

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 733

**GERAÇÃO E APROPRIAÇÃO DE VALOR
ADICIONADO NA ECONOMIA BRASILEIRA:
UM ESTUDO DA DINÂMICA DISTRIBUTIVA NO
PERÍODO 1990/96***

José Celso Cardoso Jr. **

Rio de Janeiro, junho de 2000

* Este trabalho é de inteira responsabilidade do autor, não refletindo a opinião das instituições.

** Da Diretoria de Estudos Sociais do IPEA e Mestre em Economia pelo Instituto de Economia da Unicamp.

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E GESTÃO

Martus Tavares - Ministro

Guilherme Dias - Secretário Executivo



Presidente

Roberto Borges Martins

DIRETORIA

Eustáquio José Reis

Gustavo Maia Gomes

Hubimaier Cantuária Santiago

Luís Fernando Tironi

Murilo Lôbo

Ricardo Paes de Barros

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, o IPEA fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais e disponibiliza, para a sociedade, elementos necessários ao conhecimento e à solução dos problemas econômicos e sociais do país. Inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro são formulados a partir de estudos e pesquisas realizados pelas equipes de especialistas do IPEA.

Texto para Discussão tem o objetivo de divulgar resultados de estudos desenvolvidos direta ou indiretamente pelo IPEA, bem como trabalhos considerados de relevância para disseminação pelo Instituto, para informar profissionais especializados e colher sugestões.

Tiragem: 103 exemplares

SERVIÇO EDITORIAL

Supervisão Editorial: Nelson Cruz

Revisão: André Pinheiro, Elisabete de Carvalho Soares, Isabel Virgínia de Alencar Pires, Lucia Duarte Moreira, Luiz Carlos Palhares e Miriam Nunes da Fonseca

Editoração: Carlos Henrique Santos Vianna, Juliana Ribeiro Eustáquio (estagiária), Rafael Luzente de Lima e Roberto das Chagas Campos

Divulgação: Libanete de Souza Rodrigues e Raul José Cordeiro Lemos

Reprodução Gráfica: Edson Soares e Cláudio de Souza

Rio de Janeiro - RJ

Av. Presidente Antonio Carlos, 51 — 14º andar - CEP 20020-010

Telefax: (21) 220-5533

E-mail: editrj@ipea.gov.br

Brasília - DF

SBS. Q. 1, Bl. J, Ed. BNDES — 10º andar - CEP 70076-900

Telefax: (61) 315-5314

E-mail: editsbs@ipea.gov.br

Home page: <http://www.ipea.gov.br>

© IPEA, 2000

É permitida a reprodução deste texto, desde que obrigatoriamente citada a fonte.

Reproduções para fins comerciais são rigorosamente proibidas.

SUMÁRIO

RESUMO

ABSTRACT

1 - INTRODUÇÃO	1
2 - O PROCESSO DE GERAÇÃO DE VALOR ADICIONADO COM BASE NA PRODUTIVIDADE SETORIAL.....	2
2.1 - Valor Adicionado Setorialmente	2
2.2 - Pessoal Ocupado na Produção.....	21
2.3 - Produtividade Média Setorial do Trabalho.....	30
3 - A TRAJETÓRIA DE APROPRIAÇÃO DO VALOR ADICIONADO COM BASE NOS <i>MARKUPS</i> SETORIAIS.....	39
4 - A DINÂMICA DISTRIBUTIVA FUNCIONAL-SETORIAL NA ECONOMIA BRASILEIRA.....	49
5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS	54
BIBLIOGRAFIA	56

RESUMO

Este trabalho investiga a dinâmica de produção e distribuição do valor adicionado na economia brasileira durante os anos 90 (período 1990/96). O fenômeno da *geração* do valor adicionado é estudado com base na evolução da produtividade setorial média do trabalho, enquanto a *apropriação* do valor adicionado é investigada com base na evolução dos *markups* setoriais médios. Os resultados mostram que praticamente todos os complexos econômicos estudados combinaram grande capacidade de geração e de apropriação de valor adicionado, fruto, por um lado, de uma expansão considerável da produtividade do trabalho e, por outro, de um sucesso relativo nas estratégias de contenção de custos e de formação de preços, a despeito do contexto de abertura comercial (desde 1990) e de estabilização (desde 1994). A dinâmica distributiva se inclinou francamente a favor dos rendimentos do capital — Excedente Operacional Bruto (EOB) —, minimizando, em consequência, o impacto dos rendimentos do trabalho sobre a demanda agregada. Esse aspecto poderia explicar em parte as pequenas taxas de crescimento da economia brasileira no período, pois num contexto de retração dos investimentos públicos produtivos e de pouca contribuição ao crescimento vinda do setor exportador, o montante de EOB não se converte inteiramente em investimentos produtivos privados, em face da existência de inúmeras formas de valorização financeira, esterilizadoras do crescimento agregado.

ABSTRACT

This paper investigates the production and distribution dynamics of the Brazilian economy in the 90's. On the one hand, we examine the production aspect, i. e., the value-added to the economy in light of the evolution of the sectoral labour productivity. On the other hand, the study of the distributive process is based on the evolution of sectoral markups. The results show that the distribution dynamics has favored the capital gains to the detriment of the labour income. This could partly explain the low growth rates of the Brazilian economy during the period, if we consider the fact that capital gains do not necessarily change into net additions to the stock of real capital.

1 - INTRODUÇÃO

Este trabalho investiga a dinâmica de produção e repartição do valor adicionado na economia brasileira durante o período 1990/96. A partir de informações extraídas do novo sistema de contas nacionais do IBGE (matrizes insumo-produto, componentes do valor adicionado), o texto estabelece um corte analítico setorial para referenciar o estudo, pois acredita que o perfil de distribuição do valor adicionado entre rendimentos do capital — excedente operacional bruto (EOB) — e rendimentos do trabalho (conjunto de remunerações) guarda estreita relação com as especificidades de cada setor de atividade, derivadas das profundas transformações que marcaram a trajetória de reestruturação da economia brasileira nos últimos 10 anos.¹

O fenômeno da geração do valor adicionado é estudado com base na evolução da produtividade setorial média do trabalho, calculada como a relação entre o valor setorial adicionado e o respectivo pessoal ocupado na produção (Seção 2). A produtividade do trabalho é entendida, fundamentalmente, como resultado de uma relação social para a qual concorrem os diversos agentes econômicos, em torno dos processos de produção e apropriação de determinado excedente econômico.

O fenômeno da apropriação do valor adicionado é investigado com base na evolução dos *markups* setoriais médios, calculados como a relação entre o valor da produção setorial e os respectivos custos diretos, isto é, consumo intermediário mais remunerações (Seção 3). O conceito de *markup* é entendido, fundamentalmente, como resultado do processo dinâmico de repartição da renda gerada na economia, entre rendimentos do capital (EOB) e rendimentos do trabalho. Neste processo, os rendimentos do capital derivam, exogenamente, das estratégias de formação de preços implementadas pelas empresas capitalistas dentro de cada setor de atividade, enquanto os rendimentos do trabalho são vistos como um resultado derivado da luta distributiva, que no Brasil se inclina francamente a favor do capital.

Em conclusão a análises anteriores, o texto apresenta, para o período 1990/96, a evolução da relação EOB/remunerações, com o intuito de sintetizar a dinâmica distributiva (funcional-setorial) existente entre rendimentos do capital e rendimentos do trabalho (Seção 4). O ponto central é que as pequenas taxas de crescimento econômico obtidas pela economia brasileira na primeira metade da década de 90 podem ser atribuídas, entre outros fatores, ao peso declinante das remunerações na composição do valor adicionado, em um contexto em que

¹ Por meio de procedimentos metodológicos específicos, tem sido possível ao IBGE atualizar as matrizes insumo-produto sem recorrer a novas pesquisas em nível censitário como a de 1985, data do último censo socioeconômico disponível no país. A atualização para o ano de 1990 toma por base justamente esse censo, e a partir daí incorpora informações setoriais de diversas fontes, tornando possível ajustar anualmente a matriz original de coeficientes técnicos para dar conta das transformações recentes sobre a estrutura produtiva da economia. Cabe ressaltar, no entanto, que este procedimento está limitado por uma hipótese restritiva adotada pelo IBGE, de “constância das estruturas do ano-base, principalmente as de consumo intermediário” [IBGE (1997b, p. 28)]. Com isso, nem todas as mudanças ocorridas no sistema produtivo, incluindo-se aí algumas de grande significação econômica, puderam ser completamente captadas por esta metodologia de projeção.

também foi reduzido o peso dos gastos produtivos do governo e cadente o potencial de geração de emprego e renda pela inserção exportadora. Os rendimentos do capital, embora crescentes na composição do valor adicionado, representam uma forma fluida e não-automática de investimentos produtivos, de modo que grande parte desta fonte de riqueza tem assumido formas financeiras de valorização, o que acaba reduzindo o potencial de acumulação pela via da formação de capital fixo na economia.

