem a ser “uma medida relativa da força setor terciário dessa localidade”, e do PIB Local Convertido (**PIBc**), que é aplicado para corrigir distorções nos cálculos do IT, sendo utilizando um “fator de ponderação”, que é “capaz de expressar simultaneamente um alto nível de atividade terciária, bem como um grande volume de atividades diretamente produtivas” (NOGUEIRA; GARCIA, 2007).

Nogueira e Garcia (2007, p. 65) expressam, ainda, esta relevância, ao destacarem que o Índice de Terciarização Ajustado é:

[...] um bom método para a identificação do grau de centralidade urbana de uma localidade (sic) pode ser obtido por meio do seu índice de terciarização ajustado. [...] O cálculo do Ita para todas as áreas de mercado de um macro espaço econômico possibilita o estabelecimento de uma hierarquia inter-regional baseada na densidade urbana destas áreas, dada pela dupla capacidade de ‘carregamento’ e ‘transbordamento’ de seus serviços.

Desta forma, quanto ao cálculo destes indicadores, pode-se observar a fórmula do Índice de Terciarização (**IT**) expressa da seguinte maneira:

$$IT_i = \frac{VAs_i}{PIB_i}$$

Sendo assim, o Índice de Terciarização de uma determinada região (**ITi**) é o resultado da divisão do Valor Adicionado dos serviços da localidade *i* (**VAs<sub>i</sub>**) pelo PIB da mesma região (**PIBi**).

A respeito das análises das 8 maiores cidades (levando em consideração o PIB municipal) pertencentes às microrregiões da mesorregião Centro-Sul baiano, é possível observar o efeito destes indicadores na Tabela 5, a seguir, tendo estes índices como referência aos resultados totais apurados em todo o Estado da Bahia.

**Tabela 5:** Índice de Terciarização/Mesorregião Centro-Sul

Índice de Terciarização das maiores cidades das Microrregiões que compõem a Mesorregião Centro-Sul	
<b>Cidade</b>	<b>IT (%)</b>
Vitória da Conquista	0,79
Boquira	0,82
Brumado	0,54
Guanambi	0,82
Itapetinga	0,51
Jequié	0,81
Livramento de Nossa Senhora	0,57
Seabra	0,78

Fonte: Elaboração própria com base em dados da SEI (2010).

Ainda sobre os cálculos para se alcançar o Índice de Terciarização Ajustado (**ITa**), deve-se calcular o PIB Convertido (**PIBc**) destes resultados (Tabela 4). Para isto, tem-se a seguinte equação:

$$PIBc = 1 - e^{\frac{\ln(0,05)}{PIBref * PIBi}}$$

Dessa maneira, o PIB Convertido (**PIBc**) é resultado da função exposta acima, sendo o **PIBref** o PIB de referência a ser analisado e o **PIBi** o da localidade a ser comparada. Para os municípios da Microrregião de Vitória da Conquista, este indicador é apresentado na Tabela 6, adiante.



**Tabela 6:** PIB Convertido/Mesorregião Centro-Sul

PIB Convertido das maiores cidades das Microrregiões que compõem a Mesorregião Centro-Sul	
<b>Cidade</b>	<b>PIBc (%)</b>
Vitória da Conquista	0,95
Boquira	0,07
Brumado	0,44
Guanambi	0,40
Itapetinga	0,50
Jequié	0,76
Livramento de Nossa Senhora	0,24
Seabra	0,20

Fonte: Elaboração própria com base em dados da SEI (2010).

\*Dados pertinentes a todo o Estado da Bahia.

Após a apresentação dos valores anteriores, cabe apenas calcular, por último, o Índice de Terciarização Ajustado (**ITa**) por meio da seguinte equação, que nada mais é além da multiplicação do Índice de Terciarização pelo PIB Convertido:

$$\mathbf{ITa = IT * PIBc}$$

Portanto, pode-se verificar, na Tabela 7, a seguir, os resultados pertinentes a estes cálculos, para melhor compreensão do Índice de Terciarização Ajustado:

**Tabela 7:** Índice de Terciarização Ajustado/Mesorregião Centro-Sul

Índice de Terciarização Ajustado das maiores cidades das Microrregiões que compõem a Mesorregião Centro-Sul	
<b>Cidade</b>	<b>PIBc (%)</b>
Vitória da Conquista	0,75
Boquira	0,05
Brumado	0,24
Guanambi	0,33
Itapetinga	0,26
Jequié	0,62
Livramento de Nossa Senhora	0,13
Seabra	0,15

Fonte: Elaboração própria com base em dados da SEI (2010).

Visto que o parâmetro de Lemos *et al.* (2003, p. 673) significa que o  $ITa \leq 0,4$  representa um *baixo índice de terciarização* e um  $ITa \geq 0,4$  para os *índices de terciarização relativamente altos* (cabe ressaltar que todos os segmentos dos serviços são analisados neste índice), e que o  $ITa$  de Vitória da Conquista é igual a 0,75, pode-se afirmar que os municípios de Boquira, Brumado, Guanambi, Itapetinga, Livramento de Nossa Senhora e Seabra apresentam um baixo índice de Terciarização; já o município de Jequié apresenta índice de terciarização relativamente alto, mas abaixo do resultado apresentado por Vitória da Conquista.

Desta forma, com base nas teorias acerca dos lugares centrais, em que moradores de cidades de menor desempenho econômico tendem a se deslocar até as cidades que apresentem melhores infraestruturas, com uma particularização em determinado segmento, pode-se afirmar que os habitantes das 6 cidades que apresentam baixo índice de terciarização atenderão suas demandas em municípios que possuam oferta para procura.

Estas cidades (Boquira, Brumado, Guanambi, Itapetinga, Livramento de Nossa Senhora e Seabra) buscarão, então, em centros mais desenvolvidos, estas demandas não atendidas internamente, enfatizadas nesta pesquisa, sendo os serviços ofertados por Jequié e, principalmente, por Vitória da Conquista, devido ao seu melhor desempenho no resultado do Índice de Terciarização Ajustada.

Desse modo, ao concluir, então, esta etapa da pesquisa, é correto afirmar que o Índice de Terciarização Ajustada de Vitória da Conquista é mais elevado do que os apresentados pelas 7 maiores cidades que compõem as microrregiões da mesorregião centro-sul baiano.

### 3.3 Quociente Locacional

O índice do Quociente Locacional é calculado para que seja possível caracterizar determinadas economias locais, utilizando destes resultados para a devida referência. Lima e Simões (2010, p. 45) expõem que este índice:

[...] compara a participação relativa de uma microrregião no emprego em determinado setor em relação à participação relativa dessa microrregião no total do emprego da economia de referência (no caso a região Nordeste), permitindo assim a identificação da base regional e o potencial de exportação dos setores nas respectivas microrregiões.

Para esta compreensão, também se observa, conforme Simões (2005 *apud* LIMA; SIMÕES, 2010, p. 45) o seguinte: “se a  $QL_{ij} > 4$  há especialização produtiva”, e “se  $1 \leq QL_{ij} \leq 4$  há indícios de especialização; se  $QL_{ij} < 1$ , não há especialização”.

Assim, é correto afirmar que o **QL**, ou o **QL<sub>ij</sub>**, segundo os autores citados, corresponde, simplificadamente, à análise do setor terciário para a: divisão do emprego de serviços em uma determinada região referência (**E<sub>ij</sub>**) pelo emprego de serviços na outra região analisada (**E<sub>oj</sub>**), tendo este valor dividido pela população empregada na primeira região (**E<sub>io</sub>**) dividido pela população empregada na segunda região analisada (**E<sub>oo</sub>**), ou:

$$QL \text{ (ou } QL_{ij}) = \frac{(E_{ij} / E_{oj})}{(E_{io} / E_{oo})}$$

Desta forma, explicitadas tais considerações, a análise poderá ser feita após os seguintes levantamentos, na Tabela 8, tendo estes índices como referência aos resultados totais apurados em todo o Estado da Bahia:

**Tabela 8:** QL do Setor de Serviços/Mesorregião Centro-Sul

Quociente Locacional do setor de serviços das maiores cidades das Microrregiões que compõem a Mesorregião Centro-Sul	
Cidade	QL (%)
Vitória da Conquista	1,07
Boquira	1,28
Brumado	0,55
Guanambi	1,01
Itapetinga	0,39
Jequié	0,61
Livramento de Nossa Senhora	0,99
Seabra	1,24

Fonte: Elaboração própria com base em dados da RAIS-MTE (2011).

Portanto, constata-se da tabela apresentada anteriormente, a confirmação de que nenhum dos municípios mencionados apresenta especialização no setor terciário, pois nenhum apresentou a QL 4.

Conforme os levantamentos, 4 municípios (Brumado, Itapetinga, Jequié e Livramento de Nossa Senhora) possuem QL1, o que afirma a não especialização no setor terciário, segundo o método do Quociente Locacional.

Por outro lado, outros 4 municípios (Vitória da Conquista, Boquira, Guanambi e Seabra) apresentam os seus resultados com  $1 \leq QL \leq 4$ , havendo, então, indícios de especialização no setor terciário.

Dessa maneira, com base na metodologia do Quociente Locacional e ao analisar Vitória da Conquista com toda a mesorregião centro-sul baiana como referência, apura-se o valor de **QL = 1,01**, ou seja, o resultado mostra que existem indícios de especialização quando se compara este município com a mesorregião.

#### 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa teve por objetivo explicitar a relevância do setor terciário, especificamente dos serviços de saúde, para a economia de Vitória da Conquista, e a afetação da demanda deste segmento às maiores cidades das microrregiões que compõem a mesorregião Centro-Sul da Bahia.

Constata-se nos levantamentos teóricos que uma área de trabalho poderia ser polarizada por um centro urbano, ou, neste caso, um lugar central, que possua maior população e uma densidade maior na oferta de serviços, formando, assim, um centro de consumo coletivo.

Permite-se, então, ressaltar que os maiores municípios das microrregiões que compõem a mesorregião Centro-Sul da Bahia tornam-se “polarizados” pela oferta de serviços e centralidade de Vitória da Conquista. Assim, dentre outros fatores que podem afirmar tal relação, podem ser mencionados os gastos de transporte entre estes municípios e Vitória da Conquista.

Com base na metodologia sobre o Quociente Locacional, demonstra-se que nenhum dos municípios analisados na presente pesquisa, incluindo Vitória da Conquista, apresenta especialização no setor terciário. Sendo assim, os resultados das análises apresentam apenas indícios de especialização no setor terciário, e não uma especialização.

Vale ressaltar que, para os autores citados, só ocorreriam os polos de crescimento com a especialização em determinado segmento, ou, no caso desta pesquisa, com base nas atividades terciárias.

O método de cálculo do Índice de Terciarização Ajustado e os resultados levantados dos maiores municípios das microrregiões que compõem a mesorregião Centro-Sul da Bahia mostram que Vitória da Conquista possui um **ITa** superior aos demais municípios analisados.

Evidencia-se, então, a relevância do setor terciário nas relações hierárquicas com as demais microrregiões analisadas. Em suma, após todos os levantamentos apresentados, torna-se incorreto afirmar que Vitória da Conquista é um polo do setor de serviços, independentemente de qual seja o seu segmento – dos setores primários ou secundários.

Torna-se, portanto, possível apenas afirmar que Vitória da Conquista exerce influência sobre as cidades e microrregiões fronteiriças e limítrofes, além da relevância do setor terciário para o próprio município.

Como sugestão para trabalhos futuros, diante da relevância do tema, torna-se interessante apresentar e interligar teorias referentes ao crescimento e desenvolvimento regional, lugares centrais, polos, hierarquias regionais e possivelmente ampliar as análises para outros segmentos, dentro do setor terciário da região estudada.

## REFERÊNCIAS

AGUIAR, E. P. (org.). **Política**: o poder em disputa. Vitória da Conquista e Região. Vitória da Conquista: Edições UESB, 1999. (Série Memória Conquistense, v. 4).

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Área Territorial Brasileira**. Brasília. Disponível em: [http://www.ibge.gov.br/home/geociencias/cartografia/default\\_territ\\_area.shtm](http://www.ibge.gov.br/home/geociencias/cartografia/default_territ_area.shtm). Acesso em: 11 jul. 2013.

\_\_\_\_\_. **IBGE Cidades** – dados básicos. Brasília. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/cidadesat/painel/painel.php?codmun=293330&search=bahia|vitoria-da-conquista>. Acesso em: 10 jul. 2013.

\_\_\_\_\_. **O que é o censo?** Brasília. Disponível em: <http://7a12.ibge.gov.br/sobre-o-ibge/o-que-e-censo>. Acesso em: 08 jul. 2013.

\_\_\_\_\_. **Produto Interno Bruto dos Municípios**. Brasília. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/pibmunicipios/srmpibmunicipios.pdf>. Acesso em: 10 jul. 2013.

\_\_\_\_\_. **Região de Influência das Cidades – 2007**. Brasília. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/geociencias/geografia/regic.shtm> e [http://www.mma.gov.br/estruturas/PZEE/\\_arquivos/regic\\_28.pdf](http://www.mma.gov.br/estruturas/PZEE/_arquivos/regic_28.pdf). Acesso em: 08 jul. 2013.

LEMOS, M. B.; DINIZ, C. C.; GUERRA, L. P.; MORO, S. A nova configuração regional brasileira e sua geografia econômica. **Estudos Econômicos (São Paulo)**, São Paulo, v. 33, n. 4, p. 665-700, out./dez. 2003.

LIMA, A. C. C.; SIMÕES, R. F. Centralidade e emprego na região Nordeste do Brasil no período 1995/2007. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 20, n. 1, p. 39-83, jan./abr. 2010.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. **CAGED** – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados – Dados, Brasília. Disponível em: [http://bi.mte.gov.br/bgcaged/caged\\_isper/index.php](http://bi.mte.gov.br/bgcaged/caged_isper/index.php). Acesso em: 11 jul. 2013.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. **RAIS** – Relação Anual de Informações Sociais – Dados, Brasília. Disponível em: <http://bi.mte.gov.br/scripts10/dardoweb.cgi>. Acesso em: 11 jul. 2013.

NOGUEIRA, M.; GARCIA, R. A. A inserção das cidades médias na rede urbana brasileira. **Terra Plura**, Ponta Grossa, v. 1, n. 2, ago./dez. 2007.

SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA (SEI). **Municípios em Síntese**. Salvador. Disponível em: <http://www.sei.ba.gov.br/munsintese/index.wsp?tmp.cbmun.mun=2933307>. Acesso em: 09 jul. 2013.

\_\_\_\_\_. **PIB Municipal** – Tabelas. Salvador. Disponível em: [http://www.sei.ba.gov.br/index.php?option=com\\_content&view=article&id=537&Itemid=283](http://www.sei.ba.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=537&Itemid=283). Acesso em: 09 jul. 2013.

\_\_\_\_\_. **Produto Interno Bruto dos Municípios** – Bahia: 2008-2009. Salvador. Disponível em: [http://www.sei.ba.gov.br/images/pib/pdf/municipal/boletim\\_tecnico/boletim\\_PIB\\_municipal\\_2009.pdf](http://www.sei.ba.gov.br/images/pib/pdf/municipal/boletim_tecnico/boletim_PIB_municipal_2009.pdf). Acesso em: 08 jul. 2013.

WIKIPEDIA. **Mapa da Região Mesorregião Centro-Sul Baiano**. Disponível em: [http://pt.wikipedia.org/wiki/Ficheiro:Bahia\\_Meso\\_CentroSulBaiano.svg](http://pt.wikipedia.org/wiki/Ficheiro:Bahia_Meso_CentroSulBaiano.svg). Acesso em: 08 ago. 2013.

# CAPÍTULO 11

## AS RECENTES TRANSFORMAÇÕES NO CAMPO BRASILEIRO: UM ESTUDO DAS ESTRATÉGIAS DE REPRODUÇÃO FAMILIAR NO ASSENTAMENTO CANGUSSU EM BARRA DO CHOÇA-BA<sup>1</sup>

Sara Andrade Santos  
Maíra Ferraz de Oliveira Silva

### 1 INTRODUÇÃO

O tipo de agricultura de base familiar, incitada pelos camponeses como um modo de vida, sofreu diversas transformações com o desenvolvimento do modo de produção capitalista, que, por sua vez, intensificou o processo desigual de distribuição da posse da terra no Brasil. A dificuldade da família camponesa de base familiar em manter suas tradições, nesse cenário, tornou-se uma constante e, por isso, provocou uma migração do campo em direção às cidades, o que trouxe à tona a inserção da agricultura de base familiar dentro do contexto da modernização agrícola, na tentativa de garantir sua permanência no campo.

Pela continuação do processo de concentração, ao longo da evolução da questão agrária brasileira, não foram percebidas mudanças. As consequências da modernização da agricultura sobre a ocupação e a concentração de terras no Brasil permitiram que os camponeses buscassem formas de lutar pelo acesso e pela sua permanência na terra.

Por intermédio do amparo de diversos fatores e manifestações típicas da agricultura familiar, como a pluriatividade e, mais recentemente, da discussão sobre a multifuncionalidade da agricultura, os camponeses conseguiram enxergar uma possibilidade de criar estratégias para sua reprodução. Essas manifestações estudadas dentro da agricultura são

---

<sup>1</sup> Este Capítulo foi extraído do trabalho de conclusão de curso da autora, premiado em primeiro lugar no Prêmio de Monografia Economista Jairo Simões, ano 2014, realizado sob orientação da docente Maíra Ferraz de Oliveira Silva, Professora Assistente da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB), Vitória da Conquista, Bahia.



consideradas, segundo Silva (1997a), como aspectos de uma nova ruralidade que está sendo, atualmente, bastante discutida.

Sob este contexto, o artigo busca demonstrar como as noções de pluriatividade e multifuncionalidade da agricultura influenciam a reprodução da classe camponesa, residente no Assentamento Cangussu, na região Sudoeste da Bahia, no meio rural contemporâneo.

O presente trabalho pretende responder ao seguinte questionamento: a pluriatividade e a multifuncionalidade da agricultura influenciam na dinâmica de reprodução familiar dos assentados de reforma agrária do Assentamento Cangussu, localizado no município de Barra do Choça, Bahia? Assim, o trabalho se justifica por trazer à reflexão e discussão a ideia de pluriatividade e multifuncionalidade da agricultura, contribuindo para os estudos rurais em âmbito regional e local.

Para tanto, utilizou-se como principal instrumento metodológico uma pesquisa de campo realizada por meio de um questionário de cinco páginas, com perguntas fechadas, abertas e dependentes. A pesquisa, que possui caráter quali-quantitativo, teve a intenção de coletar os dados de todas as 60 famílias que vivem na comunidade camponesa Cangussu.

Com isso, buscou-se inferir se a prática da pluriatividade e o reconhecimento da multifuncionalidade como manifestação resultante de uma nova forma de reprodução familiar no meio rural contribuem para a sua permanência, no campo. Esta pressuposição se sustenta em estudos como os de Silva (1997a; 1997b), Schneider (2003), Bonnal, Cazella e Maluf (2008), que defendem estas manifestações como fruto da busca pela sobrevivência e reprodução social dos camponeses destituídos de suas ferramentas de trabalho.

Assim, a seção seguinte expõe uma breve apresentação sobre o conceito de campesinato e contextualização histórica do processo agrário brasileiro. Em seguida, discorre-se sobre características inerentes às recentes configurações do espaço agrário no Brasil, bem como sobre as noções de pluriatividade e multifuncionalidade da agricultura,

tácitas ao meio rural contemporâneo. Posteriormente, descreve-se o Assentamento Cangussu, apresentando o referencial metodológico e os instrumentos de pesquisa utilizados, além da exposição e discussão dos resultados obtidos na pesquisa de campo. Finalmente, são traçadas algumas considerações finais, seguidas das referências utilizadas.

## 2 BREVES CONSIDERAÇÕES ACERCA DO CAMPESINATO NO MODO DE PRODUÇÃO CAPITALISTA

Com base nos estudos rurais clássicos, é possível se ter uma compreensão sobre o desenvolvimento da agricultura camponesa, com a radicalização das relações capitalistas de produção no campo e sua relação com a sociedade na qual encontra-se inserida.

Kautsky (1998) defende a tese de que a pequena propriedade agrícola era tecnicamente inferior, quando comparada à grande propriedade. A penetração do capitalismo na agricultura, entendida como divisão do trabalho e adoção de máquinas e equipamentos que aumentavam a produtividade do trabalho, daria um caráter industrial às relações de trabalho no campo.

Este processo implicaria, segundo Kautsky (1998), a pauperização do camponês; entretanto, o autor defende que a classe camponesa poderia sobreviver com a geração das chamadas rendas “acessórias” (agrícolas e não agrícolas) que pudessem ampliar sua renda.

Em outros setores, igualmente, já dominados pela máquina, o avanço da grande indústria não implica o desaparecimento obrigatório do pequeno estabelecimento. A grande indústria os arruína, torna-os economicamente supérfluos, mas é inacreditável o poder de sobrevivência dessas entidades superadas. A fome e o excesso de trabalho conseguem prolongar ao máximo a luta que travam por sua existência. [...] Quem não consegue impor-se na produção, passa a exercer outras atividades pelas quais o grande estabelecimento não se interessa. [...] (KAUTSKY, 1998, p. 194).

Dessa forma, Kautsky (1998) destoa da visão de Marx (1983) e Lênin (1982) de que o campesinato estaria fadado ao desaparecimento. Por meio do trabalho acessório, as pequenas propriedades camponesas lutariam pela condição da reprodução de sua classe. Essa necessidade dos trabalhadores rurais e urbanos de praticarem diferentes atividades como forma de sobrevivência é defendida tanto por Kautsky (1998) como por Chayanov (1974).

Chayanov (1974) ressalta a capacidade de reprodução social e resistência camponesa dentro do modelo produtivo capitalista. O centro da sua teoria, portanto, é a tese de que a reprodução camponesa se processava mediante a unidade de produção familiar agrícola, regida pela mão de obra dos membros da família. Assim, o autor parte da análise sobre a necessidade do consumo da família para entender o trabalho camponês e a conseqüente reprodução familiar, conforme sua obra:

De fato, a composição familiar define antes de tudo os limites máximo e mínimo do volume de sua atividade econômica. A força de trabalho da unidade de exploração doméstica é totalmente determinada pela disponibilidade dos membros capacitados na família. É por isso que o limite mais elevado possível para o volume da atividade depende da quantidade de trabalho que pode proporcionar esta força de trabalho utilizada com a máxima intensidade. Da mesma maneira, o volume mais baixo é determinado pelo total de utilidades materiais absolutamente essenciais para a mera existência da família (CHAYANOV, 1974, p. 47, tradução nossa).

A força de trabalho da família, nessa perspectiva, pode ser considerada um importante elemento no reconhecimento da unidade camponesa. A família define o máximo e o mínimo da atividade econômica da unidade, o tamanho da família (número de consumidores) tem relação direta com a atividade econômica da unidade de produção.

Dentro do cenário de inserção das novas necessidades impostas pelo sistema capitalista de produção, Chayanov (1974) explica-as

como reflexo da integração do camponês ao processo de economia mercantil. Estas necessidades podem ser entendidas pela aquisição de bens duráveis e o pagamento de encargos públicos que passam a fazer parte do consumo familiar, por exemplo.

A pressão pela satisfação dessas novas necessidades de consumo levaria o camponês a intensificar a força de trabalho de sua família. No intuito de elevar os ganhos da família, ele passa a realizar atividades complementares agrícolas e, principalmente, não agrícolas.

A família camponesa tenta cobrir suas necessidades da maneira mais fácil e, portanto, pondera os meios eficazes de produção e qualquer outro objeto ao qual pode ser aplicada sua força de trabalho, e a distribui de maneira tal que pode aproveitar todas as oportunidades que ofereçam uma remuneração elevada. Dessa maneira, é comum observar-se que a família camponesa deixe sem utilizar a terra e os meios de produção de que dispõe se outras formas de trabalho se revelem mais vantajosas. [...] O único traço que, nesse caso, distingue a família camponesa do empresário consiste no fato de que o capitalista, de um modo ou de outro, distribui sempre a totalidade de seu capital; a família camponesa, ao contrário, nunca utiliza completamente toda sua força de trabalho, pois cessa sua utilização no momento em que satisfaz suas necessidades e alcança seu equilíbrio econômico (CHAYANOV, 1974, p. 120, tradução nossa).

Esta lógica de pensamento vai de encontro à citada por Kautsky (1998), em que destaca a relevância das atividades acessórias que podem ser agrícolas ou não agrícolas. Nas estratégias que a família utiliza para otimizar seus fatores de produção, tende a buscar em atividades artesanais e comerciais ou em outras atividades não agrícolas uma forma de garantir o equilíbrio entre trabalho e consumo.

Por este estudo analítico, a compreensão do significado das atividades rurais não agrícolas de Chayanov (1974) revela-se de suma importância para o que é estudado neste trabalho. Aqui será feita a defesa da capacidade de recriação dos diversos tipos de camponês,

especialmente dos que lutam para ter acesso à terra deles expropriada, no caso do Brasil.

Quanto à discussão acerca da diferenciação entre as formas de produção camponesa e familiar no Brasil, o intuito deste trabalho se aproxima da análise feita por Wanderley (2003), ao afirmar que a agricultura familiar é um conceito genérico, enquanto o campesinato corresponde a uma das formas da agricultura familiar. Neste sentido, a agricultura camponesa surge como um dos aspectos de agricultura familiar, uma vez que está associada à família, à produção e ao trabalho. Entretanto, de acordo com a autora, há particularidades que especificam o campesinato no conjunto maior referentes aos objetivos da atividade econômica, às experiências de sociabilidade e à forma de sua inserção na sociedade global.

Os chamados “sem terra”, fruto do processo de expropriação do trabalho, também se configuram como novos personagens do espaço rural que lutam por acesso à terra. Os “sem terra”, por meio de suas ações, passaram a impulsionar desapropriações e assentamentos. No que diz respeito aos assentamentos rurais, segundo Medeiros (2001), a diferença entre o agricultor familiar e o assentado se baseia, fundamentalmente, no tipo de política que é voltada a cada categoria. Os “agricultores familiares’ e ‘sem terra’ aparecem como atores relevantes, capazes de criar fatos políticos significativos, projetando formas organizativas e estratégias políticas distintas [...]” (MEDEIROS, 2001, p. 121).

Dessa forma, o processo de luta dos assentados de reforma agrária até conseguirem a terra para sobreviver, no caso brasileiro, reflete as características específicas do espaço agrário e do campesinato no Brasil, contextualizados na evolução inicial da ocupação de terras no país e no processo de concentração e desigualdade da mesma dentro do modelo capitalista de produção. Essa discussão será ampliada, a seguir.

### 3 A MODERNIZAÇÃO DA AGRICULTURA BRASILEIRA E SEUS EFEITOS SOBRE O CENÁRIO AGRÁRIO DO PAÍS

A posse de terras no Brasil quase sempre ocorreu de forma desigual, desde o descobrimento, quando eram controladas pela Coroa Portuguesa, até os dias de hoje, com grande concentração nas mãos de poucos latifundiários. A propriedade fundiária constitui o elemento fundamental que separa os trabalhadores dos meios de produção na agricultura brasileira.

Inicialmente, no Brasil, a dinâmica do complexo rural era caracterizada pela primitiva divisão do trabalho. “As fazendas, para produzir um determinado produto, tinham que produzir todos os bens intermediários e os meios de produção necessários, e ainda assegurar a reprodução da própria força de trabalho ocupada nessas atividades” (SILVA, 1996, p. 7). Dessa forma, compreende-se que a partir da introdução do trabalho livre no Brasil esse modelo de produção, baseado no complexo rural, começava a entrar em declínio. Segundo Kageyama *et al.* (1990), o processo de transição (forçada pelos capitais internacionais) para o trabalho livre foi o que mais contribuiu para essa decomposição, denominada crise do complexo rural.

