

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 309

**Comércio : Fronteira de Negócios
na Colonização da Amazônia**

Angela Moulin S. Penalva Santos

JULHO DE 1993

Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA
é uma Fundação vinculada à Secretaria de
Planejamento, Orçamento e Coordenação.

PRESIDENTE

Aspásia Brasileiro Alcântara de Camargo

DIRETOR DE ADMINISTRAÇÃO E DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL

Luiz Antonio de Souza Cordeiro

DIRETOR DE PESQUISA

Ricardo Varsano

DIRETOR DE POLÍTICAS PÚBLICAS

Heitor Chagas de Oliveira

TEXTO PARA DISCUSSÃO tem o objetivo de divulgar
resultados de estudos desenvolvidos no IPEA, informando
profissionais especializados e recolhendo sugestões.

Tiragem: 150 exemplares

SERVIÇO EDITORIAL

Brasília - DF:

SBS, Q. 1, Bl. J, Ed. BNDES - 10º andar
CEP 70.076

Rio de Janeiro - RJ:

Av. Presidente Antônio Carlos, 51 - 14º andar
CEP 20.020-010

SUMÁRIO

RESUMO

1. INTRODUÇÃO
 2. A PESQUISA DE CAMPO
 3. AS CIDADES E A CIRCULAÇÃO DA RENDA
 - 3.1. Introdução
 - 3.2. As Cidades da Amostra
 - 3.2.1. As Cidades antes dos Projetos de Colonização
 - 3.2.2. As Cidades após os Projetos de Colonização
 4. ACUMULAÇÃO MERCANTIL
 - 4.1. Acumulação por Tipo e Projeto de Colonização
 - 4.2. Acumulação por Local de Origem dos Comerciantes
 - 4.3. Acumulação por Tipo de Negócio
 - 4.4. Acumulação por Área de Alcance dos Mercados
 5. TRANSAÇÕES COMERCIAIS
 - 5.1. Desempenho do Comércio por Tipo e Projeto de Colonização
 - 5.2. Desempenho do Comércio por Tipo de Negócio
 - 5.3. Desempenho do Comércio por Área de Alcance dos Mercados
 6. ESTRUTURA DOS MERCADOS
 - 6.1. Concorrência dos Mercados
 - 6.2. Formação dos Preços
 - 6.3. Mercado Consumidor
 - 6.4. Importância do Crédito
 7. PERSPECTIVAS DO COMÉRCIO DA FRONTEIRA
 8. SUMÁRIO E IMPLICAÇÕES DE POLÍTICA
- BIBLIOGRAFIA
-

**COMÉRCIO: FRONTEIRA DE NEGÓCIOS
NA COLONIZAÇÃO DA AMAZÔNIA***

Angela Moulin S. Penalva Santos**

* Agradeço os comentários da Anna Luiza Ozorio de Almeida, Adriana Freitas Alves, Manoel Augusto Magina, Leo da Rocha Ferreira e Armando Castellar e a colaboração, como assistentes de pesquisa, de Gustavo Albergaria, Flávio Freasa e Alexandre Matheus da Silva.

Sou especialmente agradecida a Adriana Freitas Alves que, com seu conhecimento das condições de vida dos residentes das localidades de colonização, não me deixava adotar uma interpretação que favorecesse uma abordagem teórica, quando isto significava desconsiderar a realidade local.

** da FCE/UERJ (Contrato IPEA/PNUD - BRA 89/008).

A produção editorial e gráfica deste trabalho contou com o apoio financeiro do PNUD (Projeto BRA/93/011) e do Programa de Gerenciamento do Setor Público-GESEP/BIRD.

1. INTRODUÇÃO

Este ensaio resume parte dos primeiros resultados do projeto "Colonização Sustentável na Amazônia". O tema vem sendo pesquisado no IPEA, sob a coordenação de Anna Luiza Ozorio de Almeida, desde 1981 e já resultou em dois livros publicados, respectivamente, pelo próprio IPEA e pela Universidade do Texas, além de inúmeros artigos. Estas publicações baseiam-se em levantamento de campo realizado junto a uma amostra de projetos representativos da colonização dirigida na Amazônia em 1981. Os ensaios da presente publicação referem-se à análise de dados coletados junto aos mesmos projetos de colonização em 1991. Representam, portanto, um esforço de interpretação do desempenho da colonização durante os anos 80.

O primeiro levantamento foi movido pelo interesse em interpretar os grandes fluxos migratórios que a política de colonização atraiu para a Amazônia. Além de ocupar uma região com densidade demográfica muito baixa, havia a expectativa, no início da década de 70, de que aquela política resultaria numa expansão considerável da produção de alimentos. A colonização contribuiria para redirecionar uma massa da população que não conseguia sobreviver no seu local de origem, evitando o debate sobre a reforma agrária, ao mesmo tempo em que buscava conter o custo de vida, com elevação da produção alimentar.

Os resultados do primeiro levantamento apontaram para a fixação de grandes contingentes populacionais, os quais acumularam patrimônio na "fronteira", sem que a produção alimentar tenha sido afetada significativamente. Foram estabelecidos vários novos municípios nas localidades de colonização, porém à custa de intenso desmatamento da floresta. A denúncia de tal subproduto da política de colonização vem esterilizando propostas de novas políticas regionais para a Amazônia, com o temor de reprodução, em escala crescente, do desmatamento. Neste sentido, no levantamento de campo realizado em 1991, procuramos observar a dinâmica da reprodução da pequena produção agrícola também sob o prisma da conservação do meio ambiente, notadamente, no que concerne ao uso da terra.

O objeto central da pesquisa de 1991 é a análise do desempenho econômico e ambiental da pequena produção agrícola. Os primeiros resultados desta análise estão apresentados num outro relatório enfocando o desmatamento provocado pela colonização dirigida. Naquele relatório, elaborado por Anna Luiza Ozorio de Almeida, são discutidas políticas que conduzam à sustentabilidade da agricultura, reduzindo a

rotatividade e o desmatamento nos projetos de colonização.

O desempenho econômico dos colonos não pode ser devidamente interpretado sem que se observem as relações que mantêm com os demais agentes presentes nas localidades de colonização, dentre os quais destacamos os comerciantes. A interação entre agricultores e comerciantes é importante, dado que a renda dos primeiros depende dos preços estabelecidos pelos segundos, seja na compra de produtos agrícolas, seja na venda de bens industrializados, de consumo ou de produção, necessários aos agricultores. A distância dos grandes centros, o poder monopolista dos comerciantes, os custos de transporte e outros fatores contribuem para diminuir a rentabilidade dos agricultores e aumentar a dos comerciantes.

Este resultado é da maior importância para uma compreensão mais ampla da sustentabilidade agrícola na Amazônia, independente da produtividade física da agricultura e do seu impacto ambiental direto. Por um lado, a compreensão da renda agrícola pode levar ao endividamento, ao abandono, à rotatividade e à imigração dos agricultores, abrindo "fronteiras novas" e desmatando mais adiante. Em cada "fronteira antiga", os beneficiários do desmatamento deixam de ser os agricultores e passam a ser os comerciantes, que se apropriam da renda agrícola através de suas relações mercantis. É preciso verificar se esta dinâmica se manteve durante a década seguinte.

Este ensaio objetiva avaliar o desempenho econômico e a estratégia de acumulação dos comerciantes estabelecidos nos projetos de colonização. Numa sociedade mercantilizada, caracterizada pela monetização quase total das transações comerciais, o colono só tem possibilidade de sobrevivência caso participe do mercado, ao qual ele tem acesso através da venda de sua produção agrícola. Assim, a sua sobrevivência, enquanto produtor agrícola, depende das relações que ele mantém com os agentes representantes deste mercado. Essa interpretação nos estimulou a analisar o padrão de acumulação dos agentes comerciais no sentido de proporcionar subsídios para a avaliação da sustentabilidade (ou insustentabilidade) da política de colonização da Amazônia.

O texto contém sete seções, além desta Introdução. Na segunda seção, apresenta-se a amostra de comerciantes, como esta foi organizada e sua representatividade em relação ao universo mercantil presente na economia das localidades de colonização dirigida. A terceira seção trata das cidades onde se situam os comerciantes

incluídos na amostra mercantil. Faz uma breve descrição das cidades e do impacto dos projetos de colonização sobre elas. Na quarta seção é analisado o patrimônio acumulado pelos comerciantes. O patrimônio e a taxa de acumulação foram calculados para a amostra mercantil distribuída pelas seguintes categorias: tipo e projeto de colonização; tipo de negócio; local de origem dos comerciantes; e área de alcance dos mercados em que atuam. Na quinta seção focaliza-se o desempenho dos comerciantes num ano agrícola, sendo a amostra mercantil organizada segundo a mesma tipologia da seção anterior. Na sexta seção analisa-se a estrutura dos mercados em que operam os comerciantes, enquanto que a sétima seção é dedicada à discussão das perspectivas do comércio naquelas localidades. A oitava seção sumaria os principais resultados e destaca algumas implicações de política sugeridas por aqueles resultados.

2. A PESQUISA DE CAMPO

A pesquisa que serve de base para o presente ensaio foi organizada de maneira a reeditar o levantamento de campo realizado em 1981, cuja descrição está detalhadamente apresentada nos Anexos de Colonização Dirigida na Amazônia, de autoria de Anna Luiza Ozorio de Almeida (1992). O objetivo do retorno ao campo em 1991 era avaliar o desempenho dos agentes que se dedicavam à atividade agrícola nos mesmos lotes visitados em 1981. Naquela oportunidade foram entrevistados comerciantes presentes nas áreas urbanas dos projetos de colonização, uma vez que se constatou *in loco* a importância dos comerciantes para o desempenho econômico dos agricultores ali estabelecidos. Na pesquisa de 1991, os comerciantes mereceram um tratamento mais cuidadoso. Neste sentido, além do questionário econômico equivalente ao aplicado aos agricultores, foram acrescentadas questões adicionais não cobertas pelo questionário anterior, com dados sobre estrutura dos mercados, formação de preços e perspectivas do comércio naquelas localidades. Adicionalmente, foi dado um tratamento mais rigoroso às informações, a partir da elaboração de tipologias de agentes mercantis, descritas a seguir.

A amostra de comerciantes foi elaborada de modo a privilegiar as relações mercantis entre estes e os agricultores. Foram estabelecidos cinco conjuntos de atividades comerciais envolvendo distintos graus de interação com os pequenos produtores agrícolas:

- a) beneficiadores de produtos florestais (serrarias);
- b) beneficiadores de produtos agrícolas;

-
- c) comerciantes de insumos agropecuários;
 - d) comerciantes de bens de consumo dos agricultores;
 - e) outros.

Nos primeiro e segundo grupos, os agricultores são fornecedores de matérias-primas, o que implica um grau estreito de relacionamento entre eles. Supõe-se que estes tipos de comerciantes apropriam-se de parte considerável do excedente gerado na agricultura e nas atividades extrativistas.

Nos terceiro e quarto grupos, os agricultores constituem uma parcela importante de sua clientela. O grau de relacionamento entre os dois tipos de agentes, apesar de menos intenso do que nos dois primeiros casos, é bastante importante, dado que corresponde a negócios nos quais os agricultores despendem parcela importante de sua renda.

O quinto grupo refere-se a atividades mais voltadas para o interior da economia urbana e que podem ou não estar relacionadas com os agricultores. Este grupo é importante, pois permite que seja avaliado o dinamismo da economia da cidade em questão, independente da relação com seu entorno rural. Fazem parte deste último grupo hotéis, restaurantes, postos de gasolina e prestadores de serviços.

Os comerciantes também foram classificados com relação à área de alcance dos mercados de seus negócios. Esta tipologia permite avaliar o grau de integração com os mercados de outras regiões do país: se a produção local escoou para o resto do país ou se a região constitui-se mercado consumidor para a produção extra-regional.

Para simplificar a coleta e a análise, foram consideradas três regiões: "Norte", "Centro" e "Sul", que correspondem a dinâmicas econômicas distintas. A primeira se refere ao intercâmbio entre comerciantes locais e agentes estabelecidos nas regiões Nordeste e Norte. Trata-se de área de mercado mais competitivo, caracterizado por uma estrutura produtiva e comercial atomizada. O "Centro" se refere à região Centro-Oeste, para onde se tem expandido a economia do "Sul". O "Sul" constitui um mercado onde predomina uma estrutura mercadológica oligopolizada, em que as relações capitalistas de produção estão consolidadas, e abrange as regiões Sul e Sudeste.

A área de alcance de mercados compreende sete tipologias:

-
- a) "local-local"- fornecedor e cliente no próprio estado;
 - b) "local-Norte"- fornecedor no estado e cliente nas regiões Norte e Nordeste;
 - c) "local-Centro"- fornecedor no estado e cliente na região Centro-Oeste;
 - d) "local-Sul"- fornecedor no estado e cliente nas regiões Sudeste e Sul;
 - e) "Norte-local"- cliente no estado e fornecedor nas regiões Nordeste e Norte;
 - f) "Centro-local"- cliente no estado e fornecedor na região Centro-Oeste;
 - g) "Sul-local"- cliente no estado e fornecedor nas regiões Sul e Sudeste.

O fato de um agente econômico estar incluído, por exemplo, num mercado "local-Centro" indica que o comerciante mantém intercâmbio mercantil, principalmente com um comprador de seus produtos estabelecido na região Centro-Oeste. Porém, este não corresponde ao único intercâmbio no qual está envolvido, mas a tipologia "local-Centro" caracteriza aquele como o mais importante entre suas relações mercantis.

Além da organização dos dados por tipos de negócio e área de alcance dos mercados, os entrevistados foram distribuídos pelos oito projetos de colonização, por tipo de colonização -- oficial ou privada -- e ainda segundo a área de origem dos comerciantes. Esta última tipologia traz subjacente uma hipótese de trabalho fundamental: a de que os projetos de colonização dirigida atraíram fluxos migratórios de distinta origem social. A expectativa de tornar-se proprietário fundiário representa a principal motivação da ida para as localidades de colonização, independente do tipo de projeto, privado ou oficial. Cabe observar, no entanto, que nos projetos oficiais, implantados pelo Incra, a distribuição de terras atraiu migrantes em busca de melhores condições de sobrevivência, basicamente nordestinos, enquanto que nos projetos privados os colonos buscavam reproduzir na Amazônia sua condição de camponeses sulistas e acumular patrimônio numa área de fronteira econômica. Os sulistas, por serem provenientes de uma região de capitalismo mais avançado, teriam maior acesso às práticas mais modernas de gestão de seus negócios, o que, somado a uma maior acumulação prévia, lhes conferiria maior probabilidade de êxito que os demais migrantes.

Diferentemente dos agricultores, a amostra mercantil de 1991 não é a mesma daquela de 1981. Isto se deve ao fato de que, durante a década de 80, houve considerável desenvolvimento da economia das localidades estudadas, tendo surgido inúmeros novos negócios. Como não buscamos avaliar o desempenho de comerciantes ao longo do tempo, mas sim o seu desempenho vis-à-vis a pequena produção agrícola, a amostra mercantil não será distribuída entre comerciantes entrevistados em 1981 ("sobreviventes") e outros comerciantes ("não-sobreviventes"), como foi feito com a amostra de agricultores.

A amostra de agricultores da pesquisa foi elaborada de modo a tornar representativos para a política de colonização os resultados encontrados. A amostra mercantil compreende comerciantes estabelecidos nos núcleos urbanos dos projetos de colonização tomados como representativos da política de colonização. Trata-se de uma amostra aleatória que, no entanto, foi organizada por tipologias que permitissem avaliar o desempenho dos comerciantes. Assim, representam o universo mercantil nas localidades de colonização.

3. AS CIDADES E A CIRCULAÇÃO DA RENDA

3.1. Introdução

"Nós não queremos ter o mesmo destino dos soldados da borracha!" Este brado do Movimento pela Sobrevivência da Transamazônica resume bem a rejeição à transitoriedade da ocupação seringueira e a busca por fixação dos fluxos migratórios que se dirigiram à Amazônia, atraídos pelos projetos de colonização. A colonização é um processo irreversível e nem o fracasso parcial da agricultura deve provocar o esvaziamento da região. Dentro deste contexto, que papel cumprem as cidades -- e as atividades econômicas nelas localizadas -- para a sustentabilidade da economia local?