2 - O PROCESSO DE GERAÇÃO DE VALOR ADICIONADO COM BASE NA PRODUTIVIDADE SETORIAL

A estratégia de abordar a questão da capacidade setorial de geração de valor adicionado com base no estudo da produtividade do trabalho precisa estar colada ao estudo de seus elementos constitutivos, precisamente, a trajetória do valor adicionado setorial na economia brasileira e a trajetória do respectivo pessoal ocupado na produção, ambos no período considerado: 1990/96.

Assim, antes mesmo de penetrar na discussão sobre a produtividade do trabalho em nível setorial, é preciso abordar os seus componentes fundamentais — valor adicionado setorialmente e pessoal ocupado na produção, tais como expostos, respectivamente, nas Subseções 2.1 e 2.2 a seguir — como forma de discutir alguns aspectos relevantes à trajetória descrita pela economia brasileira no período inicial da década de 90. Feito isto, torna-se possível apresentar e analisar o fenômeno da produtividade setorial média do trabalho no Brasil, para o período 1990/96 (Subseção 2.3).

2.1 - Valor Adicionado Setorialmente

A trajetória descrita pela economia brasileira na década de 90 se deu num ambiente macroeconômico distinto daquele que caracterizou a crise mais geral do período anterior. Em linhas gerais, a estagnação econômica da década passada, sob a forma mais aparente de uma crise fiscal-financeira e de capacidade de planejamento do Estado, representou na verdade o colapso do padrão histórico de desenvolvimento brasileiro, de sua estrutura de financiamento e do modo particular de intervenção pública e estatal [Baer (1993)]. Desnudou, por assim dizer, o fenômeno mais amplo de ruptura do modelo nacional-desenvolvimentista fundado, *grosso modo*, nos anos 30 e rompido na década de 80, evidenciando o esgotamento e a falência do formato peculiar de industrialização adotado pelo Brasil [Tavares e Fiori (1993) e Fiori (1995)].

A primeira metade dos anos 90 representou profundas alterações no tocante ao conjunto de expectativas dos agentes, como também desdobramentos concretos diante das novas e incertas perspectivas de reordenamento do modelo de desenvolvimento. À luz das modificações já observadas, procurar-se-á descrever as principais conseqüências das recentes transformações sobre a base econômica herdada do modelo anterior, tendo como pano de fundo dois dos principais processos macroeconômicos que alteraram o cenário das decisões domésticas.

De um lado, o retorno do Brasil ao circuito financeiro internacional, como receptor de recursos externos, depois de um longo período de estancamento dos fluxos na década de 80, particularmente a partir da moratória mexicana de 1982, com a crise das dívidas externas dos países em desenvolvimento. De outro, o processo de abertura comercial iniciado em 1990, depois de um longo período sob a vigência de um coeficiente relativamente baixo de importações, com política cambial ativa em favor da geração de superávits comerciais.

Com respeito ao primeiro aspecto, é preciso situar o comportamento global dos fluxos de capitais, desde os últimos anos da década de 80, como a mais intensa etapa do movimento geral de internacionalização do capital já verificado mundialmente [Chesnay (1996)]. No entanto, ao contrário do movimento de capitais observado nos anos 70, a recente onda de transnacionalização capitalista tem a característica de revelar de forma radical sua natureza predominantemente financeira, que potencializa os efeitos desagregadores dos processos de reestruturação produtiva em andamento e submete a capacidade de regulação institucional do sistema [Tavares e Fiori (1997) e Théret e Braga (1998)].

Sobre a dimensão propriamente financeira da “globalização” capitalista atual, cabe dizer que é a única a comportar, *stricto sensu*, esta genérica designação, já que envolve, de fato, a quase totalidade dos países engajados no sistema econômico mundial. Ela é fruto, em grande medida, de uma conjunção de fatores verificados nos anos 70, ligados à crise do padrão monetário internacional sob a égide do dólar-ouro [Belluzzo (1995)]. Ao longo da década passada, por sua vez, tiveram origem alguns processos provenientes do fenômeno geral de liberalização dos mercados que tomou conta das principais economias do mundo a partir dos Estados Unidos e Reino Unido.

Três desses processos foram particularmente importantes na conformação atual dos fluxos de capitais [Gonçalves *et alii* (1998)]. Primeiro, a tendência à “desregulamentação” do maior número possível de impedimentos institucionais e restrições legais aos fluxos de mercadorias e moedas entre os países. Segundo, a crescente “desintermediação” bancária oriunda dos processos de “securitização”, com o surgimento e a rápida disseminação de inúmeras inovações financeiras, incrementadoras da quantidade e qualidade dos instrumentos de contratos e de sua velocidade de circulação, entre os quais se destacam os contratos de câmbio e derivativos de toda ordem. Terceiro, em consequência do anterior, a “descompartimentalização” dos bancos, ou seja, uma profunda reestruturação do sistema bancário rumo ao surgimento dos bancos múltiplos, com uma nova orientação quanto aos tipos de negócios e operações, conquista e relacionamento com os clientes.

A crise do sistema de crédito mundial vigente do pós-guerra até a década de 70 e a política de reafirmação do dólar nos anos 80 engendraram novas formas de intermediação financeira, correspondendo à consolidação e supremacia dos mercados de capitais sobre os de crédito. A persistência de enormes déficits norte-americanos, financiados por meio do influxo de capitais externos de países superavitários, como Alemanha e Japão, forjou tanto o incremento substancial dos

fluxos de capitais em todo o mundo como as recorrentes desvalorizações do dólar em relação ao marco alemão e ao iene japonês.

As políticas de flexibilização das taxas de câmbio com vistas a regularizar os desequilíbrios comerciais na verdade intensificaram as flutuações do câmbio e das taxas de juros, dois dos mais importantes preços de referência do sistema econômico. Grandes e constantes possibilidades de arbitragem sobre políticas liberalizadas de câmbio e juros exacerbaram a instabilidade já inerente e o risco sistêmico, ainda que a ameaça de profundas crises financeiras tenha sido substituída por uma trajetória de muitos ciclos curtos de crescimento e recessão, num contexto de crise e indefinição quanto ao novo arranjo monetário a vigorar no futuro para compatibilizar as respectivas zonas de influência e poder das três nações hoje hegemônicas no mundo: Estados Unidos, Alemanha e Japão.²

Com referência à abertura comercial e ao significado da “globalização” sobre os novos processos de reestruturação tecnológica e produtiva, o referido termo já não se aplica perfeitamente, haja vista que uma especificidade relevante da dinâmica capitalista atual tem sido a centralização industrial com reconcentração de mercados, em ritmo intenso e abrangência global [Coutinho e Ferraz (1995)]. Este fenômeno, por si só, já seria indicativo do processo desigual de difusão das mudanças tecnológicas em curso, bem como dos efeitos desagregadores sobre as economias menos preparadas, que acabam ficando mais distantes do rol de países desenvolvidos.