Diante da decomposição do complexo rural, inicia-se o processo de modernização da agricultura, que, de acordo com Kageyama *et al.* (1990), refere-se às transformações capitalistas na base técnica da produção, passagem de uma agricultura “natural” para uma que utiliza insumos fabricados industrialmente. Neste aspecto, a autora faz uma análise bastante relevante sobre a diferenciação entre modernização e industrialização na agricultura, e afirma que a industrialização surge em um momento mais avançado do processo de modernização, como ela própria explica:

A industrialização do campo é um momento específico do processo de modernização: a “reunificação agricultura-indústria”

num patamar mais elevado do que o do simples consumo de bens industriais pela agricultura. É um momento da modernização a partir do qual a indústria passa a comandar a direção, as formas e o ritmo da mudança na base técnica agrícola, o que ela só pode fazer após a implantação do D1<sup>2</sup> para a agricultura no país (KAGEYAMA *et al.*, 1990, p. 122).

Segundo Silva (1996), a constituição dos Complexos Agroindustriais (CAIs)<sup>3</sup>, na década de 1970, somente foi possível por meio da integração intersetorial das indústrias que produzem para a agricultura (máquinas e insumos), e sua consolidação se deu pela integração de capitais mediante, principalmente, as políticas de financiamento.

Pires e Ramos (2009) salientam que, no Brasil, a modernização da agricultura teve por objetivo principal o aumento da produção agropecuária por meio da renovação tecnológica, sem que sua estrutura agrária fosse expressivamente alterada, ao que denominaram modernização conservadora.

No Brasil, esse termo sustentou a transição de um modo de produção agrícola mais rudimentar para a produção agrícola industrial, visto que o interesse dessa transição era manter o padrão de acumulação da burguesia que detinha a grande maioria da posse da terra. Dessa forma, percebe-se como a burguesia ou a classe dominante tem poder de promover e influenciar transformações políticas e sociais conforme seu interesse, determinando os caminhos do desenvolvimento capitalista agrário no Brasil que se garantia

---

<sup>2</sup> Silva (1996, p. 36) define o D1 como o setor industrial produtor de bens de capital e insumos básicos. Ao descrever o D1 agrícola, o autor afirma que “Os componentes do D1 da agricultura, isto é, as indústrias de tratores, implementos, fertilizantes, defensivos, são (e continuarão a ser) parte da Indústria Mecânica, da Indústria Química, inclusive de grandes corporações internacionais”.

<sup>3</sup> “Um complexo agroindustrial completo e integrado, por exemplo, aparece no caso da avicultura (milho-rações produção avícola-carne industrializada) ou no caso do açúcar e do álcool (equipamentos para usinas e destilarias – cana – usinas de açúcar e álcool), isto é, pode-se identificar uma cadeia de atividades fortemente relacionadas e com dinamismo próprio, formada por um ‘tripé’ (D1 para a agricultura/atividade agrícola/agroindústria)” (SILVA, 1996, p. 35).

[...] na manutenção do monopólio da terra e dos privilégios políticos da oligarquia rural, que asseguram uma modernização conservadora, às custas da exclusão política dos setores subalternos do campo, da expropriação do campesinato e da sua proletarização irremediável (AZEVEDO, 1982, p. 28).

Toda essa garantia do desenvolvimento da nova dinâmica da agricultura brasileira dada a essa oligarquia rural era assegurada pela ação do Estado. De acordo com Silva (1996), essa ação orientava-se para a modernização da agricultura, visando integrá-la ao novo circuito produtivo, liderado pela indústria de insumos e processamento de matéria-prima, suscitando a promoção e a proteção deste modelo.

Com a concretização da etapa de industrialização da agricultura no Brasil, percebe-se que a nova dinâmica produtiva reduziu a participação do pequeno agricultor no sistema de produção agrícola nesse período (anos 1970). Em seu estudo sobre os CAIs, Guimarães (1976, p. 6) revela que o problema da pobreza no Brasil está na “produtividade muito baixa da maior parte da população rural, marginalizada pela modernização e a industrialização”. Isso pode ter acontecido também pelo fato de estes não terem acesso à modernização tecnológica e nem a uma estrutura fundiária, econômica e social que propiciasse seu desenvolvimento em bases capitalistas de produção.

Mesmo que o camponês da pequena produção agrícola no Brasil não tenha recebido os mesmos privilégios que eram oferecidos aos grandes latifundiários, não deixou de ter sua importância na produção de alimentos para o mercado e para o autoconsumo. Ferreira *et al.* (2001) apontam que em vários países desenvolvidos a pequena produção agrícola é sempre assegurada, em maior ou menor grau, pela pequena produção rural, geralmente de base familiar.

Sobre o cenário brasileiro, os autores afirmam que mesmo cultivando áreas muito menores que as ocupadas pelo agronegócio, a agricultura familiar contribui com a maior parte da produção dos



alimentos da cesta básica. Para confirmar esta proposição, apresentam dados do Censo Agropecuário de 2006 e registram que 87% da produção de mandioca, 70% do feijão, 46% do milho, 38% do café, 34% do arroz, 58% do leite, 59% dos suínos, 50% das aves, 30% dos bovinos e 21% do trigo têm origem nas pequenas propriedades de administração familiar.

É fato que “através da modernização da agricultura, os produtores buscam melhores condições de enfrentar as dificuldades impostas pela natureza no que se refere à produção e o melhoramento de alguns fatores necessários” (TEIXEIRA, 2005, p. 23). Porém, essa busca incessante por novas tecnologias, como a conservação artificial e fertilização do solo, mecanização da lavoura, seleção de sementes, dentre outros recursos, possui um fim maior que é a obtenção do lucro que não beneficia aos pequenos produtores de forma geral.

No Brasil, foi a partir do pós II Guerra Mundial que a questão agrária passou a ser associada à ideia de “desenvolvimento econômico” e essa modernização da agricultura contribuiria para essa ideia, visto que o sistema de produção capitalista se intensificava no país. Esse processo foi bastante facilitado pelo Estado brasileiro que criou um enorme aparato institucional altamente favorável à modernização da agricultura, como concessão de créditos, doação de terras, investimentos em pesquisa etc.

Cabe ressaltar que esse processo contribuiu em grande proporção para o inchaço das cidades (principalmente das grandes cidades), ou seja, com a migração rápida e intensa da população da zona rural para a zona urbana, criou-se um gargalo social. Martine (1991, p. 10) declara que esse modelo provocou um forte êxodo rural de “quase trinta milhões de pessoas entre 1940 e 1960” com uma redução absoluta da população rural nunca vista na história moderna.

Ainda de acordo com Martine (1991), boa parte das pessoas que migraram para a zona urbana não contribuiu em grandes proporções no consumo do mercado interno, pois não havia emprego para todas elas.

Ao contrário, ocorreu um inchaço nas cidades, aumentando o tamanho das periferias e degradando o modo de vida dessa população menos favorecida, provocando o fenômeno da divisão de classes.

Conforme Pinheiro (2007), a grande mudança no padrão de urbanização brasileiro se deu na década de 1970, quando a população urbana superou a rural pela primeira vez na história do país. Esse fato ocorreu na mesma década em que os complexos agroindustriais foram consolidados no Brasil.

Todo esse contexto do discurso capitalista em que está inserida a agricultura promove uma desigualdade cada vez mais acentuada entre os produtores agropecuários. Diferente da ideia de desenvolvimento econômico suscitada pelo governo, o que se percebe é que a estrutura agrária continuou concentrada e a manutenção desse modelo serviu para elevar o grau dessa concentração até os dias de hoje, acelerando o processo de urbanização e precarizando as condições de vida nas cidades.

Uma das principais causas que levaram a esse êxodo rural foi o processo de concentração fundiária, característica essencial de todo esse modelo evolutivo de modernização. Os dados do último censo agropecuário de 2006 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) demonstram a evolução do molde de concentração da terra em uma série histórica, desde 1920 até o ano de 2006 (ano do último censo agropecuário). A Tabela 1, adiante, indica o número e a área dos estabelecimentos agropecuários por grupos de área total.

De acordo com os dados iniciais da tabela, em 1920 os estabelecimentos com área inferior a 100 ha representavam cerca de 71% do total dos estabelecimentos agrícolas e possuíam menos de 9% do total de terras. Enquanto isso, somente cerca de 4% dos proprietários dos estabelecimentos com mais de 1.000 ha detinham a posse de mais de 63% das terras, correspondendo a mais da metade do total de terras brasileiras agricultáveis.

Durante todo esse período de 86 anos, o Brasil passou por importantes transformações estruturais, nota-se que muito pouco foi modificado na estrutura agrária, para maior parte da população rural. Com base nos dados mais recentes de 2006, verifica-se que a concentração de terras nas mãos da minoria latifundiária aumentou ainda mais. Novamente os camponeses representam a grande maioria, ocupando os estabelecimentos com menos de 100 ha. Quase 86% desses pequenos produtores ocupavam 21% das terras contra 45% de ocupação dos estabelecimentos com mais de 1000 ha, representado por apenas 0,9% do número de estabelecimentos total.

Com esses elementos, pode-se ratificar o que Oliveira (1997, p. 29) afirma sobre a herança da posse das terras no Brasil: “a estrutura fundiária brasileira herdada do regime das capitânicas/sesmarias, muito pouco foi alterada ao longo dos 400 anos de história do Brasil”. Esta desigualdade histórica está presente em todas as regiões do país com graus de concentração diferentes em cada uma.

A disparidade na distribuição da terra é alta em todas as unidades da federação. As regiões Sul e Sudeste são as que possuem menor disparidade de concentração de terra com um dos menores índices de Gini<sup>4</sup> no estado de Santa Catarina (0,680), perdendo apenas para o estado de Roraima na região Norte com (0,666), de acordo o censo agropecuário de 2006. Em contrapartida, os estados da região Nordeste, castigada pela seca, são os que possuem os mais altos índices de concentração de terra, tendo o estado de Alagoas a mais elevada desigualdade fundiária, com um índice de Gini de 0,871 (HOFFMANN; NEY, 2010).

---

<sup>4</sup> O Índice de Gini (IG) é uma ferramenta utilizada na mensuração do grau de concentração de distribuições estatísticas, e que é comumente aplicado para medir a renda e a propriedade fundiária (HOFFMANN; NEY, 2010).

**Tabela 1:** Número de estabelecimentos (unidades) e área agrícola ocupada (hectares), Brasil, período de 1920 à 2006

NÚMERO DE ESTABELECEMENTOS																
Classes de área (ha)		1920			1940			1950			1960			1970		
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
TOTAL		648.153	100	1.904.589	100	2.064.642	100	3.337.769	100	4.924.019	100	4.924.019	100			
Menos de 10		-	-	654.557	34,37	710.934	34,43	1.495.020	44,79	2.519.630	51,17	2.519.630	51,17			
10 a - 100		-	-	975.441	51,22	1.052.557	50,98	1.491.415	44,68	1.934.392	39,28	1.934.392	39,28			
Menos de 100		<b>463.879</b>	<b>71,57</b>	<b>1.629.995</b>	<b>85,58</b>	<b>1.763.491</b>	<b>85,41</b>	<b>2.986.435</b>	<b>89,47</b>	<b>4.454.022</b>	<b>90,46</b>	<b>4.454.022</b>	<b>90,46</b>			
100 a - 1.000		157.959	24,37	243.818	12,8	268.159	12,99	314.831	9,43	414.746	8,42	414.746	8,42			
1.000 e mais		26.045	4,02	27.822	1,46	32.628	1,58	32.480	0,97	36.874	0,75	36.874	0,75			
Classes de área																
(ha)		1975	%	1980	%	1985	%	1995	%	2006	%	2006	%			
TOTAL		4.993.252	100	5.159.851	100	5.801.809	100	4.859.865	100	5.175.636	100	5.175.636	100			
Menos de 10		2.601.860	52,11	2.598.019	50,35	3.064.822	52,83	2.402.374	49,43	2.477.151	47,86	2.477.151	47,86			
10 a - 100		1.898.949	38,03	2.016.774	39,09	2.160.340	37,24	1.916.487	39,43	1.971.600	38,09	1.971.600	38,09			
Menos de 100		<b>4.500.809</b>	<b>90,14</b>	<b>4.614.793</b>	<b>89,44</b>	<b>5.225.162</b>	<b>90,06</b>	<b>4.318.861</b>	<b>88,87</b>	<b>4.448.751</b>	<b>85,96</b>	<b>4.448.751</b>	<b>85,96</b>			
100 a - 1.000		446.170	8,94	488.521	9,47	517.431	8,92	469.964	9,67	424.288	8,2	424.288	8,2			
1.000 e mais		41.468	0,83	47.841	0,93	50.411	0,87	49.358	1,02	47.578	0,92	47.578	0,92			
ÁREA OCUPADA (HA)																
Classes de área (ha)		1975			1980			1985			1995			1970		
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
TOTAL		175.104.675	100	197.720.247	100	232.211.106	100	249.862.142	100	294.145.466	100	294.145.466	100			
Menos de 10		-	-	1.993.439	1,01	3.025.372	1,3	5.592.381	2,24	9.083.495	3,09	9.083.495	3,09			
10 a - 100		-	-	33.112.160	16,75	35.562.747	15,31	47.566.290	19,04	60.069.704	20,42	60.069.704	20,42			
Menos de 100		<b>15.708.314</b>	<b>8,97</b>	<b>36.005.599</b>	<b>18,21</b>	<b>38.588.119</b>	<b>16,62</b>	<b>53.158.671</b>	<b>21,28</b>	<b>69.153.199</b>	<b>23,51</b>	<b>69.153.199</b>	<b>23,51</b>			
100 a - 1.000		48.415.737	27,65	66.184.999	33,47	75.520.717	32,52	86.029.455	34,43	108.742.676	36,97	108.742.676	36,97			
1.000 e mais		110.980.624	63,38	95.529.649	48,32	118.102.270	50,86	110.314.016	44,15	116.249.591	39,52	116.249.591	39,52			
Classes de área																
(ha)		1920	%	1940	%	1950	%	1960	%	1970	%	1970	%			
TOTAL		323.896.082	100	364.854.421	100	374.924.929	100	353.611.246	100	333.680.037	100	333.680.037	100			
Menos de 10		8.982.646	2,77	9.004.259	2,47	9.986.637	2,66	7.882.194	2,23	7.798.777	2,34	7.798.777	2,34			
10 a - 100		60.171.637	18,58	64.494.343	17,68	69.565.161	18,55	62.693.585	17,73	62.893.979	18,85	62.893.979	18,85			
Menos de 100		<b>69.154.283</b>	<b>21,35</b>	<b>73.498.602</b>	<b>20,14</b>	<b>79.551.798</b>	<b>21,22</b>	<b>70.575.779</b>	<b>19,96</b>	<b>70.692.756</b>	<b>21,19</b>	<b>70.692.756</b>	<b>21,19</b>			
100 a - 1.000		115.923.043	35,79	126.799.188	34,75	131.432.667	35,06	123.541.517	34,94	112.844.186	33,82	112.844.186	33,82			
1.000 e mais		138.818.756	42,86	164.556.629	45,1	163.940.463	43,73	159.493.949	45,1	150.143.096	45	150.143.096	45			

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do IBGE (2006).

Percebe-se, assim, uma estabilidade da desigualdade fundiária no Brasil, em que se pode ressaltar que a manutenção do modelo capitalista de produção existente conserva uma disparidade no acesso à terra, o que torna essa situação preocupante, ao considerar-se as condições de reprodução da população camponesa, gerando conflitos sociais. A necessidade de políticas públicas direcionadas a essa grande maioria da população, menos favorecida, do campo brasileiro, é de grande necessidade para que se possa começar a mudar esse cenário.

Sauer (2008 *apud* NASCIMENTO, 2012) menciona que uma reforma agrária deve se aliar às políticas agrícolas voltadas ao desenvolvimento e à valorização rural sustentável dentro de um processo que contemple a diminuição das desigualdades sociais. Ainda de acordo com o autor, a reforma agrária deveria ser essencialmente agrícola, porém adotando, como uma das principais estratégias, a criação de empregos não agrícolas nas zonas rurais. Esta seria uma forma de atender a população carente rural em seus locais de moradia e ao mesmo tempo melhorar suas condições de vida. Essa estratégia pode ajudar a reforma agrária a permitir a sobrevivência de seus assentados e a reinserção na terra da população migratória que sobra nas cidades.

A complementação dessa estratégia se dá, na prática, por meio do exercício da pluriatividade e da multifuncionalidade. Estes conceitos são trabalhados dentro do modo de produção familiar e servem como alternativas de reprodução da família, alcançando de forma diferenciada camponeses e agricultores familiares.

#### 4 A PLURIAATIVIDADE E A MULTIFUNCIONALIDADE DA AGRICULTURA: AS RECENTES CONFIGURAÇÕES DO RURAL BRASILEIRO E BAIANO

O processo de modernização e industrialização da agricultura, iniciado nos anos 1970 no Brasil, tem contribuído para profundas transformações no espaço rural brasileiro. Além das transformações

referentes à modernização agrícola, estão incidindo, em várias localidades, o avanço de novas atividades no interior desses ambientes que antes eram praticadas, na maioria das vezes, nos espaços considerados urbanos. Silva (1997a) é um importante estudioso deste tema no Brasil. Para ele:

Em poucas palavras, pode-se dizer que o meio rural brasileiro se urbanizou nas duas últimas décadas, como resultado do processo de industrialização da agricultura, de um lado, e, de outro, do transbordamento do mundo urbano naquele espaço que tradicionalmente era definido como rural. Como resultado desse duplo processo de transformação, a agricultura – que antes podia ser caracterizada como setor produtivo relativamente autárquico, com seu próprio mercado de trabalho e equilíbrio interno – se integrou no restante da economia a ponto de não mais poder ser separada dos setores que lhe fornecem insumos e/ou compram seus produtos (SILVA, 1997a, p. 1).

Esta citação indica que os avanços tecnológicos obtidos pela modernização das atividades agropecuárias estão, cada vez mais, associados à integração da unidade produtiva às redes de produção, providenciando um acesso mais direto aos segmentos do mercado.

Diante das transformações emergidas no espaço rural, torna-se necessário um estudo para tentar entender seu conceito diante dessas mudanças sem denominá-lo urbanizado.

A este respeito, tanto Wanderley (2001) como Abramovay (2000) reforçam a importância de o rural ser analisado como um espaço que apresenta particularidades naturais, históricas, sociais, econômicas e culturais, que propiciam sua interação com outros territórios, inclusive e/ou principalmente o urbano. Porém, há que se dizer que esta relação não é proveniente de um vínculo recente, ou seja, a relação entre as atividades perpetradas no campo e na cidade é uma questão histórica e de sobrevivência da população do território rural.

Wanderley (2001, p. 2) ressalta que as sociedades tradicionais rurais eram compostas por indivíduos com atividades diversas e ainda enfatiza que a predominância de agricultores na população rural é um

fato datado historicamente, ao informar: “Com a revolução industrial, os rurais não agricultores, especialmente, os artesãos, são os primeiros e mais numerosamente atingidos pelo êxodo para as cidades e para o trabalho industrial”. Dessa forma, percebe-se que desde o período citado pela autora há uma transição da população rural e urbana, feita para exercer as atividades praticadas tanto na cidade como no campo. Assim, Chayanov (1974) completa essa fase suscitada por Wanderley da seguinte forma:

[...] ao não encontrar emprego na unidade de exploração, a mão-de-obra [*sic*] da família se volta [...] para o artesanato, comércio e outras atividades não agrícolas para alcançar o equilíbrio econômico com as necessidades da família que não estavam supridas com o ingresso da unidade de produção (CHAYANOV, 1974, p. 101, tradução nossa).

Perante esta constatação, nota-se que a relação entre o rural e o urbano não tem uma perspectiva dicotômica, apesar de Ponte (2004) afirmar que a partir do século XVIII estas duas categorias são apresentadas como polos opostos de características antônimas.

Ressalta-se, ainda, o fato de que o campo, atualmente, não está passando por um processo único de transformação, não sendo possível falar em um único tipo de ruralidade. O ritmo das transformações que estão ocorrendo no campo vem transformando as noções de urbano e rural; assim, pode-se constatar que a permanência do rural é considerada um espaço territorial e social diferenciado, como mostra Silva:

Está cada vez mais difícil delimitar o que é rural e o que é urbano. Mas isso que aparentemente poderia ser um tema relevante, não o é: a diferença entre o rural e o urbano é cada vez menos importante. Pode-se dizer que o rural hoje só pode ser entendido como um “continuum” do urbano do ponto de vista espacial; e do ponto de vista da organização da atividade econômica, as cidades não podem mais ser identificadas apenas com a atividade industrial, nem os campos com a agricultura e a pecuária (SILVA, 1997a, p. 1).

As fronteiras entre cidade e campo, nesse contexto, são de difíceis delimitações ancoradas na classificação de atividades econômicas ou de hábitos culturais. Quando se busca estabelecer critérios de delimitação entre as realidades rural e urbana, geralmente associa-se o urbano a uma alta densidade demográfica e o rural a uma densidade populacional mais baixa.

Cabe ressaltar, no entanto, que não se pode mais entender o rural e o urbano a partir de uma perspectiva de divisão social, espacial e setorial, pois, conforme Silva (1997a) está havendo uma mudança das relações de produção e trabalho em ambos os territórios.

No caso brasileiro, estudos têm apontado para o fato de que em algumas regiões venham ocorrendo fenômenos no mundo rural que servem de reflexão para se entender a ruralidade atual. O principal desses fenômenos é o de que o espaço rural não pode mais ser definido somente pela atividade agrícola, como mostram os estudos do “Projeto Rurbano” de José Graziano da Silva, uma das mais importantes contribuições para a renovação dos estudos rurais brasileiros, segundo Abramovay (2000).

Para Silva e Del Grossi (1997c), o que chamou a atenção dos autores do Projeto Rurbano para este tema foi o movimento contrário da população rural, que nos anos 1960 e 1970 migrou para as cidades, urbanizando-se; a partir dos anos 1980, este fluxo vem se reduzindo substancialmente, resultando no crescimento das ocupações não agrícolas no meio rural. A principal defesa do trabalho de Silva (1997, p. 24) é a de que já não se pode mais caracterizar a dinâmica do meio rural brasileiro como determinada exclusivamente pelo seu lado agrícola, pois sustenta que:

[...] o comportamento do emprego rural, principalmente dos movimentos da população residente nas zonas rurais, não pode mais ser explicado apenas a partir do calendário agrícola e da expansão/retração das áreas e/ou produção agropecuárias. Há um conjunto de atividades não agrícolas – tais como a prestação de serviços (pessoais, de lazer ou auxiliares das atividades



econômicas) o comércio e a indústria – que responde cada vez mais pela nova dinâmica populacional do meio rural brasileiro.

Ou seja, o espaço rural não pode mais ser entendido apenas como um lugar produtor de mercadorias agrárias e fornecedor de mão de obra barata, mas pode oferecer diversas outras atividades que contribuam para a sua criação e recriação. Nesse mesmo sentido, Carneiro (1998) apresenta novos argumentos que levam a uma revalorização do espaço rural por meio dessas mudanças, quando assim aborda:

Novos valores sustentam a procura da proximidade com a natureza e com a vida no campo. A sociedade fundada na aceleração do ritmo da industrialização passa a ser questionada pela degradação das condições de vida dos grandes centros. O contato com a natureza é, então, realçado por um sistema de valores alternativos, neo-ruralista e antiprodutivista. O ar puro, a simplicidade da vida e a natureza são vistos como elementos “purificadores” do corpo e do espírito poluídos pela sociedade industrial. O campo passa a ser reconhecido como espaço de lazer ou mesmo como opção de residência (CARNEIRO, 1998, p. 57).

Desse modo, observa-se que o rural pode ser entendido e apresentado, em uma dimensão mais ampla, como território criado pelas relações econômicas e sociais que a população do campo estabelece com a terra, incluindo uma dimensão política de luta e reivindicação pela mesma.

Em sua caracterização acerca da nova configuração do espaço rural, Silva (1997a) incorpora a noção do termo *part-time farmer*, que já havia sido utilizado em países desenvolvidos, para descrever as situações em que uma parcela crescente dos agricultores dedica apenas uma parte de sua jornada de trabalho às atividades agrícolas, ou seja, agricultores em tempo parcial. A característica fundamental desse “novo agricultor” é que ele combina diversas formas de ocupação (assalariadas ou não),

ou seja, “essa é sua característica nova: uma pluriatividade que combina atividades agrícolas e não agrícolas” (SILVA, 1997, p. 4).

Muitos autores, como Carneiro (1998), Silva (1997a, 1997b) e Abramovay (2000, 2003), defendem que essa combinação de atividades agrícolas e não agrícolas deve ser considerada um recurso do qual a família faz uso para garantir a reprodução social do grupo ou do coletivo que lhe corresponde. Schneider (2007) ainda acrescenta que ela também pode representar uma estratégia individual dos membros que constituem a unidade doméstica.

Assim, Carneiro explica como o modo de produção camponês se insere nesse contexto de transformações sem que haja sua descaracterização:

Rompendo com o paradigma que igualiza a cultura camponesa ao “tradicional”, “passivo” e “oposto à mudança”, Pongratz propõe pensar a integração da “farming culture” à sociedade industrial moderna sem que isto resulte num processo simples de aculturação. Em suma, a manutenção de tradições culturais (as quais designa de camponesas) não seria incompatível com a modernização da sociedade que deve ser encarada apenas como uma nova fase, com novos objetivos, que pode incluir o que anteriormente era tido como “tradicional” e “atrasado” (CARNEIRO, 1998, p. 55).

Dessa forma, o camponês, dentro das transformações do rural, não seria uma categoria social estática, sem absorver ou acompanhar a dinâmica da sociedade em que se insere, pelo contrário, ele pode adaptar-se às novas estruturas sem abrir mão de valores, visão de mundo e formas de organização próprias.

Silva, Del Grossi e Campanhola (2002) retratam a crescente expansão das atividades não agrícolas praticadas por famílias brasileiras residentes no meio rural, incluindo os camponeses, que leva as famílias a terem atividades diversificadas. Conforme aponta Schneider (2003, p. 100), “essa forma de organização do trabalho familiar vem sendo

denominada pluriatividade”. Nesse sistema, os integrantes da família se dedicam a um conjunto variado de atividades econômicas e produtivas como estratégia de reprodução social e econômica de suas categorias.

Segundo Anjos (2001), os termos pluriatividade e multifuncionalidade da agricultura começaram a ganhar importância no âmbito acadêmico a partir da segunda metade dos anos 1980. Destaca-se que somente os termos citados anteriormente começam a ganhar destaque nesse período, pois, como já foi demonstrado neste trabalho, a diversificação de atividades econômicas e produtivas pelos camponeses já era utilizada há muito tempo como estratégia de sobrevivência.

Assim, para que se possa compreender estas noções, é necessário, como explica Schneider (2003), considerar que a pluriatividade e a multifuncionalidade estão intimamente ligadas à agricultura de base familiar. Estas noções introduzidas a esta forma social de produção visam garantir a reprodução social e econômica da família rural, na tentativa de satisfazer as necessidades de consumo de seus membros.

Schneider (2003) ressalta que o estudo sobre o desenvolvimento desses termos na literatura internacional é amplo. A fim de tentar explicitar seu entendimento sobre o termo pluriatividade, o autor faz um resgate teórico e utiliza Fuller (1990) para apresentar, de forma clara e objetiva, uma das mais rigorosas definições de *pluriactivité* ou *pluriactivity* (pluriatividade):

A pluriatividade permite reconceituar a propriedade como uma unidade de produção e reprodução, não exclusivamente baseada em atividades agrícolas. As propriedades pluriativas são unidades que alocam o trabalho em diferentes atividades, além da agricultura familiar (homebased farming). [...] A pluriatividade permite separar a alocação do trabalho dos membros da família de suas atividades principais, assim como o trabalho efetivo das rendas. Muitas propriedades possuem mais fontes de renda do que locais de trabalho, obtendo diferentes tipos de remuneração. A pluriatividade, portanto, refere-se a uma unidade produtiva multidimensional, onde se pratica a agricultura e

outras atividades, tanto dentro como fora da propriedade, pelas quais são recebidos diferentes tipos de remuneração e receitas (rendimentos, rendas em espécie e transferências) (FULLER, 1990, p. 367 *apud* SCHNEIDER, 2003, p. 105).