O universo de cidades desta pesquisa é composto por núcleos urbanos que se localizam nos projetos de colonização analisados. Neles está estabelecida uma série de instituições comerciais, associativistas, prestadoras de serviços etc., que interagem com os colonos através do mercado.

No Pará, onde se localizam os projetos oficiais de colonização, as cidades consideradas são: Altamira, Medicilândia, Pacajá e Monte Alegre. Os projetos de colonização particular localizam-se em Mato Grosso e as cidades consideradas são: Alta Floresta, Paranaíta, Nova Mutum e São José do Rio Claro.

Dentre estas cidades, apenas Altamira e Monte Alegre, ambas no Pará, existiam previamente nos projetos de colonização. As outras duas cidades paraenses consideradas, Medicilândia e Pacajá, surgiram devido à colonização ao longo da Transamazônica e tornaram-se municípios em 1988.

As quatro cidades mato-grossenses consideradas devem sua fundação a projetos de colonização. As cidades de Alta Floresta e São José do Rio Claro foram elevadas à condição de município ainda na década de 70, enquanto que, em Nova Mutum e Paranaíta, essa emancipação ocorreu na década de 80.

No Pará, a abertura da Rodovia Transamazônica, no início da década de 70, fazia parte do projeto de ocupação de uma região considerada fronteira econômica. Essa ocupação se deu, em grande parte, por fluxos migratórios oriundos do Nordeste. O projeto de assentamento agrícola incluía a construção de agrovilas para dar suporte à comercialização e assistência técnica à produção agrícola e ao suprimento de serviços básicos de saúde e educação. Hoje, estas agrovilas estão se emancipando, tornando-se municípios, como são os casos de Pacajá, Medicilândia, Uruará e Rurópolis, todas elevadas à condição de municípios em maio de 1988.

No Mato Grosso, a colonização privada também previu a instalação de núcleos urbanos de apoio aos colonos. O projeto da colonizadora Indeco, no norte mato-grossense, incluiu a fundação de Alta Floresta e outros núcleos urbanos, como Paranaíta e Apiaçás, que hoje já se tornaram municípios. A colonizadora Imcol fundou a cidade de São José do Rio Claro, enquanto Nova Mutum foi fundada pela colonizadora Mutum S.A.

Independentemente de qualquer tipo de avaliação da política de colonização, houve fixação de migrantes na região. A criação de uma série de novos municípios é a indicação mais inequívoca desta fixação. Estas novas cidades não devem ser consideradas apenas pontos de concentração de força de trabalho numa região onde esta é escassa. A institucionalização do status de município reforça a tendência à consolidação destas cidades, as quais passam a fazer jus a uma fonte extra de recursos, representada pelas transferências governamentais, e capacitam-se a um melhor tratamento dos problemas locais. Grande parte da população destes municípios é constituída de colonos assentados, atraídos para a região basicamente em função da distribuição de terra. Seus interesses relacionados à produção agrícola e atividades complementares deverão receber tratamento mais cuidadoso por parte da nova estrutura de poder

naquelas localidades, uma vez que é esta população que elegerá seus representantes municipais e que terá crescente influência política em nível estadual e mesmo federal.

3.2. AS CIDADES DA AMOSTRA

3.2.1. As Cidades antes dos Projetos de Colonização

Até o advento da indústria automobilística no Brasil, o principal meio de transporte na Amazônia era o fluvial. O isolamento da região, até mais da metade do século XX, desencorajava investimentos na malha viária. Esta característica tornava as cidades cortadas por rios navegáveis verdadeiros centros comerciais. A cidade de Altamira contou, neste sentido, com uma situação geográfica bastante vantajosa, já que se localizava às margens do Rio Xingu.

Esta também é a característica com que conta Monte Alegre, situada às margens do Rio Gurupatuba, afluente do Rio Amazonas. Enquanto Altamira se constituía num importante centro distribuidor de mercadorias, Monte Alegre deveu à exploração da seringueira uma "precoce" diferenciação de sua economia urbana.

A perda de importância do transporte fluvial em relação ao rodoviário teve impacto bastante distinto nestas duas cidades. Isto porque a principal via de circulação no norte paraense -- a Rodovia Transamazônica -- corre paralelamente ao Rio Amazonas, num longo trecho no Estado do Pará. Monte Alegre encontra-se distante desta rodovia, de forma que sua economia praticamente não se alterou com a intensificação da ocupação da fronteira amazônica via projetos de colonização. Em Altamira, ao contrário, o impacto da rodovia foi enorme. Se, antes da Transamazônica, o Rio Xingu já era uma importante via de penetração na região, a construção daquela rodovia vai intensificar sobremaneira a função de centro comercial de uma vasta região que vai daí, Altamira, até Itaituba.

3.2.2. As Cidades após os Projetos de Colonização

A política de colonização dirigida mudou o perfil demográfico da Amazônia. Além dos migrantes que se estabeleceram nos projetos de colonização, a ocupação da região atraiu novos fluxos migratórios espontâneos. No Pará, foram implantados, através do Incra, projetos de colonização ao longo da Transamazônica. No Mato

Grosso, a ocupação foi feita através de colonizadoras privadas. Em ambos os casos, surgiram e/ou desenvolveram-se cidades que cumprem importantes funções no processo de circulação da produção local.

A tabela abaixo apresenta o crescimento da população das cidades onde se localizam os projetos de colonização analisados:

Tabela 1
População Residente nos Locais de Colonização

Cidades	1970	1980	1991	1980/70 (%)	1991/80 (%)
PA: Colonização Oficial					
Altamira	15.345	48.164	120.441	213,9	150,1
Medicilândia	-	17.406	38.043	-	118,6
Pacajá	-	17.943	30.784	-	71,6
Monte Alegre	28.317	37.906	46.979	33,9	23,9
Total	43.662	121.419	236.247	178,1	94,6
Pará	2.161.316	3.411.868	5.084.726	57,9	48,0
MT: Colonização Privada					
Alta Floresta	-	14.085	46.396	-	229,4
Paranaíta	-	3.883	12.154	-	213,0
Nova Mutum	-	1.086	5.491	-	405,6
S.J.R.Claro	-	7.211	15.398	-	113,5
Total	-	26.265	79.439	-	202,5
Mato Grosso	601.042	1.141.661	2.020.581	89,9	77,0

Fonte: Censos Demográficos, IBGE.

Conforme indicado na tabela acima, somente Altamira e Monte Alegre, dentre as cidades consideradas, constavam no Censo Demográfico de 1970, motivo pelo qual só elas tiveram seu crescimento demográfico calculado para a década de 70. Tal como ocorrido nos estados do Pará e do Mato Grosso, aquelas duas cidades apresentaram taxas maiores de crescimento de sua população residente durante a década de 70 do que na de 80. Nos anos 70, este resultado está relacionado com o impacto das políticas de ocupação da fronteira amazônica, dentre as quais destaca-se a colonização dirigida. Na década seguinte, o "fechamento" da fronteira, somado à crise da economia brasileira, diminuindo oportunidades de inserção produtiva nos grandes centros industriais, fez declinar os movimentos migratórios de longa distância, tornando mais freqüentes os movimentos populacionais intra-regionais. Diminuiu muito a atração da fronteira amazônica como destino de novos fluxos migratórios originários do Sul e do Nordeste. Ainda assim, o crescimento das localidades de colonização foi signifi-

cativamente superior à taxa de crescimento da população dos estados em que elas estão situadas.

Cabe questionar em que medida a política de colonização agrícola foi responsável por tal dinamismo demográfico. A Tabela 2 apresenta o índice de urbanização da população das cidades de colonização consideradas, isto é, o percentual da população de cada uma daquelas cidades que não permaneceu no campo.

Tabela 2
Taxa de Urbanização da População Residente nos Locais de Colonização (em %)

Cidades	1980	1991

PA: Colonização Oficial		
Altamira	56	43
Medicilândia	-	10
Pacajá	-	13
Monte Alegre	28	36
MT: Colonização Privada		
Alta Floresta	42	73
Paranaíta	-	54
Nova Mutum	-	38
S.J.R.Claro	-	54

Fonte: Censos Demográficos, IBGE.

A colonização oficial caracteriza-se por manter alto percentual de sua população na área rural, enquanto que na colonização privada ocorre o oposto. No Pará, a fixação da população no campo está relacionada à exploração de atividade primária. No Mato Grosso, a erradicação das culturas agrícolas implantadas no início da colonização e a pecuarização não retêm população no campo, à exceção do projeto de Mutum, onde a soja proporciona altos rendimentos aos colonos. Entretanto, a urbanização da população não pode ser considerada apenas reflexo da crise da agricultura, mas resultado de um setor terciário bastante diversificado, para o qual muito contribuiu a atividade garimpeira nos projetos de Alta Floresta e Paranaíta. A colonização dirigida, portanto, tem levado à ocupação da região amazônica, mas não com população majoritariamente rural como nos casos de antigas fronteiras, como o oeste dos Estados Unidos e, no Brasil, do Estado do Paraná. Este alto índice de urbanização constitui outra motivação para analisar as atividades mercantis localizadas nas cidades que, em grande medida, sustentam a economia local.

4. ACUMULAÇÃO MERCANTIL

Nesta seção, discute-se o desempenho dos comerciantes em termos da acumulação de patrimônio desde o momento em que instalaram seus negócios. O objetivo é avaliar este desempenho tomando a caderneta de poupança como custo de oportunidade dos recursos investidos no comércio da fronteira. Aquela foi tomada como referência por se tratar de aplicação financeira mais difundida e de maior acessibilidade por parte do pequeno produtor, caso da maior parte dos comerciantes da amostra. Estamos buscando avaliar, portanto, se a vinda para a fronteira permitiu que o migrante estabelecido no comércio das localidades de colonização esteja em melhor situação do que se tivesse permanecido em seu local de origem.

A taxa de acumulação mensal refere-se às taxas percentuais de valorização do capital total acumulado frente ao investimento inicial feito na abertura do negócio, conforme a fórmula abaixo:

$$r = \{[(\text{capital acumulado}/\text{capital inicial})^{1/t}] \times 100\} - 100$$

onde r = taxa de acumulação mensal;

t = número de meses de funcionamento do negócio;

capital acumulado = valor total dos ativos acumulados, o que inclui os ativos agrícolas e da unidade familiar, além dos ativos da unidade não-agrícola;

capital inicial = valor do investimento inicial feito na implantação do negócio, já corrigido para valores de junho/91, fim do ano agrícola considerado.

Todos os valores foram cotados em dólares vigentes em 30/6/91.

4.1. Acumulação por Tipo e Projeto de Colonização

Nesta seção pretende-se avaliar o nível de acumulação dos comerciantes estabelecidos em cada localidade de colonização. A Tabela 3 apresenta o capital inicial investido no comércio, o patrimônio total acumulado e a taxa mensal de acumulação desde o início de operação do negócio.

Conforme se observa na tabela anterior, a inversão no comércio das localidades de colonização dirigida permitiu maior valorização do patrimônio do que a aplicação na caderneta de poupança. No Pará, os comerciantes acumularam a uma taxa média mensal inferior ao observado na colonização privada. Além

disso, partiram de um investimento inicial menor, o que acabou por resultar num patrimônio, em 1991, bem inferior ao dos comerciantes mato-grossenses.

Tabela 3
Acumulação dos Comerciantes, por Projetos de Colonização

Projetos	Número Quest.	Capital Inicial US\$	CV*	Capital Acumulado US\$	CV	Taxa de Acumulação	CV
PA: Col.Oficial							
Altamira	11	59.452	0,88	473.409	1,24	1,53	1,49
Medicilândia	8	42.617	0,97	354.796	1,79	2,20	1,46
Pacajá	8	33.003	1,94	200.642	1,74	1,95	0,70
M.Alegre	6	15.779	1,04	159.687	0,75	5,04	1,23
Pará	33	39.812	0,90	312.032	1,40	2,40	1,20
MT: Colonização Privada							
A.Floresta	22	98.133	1,48	705.838	1,02	4,35	1,14
Paranaíta	11	602.764	1,80	624.892	2,40	-0,29	-5,48
Nova Mutum	6	41.629	0,82	95.554	0,70	2,94	2,05
S.J.R.Claro	7	90.644	0,62	306.848	1,31	0,90	1,46
Mato Grosso	46	210.296	1,30	551.163	1,40	2,40	-0,50
Total	79	139.081	1,10	448.362	1,40	2,40	0,20

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

*CV = coeficiente de variação.

A agricultura é uma atividade proporcionalmente mais importante no Pará do que no Mato Grosso. Na colonização privada, a agricultura só se mantém importante em Nova Mutum. Ali, a cultura de um produto com inserção no mercado internacional, a soja, sustenta uma exitosa atividade agrícola. Nos demais projetos, a pecuária vem substituindo a agricultura. Nestes locais, a economia extrativista (de ouro, em Alta Floresta e Paranaíta, e madeira, em São José do Rio Claro) gerou e fez circular nas sedes urbanas um grande montante de recursos, gerando economias urbanas bastante diversificadas. Com isso, o próprio comércio tornou-se a principal atividade a sustentar a economia local.

Nos projetos da colonizadora Indeco, foi descoberto ouro, o que atraiu significativos fluxos migratórios. A atividade garimpeira injetou muitos recursos na economia das cidades de Alta Floresta e Paranaíta, beneficiando os comerciantes locais. Dentre estes, destacamos os que se dedicam ao comércio de máquinas e equipamentos para as atividades primárias. Se, nos primeiros anos da colonização, seu principal mercado era constituído de agricultores, em meados da década de

80, eles passaram a vender a crédito equipamentos de garimpo. Os garimpeiros não precisavam ter recursos acumulados previamente para adquirir, por exemplo, uma draga. Esta era obtida através dos comerciantes que se ressarciam do crédito adiantado quando o garimpeiro encontrasse ouro, pagando em espécie, isto é, com ouro. Esta forma de crédito usurário-mercantil permitiu a expansão da atividade garimpeira e sustentou a economia regional, sobretudo o setor comercial, que passa a se apropriar de parte do excedente produzido pelo garimpo.

A seguir, discute-se a estrutura do patrimônio acumulado pelos comerciantes das localidades de colonização. Muitos, dentre os comerciantes da amostra, apresentam em seus patrimônios ativos agrícolas, isto é, terras, animais, benfeitorias e equipamentos. Esta diversificação patrimonial foi movida pelo interesse em aplicar especulativamente num ativo real, principalmente no caso da colonização privada. Segundo a Tabela 4, é justamente nos dois projetos do norte mato-grossense, de onde as culturas agrícolas foram praticamente erradicadas, que a participação dos ativos agrícolas no patrimônio dos comerciantes é maior. Esta imobilização em terras, particularmente, deve-se ao efeito combinado da descoberta de ouro naquela região com a rentabilidade auferida no comércio.

Tabela 4
Participação dos Ativos Agrícolas no Patrimônio dos Comerciantes

Localidades	Percentual de Comerciantes c/Ativ.Agric.	Ativos Agrícolas(1) US\$	Ativos Totais(2) US\$	(1/2)%
PA: Colonização Oficial				
Altamira	26	39.021	369.396	10,6
Medicilândia	33	155.910	329.815	47,3
Pacajá	10	27.529	66.338	41,5
Monte Alegre	33	44.578	174.250	25,6
MT: Colonização Privada				
Alta Floresta	53	338.398	814.234	41,6
Paranaíta	71	174.196	514.540	33,8
Nova Mutum	12	3.211	108.500	3,0
S.J.Rio Claro	36	8.604	393.490	2,2

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

Cabe fazer uma observação sobre a natureza da acumulação em ativos agrícolas. Dada a instabilidade da economia brasileira, com modificações bruscas nos preços relativos, a imobilização em "Terras" pode se constituir numa alternativa para assegurar o valor do

patrimônio. Quanto ao ativo "Animais", além de conservar o valor patrimonial -- ou até aumentá-lo, já que a variação no preço do gado tem sido maior do que a variação do IGP --, proporciona alto grau de liquidez. Assim, os grandes comerciantes que acumularam ativos agrícolas auferem lucros com a atividade pecuária. Já para os pequenos produtores, o gado representa uma forma de poupança, facilmente liquidável na proporção precisa e no momento que a liquidez é necessária.