Esta fase de intensas transformações tecnológicas tem impactado de forma radical todos os setores econômicos, mas com fortes repercussões sobre os setores industrial e de serviços de toda espécie, que se vêem obrigados a definir novos padrões de organização tanto da produção quanto da administração da gestão empresarial. A tendência mais notória é a da oligopolização (via centralização e/ou concentração) em escala global, cujas formas de concorrência se acirram sobremaneira por conta dos fenômenos de interdependência dos mercados mundiais e alianças tecnológicas específicas entre grandes grupos econômicos ou blocos de capitais centralizados [Braga (1996), Chesnay (1996) e Comin (1996)].

² Quanto ao significado da “globalização” sobre a dimensão institucional de regulação do sistema capitalista atual, é preciso dizer que a perda de autonomia e eficácia das políticas públicas de âmbito nacional constitui a contrapartida da crescente hegemonia financeira mundial em sua livre movimentação em busca das melhores (ou às vezes mais rápidas) oportunidades de valorização capitalista. Sintomático ainda deste mesmo processo é também o fracasso dos organismos multilaterais de âmbito global, formais ou não, como FMI, Banco Mundial, ou G.7, na mesma tentativa de criar e estabelecer alguns parâmetros de controle e regulação sobre a extrema liberdade das finanças internacionais desestabilizadoras. Em seu lugar, “como contratendência à globalização, está-se verificando um processo de formação de blocos em termos de proteção comercial e divisão de esferas de influência, onde não só a geografia é importante, mas a assimetria de poder (militar, econômico, financeiro e tecnológico) é decisiva para a conformação ou não de uma nova ordem mundial” [Tavares (1993)]. Neste sentido, “globalização” talvez não seja a melhor designação para as transformações institucionais com vistas à regulamentação das zonas de influência dos recentes fluxos internacionais de capitais. É provável, ao contrário, que Mercosul, Nafta, União Européia, Tigres Asiáticos etc. representem melhor as diferentes estratégias de inserção dos países no cenário mundial, a partir da regionalização das fronteiras de abrangência e potencial de atuação de cada um.

É justamente a emergência e exacerbação desse aspecto, aliado à ausência ou precariedade dos mecanismos de regulação do movimento de valorização dos capitais, que autoriza a afirmação de que a dinâmica capitalista atual esteja sendo comandada predominantemente pela lógica de expansão desses grandes blocos de capitais, genericamente chamados de grupos econômicos, mas que assumem diferentes formatos dependendo do país de origem ou do arranjo específico que o singulariza.³

É lícito constatar que quanto maior o grau de exposição de um país à esfera de interesses e atuação desses grandes grupos econômicos, e quanto maior também o coeficiente de participação do país no comércio internacional, maiores deverão ser os impactos e repercussões das transformações recentes na órbita produtiva sobre os respectivos espaços de influência. Somado a isto, quanto mais precários os mecanismos de proteção social, notadamente aqueles voltados à regulação do mercado de trabalho, mais desagregadores da ordem social e do trabalho deverão ser os efeitos da incorporação das novas tecnologias aplicadas aos processos de produção domésticos.

Assim, a questão dos impactos da abertura comercial sobre a base produtiva brasileira não pode ser dissociada dos condicionantes gerais que nortearam tanto o processo de abertura da economia nacional aos fluxos internacionais de capitais e mercadorias como o reordenamento das empresas aqui instaladas diante das transformações mundiais em curso.

Nesse sentido, é válido circunscrever o fenômeno da abertura comercial a uma das reformas estruturais de cunho liberalizante, como uma das etapas necessárias ao tipo de “modernização” preconizada pelos representantes e defensores das propostas do Consenso de Washington no país. *Grosso modo*, o horizonte de abrangência dessas propostas inclui, além da liberalização comercial irrestrita, a desregulação geral dos impeditivos burocráticos ao livre fluxo de mercadorias, a liberalização financeira, a privatização abrangente das empresas estatais, e uma reforma tributária atrelada à disciplina fiscal, com redução e focalização dos gastos públicos.

Em boa parte dos países da América Latina, a expansão dos fluxos de capital privado na década de 90 foi possível graças à crescente liquidez internacional. Além disso, também esteve ancorada na política de juros altos que, ao criar um diferencial positivo entre taxas domésticas e externas, viabilizou um grande acúmulo de reservas cambiais em cada país, condição fundamental para a implementação de cada um dos planos de estabilização levados a cabo nesses países ao longo da década.⁴ Não obstante as mudanças no tipo de fluxo de recursos para estes países comportarem uma relativa diversificação das fontes de

³ Apenas para exemplificar, é possível identificar e diferenciar claramente os *keiretsus* japoneses dos grandes conglomerados alemães, e ambos, das firmas multidivisionais norte-americanas, bem como do tipo especial de interpenetração patrimonial brasileira nomeada “tripé”.

⁴ O aumento na escala dos fluxos internacionais chegou a representar 8,3% do PIB mexicano em 1993, 8,6% do PIB chileno em 1992 e 5% do PIB argentino também em 1992 [ver Devlin, Davis e Griffith-Jones (1994)].

oferta, um volume bastante significativo partiu dos Estados Unidos (cerca de 35%), no período compreendido entre 1987 e 1990. E, embora se verifique em alguns casos o aumento do investimento estrangeiro direto, aplicações em bolsa, títulos e até empréstimos oficiais, o certo é que “uma proporção bastante alta dos ingressos de capital líquido no início dos anos 90 corresponde a fluxos de curto prazo, em que o risco de volatilidade é tanto intuitivo quanto empiricamente mais alto” [Devlin, Davis e Griffith-Jones (1994, p. 422)], desfavorecendo o financiamento produtivo de longo prazo.

No caso específico do Brasil, a captação de recursos externos entre os anos de 1990 e 1995 foi multiplicada por 10, elevando-se de US\$ 5 bilhões para aproximadamente US\$ 50 bilhões nesse período, a despeito da instabilidade macroeconômica interna, associada à crise política latente e ao colapso dos indicadores sociais da população, numa clara indicação da força das condições de oferta dos fluxos internacionais de capital [Gonçalves (1995)].

Os principais determinantes dessa situação podem ser identificados, portanto, pelo lado das condições extremamente favoráveis de oferta de recursos, marcada pelo excesso de liquidez internacional e intensificada por outros dois fatores: *a)* a própria globalização financeira discutida antes, que amplia o grau e as formas de concorrência na área financeira mundial e acelera, por isso, o processo de internacionalização da produção de inovações e serviços financeiros de todo tipo; e *b)* as estratégias de diversificação financeira dos investidores estrangeiros institucionais, os mais novos e importantes personagens na conformação da dinâmica de funcionamento desses fluxos.

Do ponto de vista interno ao país, também existiram fatores a colaborar para o êxito da estratégia de absorção externa de recursos. Estes aspectos estão ligados, basicamente, ao baixo preço dos ativos financeiros brasileiros no começo da década, à manutenção de um grande e atrativo diferencial entre juros interno e externo e, ainda, às mudanças de caráter institucional e legal a facilitar a movimentação financeira dos recursos [Gonçalves (1995)].

A evolução discriminada dos números mostra que os principais itens de captação externa concentraram-se em torno dos investimentos estrangeiros de portfólio (IEP), tipicamente de curto prazo, e empréstimos em moeda sob a forma de *bônus* e *notes* (BN). Os IEP evoluíram exponencialmente em cinco anos, de US\$ 171 milhões para US\$ 22,4 bilhões, chegando a representar em 1994 o equivalente a 80% do total de investimentos obtidos de fora e 50% do total de recursos captados pela economia. Por sua vez, o item BN, a principal forma de captação via empréstimos em moeda, modalidade líder nos anos 70, não ultrapassou em 1994 o percentual de 14% do total de recursos entrantes no país, mesmo representando quase 70% dos empréstimos em moeda nesse ano [Gonçalves (1995)].

O importante a reter dos dados é que a natureza tipicamente especulativa e curto-prazista do componente IEP pode, a julgar pelo peso que representa no total de recursos captados e grande facilidade de movimentação de que desfruta, impactar violentamente o montante de reservas cambiais do país, bem como a política

cambial praticada pelo governo. A predominância desta forma de captação de recursos pelo Brasil, sem o anteparo de mecanismos específicos de regulação, foi responsável, desde 1994, tanto pelo fechamento de seu balanço de pagamentos (em déficits seguidos em transações correntes) como pela inibição daquele tipo de financiamento interno voltado para a acumulação doméstica de capital.