De acordo com a definição anterior, entende-se a pluriatividade como um fenômeno que se caracteriza pela combinação de múltiplas inserções ocupacionais oferecidas aos membros das famílias rurais, por questão, basicamente, de sobrevivência. Anjos (2001, p. 59) ainda salienta que, nos dias de hoje, a pluriatividade é reconhecida “como um fato próprio da agricultura contemporânea”. A manifestação desse fenômeno nos campos brasileiros pode representar a combinação de atividades e rendas, servindo como um fator positivo para o desenvolvimento das zonas rurais.

Cabe ressaltar aqui o destaque de Schneider (2003, 2007) sobre não se confundir atividades não agrícolas com pluriatividade. Segundo o autor, a pluriatividade refere-se à combinação de duas ou mais atividades, sendo uma destas a agricultura, todas em uma mesma unidade de produção. Já as atividades não agrícolas decorrem de decisões e estratégias dos indivíduos e das famílias rurais que podem ou não optar pela combinação de mais de um tipo de trabalho. Assim, para que a família seja pluriativa, além das atividades não agrícolas, ela precisa realizar alguma atividade agrária – a atividade não agrícola seria um complemento na renda das famílias.

A Tabela 2, a seguir, mostra a evolução das famílias de empregadores, de ocupados por conta própria<sup>5</sup>, de empregados e de não ocupados domiciliados na área rural não metropolitana, segundo o tipo de atividade de 2001-2005. A evolução das atividades pluriativas e das atividades não agrícolas são demonstradas, nesta tabela, dentro das famílias classificadas.

---

<sup>5</sup> São os trabalhadores por conta própria. De acordo Couto Filho (2007, p. 57), “parte destas pessoas trabalha em outras atividades como forma de ocupar o tempo disponível e gerar uma renda que a atividade agrícola para o autoconsumo não proporciona”.

**Tabela 2:** Evolução das famílias de empregadores, de ocupados por conta própria, de empregados e de não ocupados domiciliados na área rural não metropolitana segundo o tipo de atividade, Brasil, período 2001-2005 (1.000 famílias)

BRASIL						
Local domicílio/tipo família	2001	2002	2003	2004	2005	Taxa de crescimento 2001-2005
Empregadores/patrões	303	227	265	279	293	1,4
Agrícola	149	99	128	143	137	2,1
Pluriativo	113	94	105	100	112	0,3
Não agrícola	41	34	33	36	44	2,1
Ocupados por conta própria/família	2.859	2.938	2.982	2.882	2.845	-0,3
Agrícola	1.756	1.780	1.749	1.713	1.581	-2,4**
Pluriativo	874	938	920	908	967	1,7*
Não agrícola	230	220	312	261	297	7,1*
Empregados/assalariados	2.053	2.031	2.050	2.167	2.302	3,0**
Agrícola	1.269	1.229	1.264	1.289	1.351	1,7*
Pluriativo	262	275	267	297	309	4,2***
Não agrícola	522	527	518	582	642	5,3**
Não ocupados na semana	631	578	645	637	677	2,4
Total de famílias	5.847	5.774	5.941	5.965	6.117	1,2***

Fonte: Tabulações Especiais do Projeto Rurbano (PROJETO RURBANO, 2005).

(1) Excluídas as famílias sem declaração de renda e tipos de família com menos de 5 observações.

\*\*\* 5% de significância do Teste T.

\*\* 10% de significância do Teste T.

\* 20% de significância do Teste T.

O principal dado indicado nessa tabela refere-se ao crescimento, no período pesquisado, em todas as categorias, das famílias que se ocupavam exclusivamente em atividades não agrícolas e das famílias que combinavam atividades agrícolas e não agrícolas, consideradas pluriativas. As famílias que se ocupavam exclusivamente em atividades não agrícolas somavam 983 mil (16%) no ano de 2005, já as famílias pluriativas chegaram a um total de 1.388 milhões no mesmo ano, representando 22,7% do total das famílias rurais.

A categoria mais numerosa do meio rural brasileiro é formada pelos ocupados por conta própria, que em 2005 alcançavam 2,845 milhões (46,5%) das famílias residentes na área rural brasileira. Além disso, a maioria dos ocupados em atividades pluriativas (967 mil) também se encontra nesta categoria. Cabe ressaltar também que, mesmo que haja um crescimento das atividades não agrícolas e pluriativas, as atividades agrícolas ainda são a maioria em todas as categorias e períodos estudados, com exceção dos ocupados por conta própria, em que teve uma taxa de crescimento negativa de 2,7%.

Desta forma, percebe-se a importância do estudo e da compreensão da pluriatividade na agricultura e das multifunções do espaço rural, levando em consideração o crescimento de atividades derivadas destas concepções.

Schneider (2007) aponta que a pluriatividade no Brasil comporta em uma das formas de se promover estratégias sustentáveis de diversificação do modo de vida das famílias rurais, visando à equidade social, diversidade cultural, sustentabilidade, dentre outros. Essa diversificação também pode representar as várias funções que contemplam o rural brasileiro pela noção de multifuncionalidade.

Na discussão acerca do conceito de multifuncionalidade, Soares (2000, 2001, p. 42) identifica como funções-chave para o entendimento desta noção na agricultura as seguintes questões: contribuição à segurança alimentar; função ambiental; função econômica e a função social. Silva, Del Grossi e Campanhola (2002, p. 63) ainda esclarecem que o espaço rural é multifuncional quando há: produção agrícola agroindustrial; habitação; infraestrutura; geração de rendas agrícolas e não agrícolas; preservação do meio ambiente e cultura local e descentralização do local.

Bonnal, Cazella e Maluf (2008), por sua vez, afirmam que as políticas públicas são a principal forma de promover a multifuncionalidade no Brasil. Os autores ainda destacam que essas políticas têm de ser combinadas com o estímulo à produção de alimentos. Nesse sentido,

voltam-se à promoção de modelos de produção socialmente equitativos, ambientalmente sustentáveis e que valorizem a diversidade cultural dos biomas brasileiros.

Ainda de acordo com os autores mencionados, pode-se destacar quatro expressões que enfatizam a multifuncionalidade na realidade rural brasileira: a) reprodução socioeconômica das famílias rurais; b) promoção da segurança alimentar das próprias famílias rurais e da sociedade; c) manutenção do tecido social e cultural; e d) preservação dos recursos naturais e da paisagem rural.

Nesse cenário, é importante ressaltar que a percepção desses aspectos reflete a mobilização por parte do Estado para que se formulem políticas para os diferentes setores da agricultura que desempenham essas funções de distintas maneiras. Ademais, entende-se que as novas funções da agricultura são praticadas diferencialmente, pelos diversos setores da agricultura, em relação à atividade agrícola e, principalmente, em relação às funções social e econômica. Pode-se considerar também que, no Brasil, estas funções possam ser diferenciadas entre suas cinco grandes regiões, pelas diferenças ambientais e socioeconômicas de cada uma.

Dessa maneira, no tocante à pluriatividade e multifuncionalidade no âmbito da agricultura de base familiar, verifica-se que estas noções ressaltam a importante contribuição para a reprodução dos camponeses nordestinos. Segundo Soares (2000, 2001, p. 44), essa região é bastante castigada pela seca e abriga “55% da população brasileira em condição de indigência [...] sendo que 63% da população rural em condição de indigência vive no Nordeste”.

Conforme mostra um dos trabalhos de Couto Filho (2000, p. 103), o estado da Bahia possui aproximadamente 44% de sua população ocupada na zona rural, “o maior contingente de pessoas ocupadas no meio rural do País”. Com base nesse dado, o autor ainda expõe que 2,2 milhões dessas pessoas encontram-se em situações de indigência e pobreza e parte delas vive em uma área de tamanho insuficiente para

manter uma família. Essa afirmação mostra a grande necessidade de se prover mecanismos que contribuam para a sobrevivência e reprodução das famílias baianas que vivem no campo.

Ao contrário do que se poderia esperar, a população rural do campo baiano não migrou para as cidades, pelo fato de a maioria dos proprietários dos pequenos estabelecimentos ser os próprios produtores, como mostra Couto Filho:

Ainda que o tamanho da área seja insuficiente para manter uma família, o fato desta ser proprietária possibilita outras formas de ocupar as pessoas e complementar a renda agrícola. [...] assim, como nas regiões mais desenvolvidas, a Bahia tem seu agricultor em tempo parcial em busca de uma renda complementar. Neste Estado, entretanto, a mão de obra disponível não é resultado das tecnologias desempregadoras da modernização agrícola, mas, sim do superpovoamento das pequenas propriedades (COUTO FILHO, 2007, p. 49).

Dessa forma, percebe-se que as mudanças que vêm ocorrendo no espaço rural brasileiro também afetam o campo baiano, redesenhando parte do seu cenário. Essas transformações caminham no sentido do que se denomina recentes transformações no espaço rural; neste trabalho, porém, a nova ruralidade na Bahia não possui, em parte, as mesmas origens das regiões mais desenvolvidas do país.

Os estudos de Couto Filho (2000, 2007) e da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI, 2003) relatam que, na Bahia, o surgimento das atividades não agrícolas e da pluriatividade tiveram outros fatores, além dos que foram observados no caso brasileiro. De acordo com os autores, além da forte concentração de terras, adicionam-se a falta de competitividade das propriedades rurais, a nova composição de combinações de culturas e as pressões demográficas sobre o campo. É importante, também, sinalizar a questão ambiental particular da região nordeste que possui clima semiárido, caracterizado pela baixa umidade e pelo pouco volume pluviométrico.



A região semiárida, castigada pela seca, abrange boa parte do território da Bahia, quase 79% de todo o estado, conforme o Instituto Nacional do Semiárido (INSA, 2017). Dessa forma, a região semiárida merece destaque nesta análise, pois “nesta região a unidade produtiva geralmente é destinada ao autoconsumo enquanto que as demais necessidades são supridas com outras atividades” (SEI, 2003). Estas condições adversas contribuem para a maior incidência de atividades não agrícolas, as quais, por sua vez, colaboram de forma positiva e criativa na tentativa de garantir um meio e uma renda mínima para sobrevivência do camponês baiano, induzindo as famílias rurais a diversificarem suas atividades, inclusive não agrícolas.

Couto Filho (2007) apresenta o crescimento da pluriatividade e das atividades não agrícolas na Bahia, por meio de tabulações da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) feitas também pelo Projeto Rurbano. O autor aponta que “tanto as antigas quanto as novas atividades geradoras de renda para as famílias rurais buscam o aumento e a reconstituição da renda das famílias” (COUTO FILHO, 2007, p. 55). Esta busca pelo aumento dos rendimentos, sobressaindo às rendas pluriativas e não agrícolas na Bahia, é demonstrada pelo autor, através, principalmente, da percepção do aumento das rendas não agrícolas e pluriativas, no período pesquisado (de 1992 a 1997).

Dessa forma, os camponeses baianos que, muitas vezes, não tendo como sobreviver com pouca terra ou até mesmo sem terra nenhuma, passam a desenvolver atividades não agrícolas e/ou pluriativas como forma de sobrevivência. É nesse contexto que a próxima seção deste trabalho trata das manifestações inerentes à nova configuração do rural em um assentamento de reforma agrária, localizado no Sudoeste da Bahia, como uma forma de exprimir a luta pela permanência na terra e pela reprodução das famílias que vivem neste lugar.

Essas manifestações, representadas pela pluriatividade das atividades praticadas no campo e pelas múltiplas funções do espaço

agrário, podem trazer diferentes opções de incremento da renda e da qualidade de vida dos assentados, sem que eles abandonem a condição de camponeses, ou seja, suas tradições e valores para além da mera integração aos mercados. Por meio de pesquisa realizada *in loco*, esse trabalho examinará se existem e de que forma estas manifestações interferem na vida das famílias que vivem no assentamento estudado.

## 5 IDENTIFICAÇÃO DAS ESTRATÉGIAS DE REPRODUÇÃO CAMPONESA NO ASSENTAMENTO CANGUSSU EM BARRA DO CHOÇA-BA EM FACE DAS TRANSFORMAÇÕES RURAIS NA CONTEMPORANEIDADE

### 5.1 Caracterização do objeto de estudo

O estado da Bahia está dividido pela SEI (2012) em 14 regiões econômicas. O local a ser estudado neste trabalho situa-se na região Sudoeste da Bahia. Ainda de acordo com a SEI (2012), a região Sudoeste da Bahia está distribuída em 39 municípios. Estes municípios fazem parte de quatro Territórios de Identidade, são eles: Vitória da Conquista, Itapetinga, Médio Rio de Contas e Vale do Jequiçá. O Território de Identidade Vitória da Conquista abrange 24 municípios, incluindo a cidade de Barra do Choça, onde está localizado o assentamento examinado neste estudo.

Conforme dados da SEI (2012), o município de Barra do Choça possui dois projetos de assentamentos de reforma agrária, Cangussu e Pátria Livre. O assentamento Cangussu é o objeto de pesquisa deste trabalho. Localizado na região de Pau Brasil, município de Barra do Choça, existe há 16 anos a partir da data de sua ocupação.

A imissão de posse do assentamento ocorreu em 17 de agosto de 1998, enquanto os assentados participavam da “Marcha pelo Brasil”, momento em que marchas do Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST) deslocaram trabalhadores sem terra e assentados do interior para a capital dos estados. Segundo Carrano (2009), esta

marcha reivindicava o acesso à terra, bem como emprego e justiça, ou seja, melhores condições de vida para trabalhadores que sofriam, principalmente, sem o acesso à terra.

Quanto à origem dos assentados, pode-se dizer que a sua maioria é oriunda da região Sudoeste da Bahia, como mostra o estudo feito por Oliveira (2008), em um estágio de vivência neste assentamento:

A maioria dos assentados é oriunda da região Sudoeste da Bahia; alguns vieram de outros lugares, como da região Sul e Extremo Sul da Bahia. Os assentados, em maioria, já tiveram alguma relação com o campo, como ex-pequenos proprietários de terra, ex-trabalhadores de lavouras, filhos ou netos de camponeses. Uma pequena parte tinha vindo da cidade e nunca tinha tido contato com o campo, mas sofreu com a pobreza e as desigualdades instaladas na cidade. Em todos os casos, porém, as pessoas viviam sem nenhuma perspectiva e encontraram no MST a chance de viver de forma digna, no campo (OLIVEIRA, 2008, p. 196).

Percebe-se, assim, que a penetração do capitalismo no campo, principalmente, por meio da sua industrialização, feita no Brasil, também chegou ao Sudoeste da Bahia. Esse processo contribuiu para que os camponeses e trabalhadores sem terra desta região, e de outras do estado, lutassem para garantir sua permanência e sua reprodução neste espaço. A luta dos trabalhadores sem terra que resistiram ao processo de expropriação e conseguiram seu lugar na terra também é expressa pela comunidade camponesa Cangussu.

Esta comunidade possui 60 famílias assentadas numa área total de 877 hectares, com uma Área de Proteção Permanente (APP) de 175,4 hectares que representa 20% da área total do assentamento. Cada família possui um lote de 10 hectares, onde plantam, principalmente, café, banana e mandioca.

O sistema de moradia deste assentamento está organizado na forma de agrovila. Conforme Santos e Ferrante (2003), o sistema de

moradia dos assentamentos de reforma agrária da região Sudoeste da Bahia pode ser descrito de duas formas, ou isoladamente cada casa no seu lote ou as casas construídas em uma agrovila, separadas do lote. Os assentados da comunidade camponesa Cangussu optaram pelo sistema de moradia na forma de agrovilas, a fim de buscar melhorias para o coletivo.

No que se refere ao sistema de abastecimento de água, neste assentamento, é bastante rudimentar, com a captação feita em uma área de reserva ambiental, próxima à agrovila, que não recebe nenhum tratamento. Percebe-se, assim, na comunidade, um grande anseio da população em possuir água tratada e rede de esgoto, já que na maioria das casas existem apenas cisternas, construídas pelos moradores, para as necessidades diárias.

Quanto aos serviços de educação e saúde, esses se diferem muito em grau de satisfação dos assentados. A educação na comunidade é um dos setores que funcionam de forma satisfatória. Há duas escolas que funcionam dentro do assentamento, uma municipal e outra estadual, e disponibilizam o ensino desde a alfabetização até o ensino médio. Além disso, há oferta de cursos técnicos de agricultura, odontologia e enfermagem pelo Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA), que visam promover uma proposta educacional libertadora, no sentido de incentivar toda a população do assentamento a frequentar a escola.

Já a saúde funciona de forma ainda insuficiente, visto que o assentamento recebe a visita de um médico apenas uma vez ao mês, e conta com um carro para fazer o transporte até a cidade de Barra do Choça, em casos de emergência, apenas dez vezes ao mês. Esta é uma grande reclamação do povo que ali vive e que necessita dos serviços básicos de saúde, precisando deslocar-se até o município de origem em transportes diários, também precários, que necessitam de uma estrada em boas condições de uso.

Mais elementos relacionados à forma de produção e reprodução da classe camponesa assentada nesta comunidade serão apresentados

no decorrer deste estudo. Os dados obtidos na pesquisa de campo serão analisados no sentido de identificar se existem ou não aspectos da nova ruralidade, como pluriatividade e multifuncionalidade, neste assentamento. A metodologia usada para isto também será indicada nesta seção, mais precisamente na próxima subseção.

## **5.2 Aspectos metodológicos utilizados para a coleta de dados**

Com base nas manifestações inerentes à recente configuração do espaço rural, como a diversidade das atividades praticadas no campo e da multifuncionalidade da agricultura, considerou-se relevante o entendimento desse processo no âmbito de assentamentos rurais. Assim, esta pesquisa pretendeu identificar a existência ou não de aspectos referentes às recentes transformações em curso no meio rural, no âmbito da comunidade camponesa Cangussu.

Algumas das finalidades dos procedimentos metodológicos utilizados neste estudo consistem em observar, registrar e analisar os fenômenos sem interferir no mérito de seus conteúdos, aproximando-se da proposta de uma pesquisa descritiva (GIL, 2002). Assim sendo, este tipo de pesquisa demanda do investigador uma série de informações sobre o que se deseja pesquisar. Estas informações, neste trabalho, foram coletadas mediante um levantamento que se caracteriza “pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer” (GIL, 2002, p. 50).

Esta foi uma das melhores formas encontradas para se obter os dados da população investigada, já que, neste trabalho, optou-se pela pesquisa de campo, realizada por meio de uma abordagem quali-quantitativa, utilizando como instrumento principal de pesquisa um questionário misto, composto por questões fechadas de múltipla escolha, abertas e dependentes.

Desta forma, a orientação das informações coletadas por meio do questionário aplicado nesta pesquisa foi complementada por dados

obtidos com base em métodos qualitativos fundados, principalmente, na observação, nas entrevistas, nas anotações feitas durante a pesquisa de campo, bem como em pesquisas em fontes secundárias. O recurso a esta abordagem quali-quantitativa teve por objetivo desenhar um retrato mais completo da realidade do assentamento, buscando variáveis objetivas e subjetivas e estabelecendo relações entre elas.

O enquadramento das questões elaboradas no questionário aplicado na pesquisa de campo, visando corroborar com os objetivos estabelecidos no presente trabalho, baseou-se nas formas de manifestação da pluriatividade das famílias rurais, de acordo com as colocações de Silva (1997a; 1997b; 1997c) e Schneider (2003), e da multifuncionalidade da agricultura, conforme expõem Bonnal, Cazella e Maluf (2008). Nesse sentido, o trabalho busca verificar a aplicabilidade da fundamentação teórica exposta, ao confrontá-la com a realidade do assentamento estudado, tendo a finalidade de aduzir os resultados alcançados através do questionário aplicado.

Para tornar possível um melhor entendimento dos conceitos utilizados neste estudo, tanto na organização das ideias quanto no estabelecimento de uma relação destas ao trabalho de campo e instrumentos metodológicos escolhidos, considerou-se importante uma delimitação não apenas conceitual, mas também temporal e metodológica dos termos utilizados. Para isso, é importante que se situe o universo envolvido na pesquisa de campo, conforme as informações, a seguir:

- a) Período de aplicação do questionário: 07 a 09 de julho de 2013;
- b) Tamanho da população investigada: 60 famílias rurais pertencentes ao Projeto de Assentamento de Reforma Agrária Cangussu, localizado na região Sudoeste da Bahia, no município de Barra do Choça;
- c) Quantidade de estabelecimentos entrevistados: 55 famílias rurais, tendo em vista que os 5 estabelecimentos não entrevistados se encontravam fechados durante todo o período do levantamento<sup>6</sup>;

<sup>6</sup> Motivos: a) o primeiro lote pertencia a um assentado que trabalhava como militante e por isso ele e sua família viajam com frequência para trabalhos do MST; b) o segundo lote estava fechado, pois seu proprietário, que mora sozinho, viajou a São Paulo para fazer tratamentos médicos; c) o terceiro lote estava abandonado e sua proprietária vive e trabalha na cidade

d) Definição das pessoas que poderiam responder ao questionário: chefe(a) da família, esposo(a), filho(a) mais velho da população considerada;

e) Características do questionário: o questionário está dividido em sete seções que visam obter informações sobre o estabelecimento; sobre a reprodução socioeconômica e a trajetória de vida dos assentados; sobre a composição e o trabalho familiar; avaliar as perspectivas acerca da atividade agrícola e não agrícola no assentamento; obter dados sobre os sistemas produtivos, segurança alimentar e biodiversidade; sobre o tecido sociocultural e sobre a conservação dos recursos naturais da paisagem. Sua estrutura contempla 52 questões objetivas, subjetivas e dependentes;

f) Objetivos do questionário:

- Levantar informações sobre a composição e o trabalho familiar nos estabelecimentos;

- Analisar as formas de reprodução socioeconômica, através de dados pessoais e laborais acerca dos chefes do estabelecimento e dos demais componentes da família que trabalham;

- Identificar se a situação de assentamento permite uma melhor reprodução social e econômica do grupo familiar;

- Classificar as famílias de acordo com atividades exercidas (somente agrícolas, pluriativas, não agrícolas e não ocupadas) e suas percepções e decisões a serem tomadas diante de situações, reais ou hipotéticas dentro do contexto abordado;

- Avaliar a percepção e perspectivas acerca de cada tipo de atividade (agrícola e não agrícola) e a dinâmica das decisões pessoais e financeiras associadas aos diferentes tipos de ocupação;

- Classificar os tipos de atividades e de rendas;

---

em atividades não agrícolas; e, d) os dois últimos lotes estavam fechados e não foi possível a aplicação do questionário, pois seus responsáveis não se encontraram no assentamento no período da pesquisa.

- Verificar dados a respeito da produção mercantil e de autoconsumo, além da segurança alimentar das próprias famílias rurais e da sociedade;

- Identificar a existência de uma identidade comum entre os assentados e as relações do assentamento com as instituições e a política local, a fim de analisar as formas de manutenção de um tecido sociocultural em determinado território; e

- Por último, o questionário se orientou em observar como os assentados se relacionam com a paisagem rural e com os recursos naturais.

O questionário, portanto, ofereceu subsídios para a interpretação dos dados obtidos, na perspectiva quali-quantitativa, e sua correlação com o objetivo do trabalho. Os resultados apurados na pesquisa de campo, através da aplicação dos questionários serão demonstrados e interpretados na subseção a seguir.

### **5.3 Apresentação e análise dos dados coletados**

#### *5.3.1 Trajetória de vida e reprodução socioeconômica*

Um dos primeiros focos desta análise trata da reprodução socioeconômica das famílias assentadas na comunidade camponesa Cangussu. Buscou-se mapear aspectos referentes à trajetória anterior ao assentamento, dos agricultores entrevistados, além da comparação da situação atual com a vivida anteriormente.

No que se refere às trajetórias de vida dos assentados, observa-se na Tabela 3 que pouco mais da metade deles (50,9%) trabalhava como diaristas rurais, condição que muitos atribuíram ao fato de não terem outra opção de trabalho no campo. Os demais agricultores se distribuíram entre as categorias de assalariados rurais, agricultores proprietários, autônomos urbanos, assalariados urbanos, parceiros arrendatários e aqueles que não praticavam nenhuma atividade.



**Tabela 3:** Ocupação imediatamente anterior ao Assentamento Cangussu

<b>Categoria</b>	<b>Porcentagem</b>
Diarista Rural	50,9%
Assalariado Rural	12,7%
Agricultor Proprietário	10,9%
Autônomo Urbano	9,1%
Assalariado Urbano	7,3%
Parceiro Arrendatário	3,6%
Nenhuma Atividade	5,5%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fonte: pesquisa de campo (2013).

Os trabalhos anteriores ao assentamento, para a maioria dos entrevistados, eram cansativos e causavam-lhes insegurança e instabilidade. A condição de assentado representa para estas famílias a segurança da posse da terra, o que permite uma maior estabilidade de suas condições sociais e econômicas.

A maioria dos entrevistados considera que a vida melhorou com o ingresso no assentamento, tanto em termos financeiros como de moradia e acesso aos serviços públicos de saúde, educação, transporte etc. Esta constatação leva à compreensão de que a condição de assentado representa um incremento na qualidade de vida dessas famílias, com melhores condições de acesso, principalmente, à moradia e renda.

Quanto aos serviços públicos, muitos assentados ainda reclamam que o acesso é precário, com exceção da educação neste assentamento, pois existem muitas dificuldades no âmbito da saúde, do transporte, da segurança, dentre outros. Porém, ainda assim, o acesso a esses serviços foi facilitado, após a integração ao assentamento.

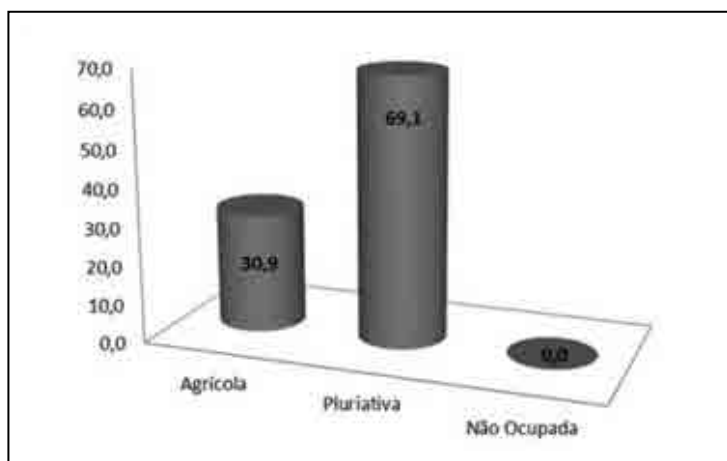
O perfil da composição dos estabelecimentos de moradia e trabalho destas famílias será apresentado na subseção seguinte, fazendo menção aos tipos de atividades agrícolas, não agrícolas e pluriativas.

### 5.3.2 Informações sobre a composição do trabalho familiar

A principal atividade desenvolvida pelas famílias do Assentamento Cangussu é a agricultura, ou seja, 41 estabelecimentos (74,5%) tem a atividade agrícola como principal meio de trabalho. Entretanto, as famílias exercem outras atividades que ajudam na complementação da renda. Dessa maneira, além da prática das atividades agrícolas, muitos membros das famílias, como os próprios chefes, esposos e esposas e, principalmente, os filhos e filhas, desempenham atividades não agrícolas dentro e fora do espaço rural.

Ao classificar as famílias em agrícola (que praticavam somente atividades agrícolas), pluriativa (que combinavam atividades agrícolas e não agrícolas) e não ocupada, pode-se estimar o perfil dessas mesmas famílias em relação ao tipo de ocupação e ao exercício da pluriatividade, conforme o Gráfico 1, adiante.

**Gráfico 1:** Perfil das famílias entrevistadas segundo o tipo de ocupação



Fonte: pesquisa de campo (2013).

Com base nos dados apresentados no gráfico, verifica-se que, mesmo que a agricultura predomine como principal atividade dos

estabelecimentos do Assentamento Cangussu, a prática das atividades agrícolas junto às atividades não agrícolas se sobressai na maioria das famílias. As 17 famílias cujos dados apontavam apenas o exercício de atividades agrícolas dentro e fora do lote foram classificadas no perfil agrícola e as 38 famílias pluriativas combinavam a atividade agrícola com alguma atividade não agrícola, dentro ou fora do lote no espaço rural e/ou no espaço urbano.