4.2. Acumulação por Local de Origem dos Comerciantes

A área de origem dos comerciantes estabelecidos nas localidades de colonização é uma variável importante para a explicação da acumulação mercantil na fronteira. Segundo a Tabela 5, os comerciantes provenientes do Centro-Sul do país aplicaram valores maiores nos seus negócios, obtiveram taxas de acumulação altas, apresentando, portanto, patrimônio superior ao dos comerciantes originários do Norte-Nordeste.

Tabela 5
Acumulação por Local de Origem

Origem	Número Quest.	Capital		Capital		Taxa de	
		Inicial US\$	CV	Acumulado US\$	CV	Acumulação	CV
PA	6	21.374	0,79	126.934	1,03	4,86	1,33
MT	-	-	-	-	-	-	-
Norte-PA	-	-	-	-	-	-	-
CO-MT	1	167.858	-	1.529.239	-	2,33	-
NE	15	38.058	1,44	216.689	1,57	1,09	1,44
SE-SP	9	459.819	2,24	523.918	1,36	2,03	1,67
Sul+SP	45	129.716	2,71	557.452	1,68	2,90	1,58

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

O melhor desempenho da colonização privada não pode ser dissociado da origem dos fluxos migratórios que para lá se dirigiram. Enquanto, nos projetos oficiais, a clientela é formada por população não-sulista (52% da amostra), de baixa renda, atraída pela distribuição de terra promovida pelo Incra, nos projetos privados, a clientela é constituída de sulistas (96% da amostra), com maior capital acumulado previamente à vinda para os projetos de colonização. As colonizadoras vendiam a terra, incorporando em seu valor uma série de dispêndios com a infra-estrutura implantada, o que significa dizer que ali a terra era mais cara, constituindo-se uma barreira que somente os migrantes com algum capital acumulado poderiam transpor.

Nas cidades, o grau de dificuldade no acesso à terra generaliza-se, já que em ambos os tipos de colonização não havia qualquer facilidade para aquisição de lotes urbanos, no entanto, o êxito dos seus negócios depende, em grande medida, do volume de recursos que gira na economia local. Dado que os fluxos migratórios nas localidades de colonização privada eram constituídos basicamente por sulistas, com recursos previamente acumulados, não causa surpresa que os negócios urbanos tenham permitido maior acumulação dos comerciantes aí estabelecidos.

4.3. Acumulação por Tipo de Negócio

Os dados de acumulação mercantil também foram distribuídos segundo tipos de negócios estabelecidos, conforme indicado na tabela abaixo:

Tabela 6
Acumulação por Tipo de Negócio

Tipo	Número Quest.	Capital		Capital		Taxa de	
		Inicial US\$	CV	Acumulado US\$	CV	Acumulação	CV
Serrarias	6	125.334	0,47	679.235	0,80	1,02	0,91
Benef. de Prod. Agr.	20	67.723	2,12	466.152	1,46	3,52	1,32
Insumos	12	88.685	0,66	411.004	1,54	2,37	1,97
Bens de Consumo	25	285.134	2,72	423.712	2,51	1,64	2,41
Outros	17	66.334	1,24	472.120	1,16	3,09	1,29

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

As madeireiras foram a categoria de negócios que apresentaram a menor taxa de acumulação, não obstante terem apresentado a maior média de patrimônio, devido ao alto investimento necessário para seu funcionamento. Este resultado reflete a perspectiva de esgotamento desta atividade em São José do Rio Claro, onde representa a principal atividade econômica. A economia do município é dependente da atividade madeireira e da produção da borracha. Com o fim dos subsídios governamentais a esta última cultura (Probor), a cidade passou a ser sustentada pelas serrarias. Contudo, a distância crescente das fontes de matérias-primas para as serrarias está comprometendo o crescimento da economia local.

A maior taxa de acumulação média mensal reporta-se à categoria "beneficiadores de produtos agrícolas". Este é um dado positivo, pois refere-se a um tipo de negócio que melhor permite a retenção da renda na região, dado o valor que agrega à produção local. As madeireiras

também agregam valor ao insumo local, mas, neste caso, trata-se de atividade que não é ambientalmente sustentável.

Cabe salientar a baixa taxa de acumulação apresentada pelos comerciantes de "bens de consumo". Nesta categoria estão incluídos grandes supermercados, cujos proprietários diversificaram bastante seus negócios, comprando terras e gado. Muitos destes comerciantes também responderam a questionários agrícolas na condição de proprietários rurais. Estes foram os casos em que foi mais difícil consolidar os dados sobre renda e acumulação. Esta taxa de 1,64% ao mês, em média, de ativos acumulados pode estar subestimando os resultados dos comerciantes, especialmente os mato-grossenses: estes tiveram uma acumulação visível, em termos de mobiliário em que estão instalados e equipamentos modernos com que operam. O valor médio dos investimentos iniciais nestas atividades, muito mais elevado do que nas demais tipologias, já é um indicador da ordem de grandeza dos negócios. Contudo, quanto maior é esta acumulação visível, maior a dificuldade em traduzi-la em número.

Com exceção das serrarias, parece que há uma estratégia comum de acumular em ativos agrícolas. A Tabela 7 indica a participação destes ativos no valor total do patrimônio dos comerciantes, segundo tipos de negócios.

Tabela 7
Participação Percentual dos Ativos Agrícolas no
Patrimônio dos Comerciantes (em %)

Tipos de Negócios	Número Quest.	At.Agrícolas/ At. Totais
Serrarias	6	4
Benefic.de Prod. Agrícolas	20	55
Insumos	12	47
Bens de Consumo	25	25
Outros	17	22

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

Os beneficiadores de produtos agrícolas apresentam mais da metade de seu patrimônio constituída de ativos agrícolas. Neste caso, trata-se de expansão da exploração agrícola para a atividade de beneficiamento, de modo que um mesmo agente se apropria da renda gerada em órbitas distintas de acumulação: na esfera agrícola, no beneficiamento e circulação da produção. Nas demais tipologias, a ligação entre as atividades primárias e comerciais é menos estreita. Assim, a proporção de 47%

de ativos agrícolas no valor do patrimônio acumulado em média por comerciante de insumos agropecuários só pode ser interpretada como uma estratégia de manutenção/valorização do patrimônio numa economia sofrendo de crise e inflação, não podendo ser confundida com a estratégia dos beneficiadores.

As serrarias, apesar do alto valor dos ativos acumulados, apresentam uma proporção insignificante de ativos agrícolas. Este baixo percentual é consistente com a "itinerância" desta atividade: ela migra para onde haja oferta de madeira. A estratégia adotada para a obtenção de madeira não passa pela propriedade da terra, mas da compra do "mato", isto é, o direito de exploração da madeira em lotes de propriedade dos colonos.

4.4. Acumulação por Área de Alcance dos Mercados

A distribuição da amostra mercantil segundo a área de alcance dos negócios analisados permite avaliar o tipo de intercâmbio mais rentável. Esta distribuição está apresentada na tabela que se segue.

Tabela 8
Acumulação por Área de Alcance dos Mercados

Tipologia	Número Quest.	Capital Inicial (US\$)	CV	Capital Acumulado (US\$)	CV	Tx.de Acumul.	CV
Local-Local	31	79.022	1,63	413.143	1,48	2,61	1,47
Local-Norte	3	14.324	0,51	128.284	0,59	8,32	0,85
Local-Centro	-	-	-	-	-	-	-
Local-Sul	11	92.902	1,26	577.999	0,96	3,04	1,44
Norte-Local	1	47.000	-	157.328	-	1,45	-
Centro-Local	7	48.780	0,82	303.244	1,78	1,20	3,05
Sul-Local	26	284.833	2,71	548.039	2,04	1,84	2,07

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

A atividade mercantil de maior taxa de acumulação foi aquela que envolve fornecimento local e vendas para a região Norte, todos incluídos na categoria "beneficiadores de produtos agrícolas". Cabe ressaltar, entretanto, a baixa representatividade deste tipo de intercâmbio: apenas três dentre os 79 casos analisados. Trata-se de pequenos negócios, já que o capital inicial e o patrimônio acumulado pelos comerciantes são bem menores do que nos demais casos considerados.

O intercâmbio envolvendo sulistas e o meramente local são os mais frequentes. Foram estes os negócios que

implicaram uma inversão inicial maior, assim como permitiram um acúmulo maior de patrimônio. O comércio de produtos locais com destino aos consumidores sulistas apresentou a segunda maior taxa de acumulação. Trata-se de negócios basicamente localizados nos projetos de colonização privada, cuja clientela é originária do Sul, que estabeleceu seus negócios com o propósito de extrair recursos locais com destino a sua área de origem.

Os negócios entre fornecedores sulistas e clientes locais é típico dos supermercados, farmácias e lojas de insumos agropecuários. Considerando que estes foram os negócios que a pesquisa de 1981 (Penalva Santos, 1985) apontou como os mais lucrativos, esperava-se que apresentassem melhor desempenho. Cabe, entretanto, aventar a hipótese de que a taxa média de acumulação mensal observada foi subestimada, dada a dificuldade de extrair dados confiáveis dos supermercados, negócios que envolvem grande volume de recursos, especialmente situados no Mato Grosso.

Cabe destacar o tipo de negócio envolvido nas transações com o Sul. No caso da tipologia local-Sul, são as atividades de beneficiamento de produtos da região: madeira e produtos alimentares, basicamente, arroz, cana e café. Esta tipologia permitiu maior taxa de acumulação do que aquela que envolve fornecedores sulistas de produtos industrializados para o mercado local. Isto indica a forma como a economia da fronteira amazônica vem sendo apropriada: trata-se de utilizar intensamente os recursos locais para o mercado sulista mais do que fazer dos locais de colonização mercados dos produtos do Sul do país. Mais ainda, os comerciantes originários do Sul e Sudeste estão utilizando a renda gerada no intercâmbio com o Sul para aumentar a participação de ativos agrícolas, terra em particular, no seu patrimônio acumulado nas localidades de colonização. É o que sugerem os dados da Tabela 9.

Tabela 9
Participação dos Ativos Agrícolas no Patrimônio dos
Comerciantes (em %)

Fornecedor/Cliente	Número Quest.	Ativos Agrícolas/ Ativos Totais (%)
Local-Local	31	16,5
Local-Norte	3	37,2
Local-CO	-	-
Local-Sul	11	61,3
Norte-Local	1	-
CO-Local	7	15,9
Sul-Local	26	34,0

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

A maior percentagem de propriedades agrícolas apresentada pelos comerciantes incluídos na tipologia local-Sul é devido à acumulação de terras dos beneficiadores de produtos agrícolas locais e cujo mercado é constituído de comerciantes sulistas. O índice de ativos agrícolas sobre o patrimônio destes comerciantes é significativamente superior ao dos demais, superando inclusive o valor dos ativos não-agrícolas.

As duas tipologias mais frequentes apresentam distintas estruturas de seu patrimônio: enquanto que entre o comércio meramente local apenas 16% são constituídos de ativos agrícolas, na tipologia Sul-local é de 34%. Este resultado não pode ser debitado a distintas estratégias de acumulação entre esses dois grupos, mas corresponde à menor renda dos comerciantes do tipo local-local, restringindo-lhes a possibilidade de adquirir mais terra.

Observa-se, então, que são os comerciantes que intercambiam com o Sul aqueles que mais diversificaram seu patrimônio investindo em ativos agrícolas. Considerando que os sulistas migraram para a região, especialmente para os projetos de colonização privada, movidos pelo interesse em estabelecer-se diretamente na atividade comercial na área urbana das localidades de colonização, conclui-se que a rentabilidade de seus negócios tem permitido que se tornem proprietários fundiários. Assim, em última instância, a condição de proprietário de terras é ainda o que atrai os migrantes para a fronteira amazônica, ainda que a origem do seu capital acumulado seja o comércio. É possível que os comerciantes estejam adquirindo lotes de antigos colonos que não conseguiram reproduzir sua condição de pequenos proprietários agrícolas na Amazônia, dada a

crise nas culturas agrícolas ali implantadas. Portanto, estariam sendo, no limite, os beneficiários do modelo de utilização agrícola ambiental e economicamente insustentável observado na região. Uma política visando conter o desmatamento deveria, assim, considerar este tipo de agente que se tem tornado os novos proprietários de terras nas áreas de colonização.

5. TRANSAÇÕES COMERCIAIS

Esta seção destina-se à apreciação dos resultados operacionais apresentados pelos comerciantes das localidades de colonização durante o ano agrícola julho/90-junho/91. Trata-se de um recorte distinto daquele que orientou a análise da acumulação, já que esta última envolve um cenário de longo prazo ou, pelo menos, pelo prazo relativo à implantação do negócio até junho/91.

5.1. Desempenho do Comércio por Tipo e Projeto de Colonização

Consistente com o maior valor das inversões dos sulistas nos projetos de colonização privada, os comerciantes mato-grossenses movimentam valores significativamente mais elevados que os comerciantes da colonização oficial. A Tabela 10 apresenta as receitas, despesas e respectivos saldos das operações correntes dos comerciantes na colonização oficial e na privada, durante o ano agrícola considerado.

As receitas (e despesas) agrícolas são provenientes de ativos agrícolas que muitos comerciantes possuem. As não-agrícolas são relativas aos negócios urbanos, enquanto que as financeiras referem-se aos recursos auferidos no período em questão, provenientes da venda (ou compra) de ativos, notadamente animais. Os valores relativos a "saldo" correspondem à renda líquida, isto é, receitas, descontadas as despesas.

Tabela 10

Estrutura das Receitas e Despesas Monetárias dos Comerciantes

Tipo	Receitas	(%)	Despesas	(%)	Saldo
	US\$		US\$		US\$
PA: Colonização Oficial					
Agrícola	1.460	0,8	3.739	2,3	-2.279
Não-Agrícola	167.796	94,4	136.761	85,7	31.034
Financeira	8.453	4,8	19.152	12,0	-10.699
Total	177.708	100,0	159.652	100,0	18.056
MT: Colonização Privada					
Agrícola	-	-	4.709	1,0	-4.709
Não-Agrícola	398.071	95,5	416.289	93,0	-18.218
Financeira	18.590	4,5	26.392	5,9	-7.801
Total	416.662	100,0	447.390	100,0	-30.728

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

Os comerciantes da colonização dirigida retiram dos seus negócios cerca de 95% de sua renda. A diferença entre os projetos privados e oficiais relaciona-se às despesas realizadas: na colonização oficial, os comerciantes despendem mais com a unidade agrícola e, especialmente, com gastos dito "financeiro" do que os comerciantes estabelecidos na colonização privada. Este é um indicador de que os comerciantes paraenses diversificam proporcionalmente mais seus negócios correntes do que os mato-grossenses, não obstante movimentarem recursos significativamente inferiores aos da colonização privada.

Este resultado pode ser interpretado como uma indicação da maior importância das atividades agrícolas no Pará. Segundo verificamos na pesquisa de 1981, houve maior incidência de comerciantes que migraram para a colonização em busca de terras no Pará do que no Mato Grosso (Penalva Santos, 1985). O investimento no comércio seria, neste caso, uma estratégia de complementação de renda numa atividade que se mostrou rentável, dada a dificuldade de acesso ao local e o custo de mercadorias de fora da região. No levantamento de 1991, confirmou-se a maior determinação dos migrantes da colonização privada com respeito ao estabelecimento de comércio nos núcleos urbanos. Questionados sobre a motivação da vinda para a fronteira, os comerciantes responderam majoritariamente que procuraram melhores condições de vida. Mas para cada comerciante da colonização oficial que declarou que viera para exercer atividade comercial na cidade da fronteira, havia dois na colonização privada.

Apesar do maior nível de renda circulando na economia das localidades de colonização privada, a renda líquida no Pará é positiva e equivalente a cerca de 10% das receitas, enquanto que no Mato Grosso houve déficit de -7% relativamente ao valor das receitas. Este resultado seria ainda bem mais favorável à colonização oficial quando se observa apenas o desempenho da renda líquida não-agrícola, equivalente a 18,5% do valor das receitas. Isto é, as receitas operacionais do comércio paraense foram bem superiores às despesas correntes. Este resultado sugere que o comércio no Pará está representado por negócios menores que envolvem menores custos de manutenção do que os do Mato Grosso. Além do mais, as receitas proporcionalmente mais altas no Pará indicam uma margem de lucro maior, derivada de um comércio instalado numa região de pior acessibilidade, permitindo que os comerciantes exerçam maior poder de mercado. No Mato Grosso, o maior porte das atividades mercantis torna as despesas operacionais menos elásticas, com melhor flexibilidade a se ajustar em períodos de crise.