Isto posto, a principal consequência desse formato de captação de recursos externos foi o acirramento da vulnerabilidade internacional, derivada do tipo dominante de inserção dos países ditos emergentes nos novos fluxos de capital. O peso do IEP sobre o total, isto é, sobre a soma de IEP e investimento estrangeiro direto (IED), passou de 24,9% em 1990 para 94,5% em 1993, com tendência reversa a partir de então [Gonçalves (1995)]. Esse aspecto fornecia claras indicações de que, em um contexto no qual prevalecia uma mobilidade imperfeita de capital, o tipo de inserção externa da economia impõe severas restrições cambiais ao país, quando abordada pela ótica das necessidades de fechamento do balanço de pagamentos.

A vulnerabilidade externa da economia brasileira podia ainda ser vista pela ótica do financiamento ao investimento produtivo interno (ou taxa de acumulação de capital), necessário ao crescimento do produto nacional. Neste caso, a relação entre o IEP e o investimento, medido pela formação bruta de capital fixo, cresceu de 0,2% em 1990 para 23,5% em 1993 e 30% em 1994. A relação entre o IEP e o montante de bens de capital importados passou de 2,8% em 1990 para 174,6% em 1994, tendendo a regredir a partir daí. Finalmente, a relação entre o IEP e o PIB evoluiu de 0,04% em 1990 para 3,3% em 1994, estabilizando-se em torno de 4,5% no biênio 1994/95 [Gonçalves (1995)].

Em contrapartida, o IED como proporção do PIB, que tinha sido da ordem de 0,8% no período 1978/80 e de 0,4% entre 1981 e 1989, caiu para cerca de 0,2% entre os anos de 1990 e 1994. O ambiente macroeconômico interno associado à estabilização tinha favorecido um incremento dessa relação, que subiu para 0,9% em 1995, 1,3% em 1996 e algo como 2,1% em 1997 [Bielschowsky (1998a)]. Note-se, no entanto, que a relação IED/PIB, mesmo em um contexto de estabilidade monetária, ainda era aproximadamente a metade do valor representado pela relação IEP/PIB.

Também a relação entre o IED e o investimento fixo (FBKF) no Brasil foi ainda inferior à relação IEP/FBKF cerca de três vezes. Como proporção do investimento fixo, o IED tinha sido de 3,8% no período 1978/80, 2,0% entre 1981 e 1989 e apenas 1,0% nos primeiros anos da década de 90, entre 1990 e 1994. Atribui-se à retomada do controle inflacionário o aumento desta relação, que saltou de 4,8% em 1995 para 6,9% em 1996 e algo próximo a 10,9% em [Bielschowsky (1998a)]. Essa trajetória de crescimento, embora positiva, não garantia um incremento efetivo no montante de inversões fixas, uma vez que não existem informações precisas quanto à natureza das operações realizadas com estes IED, ainda que se possa dizer que “os valores representam um fluxo financeiro com variadas destinações, distribuindo-se principalmente entre privatizações, *take-overs*,

reforço de capital de giro e investimentos fixos propriamente ditos” [Bielschowsky (1998a, p. 16)].

Ou seja, também por meio desses indicadores pode-se ratificar a crença no aumento da vulnerabilidade do Brasil em relação a uma crescente dependência de recursos especulativos de curto prazo e, conseqüentemente, à ausência de contribuição destes fluxos de capitais para o incremento do investimento produtivo, comprometendo sobremaneira o potencial de crescimento da economia brasileira na década.

Some-se a este aspecto o fato de a abertura comercial brasileira ter promovido, a um só golpe, um grande aumento da exposição da economia aos imperativos da concorrência internacional, o que ocorreu de maneira mais ou menos abrupta devido à velocidade do processo de rebaixamento de tarifas alfandegárias e demais prescrições regulatórias. É óbvio que o impacto de tal medida não poderia ser outro senão a fragilização de sua base industrial, pois viu-se diante de sérias ameaças impostas pela contestabilidade de seus mercados até então cativos. Se, aliado a isto, considerar-se o estado de degradação patrimonial e atraso técnico-produtivo a que estava submetido um bom número de setores e ramos industriais, por conta dos vários anos de crise econômica, incertezas e estagnação dos investimentos voltados aos objetivos de reestruturação de processos e produtos, tem-se, então, um quadro de muita fragilização do tecido industrial brasileiro em princípios dos anos 90 [Coutinho e Ferraz (1995)].

Algumas conseqüências começariam a se manifestar de imediato, ainda que os ritmos tivessem se diferenciado bastante de acordo com o grau de exposição internacional, o estágio de reaparelhamento tecnológico e a atenção dispensada ao problema pelas autoridades, no âmbito da precária política industrial remanescente.

Uma das variáveis que melhor expressa o comportamento do sistema é o valor que cada segmento da atividade econômica adiciona à produção. Por meio do valor adicionado é possível dimensionar, em termos de valor, a contribuição de cada setor, ao longo da respectiva cadeia produtiva, ao conjunto de riquezas geradas anualmente pelo país.⁵ Desse modo, agrupando os 42 setores da classificação do IBGE em 17 complexos (ver quadro), e estes nos três grandes segmentos produtivos do país, pode-se ter uma visão bastante acurada sobre o comportamento descrito pela economia, em termos do valor adicionado, diante das principais transformações no cenário macro já anunciadas.

⁵ O IBGE define o “valor adicionado” como “o valor que a atividade acrescenta aos bens e serviços consumidos no seu processo produtivo. É a contribuição ao produto interno bruto pelas diversas atividades econômicas, obtida pela diferença entre o valor de produção e o consumo intermediário absorvido por essas atividades” [IBGE (1997a, p. 302)].

Agregação dos Setores MIP/IBGE em Complexos da Atividade Econômica

Segmentos da Atividade Econômica	Principais Complexos Econômicos ^a	Classificação dos 42 Setores da MIP ^b	Grau de Competitividade dos Setores Industriais segundo a Tipologia do Ecib ^c		
Primário	1. Complexo Agropecuário,	1. Agropecuária			
Secundário	2. Complexo Industrial Extrativo e Mineral Não-Metálico	2. Extrativa Mineral			
		3. Petróleo e Gás	Setor com Deficiência Competitiva		
	3. Complexo Metal-Mecânico e de Material de Transporte	4. Mineral Não-Metálico	4. Mineral Não-Metálico	Setor com Deficiência Competitiva	
		5. Siderurgia	5. Siderurgia	Setor com Capacidade Competitiva	
		6. Metalurgia dos Não-Ferrosos	6. Metalurgia dos Não-Ferrosos		
		7. Outros Metalúrgicos	7. Outros Metalúrgicos	Setor Difusor de Progresso Técnico	
		8. Máquinas e Tratores	8. Máquinas e Tratores	Setor com Deficiência Competitiva	
		12. Automóveis, Ônibus e Caminhões	12. Automóveis, Ônibus e Caminhões		
		13. Peças e Outros Veículos	13. Peças e Outros Veículos		
		4. Complexo Eletroeletrônico	10. Material Elétrico	10. Material Elétrico	Setor Difusor de Progresso Técnico
		5. Complexo Madeireiro	11. Equipamentos Eletrônicos	11. Equipamentos Eletrônicos	
			14. Madeira e Mobiliário	14. Madeira e Mobiliário	Setor com Deficiência Competitiva
	6. Complexo do Papel, Papelão, Editorial e Gráfico	15. Papel e Gráfica	15. Papel e Gráfica	Setor com Capacidade Competitiva	
	7. Complexo Químico, Petroquímico, Farmacêutico, Borracha e Plásticos	16. Indústria da Borracha	16. Indústria da Borracha	Setor com Deficiência Competitiva	
		17. Elementos Químicos	17. Elementos Químicos	Setor com Capacidade Competitiva	
		18. Refino do Petróleo	18. Refino do Petróleo	Setor com Capacidade Competitiva	
		19. Químicos Diversos	19. Químicos Diversos		
		20. Farmacêutica e Perfumaria	20. Farmacêutica e Perfumaria	Setor Difusor de Progresso Técnico	
		21. Artigos Plásticos	21. Artigos Plásticos		
		8. Complexo Têxtil, Couros	22. Indústria Têxtil	22. Indústria Têxtil	Setor com Deficiência Competitiva
23. Artigos de Vestuário			23. Artigos de Vestuário	Setor com Deficiência Competitiva	
24. Fabricação de Calçados			24. Fabricação de Calçados	Setor com Deficiência Competitiva	
9. Complexo Alimentar, Bebidas e Fumo		25. Indústria do Café	25. Indústria do Café	Setor com Deficiência Competitiva	