A maioria das ocupações não agrícolas feitas dentro do assentamento são os trabalhos de vigilante, professor, servente, pedreiro, serviços administrativos, principalmente nas escolas, além de motoristas e comerciantes. Algumas das ocupações estão ligadas à própria atividade agropecuária em que desencadeiam pretensões de atividades de venda direta de alimentos à população dos centros urbanos próximos (Vitória da Conquista e Barra do Choça). A realização dessas atividades se dá, principalmente, nas feiras e por intermédio de entregas feitas por aqueles que frequentam o meio urbano.

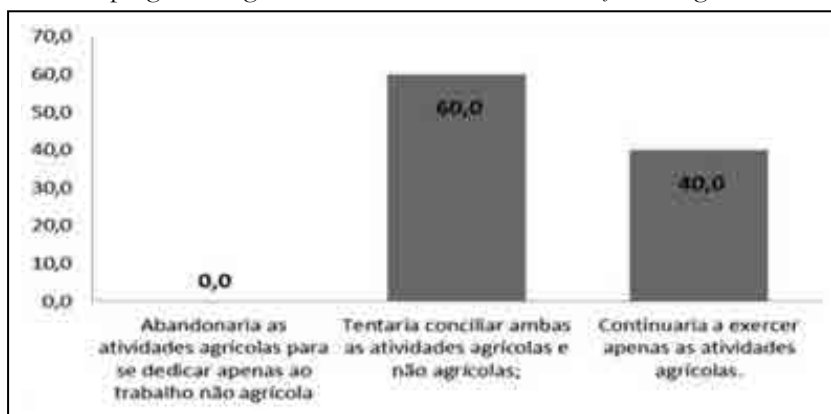
De acordo com Silva, Del Grossi e Campanhola (2002), o crescimento das ocupações rurais não agrícolas é uma das principais características que compõem a dinâmica das recentes transformações no meio rural brasileiro. Considerando a afirmação dos autores, o conceito de pluriatividade e os dados do Gráfico 2, que se segue, pode-se dizer que existem aspectos desta nova ruralidade no Assentamento Cangussu e com significativa ocorrência entre as famílias assentadas.

Estas atividades pluriativas, segundo Silva (1997), podem ser consideradas estratégias de reprodução familiar, resultando na melhoria das condições de vida das famílias rurais, de modo geral. No caso do Assentamento Cangussu, 61,8% das famílias assentadas consideraram que nas condições atuais as atividades que proporcionam maior satisfação às suas famílias são as pluriativas.

Com um grau de importância ainda maior, 85,5% dos entrevistados entendem que o exercício de atividades não agrícolas por parte dos

membros de suas famílias ajuda em sua futura permanência no lote. A maioria ainda respondeu que, diante de uma possível proposta de emprego não agrícola que lhes garantisse salário igual ao que ganham atualmente com a agricultura, tentariam conciliar as atividades agrícolas e não agrícolas. Esta última constatação encontra-se exposta no Gráfico 2, a seguir:

**Gráfico 2:** Decisão a ser tomada diante de hipotética proposta de emprego não agrícola com a mesma remuneração do agrícola



Fonte: pesquisa de campo (2013).

As respostas apresentadas no gráfico anterior indicam a predileção dos assentados pelo caminho da pluriatividade. É importante destacar que nenhum dos entrevistados afirmou que abandonaria as atividades agrícolas para se dedicar apenas ao trabalho não agrícola. Esse último dado representa a preferência dos assentados da comunidade camponesa Cangussu pelo trabalho agrícola praticado no campo, sendo previsível, nos assentamentos, de forma geral, que a afeição por um pedaço de terra significa a busca pela oportunidade de se trabalhar de forma independente e digna dentro do setor agropecuário (LEITE *et al.*, 2004).

Os dados fornecidos aqui demonstram que a população pesquisada possui um vínculo, além do trabalho, com a terra e usam a pluriatividade

como possível estratégia para ajudar na reprodução socioeconômica de sua família. Esse fator confirma, em parte, a ideia de Chayanov (1974) de que a família camponesa tenta suprir suas necessidades com a ajuda de atividades não agrícolas, porém, neste caso, as famílias do Assentamento Cangussu não deixam a terra sem uso, como cita o autor.

Para estimar a proporção dos diversos tipos de renda auferidos pelos assentados, buscou-se identificar as fontes dos rendimentos percebidos e sua contribuição na composição da renda mensal. Assim, a Tabela 4, seguinte, promove essa análise com base nas possíveis atividades e fontes de ingressos monetários, tais como: agricultura, aposentadoria, atividades não agrícolas e benefícios sociais, bem como Bolsa Família. Desta forma, foi possível investigar a composição da renda média mensal das famílias em cada categoria.

**Tabela 4:** Composição da renda média mensal, por tipo de atividade, percebidas no Assentamento Cangussu

Fontes	Até 1 salário mínimo	De 1 a 2 salários mínimos	Acima de 2 salários mínimos	Total
<b>Agricultura</b>	90%	8%	2%	100%
<b>Aposentadoria</b>	65%	35%	-	100%
<b>Benefício Social</b>	100%	-	-	100%
<b>Atividade não agrícola</b>	69,7%	21,2%	9,1%	100%

Fonte: pesquisa de campo (2013).

Para elaboração desta tabela foi calculada sua porcentagem de acordo com a quantidade de famílias que auferem rendas pelas fontes estabelecidas e que souberam e quiseram responder a esta questão. Na agricultura, algumas famílias não responderam a esta pergunta, pois ainda não haviam feito a primeira colheita de seus produtos, estes representam aqueles que estão na terra por herança ou que se divorciaram e agora estão começando uma nova produção, separadamente. Nesta atividade, 50 famílias disponibilizaram informações sobre suas rendas. É importante notar que, apesar de a agricultura ser a principal atividade

exercida no assentamento, o rendimento mensal desta não passa de um salário mínimo, na maior parte das famílias pesquisadas, que representam 90% do total de entrevistados.

O rendimento obtido com a aposentadoria por 20 famílias e os benefícios sociais auferidos por outras 36 contribui em grande proporção para a composição da renda familiar dos entrevistados. Sobre esse ponto, Silva, Del Grossi e Campanhola (2002) admitem que, além das ocupações não agrícolas, a presença de aposentados no campo não deixa as pessoas dependentes somente das atividades agrícolas em termos de rendimentos.

A informação sobre a renda obtida através das atividades não agrícolas foi disponibilizada por 36 famílias, sendo 38 classificadas como pluriativas. O rendimento dessas atividades destaca-se como um componente importante, por incrementar os ganhos destas famílias, algumas vezes com valores superiores a um salário mínimo, sendo 21,2% entre um e dois salários mínimos e 9,1% acima de dois salários mínimos.

Quanto à destinação da renda alcançada através das atividades não agrícolas, aposentadorias e benefícios sociais, constatou-se que a maioria das famílias utiliza esse rendimento, principalmente em gastos com a sobrevivência da família, em primeiro lugar, e com a manutenção das atividades agropecuárias, quando há sobra. Estas informações contribuem, ainda mais, para reforçar que os ganhos obtidos com a renda não agrícola das 38 famílias pluriativas do Assentamento Cangussu são destinados, essencialmente, aos gastos com a sobrevivência da família e as atividades agropecuárias exercidas nos lotes.

Diante da constatação acerca do ensejo por parte dos entrevistados em exercer a pluriatividade, julgou-se necessário investigar o porquê da dificuldade de algumas famílias em adotá-la. Cabe frisar que as respostas às alternativas expostas aos pesquisados foram computadas nesta questão mediante a atribuição de pontos. Na alternativa considerada a mais importante foram atribuídos dois pontos e àquela considerada a segunda mais importante foi atribuído um ponto.

Dentro dos setores a serem melhorados, indicados pelas famílias, para viabilizar a conciliação das atividades agrícolas com as não agrícolas estão a saúde (38,5%), educação (28%), geração de empregos (18,6%), segurança (11,2%) e transporte (3,7%). Estas alternativas demonstram a importância de ações governamentais nestes setores, no sentido de melhorar e facilitar a vida dos assentados.

A saúde, acima de tudo, é o principal fator para garantir a qualidade de vida dos moradores do assentamento, tanto para trabalharem em atividades agrícolas como não agrícolas. Uma melhor educação e a geração de mais empregos, tanto no assentamento como na cidade, facilitariam a inserção em atividades não agrícolas. Já a segurança e o transporte de qualidade contribuiriam para conciliar atividades pluriativas dentro e fora do assentamento.

Para os entrevistados, as más condições de oferta de serviços básicos e infraestrutura constituem entraves ao desenvolvimento do assentamento e, conseqüentemente, à qualidade de vida dos assentados. Além disso, prejudicam a conciliação de atividades agrícolas e uma possível atividade complementar não agrícola, pois sem geração de empregos, tanto no assentamento como na cidade, falta de transporte de qualidade, dentre outros, torna-se difícil a conciliação destas atividades.

Mesmo com toda essa dificuldade dos assentados, pode-se compreender, até aqui, que as melhorias incitadas pela proposta de um assentamento de reforma agrária somadas à satisfação com as atividades pluriativas indicam melhorias em suas condições de vida, além de um aumento na capacidade de consumo de gêneros alimentícios e bens em geral. Esta condição pode ajudar a promover a inserção das várias funções que a agricultura propõe, como a segurança alimentar e a conservação dos recursos naturais e da paisagem.

### *5.3.3 Segurança alimentar e sistemas produtivos*

As perguntas referentes à segurança alimentar, às práticas agrícolas e à pauta produtiva revelaram a importância da produção para autoconsumo no Assentamento Cangussu. Inicialmente, tratou-se de avaliar qual a percepção dos assentados sobre o incremento da segurança alimentar, tanto qualitativa (diversidade de alimentos e utilização de agrotóxicos) como quantitativa (quantidade de alimentos), após a entrada no assentamento. Pediu-se aos assentados que avaliassem se a disponibilidade de alimentos (em quantidade e em qualidade/diversidade) havia melhorado, piorado ou permanecido igual, em comparação com a situação imediatamente anterior à entrada no assentamento.

Os resultados mostram como os assentados estão satisfeitos com a situação alimentar atual em comparação com a anterior, tendo em vista que 76,4% e 89,1% reconhecem que houve uma melhora na qualidade e na quantidade dos alimentos, respectivamente. Além desses dados, os representantes dos estabelecimentos pesquisados consideraram que suas famílias e as demais famílias do assentamento contribuem para que não haja falta de alimentos na sociedade, e que estes sejam de boa qualidade.

Na entrevista, 92,7% dos assentados responderam que acreditam que contribuem para o abastecimento de alimentos nas cidades, principalmente de Vitória da Conquista-BA e Barra do Choça-BA, cidades mais próximas. Também confiam que os alimentos produzidos sejam de boa qualidade e a principal resposta quando se indagava por que os alimentos são de boa qualidade era de que são alimentos produzidos organicamente, sem qualquer tipo de agrotóxicos, pois sabem da importância de não utilizarem tais produtos.

Muitos dos entrevistados apontaram e falaram com orgulho de suas plantações “sem veneno” que não agridem a saúde das pessoas e a própria saúde, indicando o prazer de poderem consumir o que plantam.



Isso explica o fato de 43,6% dos entrevistados produzirem a maior parte dos alimentos que consomem. O número dos que produzem em menor quantidade foi um pouco maior, 52%; outros 7% relataram não produzir mais por faltar investimentos e incentivos do governo à produção para o autoconsumo. Os que não produziam nada somaram 3,6%.

De acordo com Santos e Ferrante (2003), a produção para autoconsumo representa uma segurança para os agricultores frente às oscilações de preços de mercado, garantindo certa autonomia aos assentados. Além disso, este hábito adquire um significado simbólico, de produzir na própria terra o próprio alimento. Quanto a isso, Duval (2009) ainda sustenta que a produção de autoconsumo reforça a identidade camponesa aos assentados rurais, sendo uma das principais bases para a reconstrução simbólica e material de um modo de vida rural, na condição de assentamento. Esta situação representa a multifuncionalidade da agricultura na forma da segurança alimentar.

Dessa forma, explica-se a importância dos alimentos para autoconsumo que a maioria dos assentados pesquisados produz. Os principais produtos identificados como cultivo para autoconsumo, no Assentamento Cangussu, foram o feijão em 83,6% dos estabelecimentos, a abóbora em 40%, a mandioca e o milho em 38,2%, a banana e a batata em 29,1% e as hortaliças em 25,5% dos estabelecimentos entrevistados.

Chama-se a atenção para a dificuldade, durante a pesquisa, de o entrevistado estabelecer alimentos principais para autoconsumo, tendo em vista que produzem muitos outros. Em menor quantidade, os assentados produzem vários tipos de verduras, frutas, além de leite e aves. Como os próprios assentados salientaram, após tirar da terra o seu consumo e de suas famílias, comercializam os produtos excedentes.

Nas palavras de Santos e Ferrante (2003, p. 46), “nem tudo o que é necessário à manutenção da família pode ser obtido diretamente da produção no lote”. Assim, há a necessidade de comprar os alimentos que não são produzidos pelas famílias assentadas e muitos deles fazem

isso com o dinheiro proveniente da venda dos produtos excedentes da produção para o autoconsumo.

A seguir, apresentam-se as principais atividades agrícolas mercantis do Assentamento Cangussu. Buscou-se dimensionar os principais produtos agrícolas produzidos pelos estabelecimentos, relacionando-os com as formas de inserção no mercado. A primeira coluna da Tabela 5 descreve o produto analisado, a segunda indica quantos assentados afirmaram produzir aquele produto e as colunas seguintes apontam os canais de comercialização da produção destinada à venda.

**Tabela 5:** Principais produtos mercantis comercializados no Assentamento Cangussu

Produto	Lotes que produzem (%)	Canais de comercialização (%)				
		Feira	Atravessador	Varejo/ Supermercado	Agroindústria	Direto
Café	85,5%	2,1%	89,9%	-	6,4%	2,1%
Feijão	30,9%	17,6%	70,6%	11,8%	-	-
Banana	32,7%	11,1%	83,3%	-	-	5,6
Milho	23,6	23,1%	46,2%	15,4%	-	15,4%
Mandioca	23,6	15,4%	76,9%	-	7,7%	-

Fonte: pesquisa de campo (2013).

O principal produto mercantil do Assentamento Cangussu é o café, 85,5% dos estabelecimentos produzem este alimento para comercialização. Cabe salientar que a região onde se situa o assentamento é conhecida como uma das principais produtoras de café da Bahia. Percebe-se que os principais produtos comercializáveis, como feijão, banana, milho e mandioca, são também os principais produtos cultivados para autoconsumo e, antes de destiná-los à venda, os assentados retiram o que será consumido, como já foi ressaltado anteriormente.

Quanto aos canais de comercialização, a maioria das famílias vendem suas mercadorias por meio de um atravessador, o que, segundo eles, ocasiona prejuízo, pois vendem os produtos a preços muito baixos. Oliveira (2008) destaca que a falta de organização neste

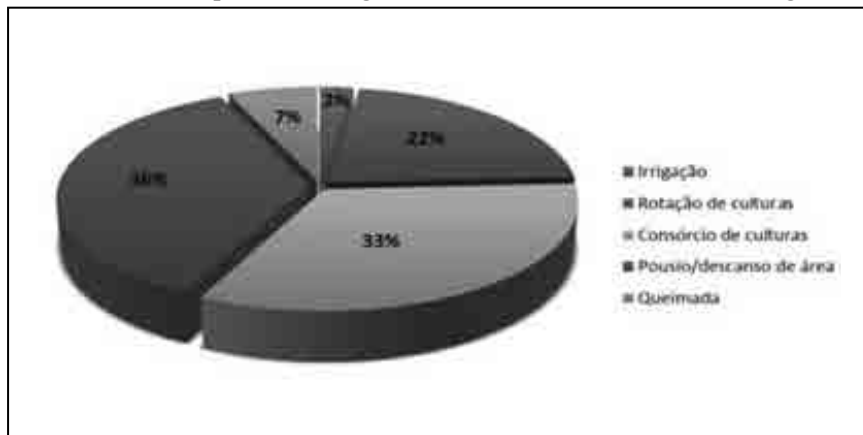
assentamento faz com que os produtos sejam vendidos a preços baixos aos atravessadores, que os revendem mais caros, apropriando-se, assim, da maior parte da renda das famílias. Esta situação realmente configura-se em prejuízo aos pequenos agricultores do assentamento. Segundo informações de um dos assentados, a associação da comunidade está estudando formas de reverter esta situação para garantir uma comercialização mais justa da produção.

Depois do atravessador, o segundo canal de comercialização mais utilizado é a venda de produtos, como milho (23,5%), feijão (17,6%), mandioca (15,4%) e banana (11,1%), em feiras livres. A venda de produtos por este tipo de comércio também se configura como pluriatividade. Essa análise se baseia na visão de Silva, Balsaldi e Del Grossi (1997) de que o trabalho nas feiras, o artesanato e as festas populares estariam deixando de ser meras atividades voltadas para o lazer e estariam começando a representar alternativas para obtenção de emprego e renda no interior do país.

A agricultura praticada no assentamento é marcada pela diversidade, tanto da pauta produtiva quanto das práticas agrícolas. A agricultura tradicional que, segundo Abreu (2002), ancora-se no conhecimento popular e em práticas transmitidas de geração em geração está presente na forma de produzir de grande parte dos lotes da comunidade camponesa Cangussu, como o uso de pousio (33%), rotação de culturas (22%) e consórcio de culturas (33%), como mostra o Gráfico 3, adiante.

Desta maneira, observam-se, dentre as principais práticas utilizadas pelos assentados, elementos de uma agricultura tradicional, que se baseia, essencialmente, em técnicas positivas do ponto de vista ecológico, energético e econômico, como, por exemplo, a diversificação de culturas. Mesmo sabendo da importância de utilizarem técnicas de uma agricultura ecologicamente correta, algumas famílias (7%) ainda utilizam práticas pouco recomendadas, como as queimadas.

**Gráfico 3:** Principais técnicas agrícolas utilizadas no Assentamento Cangussu



Fonte: pesquisa de campo (2013).

Endente-se, então, que a existência de elementos da agricultura tradicional permite que haja a possibilidade de se acreditar em uma proposta de transição agroecológica dos sistemas produtivos deste assentamento. Mesmo que esteja inserida no modelo de modernização da agricultura com a utilização de adubos químicos, a produção do Assentamento Cangussu poderia ser direcionada no sentido de uma agricultura de base ecológica, produtiva e racional no uso dos recursos naturais, como já vem sendo feito na conservação dos mesmos.

#### *5.3.4. Biodiversidade, conservação dos recursos naturais e da paisagem*

Um dos blocos do questionário tratou de obter informações sobre o manejo dos recursos naturais do assentamento. Objetivou-se identificar as estratégias de conservação do ambiente, dos recursos naturais e da paisagem, bem como apreender aspectos da percepção ambiental dos assentados.

Num primeiro momento, buscou-se verificar qual é a percepção dos pesquisados acerca da qualidade de dois recursos fundamentais para a prática da agricultura: água e solo. Os assentados classificaram

qualitativamente estes dois recursos no assentamento, conforme demonstra a Tabela 6, a seguir.

**Tabela 6:** Percepção dos assentados sobre a qualidade do solo e da água

<b>Categoria</b>	<b>SOLO</b>	<b>ÁGUA</b>
<b>Bom</b>	<b>81,8%</b>	<b>96,4%</b>
<b>Médio</b>	<b>18,2%</b>	<b>3,6%</b>
<b>Ruim</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: pesquisa de campo (2013).

A maioria dos entrevistados considerou o solo do assentamento de boa qualidade, isto é, fértil, capaz de proporcionar uma boa produção para os cultivos. Alguns entrevistados afirmaram que foi a agricultura que melhorou a qualidade dos solos, pois, com a orientação que tiveram de alguns técnicos durante todo o tempo de assentamento, entenderam a importância de não desmatar e diversificar as culturas. Uma pequena parcela considerou o solo de qualidade média, mas não justificou o porquê.

Em relação à água, a imensa maioria considerou que o assentamento dispõe de recursos hídricos de qualidade: “água boa que dá pra beber” foi uma das considerações feitas a respeito deste recurso. Apesar disso, os assentados não usufruem de uma rede de abastecimento de água tratada, tendo um sistema de água encanada em suas casas, feito pelos próprios assentados. No período da pesquisa estava sendo construído um sistema de tratamento da água com recursos do INCRA.

Com uma Área de Preservação Ambiental (APA) de 20% do total da área do assentamento, cada família é instruída a não utilizar esta área para plantio, pastos etc., visando à conservação da natureza e das fontes de água protegidas ali existentes. Entre os 55 entrevistados, 19 (34,5%) afirmaram ter realizado algum plantio de mudas medicinais e/ou comestíveis na APA. Mesmo não tendo a obrigação legal de recompor uma parte do lote com espécies florestais, o fizeram por livre iniciativa, a fim de ampliar a diversificação da floresta ali presente.

A maioria (65,5%), que não fez nenhum tipo de plantio nas áreas de APA de seus lotes, justificou seu posicionamento por não receberem as mudas apropriadas para tal, por não terem interesse em fazê-lo, visto que lá “já está tudo plantado”, por acharem que não tem necessidade ou por entenderem que não se pode plantar nessa área: “lá não pode mexer em nada”.

Entendendo as funções das APAs ou áreas florestadas nos lotes, procurou-se apontar a percepção dos assentados sobre os fragmentos florestais dentro dos agroecossistemas e os possíveis papéis desempenhados por eles para o ambiente, para a agricultura e para o ser humano.

Nesta pergunta, cada pesquisado teve mais de uma alternativa como resposta à questão. Na percepção dos assentados, a principal função dos fragmentos florestais é a de conservar a água, com 43% de citações. Uma parcela de 22% relacionou a presença destas áreas com a conservação do solo, influenciando diretamente na conservação dos recursos hídricos.

Em seguida, 15% afirmaram a importância do papel dessas áreas para a manutenção de um microclima mais estável, com temperaturas amenas; 10% e 9% consideraram a beleza cênica e a atração de animais, respectivamente, como funções desempenhadas pelos fragmentos florestais nos lotes; e apenas 1% deles entenderam ser função dessas áreas o fornecimento de alimentos.

Com o fim das perguntas sobre a conservação dos recursos naturais e da paisagem, indagou-se se a agricultura praticada no assentamento ajuda na conservação da natureza e dos recursos naturais, e a grande maioria (94,5%) respondeu que sim. Quando perguntados sobre o motivo da resposta positiva, muitos deles disseram que os alimentos que plantam fazem parte da natureza e, por isso, ajudam a conservar, principalmente a água: “A bananeira que a gente planta ajuda a puxar a água”. Outros responderam que não desmatam e plantam na área que é permitido para tal, e que não utilizam nenhum tipo de

agrotóxico, utilizando adubo orgânico em suas lavouras. Os 5,5% que responderam negativamente, consideraram que a agricultura faz uso de desmatamentos, queimadas e monocultivos e, por isso, não pode ser compatibilizada com a conservação da base de recursos naturais.

Com base nas informações obtidas nesta subseção, pode-se observar que a situação de assentamento parece favorecer a preocupação com o ambiente por parte dos assentados. A maioria, além de afirmar que a agricultura praticada ajuda a manter a natureza, reconheceu a qualidade da água, dos solos e os benefícios trazidos pelas áreas florestais. Um dos motivos que pode justificar esta preocupação dos assentados com meio natural em que vivem, principalmente com a água, é o valor que eles dão à água – uma das principais fontes de vida.

### *5.3.5. Aspectos socioculturais*

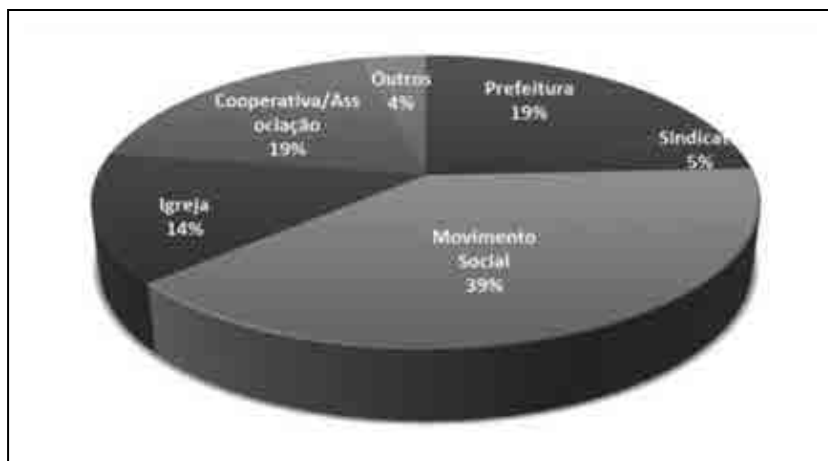
As questões referentes à sociabilidade, território e identidade também foram abordadas nesta pesquisa. Associativismo e relação com a identidade e o território foram pontos levantados nesta esfera e que são apresentados a seguir.

Em primeiro lugar, buscou-se identificar a participação dos assentados em grupos: sindicatos, igrejas, cooperativas/associações, partido político, conselhos e grupos informais. Nesta questão, observou-se que a participação em associação/cooperativa é a mais expressiva (89,1%), uma vez que quase todos os donos dos lotes são membros da Associação dos Produtores do Assentamento Cangussu (ASCAN), mas nem todos participam das reuniões para discutir assuntos da comunidade.

Em seguida, apresenta-se participação significativa (78,2%) em igrejas, visto que o assentamento possui uma católica e outra evangélica. A participação em sindicatos é de 45,5%, em conselhos (de saúde, educação, fiscal etc.) de 38,2%, partido político 25,5% e grupo informal (de lazer, religião, atividades produtivas) 18,2%.

A participação dos assentados em algum tipo de grupo contribui em muito para sua sociabilidade com os demais moradores do assentamento, podendo proporcionar benefícios comunitários que podem ser compartilhados por toda a população do assentamento. Quanto às instituições que influenciam na dinâmica sociocultural, econômica e/ou produtiva do assentamento, também foi questionado aos assentados quais eles indicariam, em ordem de prioridade, como aquelas que apresentavam maior influência na comunidade. Neste momento, as respostas às alternativas apresentadas aos pesquisados também foram computadas por meio da atribuição de pontos. À alternativa considerada mais importante foram atribuídos dois pontos e àquela considerada a segunda mais importante foi atribuído um ponto (Gráfico 4).

**Gráfico 4:** Participação política no Assentamento Cangussu (total de 128 pontos)



Fonte: pesquisa de campo (2013).

Em um total de 128 pontos, o grupo de participação política que obteve a maior pontuação foi o movimento social, correspondente a 39% do total. Representado pelo MST, é o grupo que mais influencia a vida dos assentados, tendo em vista que o Assentamento Cangussu é um projeto desta entidade.



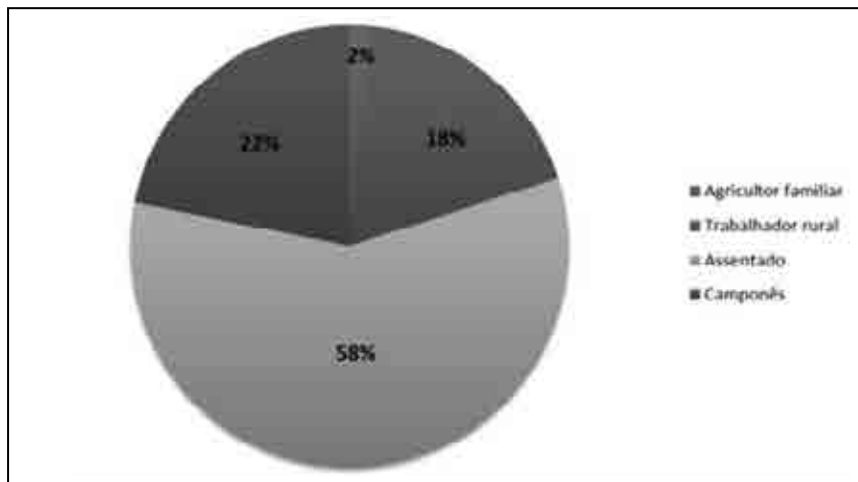
Logo depois, encontram-se a cooperativa/associação e a prefeitura com 19% cada. No caso da prefeitura, a influência percebida pelos assentados se concentra no oferecimento de serviços públicos básicos, além da disponibilização de tratores uma vez ou outra. A igreja constitui influência, de acordo com alguns assentados, pois seus representantes estão sempre presentes no cotidiano do assentamento.