A Tabela 11, a seguir, apresenta a renda líquida média dos comerciantes em cada localidade de colonização, objetivando determinar quais os projetos que apresentaram desempenho que explicam o resultado acima discutido.

Tabela 11
Renda Líquida Monetária por Projeto de Colonização

Projeto	Num. Quest.	Receitas(1) US\$	Despesas(2) US\$	Saldo(3) US\$	(3/1)%
PA: Colonização Oficial					
Altamira	15	120.233	97.325	22.908	19,0
Medicilândia	13	144.796	141.167	3.629	2,5
Pacajá	8	39.186	36.410	2.776	7,0
M.Alegre	8	477.479	429.799	47.680	10,0
MT: Colonização Privada					
A.Floresta	29	515.924	578.917	-60.890	-11,8
Paranaíta	14	401.995	452.258	-50.264	-12,5
N.Mutum	9	100.002	100.195	-193	-0,2
S.J.R.Claro	10	434.329	371.619	62.709	14,4

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

Na colonização oficial, todos os projetos apresentaram lucros operacionais, particularmente Altamira que, dada sua localização às margens do Rio Xingu e da Rodovia Transamazônica, se constitui num importante e tradicional centro comercial no Estado do Pará. Monte

Alegre também destacou-se pelo lucro operacional apresentado, mas, principalmente, pelos valores que o comércio local fez circular. Este desempenho deve-se à importância do comércio atacadista de produtos agrícolas, cujo produto escoava através do porto de Santarém, localizado na margem em frente a Monte Alegre do Rio Gurupatuba.

Os comerciantes dos projetos da colonizadora Indeco no norte mato-grossense -- Alta Floresta e Paranaíta -- foram os responsáveis pelo prejuízo operacional da atividade mercantil na colonização privada. Nesta região, houve erradicação da agricultura, substituída pela agropecuária e pela atividade garimpeira. O ouro foi responsável pela sustentação e expansão da economia urbana. Cabe registrar, entretanto, que no ano agrícola considerado os efeitos do Plano Collor tiveram impacto negativo na cotação do ouro, o que foi decisivo para a contenção da renda que circula no município e que sustenta o comércio local. A expectativa dos próprios comerciantes era de que, após o segundo semestre de 1991, houvesse elevação na cotação do ouro e que isso dinamizaria o comércio.

5.2. Desempenho do Comércio por Tipo de Negócio

A distribuição da amostra mercantil por tipos de comércio permite avaliar quais negócios foram mais suscetíveis ao ambiente de crise prevalecente na economia brasileira em geral e, mais particularmente, na pequena produção agrícola nas localidades de colonização.

Tabela 12
Renda Líquida Monetária por Tipos de Negócios

Tipos	Num. Quest.	Receitas US\$ (1)	Despesas US\$ (2)	Saldo US\$ (3)	(3/1)%
Serrarias	8	505.641	528.665	-23.024	-4,6
Benef.Prod.Agr.	24	379.261	378.708	553	0,2
Insumos	13	235.406	191.087	44.320	18,8
Bens de Consumo	35	272.582	315.228	-42.646	-15,6
Outros	26	304.005	304.902	-897	-0,3

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

Dentre os negócios considerados, somente os comerciantes de insumos agropecuários apresentaram lucros operacionais significativos, da ordem de 19% da receita. Esse desempenho está relacionado com a venda de produtos para pecuária, como vacinas e medicamentos,

e com material para garimpo em Alta Floresta e Paranaíta, onde é importante a exploração de ouro.

O pior resultado apresentado pelos comerciantes de "bens de consumo" reflete a crise da economia de Alta Floresta e Paranaíta no período considerado, devido à queda na cotação do ouro, conforme discutido anteriormente.

O tipo "beneficiadores de produtos agrícolas" teve renda líquida positiva, caso se considere apenas a unidade não-agrícola, equivalente a 12,5% da receita não-agrícola. Porém, o lucro da atividade mercantil foi compensado pelas despesas "financeiras", indicando que estes comerciantes tiveram déficit na transação com ativos, o qual foi de aproximadamente 130% em relação às receitas financeiras. Segundo já referido, trata-se de agentes que diversificaram suas fontes de renda, adquirindo novos ativos durante o ano considerado.

O prejuízo das serrarias está relacionado à maior participação das madeireiras de São José do Rio Claro na amostra. Neste local, o declínio na oferta de madeira próximo ao local de beneficiamento vem obrigando as madeireiras a se deslocarem para um raio de 150km, o que encarece os custos de produção e compromete a viabilidade do negócio.

Pode-se concluir, assim, que foram os comerciantes de insumos e os beneficiadores de produtos agrícolas, enquanto unidades não-agrícolas, os negócios mais rentáveis durante o período considerado. Esse é um resultado interessante que indica a difusão de bens intermediários, através dos comerciantes de insumos, nas localidades de colonização. Caberia indagar se são os colonos dos projetos de colonização estudados ou os demais agropecuaristas da região os consumidores destes bens, considerados indicadores da difusão de modernização técnica.

5.3. Desempenho do Comércio por Área de Alcance dos Mercados

O comércio envolvendo sulistas, apesar de ser o que envolve os valores mais elevados, foi o mais deficitário. Esta é a principal conclusão a ser extraída dos dados da Tabela 13.

Tabela 13

Renda Líquida do Comércio por Área de Alcance dos Mercados

Fornecedor/ Cliente	Número Quest.	Receita US\$ (1)	Despesa US\$ (2)	Saldo US\$ (3)	(3/1) %
Local-Local	44	258.935	246.310	12.625	4,9
Local-Norte	3	340.032	327.607	12.425	3,6
Local-CO	-	-	-	-	-
Local-Sul	12	518.014	627.278	-109.264	-21,1
Norte-Local	1	148.931	157.797	-8.866	-5,9
CO-Local	10	97.993	85.468	12.525	12,8
Sul-Local	36	385.942	400.073	-14.130	-3,7

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

Este é um indicador de que a inserção mais estreita com a rede mercantil que incluía o Sul sofreu as consequências de uma crise que afeta mais intensamente aquelas regiões e setores onde há maior consolidação de relações capitalistas. Particularmente grave foi o prejuízo arcado pelos comerciantes que têm fornecedores locais e o seu mercado consumidor situa-se no Sul. Os negócios mais rentáveis, por outro lado, foram justamente aqueles que envolvem fornecedores e clientes estabelecidos na própria Amazônia.

Verificamos, pois, que na colonização oficial, cuja frequência maior é do intercâmbio do tipo local-local, a renda líquida mercantil foi significativamente superior à da colonização privada. Mesmo que se pondere este resultado pelo menor volume de recursos movimentados em relação à colonização privada, os resultados encontrados nos permitem aventar algumas hipóteses:

a) um ajuste mais fácil do comércio local à situação de crise (dado os menores custos de manutenção de instalações mais modestas);

b) uma estrutura de mercado menos inserida à rede mercantil do "Sul", onde prevalecem práticas oligopolísticas mais consolidadas, de modo a extrair do comércio de sua área de influência, a colonização oficial, maior participação na renda. No que concerne à colonização privada, a hipótese é que o resultado encontrado seja produto de uma crise do entorno das cidades consideradas, do seu "hinterland agrícola", bem como da queda na cotação do ouro, atingindo os projetos de Alta Floresta e Paranaíta.

6. ESTRUTURA DOS MERCADOS

A forma como se estruturam os mercados onde estão estabelecidos os comerciantes permite avaliar como estes exercem maior ou menor poder sobre os agentes com os quais intercambiam, dentre os quais se destacam os agricultores.

As tabelas apresentam dados percentuais relativos ao universo da amostra em cada localidade. Assim, por exemplo, os 95% referentes a Altamira, na Tabela 14, refletem a participação de 95% dentre os comerciantes da amostra em Altamira que declararam enfrentar concorrentes na própria cidade.

Cabe destacar que, por se tratar de região muito recentemente colonizada, o comércio ali estabelecido guarda algumas características peculiares às novas regiões, como a pouca especialização. Assim, muitos comerciantes declaram que todos os demais comerciantes locais lhes fazem concorrência. Uma farmácia, por exemplo, vende uma gama muito mais variada de produtos do que apenas remédios.

6.1. Concorrência dos Mercados

A concorrência no comércio da fronteira é basicamente local, isto é, os comerciantes entrevistados alegam sofrer concorrência de outros comerciantes estabelecidos na própria cidade. Esta é uma característica mais destacada no caso da colonização oficial do que na privada, como se pode observar na tabela a seguir:

Tabela 14
Comércio da Fronteira: Estrutura da Concorrência
Mercantil por Projeto de Colonização (em %)

Localidades	Têm Concorrentes Locais	Têm Concorrentes em Outras Cidades
PA: Colonização Oficial		
Altamira	95	21
Medicilândia	85	42
Pacajá	63	13
M.Alegre	100	67
Pará	89	32
MT: Colonização Privada		
Alta Floresta	100	48
Paranaíta	93	53
Nova Mutum	92	67
S.J.R.Claro	87	47
Mato Grosso	95	52

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

Muitos dentre os comerciantes entrevistados declararam sofrer concorrência de negócios meramente locais e de negócios estabelecidos em cidades próximas. Na colonização privada, a área de concorrência mercantil é mais ampla do que na colonização oficial em função de uma melhor malha viária, permitindo aos consumidores locais ter maior acesso ao comércio de cidades vizinhas.

A maior incidência de concorrentes de outras cidades em Medicilândia e em Monte Alegre, dentre os projetos de colonização oficial, é devido à proximidade de Altamira e Santarém, respectivamente. Estas duas são centros regionais importantes no sistema de cidades paraenses.

Na colonização privada, os comerciantes sofrem maior concorrência de estabelecimentos de outras cidades. O maior acesso dos consumidores locais ao comércio forâneo, provavelmente, é o resultado de uma maior ocupação da fronteira de negócios urbanos no Mato Grosso, fruto de uma estratégia de acumulação por parte dos migrantes sulistas que dominaram a ocupação da região. Conforme já mencionado anteriormente, os comerciantes da colonização privada já migraram com o objetivo de se estabelecer comercialmente nas cidades que as colonizadoras fundaram como parte dos projetos de colonização. Assim, nos projetos de colonização dirigida mato-grossenses, os comerciantes se anteciparam à demanda que emergiu com a ocupação da região, enquanto que na colonização oficial os negócios

devem ter mais o caráter de "respostas" às demandas já emergentes.

Essa estratégia de "antecipação", somada à melhor malha viária na colonização privada, sugere que na região já devem estar mais exploradas as oportunidades de investimentos urbanos em relação à colonização oficial. Nesta, certamente, a "fronteira" de negócios é maior. Essa situação também pode ser considerada como responsável pela maior "extroversão" presente no comércio da colonização privada. Por "extroversão" refiro-me à maior concorrência que os agentes mercantis da colonização privada sofrem de comerciantes estabelecidos em outras cidades.

Dentre os projetos da colonização privada, Nova Mutum destaca-se como aquele que apresenta um nível de concorrência mais "extrovertido". Considerando que este foi o projeto de maior sucesso em termos de geração de renda agrícola, dentre todos os considerados nesta pesquisa, pode-se inferir que haja aí muitas possibilidades de negócios rentáveis na cidade, em substituição da "importação" de mercadorias e serviços de outras cidades, notadamente de Cuiabá. Este dado contribui para reforçar a hipótese segundo a qual a alta renda agrícola tem permitido que os agricultores do local possam demandar serviços e mercadorias em cidades de nível hierárquico superior. Portanto, aí, o comércio é uma atividade com grande potencial de crescimento.

6.2. Formação dos Preços

Os critérios para o estabelecimento dos preços praticados no comércio da fronteira representam um indicativo de como se estruturam os mercados na região. Os comerciantes foram questionados sobre como fixavam seus preços, apresentando-se uma série de possibilidades que buscavam evidências de que estes seriam definidos pelos fornecedores, os clientes ou o governo.

A Tabela 15 indica os principais critérios para a fixação dos preços das mercadorias transacionadas no comércio das localidades de colonização dirigida.

Na colonização oficial, a importância da concorrência do mercado é mais decisiva no estabelecimento do preço praticado pelo comércio local em relação à colonização privada. Esta diferença é decorrente da existência de outros critérios para a formação dos preços entre os comerciantes mato-grossenses, tais como preços estabelecidos pelo governo federal, pelo cliente ou pelo fornecedor. Na verdade, as localidades de colonização privada apresentam economias urbanas mais

diversificadas, menos dependentes da circulação de produtos primários. Em função disso, a estrutura do comércio no Mato Grosso é mais vinculada a uma rede mercantil, tanto de fornecedores quanto de clientes do comércio local, o que determina uma estrutura concorrencial distinta daquela que prevalece no Pará.

Tabela 15

Comércio da Fronteira: Principais Critérios para a Fixação dos Preços no Comércio das Localidades de Colonização Dirigida (em %)

Localidades	Preço de Mercado	Custo + Margem de Lucro + Frete
PA: Colonização Oficial		
Altamira	52	48
Medicilândia	64	60
Pacajá	50	38
M.Alegre	56	44
Pará	55	49
MT: Colonização Privada		
Alta Floresta	30	47
Paranaíta	60	47
N.Mutum	46	15
S.J.R.Claro	40	20
Mato Grosso	41	36

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

6.3. Mercado Consumidor

A colonização de uma região consegue êxito desde que a população que para lá se dirige encontre meios para se fixar. É necessário instrumentalizar a população com meios de produção que lhe permita acumular e/ou gerar empregos que estimulem a vinda de fluxos migratórios. Um projeto de colonização agrícola somente consegue cumprir o objetivo de fixar população, caso não apenas distribua terras agriculturáveis, mas também permita que se estabeleça o mercado para a produção agrícola. O estabelecimento do mercado faz gerar um núcleo urbano onde se situam as instituições mercantis. É sabido que quanto mais dinâmico for o entorno rural de um núcleo urbano, maior será a necessidade de negócios relacionados à atividade de circulação e, portanto, maior a sua capacidade de sustentar a economia da cidade. Foi isso que ocorreu, a partir da década de 30, com a ocupação da fronteira agrícola do Estado do Paraná. A expansão da produção cafeeira, com a grande retenção de mão-de-obra que lhe é característica, fez emergir uma série de núcleos urbanos que se tornaram importantes centros regionais, como são os casos de Londrina e Cascavel, dentre muitas outras.

A ocupação da Amazônia através da implantação de projetos de colonização dirigida foi planejada de modo que, à semelhança do ocorrido no Paraná, cidades fossem criadas para apoiar a agricultura mercantil. Assim, esperava-se que sua ocupação fosse realizada de modo a permitir a fixação de população rural. Na fronteira amazônica, este processo não obteve o êxito verificado na fronteira paranaense. Conforme discutido anteriormente, a colonização oficial fixou no campo a maior parte dos fluxos migratórios que para lá se dirigiram, mas o mesmo não ocorreu na colonização privada. Ali, a população já é majoritariamente urbanizada, com exceção do projeto de Nova Mutum, cujo sucesso de sua agricultura é responsável pela retenção de mais de 60% da população municipal residente no campo. Esse resultado se reflete no mercado consumidor das atividades comerciais localizadas nas cidades de colonização.

A tabela a seguir objetiva indicar a importância das atividades agropecuárias na sustentação dos negócios das localidades de colonização.

Tabela 16

Importância dos Agropecuaristas como Mercado Consumidor dos Comerciantes das Localidades de Colonização (em %)

Localidades	Agricultores	Pecuaristas
PA: Colonização Oficial		
Altamira	27	17
Medicilândia	36	4
Pacajá	58	-
Monte Alegre	30	10
MT: Colonização Privada		
Alta Floresta	18	16
Paranaíta	27	11
N.Mutum	71	-
S.J.R.Claro	17	10

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

Os dados apontam para um resultado que já adiantamos anteriormente, acerca da maior importância relativa da agricultura como geradora de renda no Pará frente ao Mato Grosso. Novamente aqui a participação de Nova Mutum contribuiu para aumentar a participação dos produtores rurais no resultado da colonização privada. Não fosse o êxito da cultura da soja neste projeto, as atividades primárias seriam responsáveis por não mais de uma terça parte do faturamento dos negócios estabelecidos nos núcleos urbanos da colonização privada.