(continua)

(continuação)

Segmentos da Atividade Econômica	Principais Complexos Econômicos ^a	Classificação dos 42 Setores da MIP ^b	Grau de Competitividade dos Setores Industriais segundo a Tipologia do Ecib ^c	
Terciário		26. Beneficiamento de Produtos Vegetais		
		27. Abate de Animais		
		28. Indústria de Laticínios		
		29. Fabricação de Açúcar		
		30. Fabricação de Óleos Vegetais		
		31. Outros Produtos Alimentares		
		10. Complexo Industrial Diverso	32. Indústrias Diversas	
		11. Complexo Industrial de Utilidade Pública	33. Serviços Industriais de Utilidade Pública	Setor Difusor de Progresso Técnico
		12. Complexo da Construção Civil	34. Construção Civil	
		13. Complexo de Serviços Distributivos	35. Comércio	
			36. Transportes	
			37. Comunicações	
		14. Complexo de Serviços Produtivos	38. Instituições Financeiras	
			40. Serviços Prestados às Empresas	
		15. Complexo de Serviços Pessoais	39. Serviços Prestados às Famílias	
		16. Complexo de Serviços Sociais	42. Administração Pública	
		17. Complexo de Serviços Diversos	41. Aluguel de Imóveis	
		43. Serviços Privados Não-Mercantis		

Fontes: Matriz Insumo-Produto/IBGE e código de atividades da PNAD.

^a Elaboração própria a partir do conceito de base técnica similar.

^b Ver IBGE (1997, Anexo 3, p. 44).

^c Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira (Ecib), Coutinho e Ferraz (1995, p. 257).

O comportamento dos dados agregados pode ser melhor visto, ao longo do período, enfocando três momentos especialmente importantes.⁶ Entre 1985 e 1989, a economia brasileira esteve marcada por um coeficiente relativamente baixo de abertura comercial e financeira ao exterior. A

⁶ A escolha de cada um dos períodos, longe de querer dar conta da explicação minuciosa do comportamento de cada variável estudada por setor de atividade, pretende tão-somente circunscrever a ocorrência de eventos específicos a momentos históricos bem caracterizados por aspectos unificadores, como por exemplo o regime inflacionário predominante ou o grau de abertura externa vigente, que entre outros conformam o “pano de fundo” macroeconômico sobre o qual se desenrola cada processo setorial em particular. Da mesma maneira como poderíamos ter escolhido os ciclos políticos brasileiros para referenciar a discussão, acabamos optando por escolher aspectos do cenário macroeconômico para compor a divisão dos anos ao longo do período estudado, sem nenhuma pretensão determinística.

despeito dos breves momentos de controle inflacionário promovido pela sucessão de planos de estabilização, a lembrança mais importante é a da vigência de um regime de alta inflação no país. Economia relativamente fechada ao exterior e regime doméstico de alta inflação conviviam com alternância de pequenos surtos de crescimento e recessão, sem uma trajetória bem definida para o produto.⁷

Embora a Tabela 1 não traga informações detalhadas ano a ano para este primeiro subperíodo, é possível constatar, *grosso modo*, que houve uma pronunciada queda no índice de participação da agropecuária na composição do valor adicionado total da economia brasileira. Ele caiu 46,3% entre 1985 e 1990 e reduziu de 10,1% para algo como 6,9% a participação deste segmento econômico na geração do valor adicionado total, acelerando uma tendência que já se vinha manifestando desde fins da década de 70 no Brasil.

Neste mesmo contexto de estagnação econômica e regime de alta inflação é que também se reduziu a participação do segmento industrial na composição do valor adicionado. Entre 1985 e 1990, a indústria passou a pesar 16% menos em termos do valor adicionado à economia, isto é, contribuiu com apenas 33% no começo da década. A contraface desse processo esteve representada pela expansão do segmento terciário que, ao crescer 14,1% em participação entre 1985 e 1990, passou a contribuir com algo como 60,1% de todo o valor adicionado na economia brasileira no início dos anos 90.

Tabela 1

Comportamento do Valor Adicionado para os Grandes Segmentos da Atividade Econômica: Brasil — 1985/96

	Valor Adicionado									
	Agropecuária			Indústria			Serviços			Total Taxa ^b
	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	
1985	10,1		146,3	38,3		116,0	51,6		85,9	
1990	6,9		100,0	33,0		100,0	60,1		100,0	
1991	6,9	1,4	99,8	32,0	0,3	97,0	61,1	2,0	101,7	1,4
1992	6,2	5,1	90,1	31,2	-4,0	94,5	62,5	1,5	104,1	-0,1
1993	5,8	-0,1	83,5	31,8	7,5	96,2	62,5	3,3	104,0	4,4
1994	8,6	5,8	124,9	35,1	7,2	106,1	56,3	5,0	93,8	5,8
1995	8,5	4,3	122,4	34,5	1,9	104,3	57,1	4,7	95,0	3,7
1996	7,6	4,2	110,2	33,9	3,9	102,6	58,5	1,9	97,4	2,7
Taxa Média Anual	7,2	3,5		33,1	2,8		59,7	3,1		3,0

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

^b Taxa de crescimento real, calculada mediante deflatores implícitos setoriais, IBGE/Decon.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

⁷ A taxa de variação do PIB entre 1981 e 1983 foi de cerca de -2,1% a.a. Entre 1984 e 1986 foi de aproximadamente 7% a.a. Entre 1987 e 1989, a taxa foi de 2,1% a.a. No período 1981 e 1989, a taxa anual média de crescimento foi de apenas 2,2%. A taxa anual média de inflação entre 1980 e 1985 foi de 162,5% pelo IGP-DI. Entre 1986 e 1989, a mesma taxa subiu para algo como 825% a.a. A taxa média anual do desemprego medida pelo IBGE-PME foi de cerca de 3,9% entre 1985 e 1989. Sobre o comportamento da economia brasileira na década de 80, ver Carneiro (1992).

O segundo momento particularmente importante é o que se observa entre 1990 e 1993, quando, também a despeito das novas tentativas de estabilização inflacionária, a economia foi dominada ainda por um regime de alta inflação. O que mudou, entretanto, foi o grau de exposição do Brasil ao exterior, que passou a sofrer os impactos dos processos de abertura comercial e financeira deflagrados pelo Governo Collor. O retorno do país à posição de tomador de recursos junto ao sistema financeiro internacional foi acompanhado de uma política comercial externa de rebaixamento de tarifas de importação, que num curto espaço de tempo comprometeu o superávit na conta de transações correntes. Neste momento, economia aberta e regime ainda de alta inflação balizavam o comportamento das principais variáveis macroeconômicas domésticas.⁸

Finalmente, o terceiro momento, entre 1994 e 1996, foi marcado por uma continuidade dos influxos de capitais estrangeiros e pelo agravamento da posição deficitária da conta de transações correntes com o exterior, como reflexo das políticas de abertura durante a década de 90. A principal novidade do cenário macroeconômico passava a ser a convergência das taxas de inflação domésticas com as taxas internacionais, responsável pelo êxito do programa de estabilização implementado em 1994 (Plano Real), garantindo um comportamento relativamente estável aos preços internos. Esse fenômeno, no entanto, contou com dois componentes que acompanharam o sucesso do plano desde sua implementação, a saber, um diferencial positivo de grande magnitude entre as taxas de juros domésticas relativamente às praticadas no exterior, responsável pela entrada de grande parte da massa de recursos externos captados pela economia brasileira nos últimos anos, e a sobrevalorização relativa da moeda nacional, como consequência do anterior, e responsável, em última instância, pelo déficit em transações correntes e pela criação de um ambiente interno pouco favorável ao crescimento econômico.⁹

Em termos do movimento cíclico do produto brasileiro durante a década de 90, é possível distinguir, com base na taxa anual de crescimento real do valor adicionado pela economia como um todo, três subperíodos claramente discerníveis de comportamento do sistema, exatamente correspondentes aos ciclos curtos de recessão (1990/92), retomada do crescimento (1993/94) e nova desaceleração (1995/96), visualizados na Tabela 1. Este comportamento geral, na medida em que se confunde com os dois grandes momentos já descritos, espelha fenômenos bem distintos quando vistos desagregadamente para os três grandes segmentos da atividade econômica.