O sindicato (rural) obteve uma irrisória participação na dinâmica do assentamento, com 5% do total. Outras instituições, como Universidade, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e o Governo Federal, obtiveram juntos uma participação de 4% na dinâmica sociocultural, econômica e/ou produtiva do assentamento.

Das funções não essencialmente produtivas que a agricultura exerce verifica-se a manutenção do tecido sociocultural no território que pode ser valorizada como bem imaterial que reforça aspectos qualitativos dos modos de vida e da identificação de suas identidades. Para Bonnal, Cazella e Maluf (2008), a contribuição decorrente das experiências anteriores ao assentamento ligadas à identidade social, as formas de sociabilidade das comunidades rurais e, principalmente, a agricultura constituem o principal fator definidor da identidade e condição da inserção social das famílias assentadas brasileiras.

A identidade socioprofissional (Gráfico 5) é um indicador interessante para se pensar o assentamento como um território construído, isto é, na condição de espaço geográfico permeado por um sentimento de pertencimento construído em torno de uma identidade comum. Esta identidade é engendrada no cotidiano do assentamento e tem como fundamento as vivências anteriores dos assentados.

**Gráfico 5:** Identidade dos assentados



Fonte: pesquisa de campo (2013).

Como pode ser observado no gráfico, pouco mais da metade dos entrevistados se consideram assentados da reforma agrária. Ao se reconhecerem como assentados, os pesquisados evidenciam a trajetória de lutas que resultou na criação do assentamento, e se identificam como protagonistas desta história.

É interessante ressaltar que, quando feita esta pergunta, a maioria dos assentados ficava na dúvida entre escolher a identidade de assentado ou camponês, pois consideravam o camponês como alguém que tem relações, além de produtivas, de afeto com o campo. Por isso, camponês foi a segunda opção mais citada. Logo depois vem o trabalhador rural, seguido do agricultor familiar. Apesar de a maioria das famílias ter um trabalho de base familiar, com os integrantes da família participando do trabalho rural, só um dos entrevistados se considerou agricultor familiar.

Para finalizar e demonstrar o especial vínculo que o assentado tem com o campo na comunidade de assentamento Cangussu, uma pergunta de grande importância para identificar a satisfação dos assentados pela permanência no campo foi feita no questionário. Indagados se

gostariam de sair do assentamento 98,2% dos assentados responderam que não, apenas um entrevistado indicou ter interesse em sair daquele assentamento para outra área rural, justificando da seguinte forma: “desejo coisa melhor”.

Outra pergunta que demonstrou forte ligação dos assentados com o campo mencionava o desejo de que seus filhos continuassem no lote; assim, 90,9% dos assentados afirmaram que sim, mas com melhorias nas condições econômicas, sociais e estruturais do assentamento. As cinco pessoas que não responderam não têm filhos ou estes já não moravam mais no lote.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A maioria das informações obtidas demonstraram o exercício da pluriatividade e o reconhecimento da multifuncionalidade da agricultura na dinâmica de reprodução familiar dos camponeses residentes no Assentamento Cangussu, intuito essencial deste trabalho. Nesse sentido, observou-se que, a partir da emergência das ideias de pluriatividade e multifuncionalidade da agricultura, o rural pode ser entendido sob a perspectiva territorial, consideradas as especificidades de cada espaço em particular, não se reduzindo apenas a atividades agrícolas, como a produção de alimentos e fornecimento de matéria-prima para a indústria.

Com os resultados obtidos na pesquisa, pôde-se observar que a prática do trabalho não agrícola e, conseqüentemente, da pluriatividade, não aparenta ter efeito real sobre a afinidade dos entrevistados em relação ao trabalho agropecuário, indicando que a pluriatividade, na comunidade estudada, não pode ser considerada um processo de proletarianização que resulta na decadência da propriedade familiar.

Cabe salientar que o fato de o Assentamento Cangussu reunir características específicas quanto à sua estrutura socioeconômica e produtiva e, possivelmente, por ter sido um dos últimos assentamentos implantados na região Sudoeste da Bahia, e deste modo ter se beneficiado

da experiência acumulada pela direção local do MST, podem ter sido fatores determinantes para a composição dos resultados encontrados nesta pesquisa. Além disso, situa-se em uma região cujas condições edafoclimáticas e de pluviosidade são bastante favoráveis à produção agrícola. Em virtude destes aspectos, sugere-se o estudo de outros assentamentos da região para verificar se a argumentação clássica quanto ao fim do campesinato se aplica em outros casos.

A predileção dos assentados pelo trabalho na agricultura e pela moradia no campo, sem intenção de saírem do assentamento, contesta a ideia de que a prática de atividades não agrícolas ou da pluriatividade culmina com o abandono dos camponeses do território rural. Pode-se afirmar, então, que a hipótese que sustenta a persistência, por parte dos camponeses, no modo de vida rural por meio da prática de atividades agrícolas associadas a ocupações não agrícolas, neste assentamento, é verdadeira. Ademais, a maneira peculiar como essa comunidade rural compreende e pratica a pluriatividade, resultando numa reprodução familiar multifuncional, constitui-se em fator decisivo para garantir qualidade de vida no meio em que está inserida, reforçando seu vínculo com o campo no contexto da nova ruralidade.

Sustenta-se, ainda, a percepção dos assentados de reconhecerem as múltiplas funções, resultantes da prática agropecuária, além das produtivas e mercantis. Pela ótica da multifuncionalidade da agricultura como posicionamento que se contrapõe ao modelo de modernização agrícola, o Assentamento Cangussu revela-se um espaço que permite o estabelecimento de uma agricultura de base familiar mantenedora de funções socioculturais e ambientais, reconhecidas pelas famílias assentadas e benéficas para o conjunto da sociedade, ao considerar-se as externalidades positivas resultantes de uma prática agrícola que supera o mero cumprimento de funções produtivas e mercantis.

Quanto ao reconhecimento da multifuncionalidade, observou-se, inicialmente, que no caso dos produtos destinados tanto ao autoconsumo quanto ao comércio, que apresentam certa diversidade (o

feijão, a mandioca, o milho, a abóbora, a banana, a batata e as hortaliças) junto a práticas de produção da agricultura tradicional, como o descanso da terra e os consórcios e rotações de culturas, o que contribui em grande parte para um incremento da qualidade ambiental. O fato de a maioria não utilizar agrotóxicos em seus alimentos serviu como principal justificativa dos assentados para admitirem ser seu alimento de boa qualidade.

Verificou-se, também, que os assentados têm uma percepção especial quanto aos recursos naturais, atribuindo, em grande medida, à prática da agricultura motivação para a conservação destes recursos, apontando para o reconhecimento de uma função ambiental da agricultura.

Outra função que se encontra vinculada ao acesso à terra e à prática da agricultura é a recuperação ou reconstrução de identidades associadas ao rural e ao agrícola e ao estabelecimento de redes de sociabilidade. Este tecido sociocultural se constrói nas relações que os assentados mantêm dentro dos núcleos do assentamento.

Enfim, pode-se considerar, de modo geral, que a pluriatividade e a multifuncionalidade da agricultura de base familiar na comunidade camponesa Cangussu se expressa em diversas formas. A pluriatividade está associada, essencialmente, à contribuição para a permanência das famílias nos lotes, ressaltando, com grande importância, a preferência incondicional dos entrevistados pelo trabalho agropecuário. Já a multifuncionalidade foi expressa nesse assentamento por meio das funções de manutenção de modos de vida, garantia da segurança alimentar local e das famílias agricultoras, resgate e conservação da natureza e a manutenção do tecido sociocultural.

O comportamento desses aspectos, característicos do meio rural na atualidade, no Assentamento Cangussu, demonstra ser a pluriatividade e a multifuncionalidade da agricultura muito mais que elementos que reforçam o elo entre o produtor e o campo. Esses aspectos colaboram, também, para o incremento do bem-estar e a qualidade de vida no

campo, por isso a importância de políticas públicas que reconheçam e incentivem estas manifestações.

Nesse sentido, as políticas públicas voltadas ao desenvolvimento do meio rural, devem contemplar a heterogeneidade do espaço rural brasileiro, e especialmente do semiárido nordestino, estimulando práticas agrícolas pluriativas, contextualizadas no aspecto multifuncional da agricultura e nas particularidades territoriais, fazendo com que a experiência observada no Assentamento Cangussu possa se reproduzir em outros espaços rurais.

Portanto, para concretizar o potencial oferecido pela pluriatividade e pela multifuncionalidade da agricultura nos espaços rurais, as políticas públicas ligadas ao desenvolvimento rural, no contexto da agricultura de base familiar, deveriam ampliar o seu escopo para além da produção agrícola quantitativa. Estas políticas poderiam se apoiar também na qualidade da produção, conservação dos recursos naturais e da agrobiodiversidade, agregando valor à produção e criando outras fontes de renda mediante atividades pluriativas, mantendo a paisagem rural e as manifestações culturais dos produtores.

## REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. **Funções e medidas da ruralidade no desenvolvimento contemporâneo**. Rio de Janeiro: Instituto Econômico de Pesquisa Aplicada (IPEA), 2000. Disponível em: [http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com\\_content&view=article&id=4121](http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=4121). Acesso em: 03 jun. 2013.

\_\_\_\_\_. **O futuro das regiões rurais**. Porto Alegre: Editora da Universidade Estadual do Rio Grande do Sul, 2003.

ABREU, L. S. **A construção social da relação com o meio ambiente: análise das percepções e representações sociais de risco ecológico em um município da mata Atlântica brasileira**. 2002. 374 f. Tese (Doutorado) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas,

Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2002. Disponível em: <http://repositorio.unicamp.br/jspui/handle/REPOSIP/279935>. Acesso em: 16 jul. 2013.

ANJOS, F. S. Pluriatividade e ruralidade: enigmas e falsos dilemas. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, n. 17, p. 54-80, out. 2001. Disponível em: <http://r1.ufrjr.br/esa/art/200110-054-080.pdf>. Acesso em: 01 jun. 2013.

AZEVÊDO, F. A. **As ligas camponesas**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.

BONNAL, P.; CAZELLA, A. A.; MALUF, R. S. Multifuncionalidade da agricultura e desenvolvimento territorial: avanços e desafios para a conjunção de enfoques. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, v. 16, n. 2, p. 185-227, 2008. Disponível em: <http://r1.ufrjr.br/esa/art/200810-185-227.pdf>. Acesso em: 5 jun. 2013.

CARNEIRO, M. J. Ruralidade: novas identidades em construção. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, p. 53-75, out. 1998.

CARRANO, P. Passos para mobilização e lutas. **Brasil de Fato**, São Paulo, 27 out. 2009. Disponível em: <http://www.brasildefato.com.br/node/1456>. Acesso em: 12 jul. 2013.

CHAYANOV, A. **La organización de la unidad económica campesina**. Buenos Aires: Nueva Vision, 1974.

COUTO FILHO, V. A. **Agricultura familiar e desenvolvimento territorial: um olhar da Bahia sobre o meio rural brasileiro**. Rio de Janeiro: Garamond, 2007.

\_\_\_\_\_. Os “novos rurais” baianos. *In*: CAMPANHOLA, C.; SILVA, J. G. da. **O novo rural brasileiro: uma análise estadual – Nordeste**. São Paulo: Embrapa, 2000. p. 97-137.

DUVAL, H. C. **Da terra ao prato: um estudo das práticas de autoconsumo em um assentamento rural**. 2009. 194 f. Dissertação (Mestrado em Agroecologia e Desenvolvimento

Rural) – Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2009. Disponível em: [http://200.136.241.56/htdocs/tedeSimplificado/tde\\_arquivos/25/TDE-2010-08-16T084748Z-3236/Publico/2850.pdf](http://200.136.241.56/htdocs/tedeSimplificado/tde_arquivos/25/TDE-2010-08-16T084748Z-3236/Publico/2850.pdf). Acesso em: 16 jul. 2013.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002.

GUIMARÃES, A. P. O complexo agroindustrial no Brasil. **Revista Reforma Agrária**, nov. 1976. Disponível em: [http://r1.ufrj.br/cpda/als/corpo/html/teses/tes\\_apassosb.htm](http://r1.ufrj.br/cpda/als/corpo/html/teses/tes_apassosb.htm). Acesso em: 20 maio 2013.

HOFFMANN, R.; NEY, M. G. **Estrutura fundiária e propriedade agrícola no Brasil: grandes regiões e unidades da federação (de 1970 a 2008)**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2010.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo Agropecuário 2006: IBGE revela retrato do Brasil agrário**. Disponível em: [http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia\\_visualiza.php?id\\_noticia=1464&id\\_pagina=1](http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=1464&id_pagina=1). Acesso em: 24 set. 2012.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. Transformações da Agricultura e Políticas Públicas. *In: FERREIRA, B. et al. (org). A Agricultura Familiar e o Pronaf: contexto e perspectivas*. Brasília, 2001. p. 479-539.

INSTITUTO NACIONAL DO SEMIÁRIDO (INSA). **Sinopse do censo demográfico para o Semiárido brasileiro**. Campinha Grande: INSA, 2017.

KAGEYAMA, A. *et al.* O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. *In: DELGADO, G. C. et al. (org). Agricultura e políticas públicas*. Brasília: IPEA, 1990, p. 113-223.

KAUTSKY, K. **A questão agrária**. Brasília: Linha Gráfica, 1998.  
LEITE, S. *et al.* **Um estudo sobre o meio rural brasileiro**. São Paulo: Unesp, 2004.



LÊNIN, V. I. **O desenvolvimento do capitalismo na Rússia**. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Coleção os Economistas).

MARTINE, G. A trajetória da modernização agrícola: a quem beneficia? **Lua Nova**, São Paulo, n. 23, p. 7-37, mar. 1991. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-64451991000100003>. Acesso em: 25 mar. 2019.

MARX, K. **O capital: crítica da economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1983. (Coleção os economistas).

MEDEIROS, L. S. **“Sem Terra”, “Assentados”, “agricultores familiares”**: considerações sobre os conflitos sociais e as formas de organização dos trabalhadores rurais brasileiros. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, CLACSO, 2001. Disponível em: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20100929012955/7medeiros.pdf>. Acesso em: 17 jul. 2013.

NASCIMENTO, F. R. S. **Pluriatividade e incremento de renda nas famílias de assentamentos do Distrito Federal**. 2012, 209 f. Dissertação (Mestrado em Agronegócios) – Faculdade de Agronomia e medicina Veterinária, Universidade de Brasília, Brasília, 2012. Disponível em: <http://repositorio.unb.br/handle/10482/11654>. Acesso em: 01 jul. 2013.

OLIVEIRA, A. U. **A agricultura camponesa no Brasil**. 3. ed. São Paulo: Contexto, 1997.

OLIVEIRA, L. R. Estágio de vivência no Assentamento Rural Cangussu, Barra do Choça, Bahia. *In*: SANTOS, J. R. D.; MENEZES, S. O.; SOUZA, S. T. (org.). **Novas configurações do espaço agrário nordestino**. Vitória da Conquista: Edições UESB, 2010. p. 195-200.

PINHEIRO, K. Bases teóricas gerais sobre urbanização no Brasil. **RDE – Revista de Desenvolvimento Econômico**, Salvador, ano 9, n. 15, p. 61-68, jan. 2007. Disponível em: <http://www.revistas.unifacs.br/index.php/rde/article/view/1006>. Acesso em: 01 jun. 2013.

PIRES, M. J. S.; RAMOS, P. O termo modernização conservadora: sua origem e utilização no Brasil. **Revista Econômica do Nordeste**,

Fortaleza, v. 40, n. 3, p. 411-424, jul./set. 2009.

PONTE, K. F. (Re) Pensando o conceito do rural. **Revista NERA**, Presidente Prudente, ano 7, n. 4, p. 20-28, jan./jul. 2004. Disponível em: [http://www2.fct.unesp.br/nera/revistas/04/02\\_Karina.pdf](http://www2.fct.unesp.br/nera/revistas/04/02_Karina.pdf). Acesso em: 03 jun. 2013.

SANTOS, I. P.; FERRANTE, V. L. S. B. **Da terra nua ao prato cheio**: produção para consumo familiar nos assentamentos rurais do Estado de São Paulo. Araraquara: Fundação Itesp/Uniara, 2003. Disponível em: [http://www.itesp.sp.gov.br/br/info/publicacoes/arquivos/da\\_terra\\_nua\\_ao\\_prato\\_cheio.pdf](http://www.itesp.sp.gov.br/br/info/publicacoes/arquivos/da_terra_nua_ao_prato_cheio.pdf). Acesso em: 16 jul. 2013.

SCHNEIDER, S. A importância da pluriatividade para as políticas públicas no Brasil. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, a. 16, n. 3, jul./ago./set. 2007. Disponível em: <http://www.embrapa.br/publicacoes/tecnico/revistaAgricola/rpa-de-2007/RPA%20n.3%20%202007.pdf>. Acesso em: 9 jun. 2013.

\_\_\_\_\_. Teoria social, agricultura familiar e pluriatividade. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 18, n. 51, fev. 2003. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rbcsoc/v18n51/15988.pdf>. Acesso em: 28 maio 2013.

SILVA, J. G. **A nova dinâmica da agricultura brasileira**. Campinas: Unicamp, 1996.

\_\_\_\_\_. O novo rural brasileiro. **Nova Economia**, Belo Horizonte, p. 1-28, maio 1997a. Disponível em: [http://www.geografia.ffch.usp.br/graduacao/apoio/Apoio/Apoio\\_Valeria/Pdf/O\\_novo\\_rural\\_brasileiro.pdf](http://www.geografia.ffch.usp.br/graduacao/apoio/Apoio/Apoio_Valeria/Pdf/O_novo_rural_brasileiro.pdf). Acesso em: 20 nov. 2012.

\_\_\_\_\_; BALSADI, O. V.; DEL GROSSI, M. E. O emprego rural e a mercantilização do espaço agrário. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, v. 11, n. 2, p. 50-64, 1997b. Disponível em: [http://www.seade.gov.br/produtos/spp/v11n02/v11n02\\_06.pdf](http://www.seade.gov.br/produtos/spp/v11n02/v11n02_06.pdf). Acesso em: 15 jul. 2013.

\_\_\_\_\_; DEL GROSSI, M. E. A evolução do emprego não agrícola no meio rural brasileiro – 1992-1995. *In*: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 25., 1997c, Recife. **Anais [...]**. Recife, 1997. Disponível

em: [https://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&ved=0CDwQFjAC&url=http%3A%2F%2Frevistas.fee.tche.br%2Findex.php%2Findicadores%2Farticle%2Fdownload%2F150%2F1368&ei=63f6Ua\\_7Coz29gTgnIGACA&usg=AFQjCNF6l2GYbsvzsYaRt-l5BeDwWwyHug&sig2=myIKJrsle\\_MVf4MfQYwpEA&bvm=bv.50165853,d.dmg](https://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&ved=0CDwQFjAC&url=http%3A%2F%2Frevistas.fee.tche.br%2Findex.php%2Findicadores%2Farticle%2Fdownload%2F150%2F1368&ei=63f6Ua_7Coz29gTgnIGACA&usg=AFQjCNF6l2GYbsvzsYaRt-l5BeDwWwyHug&sig2=myIKJrsle_MVf4MfQYwpEA&bvm=bv.50165853,d.dmg). Acesso em: 1º jun. 2013.

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. CAMPANHOLA, C. O que há de realmente novo no rural brasileiro. **Cadernos de Ciência & Tecnologia**, Brasília, v. 19, n. 1, p. 37-67, jan./abr. 2002. Disponível em: <http://webnotes.sct.embrapa.br/pdf/cct/v19/cc19n102.pdf>. Acesso em: 1º jun. 2013.

SOARES, Adriano Campolina. A multifuncionalidade da agricultura familiar. **Proposta**, n. 87, p. 40-49, dez./fev. 2000/2001.

SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA. **Recentes transformações do rural baiano**. Salvador: SEI, 2003.

\_\_\_\_\_. **Estatísticas dos Municípios Baianos**. Salvador: SEI, 2012.

TEIXEIRA, J. C. Modernização da agricultura no Brasil: impactos econômicos, sociais e ambientais. **Revista Eletrônica da Associação dos Geógrafos Brasileiros**, Três Lagoas, v. 2, n. 2, a. 2, p. 21-42, set. 2005.

WANDERLEY, M. N. B. **O lugar dos rurais: o meio rural no Brasil moderno**. 2001. Disponível em: [http://www.anpocs.org/portal/index.php?option=com\\_docman&task=doc\\_view&gid=5213&Itemid=360](http://www.anpocs.org/portal/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=5213&Itemid=360). Acesso em: 02 jun. 2013.

\_\_\_\_\_. Agricultura familiar e campesinato: rupturas e continuidade. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, p. 42-61, out. 2003. Disponível em: <http://r1.ufrjr.br/esa/art/200310-042-061.pdf>. Acesso em: 19 maio 2013.

# CAPÍTULO 12

## PANORAMA DO CAFÉ EM VITÓRIA DA CONQUISTA-BA: UMA ANÁLISE DA GERAÇÃO DE VALOR NA ECONOMIA LOCAL

Hugo Clapton Nogueira

### 1 INTRODUÇÃO

A perda de participação dos produtos primários no comércio mundial tem sido resultado da queda nos preços das *commodities* agrícolas no decorrer do século XX. No entanto, devido às condições estruturais dos países em desenvolvimento, esses produtos constituem parcela significativa da pauta exportadora, sendo responsável pela obtenção de divisas internacionais.

No caso do café, o Brasil tem condições climáticas que favorecem o seu cultivo e, atualmente, é o maior produtor e exportador mundial, e o segundo maior consumidor do produto. A produção da safra de 2018<sup>1</sup> está estimada em um volume de 56.476,4 de sacas beneficiadas, um crescimento de 25,6% em relação à safra de 2017 (44.970,0 mil sacas beneficiadas). A área total atinge 2.168,6 mil hectares (287,7 em formação e 1.880,9 mil hectares em produção). A estimativa de geração de receita bruta em torno de R\$ 23.606.366,8, variação positiva de 6,8 % com relação à safra do ano anterior, de R\$ 22.095.367,6 (BRASIL, 2018).

Todavia, os gastos com o manejo da cultura são significativos e exigem, portanto, uma boa gestão dos processos internos para se obter retornos satisfatórios. O produtor rural deve lidar com dificuldades que fogem do seu controle – variáveis exógenas – no que se refere aos fatores meteorológicos, a saber: precipitação, umidade do ar, temperatura, incidência de raios solares; fatores agrários e biológicos: a qualidade do solo, pragas e doenças; fatores estruturais: escoamento da produção, quanto às condições

---

<sup>1</sup> Ano de bialidade positiva (BRASIL, 2018).

da malha rodoviária e/ou disponibilidade de transportes ferroviário, hidroviário e/ou intermodal, proximidade do porto.

Um processo produtivo eficiente permite que os produtores aperfeiçoem o manejo e disponibilizem a mercadoria aos demais agentes econômicos com baixo custo operacional e com qualidade satisfatória, para que haja agregação de valor na cadeia de produção. Sendo assim, há aumento da geração de renda local no beneficiamento da produção, geração de valor aos agentes econômicos que investiram recursos financeiros no processo produtivo e geração de emprego e renda para a sociedade.

Deste modo, qual é a agregação de valor que o café promove na economia local no decorrer da cadeia produtiva, desde a remuneração do produtor até chegar aos desembolsos do consumidor final?

Por meio dos dados supracitados, depreende-se que o café é uma cultura extremamente rica nas dimensões ambiental, cultural e, sobretudo, econômica, pois cria perspectivas de preservação do meio ambiente por meio das boas práticas agrícolas; favorece a identificação com a terra e mantém a tradição do trabalho rural; e, principalmente, promove a geração de emprego e renda para toda a sociedade por meio da aplicação de tecnologia desde o processo produtivo até a apreciação da bebida pelo consumidor final.

Nesse viés, este estudo tem como objetivo primário identificar o incremento financeiro que a cultura cafeeira gera aos agentes econômicos que participam da cadeia produtiva no município de Vitória da Conquista. Além disso, como objetivos secundários, buscase verificar: qual é o ganho médio estimado dos agentes econômicos dentro da cadeia produtiva? Qual a importância da comercialização de monodoses para os estabelecimentos comerciais de alimentação fora do lar no município?

O presente estudo justifica-se pela importância da cultura cafeeira na economia local. Porquanto os benefícios econômicos afetam não somente quem está ligado diretamente à produção, mas, também, toda

a região que se beneficia da injeção de inversões financeiras no processo de custeio e ampliação da capacidade produtiva e, posteriormente, na utilização dos ganhos recebidos no consumo de bens e serviços na sociedade.

## 2 A IMPORTÂNCIA DA CAFEICULTURA PARA A TRANSFORMAÇÃO DA ECONOMIA NACIONAL

O café, desde que chegou ao Brasil, tem sido uma cultura indispensável para o seu desenvolvimento. O continente africano, mais precisamente a Etiópia, foi o território de origem. Por causa da disponibilidade de terras produtivas, o Brasil se especializou como economia primário-exportadora e se caracterizou pela produção de bens agrícolas com o intuito de ser um grande fornecedor de alimentos na divisão internacional do trabalho. Nesse sentido, não foi diferente com o café. A expansão da lavoura cafeeira começou a se popularizar logo após os ciclos da cana de açúcar, do algodão e do fumo terem se esgotado.

O modo de exploração da economia doméstica, que começou com o sistema agrícola<sup>2</sup> baseado na monocultura, extensão territorial latifundiária, mão de obra escrava e produção voltada para o exterior, teve o seu auge com a cultura da cana de açúcar no nordeste do país. Por conseguinte, com o aumento da concorrência do produto no mercado mundial<sup>3</sup>, houve a necessidade de encontrar outras atividades para promoverem a geração de renda interna na economia colonial.

A partir do aumento populacional na colônia e, conseqüentemente, a expansão dos gastos monetários com a sua manutenção, Portugal entendeu que precisaria de outras fontes de renda para tornar a colônia, novamente, rentável. A respeito disso, segundo Furtado (2007, p. 95),

---

<sup>2</sup> O sistema agrícola mencionado é conhecido como *Plantation*. Tem como principal resultado a geração de divisas externas para o país e, conseqüentemente, o atendimento das necessidades de alimentação dos países europeus.

<sup>3</sup> Devido à penetração do açúcar na região das Antilhas (FURTADO, 2007).

Era mais ou menos evidente que da agricultura tropical não se podia esperar outro milagre similar ao do açúcar. [...]. Em Portugal compreendeu-se claramente que a única saída estava na descoberta de metais preciosos. Retrocedia-se, assim, à ideia primitiva de que as terras americanas só se justificavam economicamente se chegassem a produzir os ditos metais.

Assim sendo, começava um novo ciclo na economia doméstica. O Ciclo do Ouro permitiu que a dinâmica da atividade econômica perdurasse por um tempo maior – por causa da decadência da cultura da cana de açúcar – e surgissem novas áreas de exploração, a saber: as regiões mineiras. A exploração do ouro foi fundamental para promover o deslocamento da capital de Salvador para o Rio de Janeiro, a fim de a Coroa Portuguesa ter controle maior sobre a produção local e, por conseguinte, da cobrança de impostos sobre a extração do metal precioso.

Com o esgotamento das minas de ouro, e não existindo outras formas de atividade econômica nas regiões mineiras, era natural a decadência da economia colonial, após o declínio da produção do metal precioso e fim do seu ciclo por volta do século XVIII (FURTADO, 2007).

No entanto, o produto responsável pelo êxito na geração de divisas estrangeiras, o qual permitiu o acúmulo de capitais para a posterior industrialização da economia nacional, foi o café. O ciclo da economia cafeeira perdurou, com bastante êxito no século XX, na geração da riqueza nacional e no emprego da mão de obra agrícola do país.

Porém, na década de 1920, ao consolidar-se como maior produtor mundial da cultura, sobrevém a grande crise financeira de 1929 a 1933. Os elevados estoques, decorrentes das produções maiores do que o consumo mundial, derrubaram os preços drasticamente, prejudicando a economia nacional devido à desvalorização da cultura e, conseqüentemente, a indisponibilidade de conseguir divisas externas para adquirir produtos importados de que o país necessitava para

empregar na produção industrial e no consumo das famílias. A Tabela 1, a seguir, apresenta informações sobre a produção de café no Brasil e no mundo entre os anos de 1923-1928.