A perda de participação das atividades primárias corresponde à maior importância do comércio, prestação de serviços e administração pública. Dado que as localidades de colonização foram emancipadas à condição de municípios, ocorrendo a fixação da população que para ali se dirigiu, caberia analisar com mais profundidade o que tem contribuído para a retenção da população local, num contexto de crise da agricultura.

6.4. Importância do Crédito

O acesso ao crédito é um dos elementos fundamentais para a organização dos negócios. Em economias já consolidadas, prevalece uma organização mercantil que depende crucialmente de operações de crédito, seja para a instalação do negócio, seja para financiar os estoques com que os comerciantes têm que trabalhar. Estas operações de crédito são, em grande parte, propiciadas por fornecedores (caso de postos de combustíveis, distribuidores de bebidas e demais atividades mercantis envolvendo distribuição de marcas bastante difundidas em mercado) que financiam a instalação e/ou capital de giro. O crédito bancário também é outra importante fonte de crédito, mas que vem declinando em face da instabilidade dos preços, o que acarreta a impossibilidade do cálculo econômico, aumentando, assim, os riscos para tomador de crédito.

A hipótese com que estamos trabalhando é a de que na colonização privada, onde prevalece uma organização mercantil mais estreitamente vinculada com o comércio da região Centro-Sul, o recurso ao crédito é mais importante do que na colonização oficial. As tabelas a seguir apresentam indicadores de acesso e uso de crédito por parte dos comerciantes nas localidades de colonização dirigida.

Conforme se observa na Tabela 17, os comerciantes da colonização privada consideram o acesso ao crédito um recurso mais importante do que aqueles situados na colonização oficial. Isto é, um recurso típico de uma organização capitalista é mais difundido no Mato Grosso do que no Pará.

Tabela 17

Comercio da Fronteira: Acessibilidade às Operações de Crédito no Comércio das Localidades de Colonização Dirigida (em %)

Localidades	Importância do crédito	Importância* do créd.banc.	Crédito de* fornecedores
PA: Colonização Oficial			
Altamira	44	60	60
Medicilândia	30	60	40
Pacajá	-	-	-
M. Alegre	67	50	67
Pará	38	50	48
MT: Colonização Privada			
Alta Floresta	43	69	62
Paranaíta	53	75	50
N.Mutum	39	60	80
S. J. R. Claro	60	78	56
Mato Grosso	48	70	61

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

*Percentagem desta tipologia dentre aquele subconjunto de comerciantes que declararam considerar importante o acesso ao crédito para o funcionamento de seus negócios.

Tabela 18

Comércio da Fronteira: Acessibilidade às Operações de Crédito no Comércio das Localizações de Colonização Dirigida, Segundo Tipos de Negócios (em %)

Tipos	Importância do acesso a crédito	Dentre os que recorrem ao crédito	
		Crédito Banc.	Crédito de Fornecedores
Serrarias	42	100	40
Benef.Prod.Agr.	44	77	23
Insumos	68	54	77
Bens de cons.	35	62	69
Outros	41	58	67

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

A tradicional prática usurário-mercantil de conceder crédito em troca da colheita futura dos agricultores não foi detectada de forma significativa na amostra desta pesquisa. Ao contrário, dentre aqueles que declararam considerar importante o acesso ao crédito, pelo menos metade (no Pará) recorre a crédito bancário, sendo que esta proporção atinge a 70% entre os comerciantes mato-grossenses.

A incidência de crédito de fornecedores (como proporção dos comerciantes que recorrem a crédito) foi bastante significativa. Cabe destacar que não se está diante da prática acima referida de contar com produtos agrícolas mediante concessão de crédito aos agricultores. O crédito de fornecedores observado nesta pesquisa refere-se à operação de venda a prazo aos comerciantes. Esse tipo de operação de crédito pressupõe uma relação fornecedor-cliente bastante consolidada, o que favorece o comércio que tenha maior ligação com uma rede mercantil estabelecida. Dado isso, não surpreende que este tipo de operação de crédito tenha sido proporcionalmente mais importante entre os comerciantes da colonização privada do que na colonização oficial.

Quando redistribuímos as informações segundo tipos de negócios considerados (Tabela 18), verificamos que os comerciantes de insumos agropecuários e material de garimpo, classificados na categoria "Insumos", são os que dependem mais de operações de crédito para seu funcionamento. Esse resultado já era esperado, dado que os produtos comercializados são industrializados fora da região e têm alto valor unitário. A principal forma de crédito a que os comerciantes locais de insumos recorrem é o crédito de fornecedores, ainda que metade dentre eles tenha declarado que recorre também ao crédito bancário.

São os beneficiadores de produtos locais (madeira e produtos agrícolas) os comerciantes que menos recorrem a crédito de fornecedores. Isto é, quando os comerciantes compram produtos da região, essas compras são feitas à vista ou com crédito bancário. O acesso ao crédito de fornecedores só é importante para o caso de fornecimento de produtos industrializados, incluídos nas outras três categorias consideradas. Essa é uma forma bastante difundida de crédito em áreas de economia industrialmente consolidada. E é através dela que produtores do Centro-Sul expandem sua área de mercado até a região da fronteira.

Apesar de não ter sido observada numa intensidade significativa, é importante considerar a participação dos comerciantes que financiam a produção de algum de seus fornecedores. Este dado foi utilizado como indicador da prática usurário-mercantil, acima referida, e que é característica das regiões fracamente inseridas na organização tipicamente capitalista de produção. A Tabela 19, a seguir, apresenta esses dados:

Tabela 19

Comerciantes da Fronteira: Participação de Comerciantes que Financiam a Produção de Alguns de seus Fornecedores por Projeto de Colonização (em %)

Localidades	Comerciantes que Financiam Fornecedores
PA: Colonização Oficial	
Altamira	16
Medicilândia	20
Pacajá	13
Monte Alegre	11
Pará	16
MT: Colonização Privada	
Alta Floresta	23
Paranaíta	-
Nova Mutum	-
S.J.R.Claro	-
Mato Grosso	-

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

Como a tabela acima mostra, trata-se de uma prática que não foi observada na maior parte dos projetos de colonização privada. Somente em Alta Floresta alguns comerciantes declararam financiar produção agrícola (café e arroz) de seus fornecedores.

Na colonização oficial, esta também não é uma prática comum, ainda que bem mais disseminada do que na colonização privada. A maior presença dessa prática está relacionada à manutenção da pequena produção agrícola como importante atividade a sustentar a economia local. Além disso, no Pará o comércio é de âmbito local, apresentando mais características de atividade de extensão com respeito à agricultura, enquanto que no Mato Grosso o comércio é mais "extrovertido", conforme apontamos anteriormente.

A concessão de crédito, especialmente a venda a prazo, constitui uma importante estratégia de aumento de venda de produtos de alto valor unitário. Em regiões onde é baixo o nível de renda ou a renda é sazonal e instável, como no caso da renda de atividades agropecuárias e extrativistas, também contribui para o funcionamento do mercado. A tabela a seguir apresenta indicadores sobre a importância da concessão de crédito na organização do comércio nos núcleos urbanos das localidades de colonização.

Tabela 20

Comércio na Fronteira: Concessão de Crédito pelo Comércio das Localidades de Colonização (em %)

Localidades	Importância do crédito	Tipos de crédito concedido: venda a prazo*	
		(em dinheiro)	(em espécie)
PA: Colonização Oficial			
Altamira	68	100	23
Medicilândia	77	73	45
Pacajá	50	75	50
Monte Alegre	67	100	-
Pará	67	90	29
MT: Colonização Privada			
A.Floresta	80	87	26
Paranaíta	53	100	50
N.Mutum	31	100	50
S.J.R.Claro	80	92	17
Mato Grosso	66	93	33

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

*Participação das vendas a prazo, em dinheiro ou em espécie, entre os comerciantes que declararam considerar importante a concessão de crédito para o funcionamento de seus negócios (primeira coluna).

Os dados indicam que tanto na colonização oficial quanto na privada a concessão de crédito aos clientes é um recurso importante para o funcionamento dos negócios. O principal tipo de crédito concedido é a venda a prazo em dinheiro, ainda que a participação da venda a prazo em espécie tenha sido considerada relativamente importante, naqueles casos, porém, onde a concessão de crédito foi considerada menos importante para as vendas do comércio local.

Dentre as localidades consideradas, Nova Mutum é a que menos depende da concessão de crédito para o funcionamento do comércio. Cabe lembrar que este projeto foi o que apresentou a agricultura mais mecanizada e exitosa da amostra. Apesar disso, conta com um núcleo urbano pequeno com pouca diferenciação de atividades econômicas, com sua população recorrendo freqüentemente ao comércio de Cuiabá e cidades vizinhas. Portanto, a menor dependência das vendas a crédito talvez seja produto deste acanhamento do seu comércio. Pode também ser produto do maior nível de renda que circula na economia do município, diminuindo a dependência das vendas à concessão de crédito.

7. PERSPECTIVAS DO COMÉRCIO DA FRONTEIRA

Esta seção discute as perspectivas das atividades comerciais nas localidades de colonização. Como vimos, a agricultura vem perdendo importância como fonte geradora de renda em parte das localidades de colonização dirigida na Amazônia. Em função disso, as atividades estabelecidas nos núcleos urbanos passam a desempenhar um papel fundamental para a fixação dos migrantes que se dirigiram à Amazônia, estimulados pela política de ocupação da fronteira.

Um dos indicadores sobre as perspectivas do desempenho do comércio pode ser a expectativa alimentada pelos comerciantes quanto à permanência de seu próprio negócio.

Tabela 21

Comércio da Fronteira: Expectativa quanto a Permanência do Negócio, por Projeto de Colonização (em %)

Localidades	Tempo de Permanência		
	Para Sempre	+2anos	+5anos

PA: Colonização Oficial			
Altamira	60	12	12
Medicilândia	62	23	15
Pacajá	63	25	13
Monte Alegre	78	-	22
Pará	64	15	15

MT: Colonização Privada			
Alta Floresta	70	3	13
Paranaíta	53	-	7
Nova Mutum	77	-	23
S.J.R.Claro	33	20	33
Mato Grosso	61	5	18

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

Os dados indicam que o comércio é considerado uma atividade que, se não corresponde à expectativa de rentabilidade dos agentes que o exploram, não encontra concorrente que atraia os que a ele se dedicam. Isso é verdade para todos, menos para um projeto de colonização: o de São José do Rio Claro. Isto se deve ao fato de que é a atividade madeireira que sustenta a economia daquela cidade. O fim da oferta de madeira no entorno imediato daquela cidade tem levado a uma significativa elevação nos custos das serrarias, pela distância que tem que vencer para cortar a madeira. Este cenário de crise já está perfeitamente delineado e a expectativa declarada dos entrevistados neste projeto

é de que a cidade não tenha dinamismo para sobreviver à próxima década, mantidas as atuais condições da economia local.

Os dados indicam, portanto, que as atividades comerciais incluídas na amostra dos negócios nas cidades de colonização não são atividades temporárias, mas estão estabelecidas de modo a propiciar, aos que a elas se dedicam, renda que lhes permitam sobreviver e/ou acumular patrimônio na fronteira amazônica. Cabe agora avaliar como os agentes mercantis aplicam os lucros oriundos do comércio.

Tabela 22

Comércio da Fronteira: Principais Formas de Aplicação dos Lucros dos Comerciantes nas Localidades de Colonização (em %)

Localidades	Investimentos com o lucro Mercantil		
	Reinvestimento no Próprio Negócio	Compra de Terras	Investimento nas Terras Adquiridas e Gado
PA: Colonização Oficial			
Altamira	70	-	29
Medicilândia	48	9	26
Pacajá	55	18	27
Monte Alegre	57	-	43
Pará	60	14	29
MT: Colonização Privada			
Alta Floresta	60	18	7
Paranaíta	60	20	13
Nova Mutum	80	7	13
S.J.R. Claro	65	12	6
Mato Grosso	65	18	10

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

Nos dois estados, os lucros auferidos na atividade mercantil são aplicados no próprio negócio. Este resultado reafirma o comércio como atividade já consolidada e não transitória, ainda que em presença da debilidade das culturas agrícolas, as quais estiveram na origem dos investimentos no comércio.

Na colonização oficial, o item "investimento nas terras adquiridas e na compra de gado" é a forma mais comum de aplicação dos lucros mercantis do que na colonização privada. Nesta última, é mais significativa a aplicação de lucros na compra de terras. Isto se deve ao fato de que no Pará a demanda por terra está ligada ao uso produtivo. Questionada sobre para que serve a terra, grande parte dos migrantes que se dirigiram à

colonização oficial respondeu que serve para "tudo": para produzir e para sobreviver. Considerando que declararam que na primeira metade da década de 80 melhoraram de vida, situação que reverteu no segundo quinquênio, devem ter comprado terras nos primeiros anos da década. Como seus negócios movimentam recursos modestos frente, por exemplo, aos da colonização privada, a diminuição de dinamismo da economia local não lhes permite auferir renda suficiente para acumularem mais patrimônio. No Mato Grosso, ao contrário, os migrantes que para lá se dirigiram vêm a terra como instrumento de acumulação especulativa. Nestes termos, aplicam seus lucros na compra da terra, ainda que a agricultura local venha declinando.

As perspectivas de crescimento da economia nas localidades de colonização podem ser inferidas a partir da observação dos dados da Tabela 23.

Tabela 23

Comércio da Fronteira: Principais Atividades Alternativas por Localidade de Colonização (em %)

Localidades	Agricultura	Pecuária	Garimpo	Outro comércio
PA: Colonização Oficial				
Altamira	13	33	-	61
Medicilândia	-	47	-	53
Pacajá	12	38	-	25
Monte Alegre	-	56	-	22
Pará	8	41	-	48
MT: Colonização Privada				
Alta Floresta	-	83	-	8
Paranaíta	8	77	8	23
Nova Mutum	11	11	-	56
S.J.R.Claro	8	54	-	46
Mato Grosso	5	63	2	27

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

Quando questionados sobre a melhor alternativa à presente condição de comerciantes, eles respondem que investiriam na pecuária e/ou outro comércio. Em ambos os tipos de colonização, a agricultura praticamente deixou de ser considerada como fonte alternativa de geração de renda. A erradicação das culturas agrícolas corresponde à pecuarização, especialmente na colonização privada. Nos projetos da colonizadora Indeco -- Alta Floresta e Paranaíta --, a pecuária é apontada por 80% dos comerciantes como a melhor atividade alternativa aos negócios urbanos. Sendo assim, a compra

de terras com os lucros auferidos no comércio, como indicado na Tabela 22, destina-se à criação de gado.

Conforme apontamos na Seção 4, grande parte dos comerciantes é proprietária de terras e exerce outras atividades, além do comércio. A Tabela 24 apresenta indicadores sobre entrevistados que declararam exercer outras atividades.

Tabela 24

Outras Atividades Exercidas pelos Comerciantes das Localidades de Colonização (em %).

Localidades	Comerciantes que Desenvolvem Outra Atividade	Tipo de Atividade		Condição de Proprietário
		Agríc.	Não-Agríc.	
PA: Colonização Oficial				
Altamira	60	65	35	75
Medicilândia	85	46	54	64
Pacajá	87	100	-	86
Monte Alegre	78	75	25	100
Pará	74	67	33	77
MT: Colonização Privada				
Alta Floresta	63	68	32	100
Paranaíta	53	89	11	100
Nova Mutum	31	25	75	100
S.J.R.Claro	53	63	37	75
Mato Grosso	53	64	25	95

Fonte: Pesquisa de Campo, 1991.

É significativo o percentual de comerciantes que exercem outra atividade, em especial na colonização oficial, onde somente uma quarta parte não tem outra atividade. Tais atividades são basicamente agropecuárias, de propriedade dos próprios comerciantes. Este resultado sugere que em todos os projetos de colonização a compra de terras ainda é a principal estratégia de acumulação, não obstante o comércio nos núcleos urbanos seja a principal fonte geradora de renda. Assim, mesmo considerando que a maior parte dos entrevistados já se instalou nas localidades de colonização para se estabelecer nas atividades mercantis, havia a perspectiva de se tornar proprietário de terra, afinal, a principal motivação da ocupação da fronteira amazônica.