Surpreende a trajetória manifestada pelo segmento agropecuário, o qual, depois de ter sofrido um pronunciado decréscimo em participação no valor adicionado total e em taxa de crescimento entre 1985 e 1990, expandiu-se cerca de 10,2% no

⁸ Entre 1990 e 1993, o crescimento anual médio do PIB foi de apenas 1%. No mesmo período, a taxa anual média de inflação foi de 1.455% pelo IGP-DI. A taxa média anual do desemprego ficou perto de 5% entre 1990 e 1992, medida pelo IBGE-PME.

⁹ A taxa anual média de inflação, no período de vigência do real, caiu para perto de 4% a.a. Neste mesmo período, a conta de transações correntes passou a acumular um déficit crescente pela inversão de comportamento entre importações e exportações.

período analisado (1990 e 1996). Tal comportamento, entretanto, além de ter se dado num segmento que praticamente não possui poder de encadeamentos para trás nas diversas cadeias produtivas de que participa, ocorreu sobre um conjunto de atividades que têm pequena participação relativa na geração de valor adicionado, com o que não foi capaz de arrastar o crescimento dos demais setores.

Mas particularmente interessantes foram os desempenhos dos segmentos secundário e terciário, uma vez que, juntos, respondem por mais de 90% de todo o valor adicionado criado pela economia brasileira na década de 90. Em primeiro lugar, percebe-se claramente que o enorme peso relativo dos serviços na composição do valor adicionado total transforma o movimento cíclico descrito pelo conjunto da economia em seu refém. É como se o formato e a intensidade dos ciclos curtos dos anos 90 refletissem a dinâmica do terciário em seu movimento de expansão pela economia.

Em segundo lugar, é impressionante como parece existir um comportamento razoavelmente antagônico de crescimento entre as dinâmicas dos setores industrial e de serviços, como se a crise de um fosse de alguma maneira contrabalançada pelo crescimento do outro, e vice-versa. Tal aspecto pode ser claramente percebido pela evolução dos índices de participação do valor adicionado setorial, segundo os quais nota-se que a crise recessiva do início da década impacta mais intensamente o segmento industrial, que regride 5,5% entre 1990 e 1992, trazendo para apenas 31,2% o peso da indústria na composição do valor adicionado total. Neste mesmo subperíodo, por outro lado, o segmento terciário aumenta sua participação na composição do valor adicionado para 62,5% do total, correspondente a um crescimento de cerca de 4,1% entre 1990 e 1992.

No subperíodo 1993/94 ocorre exatamente o inverso: o movimento de recuperação da indústria é mais intenso que o dos serviços, de sorte a retomar participação relativa na geração do valor adicionado, enquanto diminui o peso do terciário. Novo comportamento antagônico se manifesta no último subperíodo estudado (1995/96), mas com resultado líquido mais favorável à indústria, cuja participação no valor adicionado total cresceu 2,6% entre 1990 e 1996, em contraste com a taxa negativa de -2,6% para os serviços. Em termos do peso de cada segmento econômico na composição do valor adicionado, no entanto, nota-se que os serviços têm representado mais da metade do total da economia, sendo quase duas vezes maior que o peso da indústria e mais de sete vezes maior que a participação da agropecuária, numa clara indicação da importância de suas atividades na estratégia atual de crescimento da economia brasileira.

A análise desagregada dos grandes segmentos em complexos da atividade econômica pode ajudar no entendimento desse fenômeno recente, pois é preciso observar mais de perto como cada um reagiu às transformações nos âmbitos produtivo e financeiro, por meio de seus rebatimentos sobre o crescimento econômico, medido aqui em termos do valor adicionado ao produto total.

Tomando em primeiro plano os complexos industriais (Tabela 2), dá para notar que, com exceção da construção civil, todos os demais complexos sofreram queda

em suas taxas de crescimento e, conseqüentemente, na participação sobre a geração do valor adicionado total, entre 1985 e 1990. O mesmo fenômeno se

Tabela 2

Comportamento do Valor Adicionado para os Complexos do Setor Industrial: Brasil — 1985/96

	Valor Adicionado								
	Industrial Extrativo e Mineral Não-Metálico			Metal-Mecânico e Material de Transporte			Eletroeletrônico		
	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c
1985	3,8		146,2	8,1		134,9	2,0		113,7
1990	2,6		100,0	6,0		100,0	1,8		100,0
1991	2,7	-0,2	102,7	5,8	-1,2	97,2	1,5	-2,7	86,6
1992	2,3	-4,5	90,0	5,7	-2,6	95,4	1,3	-11,8	73,0
1993	1,8	3,6	71,1	5,9	15,4	98,5	1,2	18,8	68,5
1994	2,0	5,6	79,0	6,7	14,3	111,5	1,5	32,9	81,4
1995	1,9	3,6	73,2	6,6	-0,6	109,5	1,7	14,4	93,6
1996	1,9	7,3	73,4	6,1	2,6	101,4	1,6	4,4	87,6
Taxa Média Anual	2,2	2,6		6,1	4,6		1,5	9,3	
	Madeireiro			Papel, Papelão, Editorial e Gráfico			Químico, Petroquímico, Farmacêutico, Borracha e Plástico		
	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c
	1985	1,1		125,0	1,6		157,6	6,0	
1990	0,8		100,0	1,0		100,0	5,8		100,0
1991	0,8	-7,2	96,1	1,3	6,2	126,9	5,4	5,6	92,1
1992	0,6	-5,1	74,0	0,9	-1,7	91,7	6,0	-3,2	102,8
1993	0,7	13,5	83,6	0,7	10,7	68,1	7,3	6,1	124,4
1994	0,8	0,6	98,3	0,8	3,8	78,3	6,8	4,1	115,5
1995	0,8	1,5	99,2	1,0	1,3	102,4	5,7	1,2	98,2
1996	0,8	6,1	92,5	1,0	2,7	93,0	5,4	3,2	92,7
Taxa Média Anual	0,8	1,6		1,0	3,8		6,1	2,8	
	Têxtil, Couros e Calçados			Alimentos, Bebidas e Fumo			Construção Civil		
	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c
	1985	3,7		141,7	3,6		127,1	5,8	
1990	2,6		100,0	2,8		100,0	6,6		100,0
1991	2,1	-7,9	80,6	3,2	4,0	114,5	6,3	-1,2	95,1
1992	1,9	-3,5	71,2	3,3	-2,3	117,3	6,2	-5,9	92,9
1993	1,8	6,7	66,9	3,1	3,9	111,5	6,3	4,7	95,2
1994	1,7	0,2	66,0	3,5	3,7	123,4	8,0	7,5	121,0
1995	1,7	-3,3	63,6	3,3	10,1	118,5	8,7	-0,4	130,7
1996	1,5	-3,8	57,1	3,7	6,2	132,7	8,9	5,5	133,8
Taxa Média Anual	1,9	-1,9		3,3	4,3		7,3	1,7	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

^b Taxa de crescimento real, calculada mediante deflatores implícitos setoriais, IBGE/Decon.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

repetiu para quase todos os complexos durante a recessão do período 1990/92.¹⁰ As maiores quedas estiveram concentradas nos complexos têxtil, couros e calçados (-28,8%), eletroeletrônico (-27%) e madeireiro (-26%), como reflexo imediato da política de abertura comercial implementada no início da década. Como ela foi realizada num contexto de desaceleração da economia que já vinha desde 1989, acaba por gerar uma situação generalizada de queda das taxas de crescimento do valor adicionado em todos os complexos industriais no ano de 1992, sem exceção, evidenciando o processo mais amplo de desarticulação das cadeias produtivas e de setores econômicos historicamente vitais na promoção do desenvolvimento brasileiro.