**Tabela 1:** Produção no Brasil e no restante do mundo e consumo do café entre 1923 e 1928 (em 1.000.000 de sacas de café)

Safras	Produção brasileira	Produção Total	Participação brasileira (%)	Consumo mundial	Participação brasileira (%)
1923-24	19,5	26,4	73,86	22,0	88,64
1924-25	11,0	17,8	61,80	20,5	53,66
1925-26	15,1	22,1	68,33	21,7	69,59
1926-27	14,7	21,7	67,74	21,3	69,01
1927-28	26,1	34,1	76,54	23,5	111,06

Fonte: Adaptado de Delfim Netto (2009, p. 110).

Percebe-se que há um excedente na produção total do café, tendo a safra brasileira grande responsabilidade pelo fato de ter a maior contribuição individual. A participação brasileira no total da produção mundial, durante o período analisado, se manteve, em média, em torno de 69,65%. Por outro lado, a participação brasileira no total do café consumido mundialmente durante o período, em média, foi de 76,39%, visto que no período de 1927-28, a produção interna superou em 11,06% o consumo mundial do bem agrícola. Nesse sentido, Adas, M. e Adas, S. (1998, p. 98) assim afirmam:

A partir da crise de 1929-1930, o papel exercido pela cafeicultura, de motor da organização do espaço e da sociedade, foi dividido com outras atividades econômicas, entre elas a indústria e com outros protagonistas da vida social, política e econômica, principalmente os industriais, banqueiros e grandes comerciantes.

Nesse período, para conter a desvalorização dos preços decorrente da crise internacional, o governo queimou 80 milhões de sacas (GIRAUD, 2008). Deste modo, pode-se perceber a dependência da pauta exportadora brasileira com o produto.



A cultura cafeeira foi uma fonte de geração de riqueza fundamental para a alocação dos recursos produtivos no sudeste do país, sobretudo no estado de São Paulo. A receita gerada possibilitou construir uma malha ferroviária bastante expressiva para época, o que permitiu o surgimento de outras cidades no interior e o fortalecimento de cidades médias que chamavam a atenção pela sua infraestrutura e localização geográfica favorável.

Na Figura 1, a seguir, é possível perceber que as forças centrípetas da produção do café foram capazes de aglutinar os investimentos no sudeste do país e promover a expansão da malha ferroviária para o escoamento da produção, o que permitiu o surgimento de novas cidades e o fortalecimento daquelas já existentes em cidades polos.

**Figura 1:** Povoamento e ferrovias em São Paulo e Paraná em 1946



Fonte: Pioneiros e fazendeiros de São Paulo (1984, p. 28).

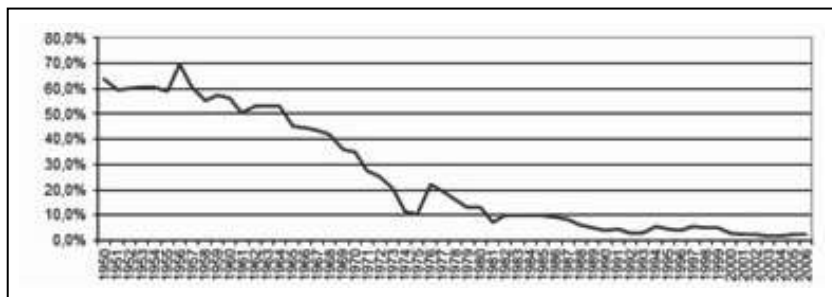
Sendo assim, os efeitos de encadeamento do café produziram externalidades positivas para toda a economia da região e proporcionaram a chegada de outros investimentos produtivos em decorrência de a infraestrutura instalada ter sido uma vantagem competitiva com relação aos demais estados do Brasil. Sendo assim, conforme esclarecem Adas, M. e Adas, S. (1998, p. 82),

O produto agrícola que impulsionou com mais intensidade o processo de produção e organização espacial no Brasil, na segunda metade do século XIX e até praticamente o ano de 1930, foi o café. Esse produto participava em 65 % do total das exportações brasileiras e foi por muito tempo a principal fonte de divisas nacionais. Destinado fundamentalmente à exportação, cumprindo, portanto, sua função numa economia primário-exportadora, o café acabou por criar as bases financeiras e de mercado para o avanço da industrialização, nos fins do século XIX e começo do século XX.

Diante dos riscos que a Balança Comercial brasileira corria, ao permitir a concentração da geração de divisas externas em um único produto, no caso o café, a economia doméstica ficava à mercê das variações do preço no mercado mundial e estava, frequentemente, sujeita a choques externos e volatilidade cambial.

No Gráfico 1, adiante, pode-se perceber, claramente, que a cultura cafeeira atinge o seu ápice no ano de 1956, com 69,5% da pauta exportadora brasileira constituída pelas divisas geradas pelo café no mercado internacional. A partir de então, o bem agrícola vai perdendo força, não somente pela queda da produção doméstica, mas, sobretudo, pelo avanço de outras culturas que foram incentivadas por políticas públicas para aumentar a segurança alimentar e, especialmente, reduzir o excesso de produção da lavoura cafeeira que estava aumentando a oferta no mercado internacional e reduzindo o preço do produto agrícola.

**Gráfico 1:** Participação do café na Balança Comercial brasileira entre 1950 a 2006



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do MDIC (2018).

Ao findar o ciclo do café como principal componente da pauta exportadora brasileira e com a migração do capital agrícola e bancário para a instalação das indústrias, diferentemente do Nordeste, os empresários da região sul/sudeste do Brasil souberam empregar, de maneira mais racional, a riqueza adquirida com a cultura cafeeira para utilizá-la como capital produtivo na instalação das indústrias de base no Brasil.

Diante disso, o Brasil adotou, na década de 60, a política da erradicação de cafeeiros antieconômicos. Surgiu assim o GERCA (Grupo Executivo de Racionalização da Cafeicultura), que visava substituir os cafezais antieconômicos por outras culturas. Essa política constituiu um estímulo ao desenvolvimento da policultura, mas seu objetivo básico era adaptar a produção de café às reais necessidades dos mercados interno e externo, procurando evitar a superprodução e seus efeitos negativos como, por exemplo, a queda do preço (ADAS, M.; ADAS, S., 1998, p. 98).

O Instituto Brasileiro do Café (IBC), criado em 1952, deu origem ao GERCA, a fim de conter a produção devido aos elevados estoques e promover a erradicação dos cafezais improdutivos. Ao final da década foram erradicados 2 bilhões de cafezais. Além disso, rante o ano de 1964,

ocorreram geadas<sup>4</sup> que dizimaram a lavoura cafeeira no sul/sudeste do país (GIRAUD, 2008).

Na década de 1970, com o acirramento da concorrência do café colombiano no mercado internacional e o surgimento de doenças no cafeeiro, o governo brasileiro lança o Plano de Renovação e Revigoração de Cafezais (PRRC). Porquanto, de acordo com Matiello (2018, p. 1),

No período 1970-80 houve o aparecimento da ferrugem do cafeeiro, logo no início, que motivou, juntamente com o declínio das safras de café, a execução do Plano de Renovação e Revigoração de Cafezais, executado pelo ex-IBC, com o objetivo de renovar e recuperar o parque cafeeiro, só que agora baseado no uso de tecnologias adequadas. O plano se baseou na trilogia, do uso do crédito, da assistência técnica e apoiado pela pesquisa cafeeira regionalizada e integrada na mesma Equipe. Como resultado, foram implantados mais de 230 mil projetos assistidos, com o plantio de 1,8 bilhão de cafeeiros em cerca de 1,1 milhão de hectares de novas lavouras.

A partir daí o planalto de Vitória da Conquista foi contemplado com a cultura do café, devido às suas condições edafoclimáticas favoráveis que contribuíram para o desenvolvimento da cultura nas demais regiões. Atualmente, a cafeicultura brasileira se consolidou no cenário nacional e mantém a sua posição de destaque no agronegócio nacional, atingindo elevados níveis de produtividade conforme demonstra a Tabela 2, seguinte.

---

<sup>4</sup> Evento que voltou a ocorrer no ano de 1975, ao atingir os estados do Paraná e São Paulo. Em 1979-1981, geadas atingiram, novamente, o estado de São Paulo e, dessa vez, o estado de Minas Gerais.

**Tabela 2:** Indicadores de desempenho da cafeicultura brasileira – Série Histórica 2010 a 2016

INDICADORES	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Produção - em milhões/sc	48,1	43,5	50,8	49,2	45,6	43,2	51,4 <sup>(1)</sup>
1.1. Área em produção - milhões/ha	2,1	2,1	2	2	1,9	1,9	1,9
1.2. Produtividade sc/ha	23,2	21,2	24,8	24,3	23,3	22,5	26,3
2. Exportações em - milhões/sc	33,5	33,6	28,7	32	36,7	37,1	34,3
2.1. Valor - bilhões/US\$	5,8	8,7	6,5	5,3	6,7	6,2	5,5
2.2. PREÇO MÉDIO - US\$/SC	172,1	259,8	224,9	164,8	181,4	165,9	159,5
2.3. Câmbio US\$/R\$ <sup>(7)</sup>	1,6662	1,8758	2,0435	2,3426	2,6562	3,9048	3,2591
3. Consumo (em milhões de sacas)	19,1	19,7	20,3	20,1	20,3	20,5	20,5 <sup>(3)</sup>
3.1. Per capita - kg/habitante ano	6	6,1	6,2	6,4	6,4	6,2	6,2
4. Estoques Totais (milhões/sc)	11,1	11,3	10,1	15,6	16,9	15,9	14,2 <sup>(5)</sup>
5. Orçamento Funcafé - R\$ milhões	2.846,00	2.714,00	2.894,00	3.357,00	4.008,00	4.146,10	4.644,20
5.1. Financiamentos	2.673,00	2.539,00	2.734,00	3.180,00	3.825,00	4.136,00	4.632,00
5.2. Publicidade e Promoção	15	14	8	2,5	4	4,5	1,6
5.3. Pesquisa Cafeeira	15,3	15	12	0	6,5	5,6	10,6
6. Participação Produção Mundial (%)	34,6	32,1	25,4	29,4	32,2	30,1	34,6 <sup>(4)</sup>
7. Participação no Agronegócio Brasileiro (%)	7,5	9,2	6,7	5,3	6,9	7	6,4
8. IPR pelos produtores (R\$/saca) <sup>(6)</sup>	310,91	494,95	390,03	288,93	418,61	454,04	501,80 <sup>(2)</sup>

Fonte: Adaptado (SPA, 2016).

(1) Com base na 4ª Estimativa da Safra de Café da CONAB - Dez/16

(2) Arábica mês de Dez/16

(3) Estimativa ABIC

(4) Produção Mundial estimada em 143,4

(5) Estoque de passagem em 31/03/16 - Conab

(6) Índice de Preços Recebidos pelos produtos - Café tipo 6, bebida dura, CEPELA/ESALQ

(7) Fim de período (anual)

O Brasil, portanto, se consolidou na condição de produtor de café. Desse modo, a tabela anterior demonstra o avanço no nível técnico, com o aumento da produção em 6,86%, ao mesmo tempo em que reduziu a área de produção em 200 mil hectares; porém o que justifica os ganhos são os aumentos na produtividade em 13,36%, ao se conseguir produzir, em média, 3,1 sacas de 60 kg a mais em comparação com o ano de 2010.

Em relação às exportações, há um ligeiro aumento no volume exportado de 2,39%, porém há uma queda no valor recebido de -5,17 %, devido à redução no preço médio do café em -7,32 % ou US\$ -12,60 por saca de 60 kg de café. Por fim, pode-se verificar que há uma depreciação do real frente ao dólar no período, saindo de U\$\$/R\$ 1,67 para U\$\$/R\$ 3,26. Isso implica um ganho para os produtores, que saiu de R\$ 310,91 para R\$ 501,80 durante o período analisado.

Na Tabela 3, a seguir, apresenta-se a evolução da produção brasileira de café no período de 2010 a 2017.

**Tabela 3:** Produção de café no Brasil por unidade federativa – Série histórica de produção em mil sacas beneficiadas de 2010 a 2017

UNIDADE FEDERATIVA / REGIÃO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>NORTE</b>	<b>2.597,60</b>	<b>1.612,30</b>	<b>1.534,00</b>	<b>1.478,70</b>	<b>1.546,00</b>	<b>1.740,50</b>	<b>1.642,00</b>	<b>1.952,10</b>
RO	2.369,00	1.428,30	1.367,00	1.357,00	1.477,30	1.723,90	1.626,90	1.938,20
AM	-	-	-	-	-	-	6	7,5
PA	228,6	184	167	121,7	68,7	16,6	9,1	6,4
<b>NORDESTE</b>	<b>2.292,70</b>	<b>2.290,00</b>	<b>2.149,60</b>	<b>1.803,30</b>	<b>2.371,30</b>	<b>2.345,70</b>	<b>2.093,30</b>	<b>3.358,00</b>
BA	2.292,70	2.290,00	2.149,60	1.803,30	2.371,30	2.345,70	2.093,30	3.358,00
Cerrado	485,5	429	527,7	398,8	435,1	337,8	345,6	288
Planalto - Produção	1.242,40	1.119,90	808,8	681,1	896,2	824,3	921,6	690
Planalto – Valor Bruto (R\$ milhões)	892,02	946,99	507,42	430,88	707,16	758,51	491,84	341,09
Atlântico	564,8	741,1	813,1	723,4	1.040,00	1.183,60	826,1	2.380,00
<b>CENTRO-OESTE</b>	<b>203,1</b>	<b>137,8</b>	<b>371,5</b>	<b>437</b>	<b>402,4</b>	<b>354,1</b>	<b>352,2</b>	<b>281,7</b>
MT	203,1	137,8	124,1	171,5	165,8	127,9	125,4	91,5
GO	-	-	247,4	265,5	236,6	226,2	226,8	190,2
<b>SUDESTE</b>	<b>40.214,10</b>	<b>37.125,50</b>	<b>45.064,80</b>	<b>43.648,10</b>	<b>40.330,90</b>	<b>37.376,40</b>	<b>46.069,90</b>	<b>38.071,10</b>
MG	25.155,00	22.181,00	26.944,00	27.660,00	22.644,10	22.302,90	30.724,10	24.445,30
ES	10.147,00	11.573,00	12.502,00	11.697,00	12.805,70	10.700,00	8.967,40	8.865,00
RJ	250,1	260	262,2	281	292,3	309,6	347,4	349
SP	4.662,00	3.111,50	5.356,60	4.010,10	4.588,80	4.063,90	6.031,00	4.411,80
<b>SUL</b>	<b>2.284,00</b>	<b>1.842,00</b>	<b>1.580,00</b>	<b>1.650,00</b>	<b>558,6</b>	<b>1.290,00</b>	<b>1.047,00</b>	<b>1.210,00</b>
PR	2.284,00	1.842,00	1.580,00	1.650,00	558,6	1.290,00	1.047,00	1.210,00
<b>BRASIL</b>	<b>48.094,80</b>	<b>43.484,20</b>	<b>50.826,40</b>	<b>49.151,60</b>	<b>45.341,80</b>	<b>43.235,00</b>	<b>51.369,20</b>	<b>44.970,00</b>

Fonte: Adaptado (CONAB, 2018).

A evolução da produção na lavoura cafeeira, desde o ano de 2010 até o ano de 2017, permite visualizar a consolidação da Bahia como 4ª maior produtora nacional de café. A região do Planalto da Conquista é a maior produtora no estado até o ano de 2011, representando 2,2 vezes a produção da região do Atlântico e em 2,56 vezes a produção da região do cerrado baiano (CONAB, 2018).

No entanto, a partir do ano de 2012, apesar de produzir uma quantidade maior em relação à região do cerrado, a situação se inverte em comparação à região do Atlântico. Porquanto, já no ano supracitado, a produção tende a se igualar e, no ano de 2017, atinge-se o ápice ao produzir 3,45 vezes a produção da região do Planalto, ou seja, a região do Planalto produziu 29% da produção realizada na região do Atlântico (CONAB, 2018).

Pode-se verificar que tal mudança na dinâmica produtiva afetou, fortemente, a economia cafeeira da região do Planalto da Conquista. Destaca-se que, no ano de 2010, foram injetados, aproximadamente, R\$ 892 milhões na economia regional com a cultura, o que serviu para gerar emprego e renda e, além disso, incentivar a atividade nas economias dependentes dos recursos do café. No entanto, no ano de 2017, o valor bruto da produção foi de, aproximadamente, R\$ 342 milhões, uma redução de 61,6 % em valores nominais, desconsiderando-se a perda do poder de compra decorrente da inflação do período (CONAB, 2018).

## 2.1 A cadeia produtiva do café

Com base na seção anterior, em que foi possível identificar a cultura cafeeira como promotora não apenas do crescimento econômico<sup>5</sup>, mas, também, do desenvolvimento econômico<sup>6</sup>, verifica-se que obviamente há o interesse de outros agentes em produzir, beneficiar e ofertar ao mercado consumidor a bebida.

<sup>5</sup> Mensurado somente por meio dos indicadores de produção nacional.

<sup>6</sup> Além de considerar a geração de riqueza, verifica-se como esta foi distribuída e, por conseguinte, como promoveu bem-estar para a sociedade por meio da geração de emprego e renda e promoção da oferta de serviços básicos essenciais à população.



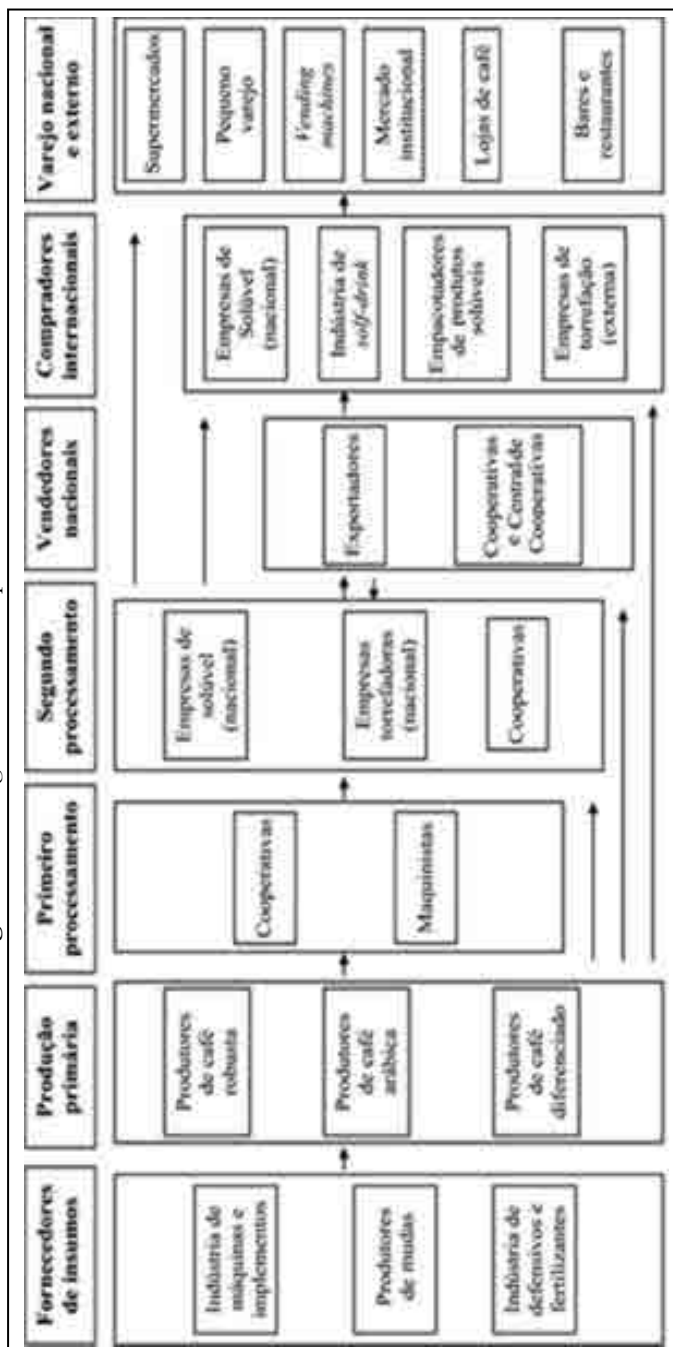
Logo, a profissionalização da gestão tornou-se crucial para a sustentabilidade do setor e, portanto, o aperfeiçoamento produtivo relaciona-se à adesão da cultura às cadeias produtivas internas que, de acordo com Davis e Goldberg (1957, p. 85),

[...] [representa] a soma de todas as operações associadas à produção e distribuição de insumos agrícolas, operações realizadas nas unidades agrícolas bem como as ações de estocagem, processamento e distribuição dos produtos, e também dos produtos derivados (DAVIS; GOLDBERG *apud* ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 107).

A sustentabilidade da cadeia produtiva do café possui três dimensões de atuação e baseia-se em um tripé, a saber: Econômico, porquanto a atividade deve remunerar os investimentos aplicados na cultura e promover um retorno satisfatório ao produtor rural para garantir a manutenção futura da produção; Ambiental, pois necessita garantir a preservação do meio ambiente com vistas a permitir que as gerações futuras possam utilizar o espaço rural para a garantia da segurança alimentar; e, por fim, a dimensão Social, porque a atividade deve promover a geração de emprego e renda para a sociedade de maneira direta e indireta e, em contrapartida, disponibilizar um produto de boa qualidade para o consumidor final.

Vale mencionar que a cadeia produtiva do café envolve três ramos principais de atividade, a saber: a produção de grãos (arábica ou robusta), indústrias de torrefação e moagem e as produtoras de solúveis. Os cafés podem ser divididos em dois segmentos principais, os cafés *commodities* e os cafés especiais (*Gourmet*, *Bird friendly*, *Fair Trade* e *Orgânico*) (FIEPR, 2016). Na Figura 2, a seguir, apresenta-se o fluxograma da cadeia produtiva do setor cafeeiro:

Figura 2: Fluxograma da cadeia produtiva do café



Fonte: UNICAMP-IE-NEIT (2002, p. 37).

A cadeia produtiva do café é composta por sete etapas e o processo se inicia desde o fornecimento dos insumos até a disponibilização da mercadoria no segmento varejista. Porquanto o consumidor final tem acesso nas gôndulas dos supermercados ou na bebida disponibilizada em monodoses em cafeterias, lanchonetes, bares e/ou restaurantes.

Pode-se afirmar que a produção cafeeira vai muito além do aspecto estritamente agrônômico. Além de promover a inter-relação entre profissionais de diversas áreas de atuação, a cadeia produtiva do café é bem definida e agrega valor ao decorrer de cada processo produtivo. Logo, o processo se desenvolve em três atividades, quais sejam:

- a) Agrônômica – inicia-se com a venda de máquinas e equipamentos, com os produtores de mudas e a indústria de agroquímicos para promover o plantio da lavoura cafeeira. Essa produção se distingue em dois tipos de espécies, a saber: arábica ou robusta/conillon. Há distinção devido à qualidade da mercadoria disponibilizada ao consumidor final demonstrada nos segmentos de cafés especiais, tais como os certificados por padrões de manejo ambiental adequado, respeito às práticas de responsabilidade social<sup>7</sup> e/ou por causa da qualidade da bebida;
- b) Beneficiamento industrial – a etapa seguinte é o primeiro processamento junto às cooperativas e maquinistas. Em seguida, o café é beneficiado com vistas a atender nichos de mercado, tais como o café solúvel e o café torrado e moído;

---

<sup>7</sup> “A cafeicultura brasileira é, no mundo, uma das mais atentas às questões sociais e ambientais, havendo uma preocupação em garantir a produção de um café sustentável. A atividade cafeeira é desenvolvida com base em rígidas legislações trabalhistas e ambientais. São leis que respeitam a biodiversidade e os trabalhadores envolvidos na cafeicultura, com rigorosa restrição a qualquer tipo de trabalho análogo à escravidão ou infantil. Os produtores brasileiros preservam florestas e fauna nativa, controlam a erosão e protegem as fontes de água. A busca do equilíbrio ambiental entre flora, fauna e o café é uma constante e assegura a preservação de uma das maiores biodiversidades do mundo. As leis trabalhistas e ambientais brasileiras estão entre as mais rigorosas entre os países produtores de café” (BRASIL, 2017).

c) Comercial – por fim, as etapas de comercialização do produto beneficiado se distribuem entre os compradores domésticos que vendem para os compradores internacionais. Logo depois, adicionam valor por meio da criação de *blends*<sup>8</sup>, para atender as mais variadas demandas mundiais ou produtos sofisticados ao paladar do consumidor, por meio da utilização do café como insumo básico. Além disso, o produto pode retornar ao mercado interno para a venda ao consumidor final com preço superior ao produto que saiu anteriormente, sobretudo nos segmentos de cafeterias e estabelecimentos *gourmets*.

### 3 A CADEIA DE VALOR DO CAFÉ

A sustentabilidade da cadeia produtiva do café está relacionada com a eficiência dos processos produtivos e com os investimentos em Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) para possibilitar a inovação, com vistas ao melhoramento genético, à melhoria nos processos de produção e à conseqüente redução de custos.

Nesse sentido, pelo fato de a dinâmica de produção, entre cada etapa do processo de beneficiamento, adicionar valor ao produto e não se restringir somente ao aspecto agrônômico, deve-se levar em consideração que há uma mobilização dos fatores produtivos na participação do processo industrial para disponibilizar a mercadoria em formato de monodoses<sup>9</sup> ao consumidor final. Por este motivo, o termo cadeia de valor ganha espaço por tratar das relações dentro do ciclo de produção do café. A Figura 3 demonstra a estrutura da cadeia de valor.

---

<sup>8</sup> Expressão que identifica um produto resultante da composição de grãos de diferentes espécies do gênero *Coffea* (MAPA, 2010, p. 2).

<sup>9</sup> Existem três sistemas principais de doses únicas ou monodoses de café torrado e moído: a) café adquirido em grãos torrado e moído na hora do consumo; b) sachê, que apresenta poucas barreiras à fabricação e dá mais liberdade ao consumidor de comprar café de qualquer torrefadora; c) cápsulas, que têm se mostrado o mais atrativo para as empresas, justamente por tornar o usuário dependente do fabricante da máquina, já que as cápsulas de uma empresa não costumam ser compatíveis com as da concorrente (MAPA, 2010).

**Figura 3:** A cadeia de valor



Fonte: Adaptado de Woiler e Mathias (2014, p. 7).

É possível identificar a estrutura de produção para fornecer as atividades primárias e de apoio e possibilitar a chegada do produto no segmento varejista. Assim sendo, o valor gerado é o preço que o consumidor está disponível a desembolsar pelo bem ou serviço ofertado. A margem é a diferença entre o valor e o custo final da mercadoria em que há uma relação inversa entre si, pois quanto menor a competição maior é a margem e vice-versa. Por fim, têm-se as atividades primárias e de apoio, em que as primeiras correspondem à produção e entrega do valor pela empresa em cada processo produtivo, e as demais atividades correspondem ao suporte para a execução das atividades primárias (WOILER; MATHIAS, 2014).

O aumento da complexidade dos processos produtivos e, sobretudo, o impacto nos custos operacionais das linhas de produção forçaram os produtores a racionalizarem a atividade cafeeira por meio da integração vertical, com o intuito de produzir internamente os insumos e, posteriormente, beneficiar a sua produção na intenção de agregar valor ao produto final. Porquanto, devido ao aumento da concorrência, que culminou na expansão da oferta, as margens de comercialização se comprimiram, tornando-se fundamental a eliminação dos intermediários para que a rentabilidade do produtor esteja garantida.

Neste sentido, os custos de operação da produção cafeeira extrapolam as porteiras e passam a ter fortes impactos na busca ao mercado para suprir as necessidades da produção de café. A negociação com a aquisição de insumos e tecnologia, antes da porteira, e a negociação de contratos para garantir o escoamento da produção geram custos para comercializar os produtos.