8. SUMÁRIO E IMPLICAÇÕES DE POLÍTICA

A colonização dirigida na Amazônia proporcionou boas oportunidades de acumulação aos migrantes que para lá

se dirigiram. A colonização privada, em particular, apresentou taxas de acumulação mensais bastante superiores aos 0,5% da caderneta de poupança, tomada como custo de oportunidade à aplicação de recursos em negócios nas localidades de colonização.

Os migrantes de origem sulista conseguiram acumular mais que os demais migrantes. O tipo de negócio que proporcionou maior acumulação foi o beneficiamento de produtos agrícolas, enquanto que o intercâmbio entre comerciantes locais e sulistas foi a tipologia de área de alcance de mercado de melhor desempenho. Estes dados sugerem a importância da área de origem e da existência de recursos previamente acumulados para ascensão econômica nos projetos de colonização. Os comerciantes sulistas da amostra estabeleceram seus negócios com a perspectiva de extrair renda do intercâmbio envolvendo sulistas, tanto na condição de fornecedores para o mercado local quanto na de clientes da produção local. Sua atuação, portanto, corresponde à expansão da área de influência mercantil desde o Sul. São agentes a quem Ozorio de Almeida (1992) chamou de "braço comprido do capitalismo".

Uma parte significativa desta acumulação traduz-se na aquisição de ativos agrícolas. Estes representam muito mais uma forma de preservar patrimônio em face da inflação e de especular com um ativo que apresenta expectativa de valorização, à medida que se consolida a inserção da Amazônia na economia brasileira, do que um ativo para geração de renda.

O tipo de negócio "serraria", apesar da mais baixa taxa de acumulação, foi o de maior patrimônio acumulado. Os ativos correspondem a equipamentos necessários ao funcionamento do negócio, mas não envolvem a mobilização em terras, já que esta é uma típica "atividade itinerante", deslocando-se conforme a oferta de madeira. Os quase US\$ 700.000,00 correspondentes ao valor médio do que cada madeireira acumulou na colonização dirigida refletem a forma como a economia brasileira se apropriou da fronteira amazônica desde a colonização: extração de recursos locais com destino à economia sulista. Quando as madeireiras se deparam com escassez de madeira, elas se deslocam e se estabelecem onde haja oferta abundante de matéria-prima. A estratégia adotada para obtenção de madeira não passa pela propriedade da terra, mas da compra do "mato", isto é, o direito de exploração da madeira em lotes de propriedade dos colonos. Neste sentido, o aluguel da terra para as madeireiras compete com a exploração agrícola, uma vez que a área desmatada é utilizada como suporte para a atividade pastoril.

A análise da acumulação é relativa ao período que compreende o momento em que os negócios foram implantados, parte dos quais coincide com a colonização, e o fim do ano agrícola julho/90-junho/91. Durante este período, houve transformações significativas no cenário em que se insere a colonização dirigida na Amazônia. Neste contexto, a própria forma de inserção da região à economia brasileira sofreu profundas transformações (Buarque, 1992). A análise da renda, por outro lado, trata do desempenho das atividades comerciais apenas naquele ano agrícola. Os resultados a que se chega devem, assim, ser analisados à luz da conjuntura econômica do período.

O ano de 1990 marca uma ruptura com relação à política agrícola. No bojo de um amplo projeto de modernização, via liberalização da economia brasileira, o Governo Collor restringiu os subsídios à agricultura e passou a cobrar impostos sobre a renda agrícola. O custeio da produção elevou-se e os preços mínimos garantidos pelo governo foram congelados, dificultando grande parte da produção voltada para o mercado interno. Este, por sua vez, estreitou-se em decorrência da queda no nível geral da renda, e dos salários em particular.

Neste cenário, o desempenho dos negócios estabelecidos nas localidades de colonização dirigida, considerada como área de expansão dos agentes capitalistas do Sul, sofreu forte impacto negativo. Isto porque a distância da Amazônia até o Sul encarece os custos, tanto da produção que sai como daquela que se destina à região, diminuindo a competitividade do intercâmbio com áreas distantes. Uma consequência disto é a queda no faturamento dos comerciantes, que intercambiam com o Sul.

O comércio meramente local não ficou imune a este contexto, já que o nível de renda geral caiu devido não só à inflação, mas também à crise da agricultura, especialmente da pequena produção agrícola que se constituía no *hinterland* das cidades de colonização. Nas localidades de colonização oficial, onde a atividade agrícola mantém-se como importante fonte geradora de renda, o impacto sobre a atividade mercantil foi menor que nas localidades de colonização privada. Nesta, além da erradicação da agricultura, os comerciantes sofreram com o impacto do Plano Collor sobre a atividade garimpeira no norte mato-grossense. O declínio da cotação do ouro durante o período considerado gerou impacto negativo sobre o comércio de Alta Floresta e Paranaíta.

O melhor resultado do comércio meramente local, vis-à-vis o que envolve intercâmbio com Sul, sugere que o comércio na colonização oficial ajusta-se mais facilmente à conjuntura de crise do que na colonização privada, onde predominam grandes estabelecimentos, com altos custos de manutenção. Indica também uma crise menos grave no hinterland agrícola das cidades paraenses. Por último, cabe aventar a hipótese de que, estando menos submetida a uma rede mercantil com o Sul, esteja também menos sujeita à apropriação de parte de sua renda pelos comerciantes sulistas, organizados num padrão de mercado mais oligopolizado e, por isso, impondo margens de lucros no intercâmbio com os comerciantes locais em ambas as condições: seja enquanto fornecedor, ou enquanto cliente monopolista.

A inserção numa rede mercantil com o Sul gera uma estrutura de mercado na colonização privada distante daquela vigente na colonização oficial. Nesta, a concorrência entre os comerciantes é essencialmente local, enquanto que no Mato Grosso ela extrapola o município onde está instalado o negócio, caracterizando uma estrutura comercial mais "extrovertida".

Os critérios para o estabelecimento dos preços praticados no comércio da fronteira também refletem esta distinta estrutura dos mercados. Na colonização oficial, os preços são definidos pelo mercado local. Na colonização privada, os preços administrados pelo governo, pelo cliente ou pelo fornecedor correspondem a mecanismos mais importantes no estabelecimento dos preços do que na colonização oficial.

O uso do crédito através da exploração usurário-mercantil não foi importante, cabendo, no entanto, observar que tem presença mais disseminada entre os projetos de colonização oficial, dada a importância da concessão de crédito dos comerciantes locais a fornecedores de produtos agrícolas. Mas, mesmo aí, os dados não indicam ser esta uma prática significativa. Vale dizer, os comerciantes não podem ser responsabilizados pela dificuldade de geração de renda agrícola nos projetos de colonização. A renda dos comerciantes não foi gerada através da submissão dos agricultores à exploração usurário-mercantil, ao endividamento crônico. Entretanto, isto se deve à perda de importância da agricultura como fonte de renda em grande parte das localidades consideradas. Uma política agrícola para a região não deve prescindir da difusão de crédito agrícola, condições de armazenamento e estrutura viária adequada ao escoamento da produção agrícola, sob pena de submeter os agricultores ao poder que os comerciantes desfrutam no mercado local.

A perda de importância da agricultura, em grande parte dos projetos de colonização dirigida, vem sendo contrabalançada com a pecuarização e a consolidação das atividades comerciais que se tornaram as atividades básicas para a economia local. Essa percepção é referendada pela maioria de 2/3 dentre os comerciantes entrevistados, os quais declararam pretender ficar para sempre explorando sua atividade comercial na fronteira. Outro dado a referendar esta hipótese é o de que os lucros mercantis são, na sua maior parte, reinvestidos no próprio negócio, e, secundariamente, na compra de ativos agrícolas. Além disso, os comerciantes declararam que somente a pecuária pode rivalizar com o estabelecimento de outro comércio, no caso de terem de optar por outra atividade alternativa àquela a qual se dedicam.

Apesar disso, a perspectiva de se tornar proprietário de terras é fator fundamental na atração dos fluxos migratórios que se destinaram às localidades de colonização. Isto se revela na alta proporção de comerciantes que exercem outras atividades, sendo a agropecuária a principal dentre elas. Assim, grande parte dos comerciantes desenvolve outra atividade, na condição de proprietários de terras.

Verifica-se, pois, que o investimento em atividades mercantis nas localidades de colonização dirigida foi um negócio rentável o suficiente, não apenas por gerar mais renda do que a agricultura, mas também por permitir a diversificação do patrimônio na direção de ativos agrícolas. Os comerciantes estão, portanto, comprando terras e não necessariamente para cultivo agrícola. Especialmente na colonização privada, a inversão em ativos agrícolas não está relacionada à produção agrícola, mas à pecuária ou, simplesmente, à valorização especulativa.

Durante a década de 80, a maior rentabilidade do comércio em relação à produção agrícola não foi decorrente da exploração usurário-mercantil que os comerciantes impõem aos agricultores. Estes sofreram com a monocultura implantada pela maioria dos colonos no momento de sua instalação na economia da fronteira. Dependentes de apenas um produto, têm sua renda sujeita às oscilações sofridas no preço deste produto. O declínio da cotação dos principais produtos aliado à falta de crédito compatível com as necessidades e limitações do pequeno produtor, bem como a utilização de tecnologias inadequadas às características do solo na floresta tropical comprometeram a rentabilidade das culturas agrícolas. Os agricultores, cientes de tal processo, vêm procurando diversificar sua produção, adotando culturas agrícolas e práticas no manejo da

terra que lhes permitam sobreviver enquanto agricultores. Esta diversificação poderá permitir a manutenção das atividades agrícolas, desde que a fixação da população e o aumento da densidade demográfica, especialmente nos núcleos urbanos, viabilizem a constituição de um mercado consumidor local, criando uma alternativa de inserção dos colonos na economia da fronteira.

Os comerciantes têm se beneficiado com a gama de projetos implantados na Amazônia durante as duas últimas décadas. Além da colonização dirigida, os projetos de extração mineral, os grandes projetos pecuários e a atividade garimpeira têm contribuído para elevar a densidade demográfica e para a geração de renda que circula na região, sustentando os comerciantes locais. Paralelamente, a emancipação de núcleos urbanos à condição de município gera um fluxo adicional de renda na economia local e garante a sustentação de um nível mínimo de atividade econômica, contribuindo para os resultados apresentados pelos comerciantes.

Estes resultados têm implicações sociais, ambientais e econômicas fundamentais na apropriação da região de colonização. Isto porque os comerciantes não têm a urgência de extrair renda da atividade agrícola para poderem subsistir. Não obstante isso, têm renda que lhes permite diversificar suas atividades econômicas, por exemplo, formando pasto nas terras adquiridas e, assim, tornando-se pecuaristas. Diferentemente da expectativa que alimentávamos, os comerciantes acabam por gerar mais desmatamento do que os pequenos produtores agrícolas, para os quais a renda agrícola é a mais importante, senão única fonte de renda. Este resultado pode ser inferido pela maior intensidade do desmatamento nos projetos de colonização privada, onde, com exceção do projeto de Mutum, as culturas agrícolas estão sendo erradicadas e o patrimônio dos comerciantes é mais elevado.

Neste contexto, cabe questionar quais seriam os principais beneficiários da política de colonização e do desmatamento da floresta. A colonização atraiu e fixou população, bem como estabeleceu os mercados de terras, trabalho, produtos agropecuários e industriais. Os migrantes que para lá se dirigiram, tanto agricultores quanto comerciantes, beneficiaram-se com a valorização mercantil de seus ativos. Do ponto de vista do colono, portanto, avalia-se positivamente o desempenho da política de colonização. Ambientalmente, o resultado foi a intensificação do desmatamento, sem que a ele correspondesse uma elevação significativa da produção de alimentos. Este tipo de avaliação tem sido

utilizado para não se dar continuidade à política de colonização ou outras que possam atrair fluxos migratórios em direção à região amazônica, exacerbando os danos ambientais.

Entretanto, a época dos grandes movimentos demográficos de longa distância já passou e a dinâmica demográfica recente tem se caracterizado pelos movimentos intra-regionais. Ou seja, desde que não ocorra uma grande motivação para abandonar seu local de origem, não há expectativa de que uma política beneficiando a economia da Amazônia vá desencadear um processo migratório como o ocorrido nas décadas de 60 e 70. Nestes termos, o impacto de políticas seria sentido basicamente no âmbito da própria região.

Resta considerar quais os agentes locais que mais se beneficiariam com tal política. Como vimos, os comerciantes estão expandindo seus negócios, explorando também a pecuária. Neste sentido, concorrem, em situação vantajosa, com os agricultores pelo uso da terra. Esse é um resultado que deve ser destacado quando do planejamento de novas políticas para a região. Uma política que tivesse por objetivo a elevação da produção agrícola deveria ser elaborada de modo a atingir prioritariamente os próprios agricultores e não contribuir, ainda que involuntariamente, para alimentar a acumulação dos comerciantes.

Finalmente, cabe acrescentar que a fixação da população nas localidades de colonização traduz-se na emancipação dos núcleos urbanos à condição de municípios. Tais localidades constituem-se em verdadeiras comunidades, algumas das quais guardam identidades até por sua área de origem, como na colonização privada em que prevalece população originária das mesmas localidades dos Estados do Paraná e do Rio Grande do Sul. Outras, como Monte Alegre e Altamira, já estão estabelecidas há mais de duas décadas. Trata-se de municipalidades cuja gestão está mais comprometida com os destinos dos migrantes que para lá se dirigiram na esteira da política de colonização. Neste sentido, estão em melhor situação para gerir políticas de desenvolvimento agrícola e regional. Cabe a elas, portanto, a administração de políticas que promovam a economia local.

BIBLIOGRAFIA

- ALMEIDA, A. L. Ozorio de. **A Colonização Dirigida na Amazônia.** IPEA/RJ, 1992.
- . Colonização na Amazônia: reforma agrária numa fronteira internacional. In: **Perspectivas da Economia Brasileira - 1992.** IPEA/Brasília, 1991.
- . **The Colonization of the Amazon.** Austin, Texas University Press, 1992.
- . **Migrações Internas e Pequena Produção Agrícola na Amazônia: uma Análise da Política de Colonização Brasileira.** Rio de Janeiro, IPEA/INCRA, 6 Volumes, 1981/1985.
- . (coord.)- **A Colonização Sustentável na Amazônia.** TDI, 266, IPEA/RJ, julho, 1992.
- BECKER, B., MACHADO, L. O. **Migração e Mudança Ocupacional na Fronteira na Amazônia Brasileira: Estratégias, Conflitos e Alternativas.** 1983, mimeo.
- . **A Crise do Estado e a Região - A Estratégia da Descentralização em Questão,** mimeo.
- BECKER, B., MACHADO, L. O., EGLER, C. **Brasil. Uma nova Potência Regional na Economia-Mundo.** Rio de Janeiro, Editora Bertrand Brasil: 1993.
- . **Amazônia.** São Paulo: Editora Ática, 1990.
- FEARNSIDE, P. **Agricultura na Amazônia: Tipos de Agricultura, Padrão e Tendências.** Cadernos NAEA, 10, Belém, 1989.
- FOHLEN, C. **O Faroeste.** São Paulo: Companhia das Letras, 1989.
- GOODMAN, D., Hall, A. **The Future of Amazonia: Destruction or Sustainable Settlement?** London, Macmillan, 1990.
- . REDCLIFT, M. **From Peasant to Proletarian.** Basil Blackwell- Oxford, England, 1981.
- HEBETTE, J. (coord.). **Natureza, Tecnologia e Sociedades: a Experiência Brasileira de Povoamento do Trópico Úmido.** Manaus, 1987, mimeo.