O único complexo industrial que aparentemente sofreu menos os efeitos desta crise foi o de alimentos, bebidas e fumo, que expandiu em cerca de 17,3% sua participação na composição do valor adicionado entre 1990 e 1992, mantendo-se na casa dos 3% do total. Esse mesmo complexo, aliás, foi o que continuou demonstrando crescimento de participação e de taxas anuais nos subperíodos seguintes, particularmente entre 1995 e 1996, já sob influência de um contexto macro de estabilidade, a despeito de a tendência geral da economia ter sido de nova desaceleração. O balanço ao final de 1996 computa uma expansão de 32,7% deste complexo, insuficiente, no entanto, para evitar o crescimento econômico geral mais lento devido ao peso relativamente baixo de sua estrutura na geração de valor adicionado.

Ao lado do complexo alimentar, pode-se ver que o complexo da construção civil também teve desempenho global favorável, particularmente a partir de 1993, expandindo-se até 1996 à taxa média anual de 4,3%. Este resultado permitiu um crescimento do setor na composição total do valor adicionado da ordem de 33,8% entre 1990 e 1996, fazendo subir para perto de 9% a participação da construção civil na economia brasileira, a maior dentre os complexos industriais.

A trajetória de recuperação industrial no contexto de abertura comercial e altas taxas internas de juros se processou de modo muito diferenciado entre os demais complexos econômicos, sendo importante assinalar o fato de que praticamente nenhum deles tinha conseguido recuperar a participação no valor adicionado que detinham em 1990. O complexo metal-mecânico e material de transporte foi a exceção. De resto, lideraram a queda os complexos têxtil e calçados (-42,9%), industrial extrativo (-26,6%) e eletroeletrônico (-12,4%), seguidos pelos complexos madeireiro (-7,5%), papel e gráfico (-7%) e químico, farmacêutico e

¹⁰ Dos 11 complexos industriais, ficaram de fora da apresentação dos dados e das análises os complexos de indústrias diversas e os de serviços industriais de utilidade pública. O primeiro simplesmente porque, ao reunir atividades de origens industriais diversas, não revela similaridades técnicas como as que orientaram a construção dos demais complexos. O segundo, por sua vez, apenas porque o comportamento de suas variáveis não necessariamente atende aos sinais de uma lógica privada de mercado, o que pode, ao contrário, ser observado pelos demais complexos. Ademais, pode-se dizer que a exclusão destes dois complexos ajuda a focar mais de perto o comportamento dos principais complexos da atividade econômica industrial [ver Cardoso Jr. (1999, Apêndice)].

plástico, o qual, depois de ter esboçado uma recuperação no subperíodo 1993/94, voltou a perder participação relativa.

A escolha do valor adicionado como variável-síntese do movimento de ajuste dos complexos econômicos está intimamente relacionada ao fato de ele melhor expressar o resultado dinâmico da estratégia de crescimento adotada na economia brasileira diante das transformações estruturais em curso na década de 90. Particularmente no caso dos complexos industriais, o fenômeno geral de estagnação da participação na composição do valor adicionado simboliza transformações de grande magnitude na estrutura da economia brasileira, bem como em seu padrão de desenvolvimento histórico, motivadas fundamentalmente pela exposição industrial abrupta à competição internacional, aliada à trajetória interna de crise imposta pela combinação especial dos instrumentos de política econômica, como juros elevados e valorização cambial desde 1994.

Como a lógica do novo paradigma industrial competitivo exige um incremento do componente tecnológico dos produtos a fim de viabilizar a presença dinâmica das empresas no mercado internacional, tem-se que os setores potencializadores deste tipo de inserção teriam sido aqueles ligados, de alguma forma, ao núcleo microeletrônico e telemático (telecomunicações mais informática). Combinando-se a classificação tipológica realizada pelo Ecib [Coutinho e Ferraz (1995)] com a agregação setorial do segmento industrial feita por essa pesquisa (ver Quadro 1), vê-se que os “setores difusores de progresso técnico” no Brasil estariam conectados simplesmente aos complexos eletroeletrônico (informática, telecomunicações, automação industrial, *software*), metal-mecânico (máquinas-ferramenta, equipamentos para energia elétrica, máquinas agrícolas) e químico-farmacêutico (fármacos, defensivos agrícolas, biotecnologia). Estes poderiam ter se constituído em novos setores dinâmicos da produção industrial no país, à luz das experiências internacionais, não fosse o seu peso relativamente pequeno na estruturação das cadeias produtivas domésticas (pouco mais de 10% do valor adicionado total e menos de 5% do pessoal ocupado total), portanto, com baixa capacidade de promover encadeamentos industriais provedores de aumento de renda e emprego, e não fossem, também, as enormes dificuldades e obstáculos no campo da competição internacional, cujos mercados já estavam dominados pelos países precursores desta nova onda dinamizadora de inovações.

Já os complexos da indústria brasileira apontados como tendo algum grau de “capacidade competitiva” não deixaram de sofrer impactos desestabilizadores. Os setores ligados à agroindústria do óleo de soja, café e suco de laranja, por exemplo, representavam atividades com elevados coeficientes de integração ao comércio mundial, mas cabe lembrar que eram atividades tradicionais, oriundas do setor primário e, portanto, sujeitas a fortes oscilações em seus termos de trocas internacionais. Além disso, eram ramos industriais cujos efeitos de encadeamentos para trás rebatem todos na agricultura, tendo, daí, poucos efeitos multiplicadores sobre a renda e o emprego. O complexo de papel também possuía baixo valor adicionado total, mesmo em termos das exportações na composição da pauta brasileira. Por sua vez, os setores do complexo químico ligados ao petróleo e à petroquímica, de grande significado histórico nos momentos de aprofundamento

da industrialização no país, têm enfrentado rupturas irreversíveis pelo processo de privatização em curso, que caminha segundo um modelo de venda isolada das empresas do setor estatal. Mesmo alguns setores do complexo metal-mecânico (minério de ferro, siderurgia, alumínio), de grande peso e importância estratégica nas articulações intra e interindustriais do país, sofreram ataques da combinação entre abertura externa, juros altos e sobrevalorização cambial, tais como desestruturação das cadeias industriais já constituídas e desnacionalização da produção nacional.¹¹

E, se estes fenômenos se manifestaram sobre os setores classificados como tendo capacidade competitiva, muito mais sérias foram as conseqüências sobre a maioria dos “setores com deficiências competitivas”. A estes setores — agroindustriais (abate, laticínios), químico (fertilizantes), metal-mecânico (automobilística, autopeças), eletrônico (bens eletrônicos de consumo), têxtil (têxtil, vestuário, calçados, couros), materiais de construção (cimento, cerâmicas de revestimento, plásticos para construção civil), papel e celulose (gráfica), madeireiro (móveis) — restaram os impactos mais duros de todo o processo de abertura.

A regressão do parque industrial brasileiro potencializou os efeitos da abertura comercial quando a ela se somaram os juros elevados e a sobrevalorização do câmbio, dois dos mais importantes instrumentos na estratégia recente de combate à inflação. O fenômeno da desindustrialização atingiu mais violentamente os setores tradicionais, produtores de bens de consumo final, sendo parte dos duráveis e parte dos não-duráveis, favorecendo a transformação dos antigos produtores em novos importadores de mercadorias. Neste caso, trata-se da já conhecida “modernização” dos padrões de consumo das classes média alta e alta, mas com achatamento do consumo das classes média e baixa, e marginalização absoluta de excedentes crescentes de mão-de-obra desocupada [Furtado (1992)].