Devido às margens de ganho maiores proporcionadas pelos segmentos estilizados, a premiunização<sup>10</sup> do café chama a atenção tanto dos produtores quanto dos consumidores. Os cafés especiais enquadram-se dentro do segmento de mercados estilizados, porque são produtos que possuem qualidade na bebida e/ou respeito à sustentabilidade da cultura. Por outro lado, o café tradicional (*commodity*) é um produto padronizado e de baixo valor agregado e, portanto, possui custos de produção reduzidos e, conseqüentemente, preços menores disponíveis ao consumidor final.

Por esse motivo, o mercado de café tradicional é predominante no consumo da bebida no Brasil, porém os segmentos especializados vêm crescendo e conquistando a preferência de um público exigente, tanto em níveis nacionais quanto em níveis internacionais. Deste modo, apesar de o mercado de café *commodity* ser caracterizado por uma concorrência atribuída somente pelo preço disponibilizado ao consumidor final, o segmento de cafés especiais leva em consideração, sobretudo, os atributos da qualidade do café e não somente o preço.

#### 4 QUALIDADE E TIPOS DE BEBIDA DE CAFÉ

A alimentação fora do lar tem ganhado, cada vez mais, espaço na rotina dos trabalhadores brasileiros e, sobretudo, o café tem seguido a tendência. No entanto, o grão possui aspectos técnicos para identificar o padrão de qualidade da bebida e, por conseguinte, o preço final do produto. De acordo com a Instrução Normativa nº 16, de 24 de maio de 2010 do MAPA,

<sup>10</sup> Transformação de produtos comuns em especiais ou melhorias significativas da qualidade.

O presente Regulamento Técnico tem por objetivo definir o padrão oficial de classificação do Café Torrado em Grão e do Café Torrado e Moído, considerando os requisitos de identidade e qualidade, a amostragem, o modo de apresentação e a marcação ou rotulagem, nos aspectos referentes à classificação do produto.

A classificação da bebida é feita por meio do teste da prova de xícara que consiste em analisar as características sensoriais da bebida, segundo a Instrução Normativa nº 16, de 24 de maio de 2010 do MAPA. Nesse sentido, os tipos de bebida de café podem ser verificados no Quadro 1, a seguir, quanto às suas características.

**Quadro 1:** Tipos de bebida de café

<b>TIPO</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
Estritamente Mole	Apresenta, em conjunto, todos os requisitos de aroma e sabor “mole” mais acentuado
Mole	Apresenta aroma e sabor agradável, brando e adocicado
Apenas Mole	Apresenta sabor levemente doce e suave, mas sem adstringência ou aspereza de paladar
Duro	Apresenta sabor acre, adstringente e áspero, porém não apresenta paladares estranhos
Riado	Apresenta leve sabor típico de iodofórmio
Rio	Apresenta sabor típico e acentuado de iodofórmio
Rio Zona	Apresenta aroma e sabor muito acentuado, assemelhado ao iodofórmio ou ao ácido fênico

Fonte: Elaboração própria com base na Instrução Normativa nº 16, de 24 de maio de 2010.

A bebida tipo Estritamente Mole representa o padrão mais elevado de qualidade da bebida do café. Assim sendo, o produto se valoriza e o consumidor que aprecia uma bebida de qualidade superior deverá estar disposto a pagar um preço mais elevado para consumi-la.

Por outro lado, os tipos Rio e Rio Zona representam uma bebida de qualidade inferior, decorrente do manejo no momento da produção na lavoura e ao escoamento do produto. Logo, o mercado pagará um preço menor e formará *blends* populares conhecidos como “combate”,

com o objetivo de baratear a bebida e torná-la acessível ao público consumidor que, apesar de apreciar, diariamente, a bebida, não possui ciência para identificar as características que compõem a sua qualidade.

As monodoses com preços inferiores terão a preferência majoritária do público, tendo em vista que o mesmo não possui habilidades para identificar as características sensoriais<sup>11</sup> da bebida. Além disso, a grande maioria possui baixo poder aquisitivo e apenas utiliza o açúcar para adoçar conforme a suas preferências.

## 5 MATERIAL E MÉTODOS

No presente estudo, buscou-se analisar o café servido em monodoses em lanchonetes, bares, restaurantes e feiras livres. A procura maior do café em estabelecimentos comerciais irá depender das características que compõem a região analisada, com o intuito de identificar o perfil dos consumidores e a oferta da bebida pelos estabelecimentos comerciais.

O motivo da escolha refere-se ao volume, visto que a maior parte dos consumidores apreciam a bebida antes de iniciarem as suas atividades profissionais e/ou nos intervalos de descanso. Assim sendo, presume-se que a maior parte da população, no momento de consumir a bebida, leve em consideração o preço pago, a quantidade consumida e a localização geográfica do estabelecimento.

Para atingir os objetivos propostos por esta pesquisa e, a partir de então, identificar a relevância do café na economia local, por meio da alimentação fora do lar com o consumo de monodoses, utilizou-se pesquisa bibliográfica e aplicação de questionários nos estabelecimentos comerciais.

---

<sup>11</sup> Art. 2º, VII - características sensoriais: as características do produto e da bebida conforme avaliadas pelos sentidos do olfato e paladar, sendo elas acidez, adstringência, amargor, aroma da bebida, corpo, fragrância do pó, influência dos grãos defeituosos, sabor e sabor residual [...] Instrução Normativa nº 16, de 24 de maio de 2010.



A primeira ocorreu no âmbito da literatura sobre economia cafeeira, com base em livros, artigos científicos, monografias e dissertações, relatórios técnicos de órgãos governamentais e instituições setoriais. A segunda ocorreu por meio de levantamento de campo, a fim de se obter uma observação acerca da realidade, para, a *posteriore*, generalizar e verificar os resultados em termos de agregação de valor ao produto comercializado. Logo, segundo Gil (2008, p. 10),

O método indutivo procede inversamente ao dedutivo: parte do particular e coloca a generalização como um produto posterior do trabalho de coleta de dados particulares. De acordo com o raciocínio indutivo, a generalização não deve ser buscada aprioristicamente, mas constatada a partir da observação de casos concretos suficientemente confirmadores dessa realidade.

Com o objetivo de promover uma visão aproximada da realidade, houve divergências no grau de instrução dos entrevistados, além disso, torna-se necessário levar em consideração os seguintes parâmetros, a saber:

1. O modo de preparo da bebida não é homogêneo;
2. O preço unitário da quantidade da bebida não é homogêneo, pois vende-se, ao mesmo preço, diferentes quantidades;
3. O custo unitário de aquisição não é homogêneo. Irá depender, sobretudo, da qualidade da bebida;
4. A quantidade adquirida não é homogênea e, portanto, o preço pago ao adquirir a mercadoria tem relação direta com o volume adquirido;
5. Os estabelecimentos possuem dimensões distintas. Até os que se localizam na mesma região e têm estrutura similar de atendimento ao cliente possuem dinâmicas de público diferentes. Assim sendo, as pesquisas de levantamento de campo (*survey*), de acordo com Gil (2008, p. 55),

[...] se caracterizam pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se à solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para em seguida, mediante análise quantitativa, obter as conclusões correspondentes dos dados coletados.

Porquanto, há dificuldades em mensurar o número de estabelecimentos comerciais que ofertam monodoses de café pelo fato de existir uma informalidade que não permite que dados oficiais capturem a realidade em tempo hábil. Logo, torna-se impossível definir um cálculo amostral exato para conseguir exprimir a realidade.

A pesquisa de campo<sup>12</sup> foi realizada em Vitória da Conquista entre os dias 23/05/2018 e 25/05/2018 e possuiu 40 observações, com o objetivo investigar:

1. Tipo de café comercializado (público-alvo);
2. A quantidade adquirida mensalmente;
3. O custo de aquisição com a compra do café torrado e moído;
4. O preço cobrado;
5. A importância da comercialização de monodoses no faturamento;
6. A origem do café (Marca e/ou local onde adquiriu).

Dessa maneira, foi possível ter um panorama geral da importância do “cafezinho” – monodose – na venda diária, tendo em vista que o café é sempre consumido com algum outro alimento. Logo, os entrevistados relataram que, caso falte a bebida, os seus consumidores não irão adquirir nenhuma outra mercadoria em seu estabelecimento.

A pesquisa concentrou-se no centro da cidade, em virtude de possuir o maior fluxo de trabalhadores e consumidores e, portanto, possuir, também, os estabelecimentos comerciais de alimentação fora do lar, como bares, restaurantes, lanchonetes e cafeterias, dentre outros.

---

<sup>12</sup> O questionário aplicado durante a pesquisa encontra-se no Apêndice A deste capítulo.

Além disso, foi necessário criar uma definição para o café que era adquirido nas feiras livres e que não possuíam destaque por causa da sua qualidade, mas, sim, por causa do seu preço baixo. Dessa forma, esse tipo de bebida foi classificado como popular – poderia ser chamada de combate, porém entendeu-se que o termo possui caráter pejorativo e poderia ser mal interpretado durante a aplicação do questionário.

Por outro lado, os entrevistados que adquiriam os cafés de marcas reconhecidas no mercado nacional eram identificados como tradicionais. Por fim, não foi possível realizar nenhuma observação para o tipo *gourmet* por causa da dificuldade em realizar a entrevista com os estabelecimentos que comercializam a bebida.

Após a realização da pesquisa, foi elaborada uma tabela<sup>13</sup> que apresenta os resultados da pesquisa de campo. Para se obter informações satisfatórias da importância do café aos estabelecimentos comerciais, foi necessário estimar o faturamento diário do estabelecimento – não somente com a comercialização de monodoses de café – pelo fato de os proprietários dos estabelecimentos comerciais não possuírem tal informação e/ou se negarem a informar e/ou transmitirem informações falsas.

## 5.1 O município de Vitória da Conquista

O método exploratório da pesquisa foi realizado no município de Vitória da Conquista por meio de pesquisa de campo. A cidade está localizada na microrregião denominada Planalto da Conquista, sudoeste baiano, e possui uma extensão territorial de aproximadamente 3.204 Km<sup>2</sup>, cuja altitude varia entre 900 a 1200 metros acima do nível do mar.

É considerada a terceira maior cidade do estado – polariza cerca de 80 municípios da região. Além disso, aglutina um importante entreposto comercial com, aproximadamente, 2 milhões de pessoas, por onde passam rodovias importantes, como a BR-116 (Rio-Bahia), BA-415 (Lapa-Ilhéus) e a BA-262 (Conquista-Brumado) (PMVC, 2018).

<sup>13</sup> Encontra-se no Apêndice B deste estudo.

O Território rural está localizado na região Nordeste e é composto por 24 municípios: Anagé, Aracatu, Barra do Choça, Belo Campo, Bom Jesus da Serra, Caetanos, Cândido Sales, Caraíbas, Condeúba, Cordeiros, Encruzilhada, Guajeru, Jacaraci, Licínio de Almeida, Maetinga, Mirante, Mortugaba, Pripá, Planalto, Poções, Presidente Jânio Quadros, Ribeirão do Largo, Tremedal e Vitória da Conquista (BRASIL, 2015). A Tabela 4, que se segue, apresenta importantes dados referentes ao sudoeste baiano.

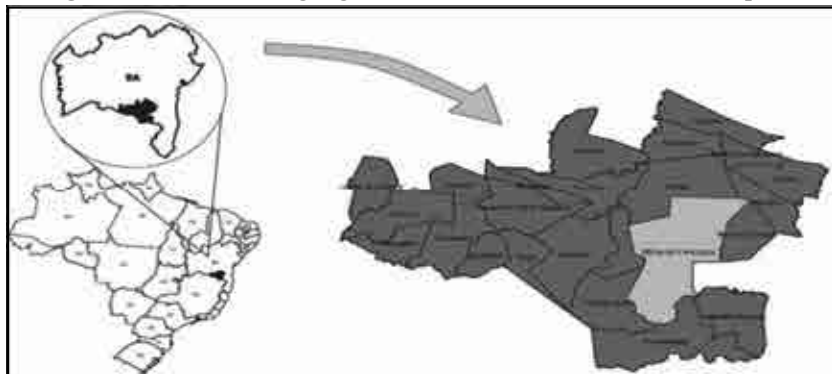
**Tabela 4:** Dados básicos do território da região do sudoeste baiano

VARIÁVEL	QUANTIDADE
Área (em Km <sup>2</sup> )	27.308,25
População Total (hab.)	695.302
População Urbana (hab.)	450.311
População Rural (hab.)	244.991
Nº de Famílias Assentadas – Reforma Agrária	1.327
Nº de Projetos – Reforma Agrária	25
Área Reformada – Reforma Agrária (em hectares)	38.760
Nº de Estabelecimentos da Agricultura Familiar	38.515
Pessoal Ocupado na Agricultura Familiar	117.092

Fonte: Adaptado (BRASIL, 2015, p. 1).

A localização geográfica da cidade de Vitória da Conquista demonstra o potencial de polarização do município em relação às demais cidades da região (Figura 4). Possui vocação para a oferta de serviços educacionais, pois tem uma forte estrutura de ensino, desde a rede básica até cursos de pós-graduação nas Instituições de Ensino Superior (IES), e de saúde, dispondo de uma rede hospitalar com especialidades médicas e que atraem pacientes da região sudoeste e do norte mineiro.

**Figura 4:** Localização geográfica da cidade de Vitória da Conquista



Fonte: Adaptado (BRASIL, 2015, p. 4).

Além disso, atrai comerciantes de outras cidades com vistas ao acesso à variedade de mercadorias e preços competitivos, para revender em suas regiões ou utilizar como insumos de produção em seus estabelecimentos empresariais.

De acordo com o Censo Demográfico 2010, Vitória da Conquista possuía 306.866 habitantes, sendo o 3º município em termos de população no estado. Em relação à situação do domicílio, 274.739 habitantes residiam em áreas urbanas e 32.127 habitantes residiam em domicílios rurais, perfazendo um grau de urbanização de 89,5 %. Para o ano de 2016, de acordo com estimativas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o município de Vitória da Conquista conta com uma população de 346.069 habitantes, apresentando um acréscimo de 12,8 % em comparação ao ano de 2010 (NOGUEIRA; ALENCAR, 2018).

Logo, verifica-se que a cidade não atende somente os seus 346.069 habitantes conforme a estimativa do IBGE para o ano de 2016. Por outro lado, de acordo com o MDA, em 2015, a população total da região do sudoeste baiano estava em torno de 695.302 habitantes. Porém, acredita-se que o polo de atração do município vai muito além da sua região de localização e, portanto, possui domínio extenso.

Em 2014, o Produto Interno Bruto (PIB) municipal foi estimado em R\$ 5,4 bilhões e o PIB per capita em R\$ 15.843,31. A riqueza gerada no município o enquadrava como o 5º maior entre os municípios baianos e essa produção foi realizada da seguinte forma: o setor primário (agropecuária) foi responsável por 2,3 % do Valor Agregado Bruto (VAB); o setor industrial correspondia a 20,1 % do VAB; e, por fim, 77,5 % era proveniente do setor de comércio e serviços (NOGUEIRA; ALENCAR, 2018).

## 6 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os desdobramentos da cultura cafeeira na economia local são significativos e se espraiam para o restante da atividade produtiva por meio da agregação de valor na indústria – torrefação e moagem – e no comércio por meio das vendas nas gôndolas dos supermercados ou de monodoses ao consumidor que se alimenta fora do lar. Assim sendo, o objetivo desta seção é apresentar e analisar os dados obtidos em fontes secundárias e mediante o trabalho de campo, a fim de conhecer melhor os desdobramentos da cultura cafeeira para a economia conquistense.

### 6.1 A importância do café na economia local

A cultura cafeeira, sem dúvidas, tornou-se uma atividade essencial para a economia, não só de Vitória da Conquista, mas para toda a região produtiva da Bahia. Volumosos recursos são comercializados e, além disso, há o emprego de uma cadeia produtiva extensa que começa desde a compra dos insumos agrícolas e termina nas gôndolas dos supermercados ou no “cafezinho” – monodose – que as pessoas da cidade consomem antes de iniciar as suas jornadas de trabalho ou nos intervalos de descanso.

Mas, afinal, em termos quantitativos, o que o café representa na economia local e/ou regional? Conforme visto na tabela 3, a produção

cafeeira no Planalto da Conquista declinou com o passar dos anos, saindo de 1.242,4 mil sacas beneficiadas, em 2010, para 690 mil sacas beneficiadas, uma perda de 44,46% de produção bruta. Assim sendo, o valor comercializado também reduziu<sup>14</sup> de R\$ 892,02 milhões para R\$ 341,09 milhões dentro dos respectivos períodos.

### 6.1.1 Estabelecimentos empresariais e geração de emprego e renda

No que se refere à malha empresarial, realizou-se levantamento junto ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) para coleta de dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), com o objetivo de mensurar a quantidade de estabelecimentos que possuem atividade econômica relacionada ao café – cultivo, beneficiamento e comercialização – no município de Vitória da Conquista entre os anos de 2010 e 2016. Na tabela 5, é possível fazer uma comparação entre os períodos analisados:

**Tabela 5:** Estabelecimentos que possuem atividades voltadas à cultura cafeeira em Vitória da Conquista em 2010 e 2016

ESTABELECEMENTOS - CNAE 2.0 SUBCLASSE	QUANTIDADE	
	2010	2016
Cultivo de Café	168	142
Beneficiamento de Café	1	1
Torrefação e Moagem de Café	6	11
Fabricação de Produtos à Base de Café	1	1
Comércio Atacadista de Café em Grão	10	7
Comércio Atacadista de Café Torrado, Moído e Solúvel	2	1
<b>TOTAL</b>	<b>188</b>	<b>163</b>

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do MTE, 2018.

Pode-se observar que a quantidade de estabelecimentos reduziu no período analisado, saindo de 188 empresas, em 2010, para 163

<sup>14</sup> A queda na produção local pode ser atribuída a falta de investimentos no setor e, também, aos fatores climáticos.

empresas em 2016, uma redução de -13,3% das empresas ou, mais precisamente, 25 empresas encerraram as suas atividades durante o período analisado. A redução mais significativa foi na atividade de Cultivo de Café que perdeu 26 empresas. Por outro lado, a atividade de Torrefação e Moagem quase dobrou o número de estabelecimentos, saindo de 6 para 11 empresas, aumento de 83,3%.

A variação negativa no número de estabelecimentos empresariais repercute, diretamente, no número de pessoas empregadas nas atividades correlacionadas ao café. Porquanto os números relacionados à geração de emprego são importantes para verificar o nível de pessoal ocupado com a atividade e a descrição por sexo do trabalhador, ou seja, quantos homens e quantas mulheres estão empregados em alguma atividade relacionada à cultura cafeeira em Vitória da Conquista entre os anos de 2010 e 2016.

Com relação à quantidade de vínculos celetistas por sexo em atividades cafeeiras, na Tabela 6 é possível verificar os efeitos da redução do número de estabelecimentos empresariais que exploravam a atividade econômica em Vitória da Conquista. Nesse caso, durante o período investigado, houve uma redução de 52 trabalhadores, aproximadamente -8,6%, em que ambos os sexos de trabalhadores apresentaram declínio no número de vagas formais<sup>15</sup> de emprego.

---

<sup>15</sup> É importante ressaltar que a base de dados do MTE captura somente os empregos formais na modalidade Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Logo, empregos gerados que não possuam vínculo formal, registrado na Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS) – leia-se carteira assinada – não são mensurados na base de dados da instituição.



**Tabela 6:** Quantidade de vínculos CLT por sexo do trabalhador nas atividades cafeiras em Vitória da Conquista em 2010 e 2016

CNAE 2.0 SUBCLASSE	SEXO TRABALHADOR	QUANTIDADE	
		2010	2016
<b>Cultivo de café</b>	Masculino	411	407
<b>Cultivo de café</b>	Feminino	37	21
Cultivo de café	<b>Total</b>	<b>448</b>	<b>428</b>
<b>Beneficiamento de café</b>	Masculino	2	16
<b>Beneficiamento de café</b>	Feminino	0	1
Beneficiamento de café	<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>17</b>
<b>Torrefação e moagem de café</b>	Masculino	49	33
<b>Torrefação e moagem de café</b>	Feminino	29	10
Torrefação e moagem de café	<b>Total</b>	<b>78</b>	<b>43</b>
<b>Fabricação de produtos à base de café</b>	Masculino	0	0
<b>Fabricação de produtos à base de café</b>	Feminino	4	2
Fabricação de produtos à base de café	<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
<b>Comércio atacadista de café em grão</b>	Masculino	60	33
<b>Comércio atacadista de café em grão</b>	Feminino	12	8
Comércio atacadista de café em grão	<b>Total</b>	<b>72</b>	<b>41</b>
<b>Comércio atacadista de café torrado, moído e solúvel</b>	Masculino	1	13
<b>Comércio atacadista de café torrado, moído e solúvel</b>	Feminino	0	9
Comércio atacadista de café torrado, moído e solúvel	<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>22</b>
Total Masculino		<b>523</b>	<b>502</b>
Total Feminino		<b>82</b>	<b>51</b>
<b>TOTAL GERAL</b>		<b>605</b>	<b>553</b>

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do MTE (2018).

Apesar de a quantidade de empregos formais disponíveis para os homens ser bastante superior, ou seja, representar 90,8% da quantidade total de empregos, houve uma redução de 21 vagas durante o período

analisado, variação negativa de 4,01%. Para o gênero feminino que representa somente 9,2% do quadro geral de empregos formais, houve uma redução, em termos absolutos, de 31 vagas, ou, em termos percentuais<sup>16</sup>, de 37,8% durante o período.

Ademais, a única atividade em que houve crescimento do número de empregos formais foi no beneficiamento de café, saindo de dois trabalhadores, no ano de 2010, para 17 trabalhadores no ano de 2016. O aumento majoritário foi de trabalhadores do sexo masculino, porém, houve, também, a entrada de uma trabalhadora do sexo feminino, algo que não havia no ano de 2010.

A Tabela 7, a seguir, apresenta o nível médio salarial, por atividade econômica relacionada à atividade cafeeira em Vitória da Conquista.

**Tabela 7:** Nível médio salarial por atividade econômica relacionada ao café em Vitória da Conquista no ano de 2016

FAIXA REMUN MÉDIA (SM)	ATÉ 0,5	0,51 A 1	1,01 A 1,5	1,51 A 2	2,01 A 3	3,01 A 4	4,01 A 5	5,01 A 7	7,01 A 11	10,01 A 15	15,01 A 20	MAIS DE 20	{N CLASS}	TOTAL
Cultivo de café	0	141	260	13	5	0	1	0	0	0	0	0	8	428
Beneficiamento de café	0	2	4	6	1	2	0	1	0	0	1	0	0	17
Torrefação e moagem de café	1	6	30	2	3	1	0	0	0	0	0	0	0	43
Fabricação de produtos à base de café	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Comércio atacadista de café em grão	0	1	6	5	14	7	2	3	1	0	1	1	0	41
Comércio atacadista de café torrado, moído e solúvel	0	0	14	0	2	2	2	0	1	1	0	0	0	22
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>151</b>	<b>315</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>12</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>553</b>

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do MTE (2018).

<sup>16</sup> Apesar de os números, em termos absolutos, serem bastante parecidos, a variação percentual maior do sexo feminino deve-se ao fato de a base de comparação ser menor e, portanto, provocar uma variação, proporcionalmente, maior nos números analisados.

Pode-se observar, pelos dados apresentados na tabela 7, anterior, que o maior número de trabalhadores se concentra na faixa salarial entre 0,51 a 4 salários mínimos por empregado, ou seja, 529 pessoas recebiam, em 2016, entre R\$ 448,80 e R\$ 3.520,00 mensalmente. Mais precisamente, as faixas salariais entre 0,51 a 1,5 (R\$ 448,80 a R\$ 1.320,00) predominaram em termos de remuneração média na atividade relacionada à cultura cafeeira em Vitória da Conquista no ano de 2016.

No limite inferior, havia 01 (um) funcionário que recebia até R\$ 440,00 no setor de Torrefação e Moagem de Café e, no limite superior, havia 01 (um) funcionário que recebia acima de 20 salários mínimos, mais precisamente acima de R\$ 17.600,00 mensais no segmento de Comércio Atacadista de Café em grão. Aliás, o segmento é o que melhor remunera os empregados, tendo em vista que lidera o número de empregados entre 2,01 a 03 salários mínimos, ou seja, de R\$ 1.768,80 acima; ademais, o setor é o que mais possui funcionários registrados em comparação aos demais.

A Tabela 8, adiante, expõe uma descrição sobre a faixa etária dos trabalhadores empregados nas atividades cafeeiras em Vitória da Conquista no ano de 2016, desde o cultivo do café até a comercialização do bem agrícola nos estabelecimentos atacadistas. Pode-se observar que a atividade de cultivo de café é a que mais empregou profissionais com idade acima dos 50 anos e, sobretudo, a única que empregou pessoas com mais de 65 anos de idade.

**Tabela 8:** Faixa Etária dos trabalhadores empregados em atividades correlacionadas à cultura cafeeira em Vitória da Conquista no ano de 2016

CNAE 2.0 SUBCLASSE	FAIXA ETÁRIA	VITÓRIA DA CONQUISTA
Cultivo de café	18 A 24	24
	25 A 29	49
	30 A 39	127
	40 A 49	115
	50 A 64	110
	65 OU MAIS	3
	<b>TOTAL</b>	<b>428</b>
Beneficiamento de café	18 A 24	1
	25 A 29	2
	30 A 39	4
	40 A 49	4
	50 A 64	5
	65 OU MAIS	1
	<b>TOTAL</b>	<b>17</b>
Torrefação e moagem de café	18 A 24	5
	25 A 29	9
	30 A 39	12
	40 A 49	11
	50 A 64	6
	<b>TOTAL</b>	<b>43</b>
Fabricação de produtos à base de café	25 A 29	1
	30 A 39	1
	<b>TOTAL</b>	<b>2</b>
Comércio atacadista de café em grão	18 A 24	4
	25 A 29	9
	30 A 39	6
	40 A 49	11
	50 A 64	11
	<b>TOTAL</b>	<b>41</b>
Comércio atacadista de café torrado, moído e solúvel	18 A 24	2
	25 A 29	6
	30 A 39	7
	40 A 49	6
	50 A 64	1
	<b>TOTAL</b>	<b>22</b>
TOTAL	18 A 24	36
	25 A 29	76
	30 A 39	157
	40 A 49	147
	50 A 64	133
	65 OU MAIS	4
	<b>TOTAL</b>	<b>553</b>

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do MTE (2018).

Esse fator se deve, também, ao nível de qualificação técnica. Provavelmente, esses trabalhadores com mais de 65 anos nasceram na zona rural e não tiveram a oportunidade de completar os estudos formais; assim, a única atividade que dominam, desde a infância, é a atividade no campo, nesse caso com o manejo da cultura do café.

Por outro lado, como visto na tabela 7, a maior parte desses trabalhadores recebia, em 2016, algo em torno de R\$ 448,80 a R\$ 1.320,00, sendo as faixas de remuneração média que mais predominaram na análise. Portanto, pode-se perceber que tal atividade é a que pior remunera os seus trabalhadores, somando-se ao fato de grande parte deles sobreviver desta atividade e, quando chega a hora da colheita, muitos outros são contratados de forma temporária para incrementar a força de trabalho.

Grande parte sobrevive dessa forma, migrando de região em região em busca de períodos de colheitas de culturas diferentes, para, desse modo, fugir do desemprego em suas regiões e conseguir enviar uma parte do seu ganho para a subsistência da sua família em seu município de origem.

Por fim, pode-se destacar, também, que a atividade de cultivo de café é a que mais emprega jovens entre 18 e 24 anos, visto que estes seguem os pais no momento do cultivo e colheita do café, devido à falta de perspectivas de trabalho onde moram.

Assim sendo, pode-se compreender que a atividade cafeeira em Vitória da Conquista tornou-se importante fonte de geração de emprego e renda na cidade e que possui desdobramentos maiores que os analisados nos números anteriores, decorrentes do efeito multiplicador causado pelo fluxo monetário que a cultura cafeeira proporciona na região do Planalto da Conquista.