-
- INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO SÓCIO-ECONÔMICO DO PARÁ-
Série **Novos Municípios**. Belém, 1990.
- KATZMAN, M. **Cities and Frontiers in Brasil. Regional Dimensions of Economic Development**. Harvard University Press. Massachusetts, USA, 1977.
- LIPIETZ, A. **El Capital y su Espacio**. Ed. Siglo XXI, México, 1979.
- LU, M. **Os Grandes Projetos da Amazônia: Integração Nacional e (Sub)Desenvolvimento Regional? XI Encontro Nacional, ANPEC, dez/1983**.
- MACHADO, L. **A Fronteira Agrícola na Amazônia Brasileira**. Revista Brasileira de Geografia, 1992.
- MACHADO, L., BECKER, B., MIRANDA, M. **Fronteira Amazônica. Questões sobre a Gestão do Território**. 1990, mimeo.
- **Relações de Trabalho e Mobilidade na Amazônia Brasileira: uma Contribuição**. Boletim Carioca de Geografia, Rio de Janeiro, 1981.
- MARTINE, G. **Desenvolvimento, Dinâmica Demográfica e Meio Ambiente: Repensando a Agenda Ambiental Brasileira**. Brasília, Instituto SPN, julho, 1991.
- MORAIS, M. P. **A Dimensão Social da Fronteira: a Terra e o Pequeno Produtor**. Rio de Janeiro, UFRJ/FEA, 1988.
- PENALVA SANTOS, A. M. S. **Urbanização da Fronteira: um Subproduto da Política de Colonização?** Rio de Janeiro, PNPE/IPEA, 1984/1985.
- **As Cidades e a Circulação da Renda na Fronteira**. Rio de Janeiro, IPEA, 1992, mimeo.
- SAWYER, D. **Fluxo e refluxo da fronteira agrícola no Brasil: ensaio de interpretação estrutural e espacial**. Revista Brasileira de Estudos de População. v. 1, n. 1/2, 1984.
- **Urbanização da Fronteira Agrícola no Brasil**. In: LAVINAS, L. (org.). **A Urbanização da Fronteira**. IPPUR/UFRJ, 1987.
- (coord.). **Fronteiras na Amazônia: Significado e Perspectivas**. Belo Horizonte, CEDEPLAR, maio, 1990.
-

SUDAM. **Macrocenários da Amazônia, 2010. Cenários Alternativos e Normativos para a Amazônia, 1991.** Projeto BRA/87/021- SUDAM/PNUD. Belém, 1991.

VALLADARES, L., PRETECEILLE, E.- **Reestruturação Urbana. Tendências e Desafios.** São Paulo: Nobel Editora, 1990.

PUBLICAÇÕES DO IPEA (TEXTOS)

1992/1993

TEXTO PARA DISCUSSÃO - TD

- Nº 244 - *Dumping e o MERCOSUL*, Luis Augusto Pereira Souto - Maior, fevereiro 1992, 14 p.
- Nº 245 - *Uma Avaliação dos Investimentos na Infra-Estrutura Rodoviária no Período 1980/1989*, Ruy Silva Pessoa, março 1992, 15 p.
- Nº 246 - *Exportação: Índices Setoriais para o Período 1980/88*, Armando Castelar Pinheiro, março 1992, 25 p.
- Nº 247 - *Liberalização Comercial, Distribuição e Emprego*, Edward J. Amadeo e José Márcio Camargo, maio 1992, 18 p.
- Nº 248 - *Loss in Forest Resource Values Due to Agricultural Land Conversion in Brazil*, Ronaldo Serôa da Motta e Peter Herman May, março 1992, 23 p.
- Nº 249 - *Análise da Estrutura Funcional do Gasto Público no Brasil 1985-1990*, Carlos Mussi, Eduardo Felipe Ohana e José Rildo de Medeiros Guedes, abril 1992, 47 p. (+ anexos).
- Nº 250 - *Previsões de Séries Econômicas com Modelos Bayesianos Univariados*, Ana Beatriz S. Monteiro, Hélio S. Mígon e Ajax R. B. Moreira, abril 1992, 29 p.
- Nº 251 - *Proposta de um Referencial Básico para Discussão da Seguridade Social*, Francisco Eduardo B. de Oliveira, abril 1992, 28 p.
- Nº 252 - *Considerações sobre o Sucateamento da Rede Pública e Privada de Saúde*, André Cezar Médice e Francisco E. B. de Oliveira, abril 1992, 17 p.
- Nº 253 - *Os Programas de Alimentação e Nutrição para Mães e Crianças no Brasil*, Anna Maria Medeiros Peliano, abril 1992, 22 p.
- Nº 254 - *A Equação da Restrição Orçamentária do Governo: Uma Resenha dos Usos e Interpretações*, José W. Rossi, abril 1992, 48 p.
- Nº 255 - *Setor Público Federal no Brasil: Despesas com Pessoal e Alguns Comentários sobre a Isonomia Salarial*, Eduardo Felipe Ohana, Carlos H. F. Mussi e Ana Lúcia Dezolt, maio 1992, 16 p.
- Nº 256 - *Technological Progress and Diffusion: Decomposing Total Factor Productivity Growth in Brazilian Manufacturing*, Armando Castelar Pinheiro, maio 1992, 40 p.
- Nº 257 - *Indicadores de Competitividade das Exportações: Resultados Setoriais para o Período 1980/88*, Armando Castelar Pinheiro, Ajax Reynaldo Bello Moreira e Maria Helena Horta, maio 1992, 60 p.
- Nº 258 - *Perdas e Serviços Ambientais do Recurso Água para Uso Doméstico*, Ronaldo Serôa da Motta, Ana Paula Fernandes Mendes, Francisco Eduardo Mendes e Carlos Eduardo Firckmann Young, maio 1992, 39 p.
- Nº 259 - *Inflação e Hiato de Produto: Experiências e Sugestões*, Carlos H. F. Mussi e Eduardo Felipe Ohana, maio 1992, 18 p.
- Nº 260 - *Capital Estrangeiro no Brasil: Expectativas Quanto à Reversão de Comportamento*, Daniel Lafetá, maio 1992, 11 p.
- Nº 261 - *As Empresas Estatais e o Programa de Privatização do Governo Collor*, Armando Castelar Pinheiro e Fabio Giambiagi, maio 1992, 62 p.
- Nº 262 - *Experiências Espanholas e Francesas em Programas de Qualidade*, Antônio Carlos da R. Xavier e Luis Fernando Tironi, junho 1992, 18 p.
- Nº 263 - *Indicadores da Qualidade e Produtividade - Um Relato de Experiências no Setor Público*, Luis Fernando Tironi, Ademar Kyotoshi Sato, Bolívar Pêgo Filho, Jorge Conrado Kosaque, Roberto Sant'Anna Mattos, Ruy Silva Pessoa e Sérgio Francisco Piola, junho 1992, 24 p.
- Nº 264 - *As Políticas de Concorrência (ou Antitruste): Um Panorama da Experiência Mundial e sua Atualidade para o Brasil*, Lúcia Helena Salgado, junho 1992, 44 p.
- Nº 265 - *An Econometric Model of Amazon Deforestation*, Eustáquio J. Reis e Rolando M. Guzmán, junho 1992, 27 p.
- Nº 266 - *A Colonização Sustentável da Amazônia*, Anna Luiza Ozorio de Almeida (coord.), Angela Moulin S. Penalva Santos, Adriana Freitas Alves e Maria da Piedade Moraes, julho 1992, 109 p.
- Nº 267 - *Efeitos Dinâmicos dos Choques de Oferta e Demanda Agregada sobre o Nível de Atividade Econômica do Brasil*, Elcyon Caiado Rocha Lima, Hélio S. Mígon e Hedibert Freitas Lopes, julho 1992, 32 p.

- Nº 268 - *Projetos de Irrigação no Vale do Baixo São Francisco*, José Ancelmo de Góis, Maria de Fátima Araújo Paiva e Sônia Maria Goes Tavares, julho 1992, 40 p.
- Nº 269 - *A Evolução do Mercosul no Período de Transição: Hipóteses Alternativas e Cenários*, Pedro da Motta, julho 1992, 45 p.
- Nº 270 - *Uma Análise dos Investimentos na Infra-Estrutura Rodoviária Federal nos Anos Oitenta*, Ruy Silva Pessoa, junho 1992, 17 p.
- Nº 271 - *Flexibilidade e Mercado de Trabalho: Modelos Teóricos e a Experiência dos Países Centrais Durante os Anos 80*, Carlos Alberto Ramos, agosto 1992, 51 p.
- Nº 272 - *Produtividade e Heterogeneidade de Tamanho na Indústria de Transformação Brasileira (1980 - 1985)*, Mercedes Magdalena Lizardo Espinal, agosto 1992, 72 p.
- Nº 273 - *Transporte Urbano de Passageiros: A Tarifa como Fonte de Recursos*, Iêda Maria de O. Lima, setembro 1992, 17 p.
- Nº 274 - *O que Mostram os Indicadores sobre a Pobreza na Década Perdida*, Luiz Carlos Eichenberg Silva (Coord.), agosto 1992, 50 p.
- Nº 275 - *Reshaping U.S. Foreign Policy in the 90's: a View from the Periphery*, Luis Fernando de Lara Resende, setembro 1992, 22 p.
- Nº 276 - *As Pesquisas Francesas sobre as Condições de Trabalho e a Organização do Trabalho, dos Métodos aos Resultados*, Serge Volkoff, setembro 1992, 24 p.
- Nº 277 - *Metodologias para Levantamento Quantitativo sobre Difusão das Novas Tecnologias no Processo de Trabalho*, Helena Sumiko Hirata e Mário Sérgio Salerno, setembro 1992, 20 p.
- Nº 278 - *Poor and non-poor in the Brazilian Labor Market*, Sonia Rocha, outubro 1992, 13 p.
- Nº 279 - *A Note on the Temporal Evolution of the Relationship Between wages and Education Among Brazilian Prime-Age Males: 1976-1989*, Lauro Ramos e Ricardo Paes e Barros, outubro 1992, 28 p.
- Nº 280 - *Mobilidade de Renda no Brasil: 1981/1989*, Ricardo P. Barros, Lauro Ramos e José Guilherme de Almeida Reis, outubro 1992, 18 p.
- Nº 281 - *The "Abertura" in Brazil: The Day-After of the Brazilian Intelligence "Monster"*, L. A. Bittencourt Emílio, novembro 1992, 16 p.
- Nº 282 - *As Políticas Federais de Desenvolvimento Urbano no Biênio 1989/1990*, Edgar Bastos de Souza (org.), novembro 1992, 26 p. (+ anexos).
- Nº 283 - *O Mercosul e as Zonas Francas, Zonas de Processamento de Exportações, Áreas de Livre Comércio e Áreas Aduaneiras Especiais*, dezembro 1992, 23 p. (+ anexos).
- Nº 284 - *A desregulamentação do Setor Transportes: o Caso do Subsetor Portuário*, Newton Rabello de Castro e Philippe Lamy, novembro 1992, 45 p.
- Nº 285 - *Técnicas Empíricas de Decomposição: uma Abordagem Baseada em Simulações Contrafactuais*, Ricardo Paes de Barros, Renata Jeronymo, Rosane Mendonça, Valéria Pero, Eleonora Santos e Cláudia Trindade, dezembro 1992, 23 p.
- Nº 286 - *A Evolução do Bem-estar e da Desigualdade no Brasil desde 1960*, Ricardo Paes de Barros e Rosane Mendonça, dezembro 1992, 30 p.
- Nº 287 - *Desempenho Exportador. Regulamentação Internacional e Privatização: o Caso da Siderurgia Brasileira*, Mário M. C. Mesquita e Leane C. Naidim, dezembro 1992, 51 p.
- Nº 288 - *Distribuição de Renda no Brasil: Avaliação das Tendências de Longo Prazo e Mudanças na Desigualdade Desde Meados dos Anos 70*, Regis Bonelli e Lauro Ramos, janeiro 1993, 32 p.
- Nº 289 - *Current Status of Water Pollution Control in Brazil*, Ronaldo Serôa da Motta, Guilhermino O. Filho, Francisco Eduardo Mendes, Cynthia A. Nascimento, fevereiro 1993, 38 p.
- Nº 290 - *Sistemas e Instrumentos de Estimulo às Exportações nos Países do Mercosul*, Eduardo Augusto Guimarães, fevereiro 1993, 28 p.
- Nº 291 - *Informal Labor Contracts: A Solution or a Problem?*, Ricardo Barros, Ricardo Mello e Valéria Pero, fevereiro 1993, 49 p.
- Nº 292 - *Salvaguardas. Acheegas a uma Nova Legislação Comum aos Países do Mercosul*, Luiz A.P. Souto Maior, fevereiro 1993, 24 p.
- Nº 293 - *Fontes de Financiamento para a Infra-Estrutura Rodoviária Federal: necessidade de recomposição*, Ruy Silva Pessoa, fevereiro 1993, 12 (+ anexo).
- Nº 294 - *Income Inequality, Inequality in Education, and Children's Schooling Attainment in Brazil*, Ricardo Paes de Barros e David Lam, março 1993, 35 p.

- Nº 295 - *Modernização Tecnologia e Formação Técnico-Profissional no Brasil: impasses e desafios*. Tereza Cristina Kirschner, março 1993, 54 p. (+ anexo).
- Nº 296 - *Sistema de Informações: Transporte coletivo urbano de passageiros*. Lúcia Panariello, março 1993, 2 v.
- Nº 297 - *Aspectos Políticos e Econômicos das Receitas e dos Gastos Públicos no Brasil*. Nilson Holanda, abril 1993, 42 p.
- Nº 298 - *Inflation and Unemployment as Determinants of Inequality in Brazil: The 1980*. Eliana Cardoso, Ricardo Barros e André Urani, abril 1993, 29 p.
- Nº 299 - *The Challenge of Reforming Social Security in Latin America*. Francisco Eduardo Barreto de Oliveira, maio 1993, 25 p.
- Nº 300 - *Incentivos Fiscais e Creditícios às Exportações Brasileiras: Resultados Setoriais para o Período 1980-91*. Armando Castelar Pinheiro, Cláudia Pio Borges, Sonia Zagury e Mário Mesquita, maio 1993, 39 p.
- Nº 301 - *Agregação Monetária com o Índice Divisia: Aplicação ao Caso Brasileiro*. José W. Rossi, maio 1993, 31 p.
- Nº 302 - *Inflação e Variabilidade de Preços Relativos com Abordagem Novo-Clássica: teoria e evidência empírica para o Brasil*. José Coelho Matos Filho, junho 1993, 51 p. (+ anexos).
- Nº 303 - *A Moderna Tributação do Consumo*. Fernando Rezende, junho 1993, 30 p. (+ anexos).
- Nº 304 - *Avaliação das Políticas Federais de Desenvolvimento Urbano, Habitação e Saneamento em 1991*. Edgar Bastos de Souza, Dilma Seli Pena Pereira, Aldo Moreira Lima e Emmanuel Cavalcante Porto, junho 1993, 22 p. (+ anexos).
- Nº 305 - *Ações Governamentais para a Qualidade e Produtividade nos EUA: relatório de viagem*. Luiz Fernando Tironi e Fábio Ferreira Batista, junho 1993, 17 p.
- Nº 306 - *Uma Análise Desagregada do Comércio Exterior Brasileiro no Período 1974/92*. Armando Castelar Pinheiro, junho 1993, 29 p. (+ anexos).
- Nº 307 - *Unequal opportunity to Survive. Education and Regional Disparities in Brazil*. Ricardo Barros e Diana Sawyer, julho 1993, 21 p.
- Nº 308 - *Poverty and Public Utilities Pricing*. Thompson Almeida Andrade, julho 1993, 26 p.

RELATÓRIO INTERNO - RI

Coordenação de Política Macroeconômica - CPM

- Nº 01/92 - *Saldo da Balança Comercial: Atualização das Projeções e Simulações para o Ano de 1992*. Mary de Melo Souza e Moysés Tenenblat, março 1992, 1 p.
- Nº 02/92 - *A Política de Juros e o Afluxo de Capitais Externos: Existe um Problema?*. Eduardo Felipe Ohana, abril 1992, 3 p.
- Nº 03/92 - *A Capacidade de Pagamento do Setor Público: Um Conceito Operacional*. Eduardo Felipe Ohana, abril 1992, 3 p.
- Nº 04/92 - *A Balança Comercial em 1992: Atualização das Previsões e Simulações*. Mary de Melo Souza e Moysés Tenenblat, maio 1992, 1 p.
- Nº 05/92 - *Atualização das Previsões e Simulação para as Exportações Totais Brasileiras*. Mary de Melo Souza e Moysés Tenenblat, junho 1992, 1 p.
- Nº 06/92 - *A Balança Comercial Brasileira - Atualização das Projeções para o Ano de 1992*. Mary de Melo Souza, junho 1992, 1 p.
- Nº 07/92 - *O Saldo Comercial do Brasil em 1992: projeções atualizadas*. Mary de Melo Souza, agosto 1992, 2 p.
- Nº 09/92 - *Reforma do Sistema Financeiro Nacional*. José Romeu de Vasconcelos e Roberto Shoji Ogasavara, dezembro 1992, 6 p.
- Nº 10/92 - *Atualização das Projeções da Balança Comercial*. Mary de Melo Souza, dezembro 1992, 3 p.
- Nº 01/93 - *O comportamento Previsto para a Produção Industrial em 1993, de acordo com Modelos Função Transferência*. Mary de Melo Souza, março 1993, 3 p.
- Nº 02/93 - *Indicadores Antecedentes e Simulações para as Exportações e Importações Totais Brasileiras*. Mary de Melo Souza, julho 1993, 3 p.