### *6.1.2 Geração de divisas estrangeiras com o comércio de café local*

A Tabela 9, adiante, mostra o desempenho da exportação de café em Vitória da Conquista durante os anos de 2010 a 2017. Nesse caso, a

tabela demonstra o valor livre de frete do café comercializado e o peso em quilogramas do que foi exportado. Além disso, é possível fazer um comparativo da exportação total do município em relação à exportação do café durante os períodos investigados.

Pode-se verificar que a participação do café na exportação total da Vitória da Conquista reduziu consideravelmente, saindo do ápice de 96,27% de tudo o que se exportou na cidade no ano de 2012 para 28,31% da exportação total em 2017. Apesar de ainda ser fundamental e representar mais de 1/4 da geração de divisas estrangeiras para o município, é visível a perda de importância.

Isso se deve não somente à queda no volume líquido e à queda no valor exportado – total da cidade e específico, no caso do café –, mas, sobretudo, ao ingresso de outros estabelecimentos empresariais voltados para a exportação de calçados e partes de calçados (NOGUEIRA; ALENCAR, 2018).

**Tabela 9:** Exportação de café em Vitória da Conquista entre os anos de 2010 e 2017

ANO	Café - Valor FOB (US\$)	Quilograma Líquido	Exportação Total FOB (US\$)	Quilograma Líquido	Participação do café na exportação total FOB (US\$)	Participação do café na exportação total – Quilograma Líquido
	(a)	(b)	(c)	(d)	(a/c)	(b/d)
2010	71.911.097	22.955.760	76.730.621	23.184.540	93,72%	99,01%
2011	109.645.051	22.855.140	115.906.232	23.133.782	94,60%	98,80%
2012	100.014.083	25.254.040	103.883.785	25.501.033	96,27%	99,03%
2013	32.233.906	11.038.080	34.406.554	11.160.502	93,69%	98,90%
2014	33.435.138	10.024.720	37.295.572	10.225.728	89,65%	98,03%
2015	31.227.776	12.152.132	39.450.870	12.544.327	79,16%	96,87%
2016	14.023.738	5.528.252	35.183.492	6.355.705	39,86%	86,98%
2017	12.310.406	4.484.225	43.486.940	5.766.472	28,31%	77,76%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do MDIC, 2018.

Assim sendo, o valor exportado de café, durante o período analisado, declinou significativamente, saindo de US\$ 109.645.051 no pico da exportação no ano de 2011 para US\$ 12.310.406 em 2017, redução de 88,78%. Isso se deve, bastante, ao volume comercializado que caiu de 22.855.140 quilogramas para 4.484.225, uma redução de 80,38%.

O fenômeno da queda geral nas exportações deve-se, sobretudo, ao fato de o Brasil ter vivenciado uma forte crise econômica que começou em 2016 e ainda produz efeitos perversos na economia nacional.

### *6.1.3 O comércio de monodoses de café nos estabelecimentos comerciais em Vitória da Conquista*

O segmento de alimentação fora do lar é diretamente beneficiado e, portanto, os dados da pesquisa, a seguir, se justificam pelo fato de ter como objetivo mensurar a importância da comercialização de monodoses de café nos resultados financeiros dos estabelecimentos comerciais do município.

A Tabela 10, adiante, demonstra o perfil dos estabelecimentos observados. Dentre as 40 observações realizadas, 15 foram com proprietários de quiosques, 12 com proprietários de lanchonetes, 5 com proprietários de restaurantes, 3 com proprietários de panificadoras, 2 com proprietários de bares, 2 com vendedores ambulantes e 1 com o segmento de churrascaria.

Em média, o custo de aquisição do quilograma do café foi em torno de R\$ 15,30. Além disso, os fornecedores, em sua maioria, se dividiam entre cerealistas nas feiras livres e um outro era um comerciante de café torrado e moído que se localizava próximo aos estabelecimentos comerciais e que possuía preço competitivo.

**Tabela 10:** Perfil médio da oferta de monodoses de café por tipo de estabelecimento

Estabelecimento	Quantidade	Litros Dia	Custo Mensal	Receita Mensal	% Faturamento Total
Quiosque	15	7,71	R\$ 174,47	R\$ 1.134,75	13,04%
Lanchonete	12	7,12	R\$ 146,17	R\$ 1.500,69	5,41%
Restaurante	5	10,20	R\$ 226,00	R\$ 1.852,50	5,65%
Panificadora	3	21	R\$ 272,27	R\$ 5.130,00	9,53%
Bar	2	12	R\$ 396,00	R\$ 1.520,00	3,17%
Ambulante	2	3	R\$ 75,00	R\$ 475,00	11,46%
Churrascaria	1	4	R\$ 240,00	R\$ 960,00	1,33%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Apêndice B deste estudo.

Durante a realização da pesquisa de campo, verificou-se que o tipo de café mais comercializado era o popular (combate), tendo em vista que o público priorizava, sobretudo, a relação entre preço/quantidade. Além disso, a oferta da monodose não era padronizada, ou seja, tinha estabelecimento comercial que comercializava 200 ml por R\$ 0,50, enquanto houve estabelecimento que comercializava 120 ml por R\$ 1,25.

Portanto, o consumidor, ao optar pela compra, primeiramente, nesse caso, leva em consideração a distância. Porém, ao se deparar com uma aglomeração de estabelecimentos comerciais próximos, opta pelo que representa o melhor custo benefício, visto que o sabor é semelhante devido aos fornecedores serem similares.

Na pesquisa, em média, os estabelecimentos que mais comercializavam café durante o expediente eram as panificadoras, com 21 litros diários. Logo, eram os que possuíam a maior receita bruta apenas com a comercialização da bebida, aproximadamente R\$ 5.130,00, representando, em média, 9,53% do seu faturamento total.

Por outro lado, os ambulantes foram os que menos faturaram com o café, pelo fato de possuírem baixa receita diária. Porém, isso não significa que os ganhos com a bebida foram irrelevantes. Ao contrário, a bebida representou, aproximadamente, 11,46% de tudo o



que se vendeu durante o mês. Por fim, o estabelecimento que tinha uma maior dependência da venda de monodoses de café eram os quiosques, representando cerca de 13,04% de tudo o que foi vendido.

Ademais, a comercialização de monodoses apresentou-se bastante rentável, porquanto, além de ser um produto que estimula o consumidor a adquirir outro item para se alimentar, possui custo baixo com relação ao valor gerado no final do consumo. Em média, a comercialização de monodoses representou 8,66% de todo o faturamento dos estabelecimentos observados e a relação custo/faturamento representou 16,43%. Ou seja, o preço da aquisição representou 1/6 da receita gerada para o estabelecimento comercial.

#### *6.1.4 Valor adicionado na cadeia produtiva local*

Por meio das observações realizadas, foi possível perceber a importância do café na geração de emprego e renda e, conseqüentemente, na geração de riqueza para todos os agentes que participam da cadeia produtiva do café. No entanto, torna-se necessário identificar as margens de contribuição que cada agente incrementa na cadeia de valor da cafeicultura, desde a produção da lavoura cafeeira até a comercialização de monodoses na alimentação fora do lar.

Assim, a Tabela 11 demonstra a agregação de valor por agente da cadeia de produção. Tomou-se como base o custo estimado da produção no município da Barra do Choça no mês de novembro de 2017 para a agricultura familiar, em cultivo semiadensado de café e colheita manual. O preço de venda estipulado foi o da bebida tipo dura para o mesmo mês de referência mencionado.

**Tabela 11:** Valor adicionado por agente da cadeia de produção do café

Agente	Preço de custo (R\$)	Perda (%)	Preço de aquisição (kg) (R\$)	Valor adicionado (%)	Preço de venda (kg)	Quantidade	Preço de venda (R\$)	Preço de venda (monodose 100 ml) (R\$)
Produtor	405,98	-	6,77	8,38	7,33	60 KG	440,00	-
Torrefador	440,00	20	9,17	30,00	11,92	50 KG	595,83	-
Feirante	595,83	-	11,92	25,87	15,00	-	-	-
Alimentação fora do lar	-	-	15,00	566,69	-	100 monodoses	100,00	1,00
Supermercado	595,83	-	11,92	25,87	15,00	-	-	-

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do levantamento de custos da CONAB e entrevista realizada com os agentes da cadeia produtiva do café.

O custo médio de produção para o cafeicultor ficou em torno de R\$ 405,98 para uma saca de 60 quilogramas. A venda da saca era comercializada em torno de R\$ 440,00 para o mês de referência. Em seguida, o torrefador adquire a mercadoria e, no processo de torrefação, a quantidade final diminui<sup>17</sup> em 20% e encontra-se em 48 quilogramas. O custo da aquisição, então, sai de R\$ 7,33 por quilograma para R\$ 9,17 por quilograma após a torra e, logo em seguida, aplica-se, em média, 30% de margem de contribuição e o preço de comercialização vai para R\$ 11,92 ou R\$ 595,83 o saco de 50 quilogramas<sup>18</sup>.

No momento da comercialização, o feirante repassa o quilo do café por R\$ 15,00, adicionando, em média, 25,87% ou R\$ 3,08 por quilograma comercializado. Em seguida, o estabelecimento comercial adquire o quilograma do café e prepara 10 litros de café ou 1.000 monodoses<sup>19</sup>.

<sup>17</sup>A redução de 20% é um consenso entre os torrefadores após o processo da torra. No caso, perde-se 12 quilogramas a cada saca de 60 quilogramas.

<sup>18</sup> Apesar de existir o consenso da redução para 48 quilogramas, os feirantes adquirem um saco de 50 quilogramas.

<sup>19</sup> Por consenso, pressupõe-se que 1 quilograma renda 10 litros. No caso, uma monodose equivale a 100 mililitros. Portanto, 1 quilograma rende 1.000 monodoses.

A monodose de 100 mililitros, em média, é comercializada por R\$ 1,00. Logo, 1 quilograma rende 1.000 monodoses e, conseqüentemente, o estabelecimento poderá faturar até R\$ 1.000,00 por quilograma. Porém, o modo de fazer e a eficiência no preparo não são homogêneos. Ou seja, a alimentação fora do lar incrementa em torno de 566,69% o valor adicionado do café como produto final.

Assim sendo, pode-se afirmar que 1 saca de café de 60 quilogramas que foi comercializada pelo produtor por R\$ 440,00 em novembro de 2017 transformou-se, em média, em 48.000 monodoses de 100 mililitros cada e que, vendida a R\$ 1,00, gerou o valor final de R\$ 48.000,00 dentro da cadeia de valor do café. Pode-se perceber que o produtor foi o agente que menos agregou valor e, conseqüentemente, o que pior foi remunerado, apesar de ter realizado o trabalho de cultivar o fruto.

Isso se deve ao fato de o preço dos insumos sofrer com a inflação acumulada do período e, por conseguinte, o café não acompanhar, porque o seu preço é definido nas bolsas de valores do mercado internacional.

A Tabela 13, adiante, apresenta uma comparação entre o preço dos insumos utilizados na produção cafeeira e o preço pago aos produtores no momento da comercialização, desde a estabilização da moeda, com o advento do Plano Real, em 1994. Durante o período de 1994 a 2018, o aumento generalizado dos preços, registrado pelo Índice nacional de preços ao consumidor-amplo (IPCA), acumulou em 590,37% (BRASIL, 2018b).

Assim seguiu-se o preço dos insumos utilizados na lavoura cafeeira, os quais, em sua maioria, subiram acima da inflação do período, desde a utilização de agroquímicos, no caso do Calcário, em que a tonelada saiu de R\$ 6,00, em 1994, para R\$ 115,00, em 2018, com variação acumulada de 1.816,67% durante o período analisado. Ademais, o salário mínimo aumentou 1.302,29% durante o período, em 1994 estava em R\$ 67,39, no ano de 2018 em R\$ 954,00, uma variação positiva de 1.315,64%.

Por outro lado, observando a remuneração do produtor, percebe-se que o café perdeu valor durante os últimos 24 anos, porquanto não conseguiu, ao menos, recompor a perda com a inflação pelo fato de ter variado somente 115%. Isso repercutiu, diretamente, na oferta de café por desestimular a produção da cultura. No entanto, conforme mostrou a tabela 2, apesar dos fatores negativos, o Brasil continuou expandindo a produção por causa dos ganhos de produtividade com a inserção da agricultura de precisão.

Ainda que seja importante o aumento da remuneração dos trabalhadores no campo, percebe-se que o conjunto dos insumos apresentou grande elevação nos custos do produtor, o que reforçou a tendência de redução de custos e que impacta diretamente na geração de empregos, uma vez que a mão de obra humana é substituída pelo maquinário que consegue reduzir expressivamente o número de trabalhadores no campo.

**Tabela 12:** Preço dos insumos com relação ao preço do café (Em Reais)

ITEM	1994	2006	2009	2016	2018	Varição acumulada (%)
Salário mínimo	67,39	350,00	465,00	880,00	954,00	1.315,64
Adubo 20-5-20 (ton.)	180,00	650,00	900,00	1.300,00	1.400,00	677,78
Calcário (ton.)	6,00	6,00	26,00	90,00	115,00	1.816,67
Energia elétrica (KWA)	0,06	0,32	0,37	0,80	0,80	1.233,33
Trator Valtra cafeeiro	18.000,00	62.000,00	75.000,00	85.000,00	88.000,00	388,89
Óleo diesel (litro)	0,32	1,85	2,05	3,10	3,45	978,13
Café Arábica (tipo 6, saca de 60 kg)	200,00	249,76	269,34	450,00	430,00	115,00

Fonte: Adaptado da SINICAL (2018).

## 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante a confecção deste trabalho, foi possível identificar a importância dos desdobramentos da cultura cafeeira na cidade de

Vitória da Conquista. Desse modo, torna-se evidente que os efeitos de encadeamento são extremamente relevantes e provocam um efeito multiplicador em toda a economia local.

Verifica-se esse efeito desde o agricultor que participou do cultivo e manejo da planta, o qual, ao ser remunerado, vem até a zona urbana da cidade adquirir os demais itens para a sua sobrevivência, até o grande empresário cafeicultor que aposta na agricultura de precisão e gasta os seus ganhos financeiros em bens e serviços na cidade de Vitória da Conquista, pois grande parte das cidades menores não os oferta.

Ademais, pode-se observar que os empregos diretos e indiretos gerados somente na cidade de Vitória da Conquista são significativos e compõem uma massa salarial expressiva, desde aquele empregado que ganha 0,51 salário mínimo ao que ganha mais de 20 salários mínimos.

Verificou-se, também, que houve redução tanto no número de funcionários quanto de estabelecimentos que exploram as atividades relacionadas ao café em Vitória da Conquista, entre os anos de 2010 e 2016. Isso se deve aos incrementos tecnológicos que têm como características a automatização dos processos de produção e, conseqüentemente, o enxugamento de mão de obra operacional.

A perversa crise econômica e política que o Brasil vivencia refletiu nos indicadores de comércio exterior da economia local, porquanto o fluxo de comércio internacional do município reduziu aproximadamente 88,78% entre 2011 e 2017 e o café que chegou a representar 96,27% das divisas geradas para o município em 2012 representou 28,31% em 2017. Isso se deve ao fato de o município começar a exportar, também, calçados e partes de calçados, fazendo com que o café perdesse participação proporcional.

Pela ótica da comercialização, pode-se identificar que a geração de valor dentro cadeia de produção do café é significativa. Por meio de uma saca de 60 quilogramas, em média, pode-se comercializar 48.000 monodoses de 100 mililitros, essas monodoses vendidas ao preço de R\$ 1,00 cada podem gerar R\$ 48.000,00. No entanto, apesar de o

produtor rural ser o agente que cultiva o fruto, é o que possui a menor remuneração entre os agentes da cadeia, recebendo algo em torno de 8,38% sobre o custo de produção. Por outro lado, o segmento de alimentação fora do lar consegue incorporar algo em torno de 566,69% sobre o custo de aquisição e, portanto, possui a margem mais elevada.

Portanto, a pesquisa de campo realizada com os estabelecimentos comerciais de alimentação fora do lar em Vitória da Conquista demonstrou que a comercialização de monodoses da bebida corresponde a uma parcela significativa dos resultados econômicos no final do mês; além disso, proporciona aumento do consumo (*ticket* médio) a partir do momento em que, ao consumir a bebida, o cliente também irá solicitar um acompanhamento. Logo, a comercialização da bebida demonstrou ser absolutamente rentável, porquanto os custos com a aquisição da bebida correspondem, em média, a 16,43% sobre o faturamento na venda do “cafezinho”.

## REFERÊNCIAS

ADAS, M.; ADAS, S. **Panorama geográfico do Brasil:** contradições, impasses e desafios socioespaciais. 3. ed. São Paulo: Moderna, 1998.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE SINDICATOS RURAIS DAS REGIÕES PRODUTORAS DE CAFÉ E LEITE. **Planejamento estratégico da cafeicultura brasileira.** 2018. Disponível em: <http://www.sincal.org.br/>. Acesso em: 11 maio 2018.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Companhia Nacional de Abastecimento. **Acompanhamento da safra brasileira – CAFÉ.** 2018a. Brasília, maio 2018.

\_\_\_\_\_. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Secretaria de Política Agrícola. **Informações Estatísticas do Café.** 2016. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/agroestatisticas/>

cafe/informe-estatistico-cafe-outubro-2016.xlsx/@@download/file/Informe-Estatistico-Cafe-Outubro-2016.xlsx. Acesso em: 06 maio 2018.

\_\_\_\_\_. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Secretaria de Política Agrícola. **Instrução Normativa nº 16, de 24 de maio de 2010**. Disponível em: [http://abic.com.br/src/uploads/2017/07/CONS\\_leg\\_regulamentotecnicoIN16.pdf](http://abic.com.br/src/uploads/2017/07/CONS_leg_regulamentotecnicoIN16.pdf). Acesso em: 30 maio 2018.

\_\_\_\_\_. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Secretaria de Política Agrícola. **Café no Brasil**. 2017. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/assuntos/politica-agricola/cafe/cafeicultura-brasileira>. Acesso em: 30 maio 2018.

\_\_\_\_\_. Ministério da Fazenda. Banco Central do Brasil. **Séries Temporais**. 2018b. Disponível em: <https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries>. Acesso em: 11 maio 2018.

\_\_\_\_\_. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **COMEX STAT**. 2018c. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>. Acesso em: 04 maio 2018.

\_\_\_\_\_. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **Evolução do Comércio Exterior Brasileiro 1950-2007**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/component/content/article?id=888>. Acesso em: 03 maio 2018.

\_\_\_\_\_. Ministério do Desenvolvimento Agrário. Secretaria de Desenvolvimento Territorial. **Caderno Territorial: Vitória da Conquista**. 2015. Disponível em: [http://sit.mda.gov.br/download/caderno/caderno\\_territorial\\_189\\_Vit%C3%83%C2%B3ria%20da%20Conquista%20-%20BA.pdf](http://sit.mda.gov.br/download/caderno/caderno_territorial_189_Vit%C3%83%C2%B3ria%20da%20Conquista%20-%20BA.pdf). Acesso em: 30 maio 2018.

\_\_\_\_\_. Ministério do Trabalho e Emprego. **Programa de Disseminação das Estatísticas do Trabalho**. Disponível em: <http://bi.mte.gov.br/bgcaged/login.php>. Acesso em: 25 jul. 2018.

DELFIM NETTO, Antônio. **O Problema do Café no Brasil**. 3. ed. São Paulo: Editora UNESP, 2009.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO PARANÁ (FIEPR). **Cadeias produtivas**. Disponível em: [http://www.fiepr.org.br/fomentoedesevolvimento/cadeiasprodutivas/uploadAddress/caf%C3%A9\[19593\].pdf](http://www.fiepr.org.br/fomentoedesevolvimento/cadeiasprodutivas/uploadAddress/caf%C3%A9[19593].pdf). Acesso em: 19 ago. 2016.

FURTADO, C. **Formação econômica do Brasil**. 34. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GIRAUD, L. J. O crash da Bolsa de Nova Iorque e a queima do café. **Revista Cafeicultura**, Rio Paranaíba, MG, 4 nov. 2008. Disponível em: <http://revistacafeicultura.com.br/?mat=18047>. Acesso em: 10 maio 2018.

MATIELLO, J. B. **Tributo à tecnologia cafeeira e aos nossos técnicos e cafeicultores**. Fundação PROCAFÉ. Varginha, MG. Disponível em: <https://fundacaoprocafe.com.br/sites/default/files/publicacoes/pdf/folhas/Folha%20136%20TributoaTecnologia.pdf>. Acesso em: 11 maio 2018.

MONBEIG, P. **Pioneiros e fazendeiros de São Paulo**. São Paulo: Editora Hucitec/Polis, 1984.

NOGUEIRA, H. C.; ALENCAR, A. S. F. **Perfil empresarial – Vitória da Conquista-Ba**. Vitória da Conquista: ACIVIC, 2018. Vitória da Conquista. Disponível em: <http://www.acivic.com.br/site/exibe.php?id=816>. Acesso em: 20 jul. 2018.

PREFEITURA MUNICIPAL DE VITÓRIA DA CONQUISTA (PMVC). **Dados estatísticos**. 2012. Disponível em: <http://www.pmvc.ba.gov.br/dados-estatisticos/>. Acesso em: 30 maio 2018.



SAES, M. S. M., NAKAZONE, D. **Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil:** impactos das zonas de livre comércio (cadeia café). Campinas: UNICAMP-IE-NEIT, 2002. 133p. (Nota Técnica Final).

WOILER, S.; MATHIAS, W. F. **Projetos:** planejamento, elaboração e análise. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

ZYLBERSZTAJN, D. **A estrutura de governança e coordenação do agribusiness:** uma aplicação da nova economia das instituições. 1995. 238 f. Tese (Livre-Docência) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

## APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA

Este questionário é material integrante da pesquisa monográfica realizada pelo aluno Hugo Clapton Nogueira, discente do curso de Pós-Graduação Lato Sensu em GESTÃO DA CADEIA PRODUTIVA DO CAFÉ – ÊNFASE EM SUSTENTABILIDADE – da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB), e tem como objetivo identificar a importância do consumo de café na geração de renda para o estabelecimento comercial em Vitória da Conquista.

### **IDENTIFICAÇÃO**

Estabelecimento:

Local:

Nome do entrevistado:

Tipo de café comercializado:      Gourmet ( )      Popular ( )

Tradicional ( )

### **PERGUNTAS**

Qual a quantidade adquirida de café durante o mês? (Em quilos)

Qual o custo mensal da aquisição do café para o estabelecimento?

Qual a quantidade vendida de xícaras de café durante o horário de funcionamento?

Qual o preço da xícara com café vendida no estabelecimento?

Qual o peso/importância da quantidade vendida mensalmente no faturamento do estabelecimento? (Em percentagem - %)

Qual é a origem do café? (Marca e/ou local onde compra)

**APÊNDICE B – PESQUISA DE CAMPO REALIZADA  
EM VITÓRIA DA CONQUISTA (EM REAIS)**

(continua)

	6.	5.	4.	3.	2.	1.	6.
<b>Estabelecimento</b>	Restaurante	Lanchonete	Lanchonete	Lanchonete	Quiosque	Lanchonete	Quiosque
<b>Local</b>	Centro	Centro	Centro	Centro	Mercadão/Centro	Mercadão/Centro	Mercadão/Centro
<b>Tipo de café</b>	Popular	Popular	Popular	Popular	Popular	Popular	Popular
<b>Custo unitário</b>	10	12	8	16	40	6	8
<b>Litros por dia</b>	12	1,45	1,00	150	250	20	50
<b>Quant. Média (ml)</b>	140	100	75	100	100	100	100
<b>Faturamento Diário café</b>	124,29	100,00	53,33	150,00	125,00	15,00	25,00
<b>Faturamento mensal café</b>	2982,86	2400,00	1280,00	3600,00	3000,00	360,00	600,00
<b>Custo e faturamento mensal com café</b>	5,36%	7,50%	8,75%	6,67%	18,67%	25,00%	18,67%
	Vendedor avulso	Cafê da Lôra	Cafê da Lôra	Cafê da Lôra	Mercadão/Centro	Cerealista - Mercadão/Centro	Cafê Sempre Viva
							Barra da Estiva
							Vendedor avulso
							Cafê da Lôra
							Abaira/Barra da Estiva
							Particular (café selecionado)
							Cafê da Lôra
							Vendedor avulso
							Pilão/Bahia/Melitira
							Cafê Bahia

*(concluído)*

Restaurante	Centro	Popular	12	14,00	168,00	40	6	1,00	150	3,33%	40,00	960,00	17,50%	Vendedor avulso
Lanchonete	Centro	Tradicional	6	20,00	120,00	52	7	1,25	135	6,48%	64,81	1555,56	7,71%	Café Pílo
Lanchonete	Centro	Popular	8	13,00	104,00	42	7	1,25	165	3,54%	53,03	1272,73	8,17%	Caféicultor
Lanchonete	Centro	Popular	12	13,00	156,00	56	5	0,75	90	2,78%	41,67	1000,00	15,60%	CE/ASA
Bar	Centro	Popular	40	14,00	560,00	133	20	0,75	150	5,00%	100,00	2400,00	23,33%	Vendedor avulso
Ambulante	Centro	Tradicional	1	22,00	22,00	13	1	0,50	80	6,25%	6,25	150,00	14,67%	Café 3 Corações
Bar	Centro	Popular	16	14,50	232,00	27	4	1,00	150	1,33%	26,67	640,00	36,25%	Café da Lóira
Quiosque	Centro	Popular	4	16,00	64,00	30	3	0,50	100	15,00%	15,00	360,00	17,78%	CE/ASA
Quiosque	Centro	Popular	12	16,00	192,00	63	5	0,50	80	20,83%	31,25	750,00	25,60%	CE/ASA
Quiosque	Centro	Popular	8	15,00	120,00	33	5	0,75	150	16,67%	25,00	600,00	20,00%	CE/ASA
Quiosque	Centro	Popular	4	16,00	64,00	32	2	0,65	62,5	26,00%	20,80	499,20	12,82%	Cerealista - CE/ASA/Centro
Quiosque	CE/ASA/Centro	Popular	6	16,00	96,00	13	1,5	0,75	112,5	12,50%	10,00	240,00	40,00%	Cerealista - CE/ASA/Centro
Quiosque	CE/ASA/Centro	Popular	20	15,00	300,00	75	15	0,50	200	18,75%	37,50	900,00	33,33%	Cerealista - CE/ASA/Centro
Quiosque	CE/ASA/Centro	Popular	16	13,00	208,00	50	5	0,50	100	10,00%	25,00	600,00	34,67%	Cerealista - CE/ASA/Centro
Quiosque	São Vicente	Popular	2	14,00	28,00	20	2	1,00	100	10,00%	20,00	480,00	5,83%	Cerealista - FEIRA/Brasil
Quiosque	São Vicente	Popular	4	14,00	56,00	20	2	1,00	100	10,00%	20,00	480,00	11,67%	Supermercado Aparecida
Churrascaria	São Vicente	Tradicional	12	20,00	240,00	40	4	1,00	100	1,33%	40,00	960,00	25,00%	Café Bahia
Quiosque	São Vicente	Popular	8	16,00	128,00	67	5	1,00	75	16,67%	66,67	1600,00	8,00%	Vendedor avulso
Quiosque	UESB	Tradicional	25	14,00	350,00	300	30	0,75	100	10,00%	225,00	5400,00	6,48%	Café Puro Sabor (Barra do Choço)
Restaurante	Centro	Popular	28	13,00	364,00	100	20	2,00	200	13,33%	200,00	4800,00	7,58%	Vendedor avulso
Restaurante	Centro	Popular	12	15,00	180,00	13	3	1,50	240	0,94%	18,75	450,00	40,00%	Fazenda Mata Verde
Panificadora	Sumaré	Popular	20	13,00	260,00	225	27	1,25	120	9,38%	281,25	6750,00	3,85%	Vendedor avulso
Quiosque	Praça da Bandeira	Popular	16	15,00	240,00	96	7,2	0,50	75	4,80%	48,00	1152,00	20,83%	Vendedor avulso
Quiosque	Feira da Patagônia	Popular	6	16,50	99,00	20	3	0,75	150	3,75%	15,00	360,00	27,50%	Feira da Patagônia

Fonte: Elaboração própria com base em pesquisa de campo foi realizada em Vitória da Conquista entre os dias 23/05/2018 e 25/05/2018 e possuiu 40 observações.