Coordenação de Difusão Técnica e Informações - CDI

Nº 01/92 - *O Saldo da Balança Comercial: Simulação Preliminar para o Ano de 1992 - Um Sinalizador para a Política Econômica*. Mary de Melo Souza e Moysés Tenenblat, janeiro 1992, 1 p.

Nº 02/92 - *O Saldo da Balança Comercial : Análise Retrospectiva e Simulação Preliminar para o Ano de 1992*, Mary de Melo Souza e Moysés Tenenblat, fevereiro 1992, 2 p.

Nº 01/93 - *Programa de Qualidade e Produtividade: realidade ou utopia*, Rose Mary Juliano Longo, fevereiro 1993, 3 p.

Coordenação de Política Social - CPS

Nº 01/92 - *FGTS, questões atuais*. Roberto A. Zamburi, setembro 1992, 3 p. (+ anexo).

Nº 02/92 - *Descentralização Tutelada*, Solon Magalhães Vianna, setembro 1992, 5 p.

Nº 03/92 - *Programa de Alimentação e Nutrição para as Crianças e Adolescentes. Qual o Destino?*, Anna Maria Peliano e Nathalie Beghin, outubro 1992, 3 p. (+ anexo).

Nº 04/92 - *Índice de Qualificação do Corpo Docente das Universidades Brasileiras*, Raulino Tramontin, outubro 1992, 25 p.

Nº 05/92 - *O Novo Padrão de Gerenciamento do Setor Público: as Organizações Paragovernamentais e a Alimentação dos mais Pobres no DF*, Anna Maria Peliano, novembro 1992, 3 p.

Nº 06/92 - *A Descentralização da Merenda Escolar*, Anna Maria Peliano e Nathalie Begin, dezembro 1992, 4 p.

Nº 07/92 - *O Papel do Estado na Área de Alimentação e Nutrição*, Anna Maria Peliano e Nathalie Begin, dezembro 1992, 10 p.

Nº 08/92 - *Brasil: Indicadores Sociais*, Solon Magalhães Vianna, novembro 1992, 14 p. (+ anexos).

Nº 09/92 - *Gestão do Financiamento do Setor Público*, Dilma Seli Pena Pinheiro, dezembro 1992, 5 p.

Nº 10/92 - *Alocação de Recursos, Eficiência, Equidade e Qualidade no Ensino Fundamental: uma estratégia de ação para o governo federal*, Antônio Carlos da R. Xavier e José Amaral Sobrinho, dezembro 1992, 4 p.

Nº 01/93 - *Alguns Desafios Atuais da Formação de Professores de Educação Básica*, Pedro Demo, maio 1993, 7 p.

Nº 02/93 - *A Política de Assistência Social para o Idoso no Brasil*, Maria das Dores Gonçalves, junho 1993, 5 p.

Coordenação de Política Setorial - CPSe

Nº 01/93 - *Proposta para o novo Plano Nacional de Viação-PNV*, Ruy Silva Pessoa, janeiro 1993, 5 p.

Diretoria Executiva

Nº 01/92 - *Indústria Automobilística Brasileira: Situação Atual, Perspectivas e Sugestões para sua Reestruturação*, Ruy Quadros de Carvalho, junho 1992, 6 p.

Nº 02/92 - *A Inflação Esperada em 1992: Simulações*, Luiz Zottmann, julho 1992, 5 p.

Nº 03/92 - *Imposto sobre Transações Financeiras: Reflexões e Simulações*, Luiz Zottmann, agosto 1992, 6 p.

Diretoria de Pesquisa

- Nº 01/92 - *Adam Smith, Gerson e a Cooperação*, Fabio Stefano Erber, junho 1992, 12 p.
- Nº 02/92 - *O Sistema de Saúde Chileno: Mitos e Realidades*, André Cezar Medici, Francisco E. B. de Oliveira e Kaizô Iwakami Beltrão, agosto 1992, 105 p.
- Nº 03/92 - *Proposta de um Modelo de Seguridade Social*, Francisco E. B. de Oliveira, Kaizô Iwakami Beltrão e André Cezar Medici, agosto 1992, 38 p.
- Nº 04/92 - *A Dimensão do Setor Saúde no Brasil*, André Cezar Medici e Francisco E. B. de Oliveira, agosto 1992, 72 p.
- Nº 05/92 - *Mudanças Estruturais e Política Industrial*, Fabio Erber, agosto 1992, 16 p.
- Nº 01/93 - *Os Fundos de Pensão e a Formação de Poupança*, Francisco E. B. de Oliveira, fevereiro 1993, 2 p.

Diretoria de Políticas Públicas

- Nº 01/92 - *Implantação de um Sistema de Gerência da Qualidade Total*, Antônio Carlos da Ressureição Xavier e Rose Mary Juliano Longo, setembro 1992, 2 p.
- Nº 01/93 - *Qualidade Total na Área de Serviços: como implantar um programa de melhoria contínua no setor público*, Fábio Ferreira Batista, junho 1993, 5 p.

CADERNO DE ECONOMIA - CE

- Nº 07 - *A Lei Complementar do Sistema Financeiro Nacional: Subsídios e Sugestões para sua Elaboração*, Guilherme Gomes Dias, José Roberto Rodrigues Afonso, Luiz Carlos Romero Patury e Pedro Pullen Parente, abril 1992, 133 p.
- Nº 08 - *A Legislação Complementar sobre Finanças Públicas e Orçamentos - Subsídios e Sugestões para sua Elaboração*, José Roberto Rodrigues Afonso e Waldemar Giomi, abril 1992, 239 p.
- Nº 09 - *Concentração de Renda e Crescimento Econômico Uma Análise sobre a Década de Setenta*, José Ricardo Tauile e Carlos Eduardo Frickmann Young, setembro 1991, 55 p.
- Nº 10 - *A Competitividade Brasileira no Mercado Internacional de Produtos Agrícolas*, Fernando Homen de Melo, novembro 1991, 88 p.
- Nº 11 - *Tendências da Reestruturação da Indústria nos Países Desenvolvidos nos Anos 80*, Mariano Francisco Laplane, outubro 1992, 158 p.
- Nº 12 - *Um "Mal Necessário"? Comercialização Agrícola e Desenvolvimento Capitalista no Brasil*, Renato Sérgio Jamil Maluf, novembro 1992, 289 p.
- Nº 13 - *Pobreza: Conceito e Mensuração*, Maurício Costa Romão, fevereiro 1993, 209 p.

DOCUMENTO DE POLÍTICA - DP

- Nº 07 - *Análise Econômico - Financeira dos Bancos Estaduais*, José Romeu de Vasconcelos e Roberto Shoji Ogasavara, 1992, 19 p. (+ anexos).
- Nº 08 - *As Contribuições Sociais de Empregadores e Trabalhadores: Repercussões sobre o Mercado de Trabalho e Grau de Evasão*, Sandra Cristina F. de Almeida, 1992, 27 p. (+ anexos).
- Nº 09 - *A Política de Medicamentos no Brasil*, André Cezar Medici, Kaizô Iwakami Beltrão e Francisco E. B. de Oliveira, março 1992, 88 p.
- Nº 10 - *A Política Salarial no Governo Collor: Padrões de Negociação entre o Executivo e o Legislativo*, Maria Helena de Castro Santos, Maria das Graças Rua e Carlos R. Pio da Costa Filho, junho 1992, 27 p.
- Nº 11 - *Seguridade Social: Propostas de Reforma Constitucional*, André Cezar Medici, Francisco de Oliveira e Kaizô Iwakami Beltrão, junho 1992, 11 p.

Nº 12 - *Propostas de Política Social*. Anna Maria Peliano, Coord., outubro 1992, 58 p.

Nº 13 - *Política Social e Reforma Fiscal: As Áreas de Educação e Saúde*. Edson Nunes e José Brakarz, março 1993, 44 p.

Nº 14 - *O Mapa da Fome: subsídios à formulação de uma política de segurança alimentar*. Ana Maria T. M. Peliano (Coord.), março 1993, 9. (+ anexos).

Nº 15 - *O Mapa da Fome II: informações sobre a indigência por municípios da federação*. Anna Maria T. M. Peliano (Coord.), maio 1993, 7 p. (+ anexos).

Nº 16 - *Projeto do Banco Central Independente*. José Romeu de Vasconcelos, maio 1993, 16 p.

SÉRIE SEMINÁRIOS*

A Série Seminários tem por objetivo divulgar trabalhos apresentados em seminários promovidos pela DIPES/IPEA.

Nº 1/92 - *Notas Sobre Flexibilidade Dinâmica, Competitividade e Eficácia Econômica*, José Ricardo Tauille (IEI/UFRJ).

Nº 2/92 - *A Duração do Desemprego no Brasil*, Wasmália Bivar (DEIND/IBGE).

Nº 3/92 - *A Experiência Francesa da Renda Mínima de Inserção (RMI)*, Michel Schiray (CNRS, CRBS/EHESS, França).

Nº 4/92 - *A Carteira de Trabalho no Mercado de Trabalho Metropolitano Brasileiro*. Valéria Lúcia Pero (IEI/UFRJ, IPEA).

Nº 5/92 - *Participação das Organizações de Pequenos Comerciantes Urbanos nas Reformas Institucionais e de Políticas em Nível Local - Três Estudos de Caso no Rio de Janeiro*. João Sabóia (NEST/IEI).

Nº 6/92 - *A Evolução Temporal da Relação entre Salário e Educação no Brasil: 1976 - 1989*, Ricardo Paes de Barros (IPEA, IEI, IUPERJ, Yale) e Lauro Ramos (IPEA/USU).

Nº 7/92 - *Desproteção: outra face da pobreza*. Maria Lúcia Werneck (IEI/UFRJ).

Nº 8/92 - *Trabalho e Domicílio: uma contribuição para o estudo de um conceito complexo*. Cristina Bruschini (Fundação Carlos Chagas).

Nº 9/92 - *Projeção da Demanda de Produtos Agrícolas*, Ajax Reynaldo Belo Moreira (IPEA).

Nº 10/92 - *Bem-Estar, Pobreza e Desigualdade no Brasil*, Ricardo Paes de Barros (IPEA, IEI, IUPERJ, Yale), Rosane S.P. de Menonça (IPEA, PUC), Lauro Ramos (IPEA, USU), Sônia Rocha (IPEA).

Nº 11/92 - *Uma Alternativa para a Reformulação da Seguridade Social*, Francisco E. B. Oliveira (DIPES/IPEA, E.E./UFRJ), André Cesar Medici (ENCE/IBGE, IESP), Kaizô I. Beltrão (ENCE/IBGE).

Nº 12/92 - *Efeitos Redistributivos das Políticas de Estabilização numa Economia Dual: o caso do Brasil - 1981-1988*, André Urani (IEI, IPEA, DELTA).

Nº 13/92 - *Processo Técnico, Processo de Trabalho e Acumulação: uma periodização do processo de trabalho*. José Ricardo Tauille (IEI/UFRJ).

Nº 14/92 - *Projeções de Demanda ao Ensino Básico: 1980-2010*. Nelson do Valle Silva (LNCC, IUPERJ), José Bernardo B. Figueiredo (IUPERJ).

Nº 15/92 - *A Pedagogia da Repetência*, Sérgio Costa Ribeiro (LNCC).

Nº 16/92 - *Qualidade do Ensino Básico e Igualdade de Oportunidades*. Rosane Silva Pinto de Mendonça (IPEA, PUC-Rio).

Nº 17/92 - *Income Distribution in Brazil: longer term trends and changes in inequality since the mid-1970s*. Regis Bonelli (IPEA), Lauro Ramos (IPEA, USU).

Nº 18/92 - *Espaçamento, Aleitamento Materno, Serviço de Saúde e Mortalidade na Infância na República Dominicana, Peru e Brasil*, Stephen D. McCracken (CEDEPLAE/UFMG).

Nº 19/92 - *Insatisfacción y Conflicto como los Principales Problemas en las Relaciones Laborales en Bolivia*. Fernando Andres Blanco Cossio (PUC-Rio).

Mudança na Série:

- Nº 01/92 - *O Programa Brasileiro de Seguro-Desemprego: Diagnóstico e Sugestões para o seu Aperfeiçoamento*. Beatriz Azeredo (IEI/UFRJ) e José Paulo Chahad (FEA, USP).
- Nº 02/92 - *An Autonomous Approach to Modernity?* Ivan da Costa Marques (NCE/UFRJ).
- Nº 03/92 - *Life and Death of Children in the Streets: a marginalized and excluded generation in Latin American Society*, Irene Rizzini (USU).
- Nº 01/93 - *Human Resources in the Adjustment Process*. Edward Amadeo (PUC/Rio), Ricardo Paes de Barros (IEI/UFRJ, IUPERJ, DIPES/IPEA, Yale), José Márcio Camargo (PUC/Rio), Rosane S.P. de Mendonça (PUC/Rio, DIPES/IPEA), Valéria Lúcia Pero (IEI/UFRJ, DIPES/IPEA), André Urani (IEI/UFRJ, DIPES/IPEA).
- Nº 02/93 - *Nível e Distribuição de Renda Brasil e Macrorregiões, 1979, 1985-89*. Lillian Maria Miller. (IBGE-DEISO).
- Nº 03/93 - *Entrepreneurial Risk and Labour Share in Output*, Renato Fragelli Cardoso. (EPGE-FGV).
- Nº 04/93 - *Inflação e Desemprego como Determinantes do Nível e da Distribuição da Renda do Trabalho no Brasil Metropolitano: 1982-92*, André Urani, (IEI/UFRJ, DIPES/IPEA).
- Nº 05/93 - *Indexação e Regulamentação na Dinâmica do Mercado de Trabalho*, Guilherme Tomás Málaga (FGV-SP).
- Nº 06/93 - *Indexação e Inflação de Equilíbrio*, Antônio Fiorêncio (UFF).
- Nº 07/93 - *Uma Nova Abordagem do Conflito Distributivo e a Inflação Brasileira*, Jorge Saba Arbache Filho. (UnB).
- Nº 08/93 - *Em Busca das Raízes da Pobreza na América Latina*. Ricardo Paes de Barros (DIPES/IPEA, IEI, IUPERJ, YALE), e José Márcio Camargo, (PUC/Rio).
- Nº 09/93 - *Human Capital Investment and Poverty*, Heitor Almeida (PUC-Rio) e José Márcio Camargo (PUC/Rio).
- Nº 10/93 - *Política de Concorrência e Estratégias Empresariais: Um Estudo da Indústria Automobilística*. Lúcia Helena Salgado (DIPES/IPEA).
- Nº 11/93 - *Capital Humano e Custo de Ajustamento*, Ricardo Paes de Barros (DIPES/IPEA, IEI, IUPERJ, YALE), José Carlos Carvalho (YALE UNIVERSITY) e Rosane Silva Pinto de Mendonça (PUC/Rio, DIPES/IPEA).
- Nº 12/93 - *A Competitividade das Exportações Brasileiras no Período 1980/99*, Amando Castelar Pinheiro (DIPES/IPEA) e Maria Helena Horta (DIPES/IPEA).
- Nº 13/93 - *Quem Ganha o Salário Mínimo no Brasil?*, Lauro Roberto Albrecht Ramos (IPEA/USU) e José Guilherme Almeida Reis (CNI/PUC).
- Nº 14/93 - *Medidas de Consumo de Capital Natural no Brasil*, Ronaldo Serôa da Mota (DIPES/IPEA).
- Nº 15/93 - *Relações de Trabalho, Educação e Mecanismos de Proteção Social*, Carlos Medeiros (IEI/UFRJ), Cláudio Salm (IEI/UFRJ) e Maria Lúcia Werneck (IEI/UFRJ).

*Anteriormente chamada de "Seminários sobre estudos sociais e do trabalho".