Sobre os setores que produzem bens intermediários e insumos básicos também se observou queda da produção doméstica, dando origem à desnacionalização de grande parte dos componentes dos produtos industriais finais, fenômeno este que promoveu a desestruturação das cadeias industriais antes constituídas e transformou parte dos antigos produtores em montadores de bens finais. Foi o caso, por exemplo, da indústria automobilística e setor eletrônico, em que o índice de nacionalização dos produtos se reduziu velozmente.¹² Os aspectos positivos da

¹¹ Estudos feitos com base em informações presentes nas matrizes insumo-produto do IBGE para o período 1990/95 apontam para a ocorrência de um efeito-substituição efetivo entre produção doméstica e produção importada, tal que “a maior penetração das importações ocorreu nos segmentos industriais de equipamentos eletrônicos (queda da participação nacional na oferta bruta de 81,55% em 1990 para 66,75% em 1995); fabricação e manutenção de máquinas e equipamentos (de 85,99% para 77,74%); automóveis, caminhões e ônibus (de 99,47% para 83,18%); material elétrico (91,13% para 84,76%); resinas (de 94,36% para 84,98%); fios têxteis artificiais (94,98% para 80,48%) e tecidos artificiais (98,30% para 83,37%)” [Costanzi (1998, p. 18)].

¹² Estimativas do efeito-substituição entre produção nacional e importada mostram que “as produções domésticas mais afetadas seriam nos ramos de equipamentos eletrônicos (-18,2%); automóveis, caminhões e ônibus (-16,4%); tecidos artificiais (-15,2%); fios têxteis artificiais (-14,8%); fios têxteis naturais (-10,4%); resinas (-9,9%); fabricação e manutenção de máquinas e equipamentos (-9,6%)” [Costanzi (1998, p. 19)].

abertura comercial que se podem mencionar para os complexos metal-mecânico e eletroeletrônico estão ligados à diversificação da oferta de produtos de demanda final, atrelada a um ganho efetivo de qualidade e a uma redução relativa dos preços ao consumo das famílias.

A contrapartida desta situação de desalento do segmento industrial brasileiro foi o crescimento do segmento terciário na economia, também medido em termos do valor adicionado ao produto total. Mas ainda que os serviços tenham concentrado mais da metade do valor adicionado gerado anualmente, é preciso ter claro, primeiro, que em termos gerais eles cresceram seguidamente de 1985 até 1992, quando iniciaram uma trajetória reversa. Em segundo lugar, as trajetórias descritas pelos cinco complexos do terciário também foram muito distintas entre si, e particularmente preocupante pelo tipo de serviço que mais cresceu durante a década de 90.

A Tabela 3 mostra que a participação no valor adicionado total dos serviços produtivos (instituições financeiras e demais serviços prestados às empresas), que tinha crescido um pouco entre 1985 e 1990, cai praticamente à metade (9,5%) ao final dos subperíodos seguintes, depois de ter subido de 18% para 28,4% na primeira fase da abertura comercial, entre 1990 e 1993, marcada por um regime de alta inflação no país, fenômeno este que deve ter influenciado o desempenho das instituições financeiras no período. Depois, na segunda fase da abertura, com relativa estabilidade da moeda, entre 1994 e 1996, o mesmo motivo que tinha gerado o inchaço desse complexo no valor adicionado gera também seu retrocesso. Em todos os anos estudados, no entanto, as taxas de crescimento do valor adicionado dos serviços produtivos revelam-se negativas, indicando o fato de que os respectivos setores possuem uma dinâmica de operação ligada à dinâmica da produção industrial.

O complexo de serviços distributivos, também ligado à dinâmica industrial, embora pelo lado do funcionamento do circuito da circulação de mercadorias (comércio, transportes e comunicações), apresentou um comportamento geral de queda de participação no valor adicionado total, que apenas esboçou reação em período recente, entre 1994 e 1995, mas com nova tendência de baixa em 1996. A década de 90 contabiliza, para este complexo, uma perda de 12,3% em termos de participação na composição do valor adicionado.

O terceiro complexo do segmento dos serviços a apresentar queda de participação no valor adicionado foi o dos serviços sociais, pela própria natureza de suas atividades, todas de filiação pública. Apesar disso, foi um complexo que apresentou taxas anuais positivas de crescimento do valor adicionado, ainda que medíocres, notadamente no subperíodo marcado pela estabilização, entre 1994 e 1996.

Ao contrário dos serviços descritos até aqui, os complexos de serviços pessoais e de serviços diversos foram os que, na verdade, sustentaram tanto taxas anuais positivas de crescimento do valor adicionado quanto crescimento percentual de participação na composição do produto agregado. Os serviços pessoais, que

concentram atividades de prestação de serviços às famílias, demonstraram crescimento desde 1985, quando expandiram sua participação em cerca de 23,7% até 1990. Tiveram um comportamento irregular durante a primeira fase da abertura com alta inflação, entre 1990 e 1993, mas depois expandiram-se seguidamente, no contexto de abertura com estabilidade, a partir de 1994. Com o crescimento de 24,4% acumulado entre 1990 e 1996, essa categoria de serviços praticamente dobrou sua participação na composição do valor adicionado à economia, encontrando-se, no último ano para o qual a pesquisa dispôs de dados, com 7,2% do total.

Tabela 3

Comportamento do Valor Adicionado para os Complexos do Setor Serviços: Brasil — 1985/96

	Valor Adicionado								
	Serviços Produtivos			Serviços Distributivos			Serviços Pessoais		
	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c
1985	17,2		95,7	15,8		113,8	4,4		76,3
1990	18,0		100,0	13,9		100,0	5,8		100,0
1991	16,0	-2,0	88,7	13,0	1,5	93,9	6,1	0,5	105,3
1992	24,0	-3,2	133,4	11,8	-1,0	84,6	5,8	2,9	100,0
1993	28,4	-1,0	157,6	11,2	7,9	80,6	5,6	3,3	97,8
1994	17,2	-0,9	95,6	12,6	9,3	91,0	6,0	5,0	104,3
1995	10,7	-3,5	59,6	13,0	10,7	93,9	7,0	1,7	121,1
1996	9,5	-1,9	52,9	12,2	3,9	87,7	7,2	1,7	124,4
Taxa Média Anual	17,7	-2,1		12,5	5,4		6,2	2,5	
	Serviços Sociais			Serviços Diversos			Total da Economia		
	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b		
1985	9,8		61,4	4,4		67,3			
1990	15,9		100,0	6,5		100,0			
1991	13,6	1,7	85,7	12,4	3,0	190,6	1,4		
1992	11,7	2,0	73,6	9,3	2,2	143,5	-0,1		
1993	11,1	2,3	69,4	6,2	0,3	95,8	4,4		
1994	13,3	0,4	83,7	7,1	5,6	109,9	5,8		
1995	15,3	0,8	96,4	11,0	3,1	169,2	3,7		
1996	15,3	0,2	95,9	14,4	1,9	221,6	2,7		
Taxa Média Anual	13,8	1,2		9,5	2,7		3,0		

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

^b Taxa de crescimento real, calculada mediante deflatores implícitos setoriais, IBGE/Decon.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

Com um desempenho ainda mais expressivo seguiu o complexo de serviços diversos, que abrange atividades de caráter não-mercantil e de difícil enquadramento nas tipologias anteriores. Entre 1985 e 1990, essas atividades evoluíram 32,7% sua participação no valor adicionado, e entre 1990 e 1996 essa taxa foi de incríveis 121,6%. O crescimento real nos anos 90 foi de 2,6% a.a., o que influenciou diretamente a expansão dessa categoria de serviços para algo como 14,4% do valor adicionado total gerado pela economia em 1996.

Os resultados conjuntos dos serviços pessoais e diversos não deixam de ser impressionantes quando, primeiro, se confere o tipo de atividade econômica que pertence a cada complexo. Isto é, atividades privadas demandadas pelas famílias, como os serviços de hospedagem, restaurantes, reparação, diversão, decoração, jardinagem, emprego doméstico, assistência técnica, serviços privados de educação e saúde — no caso dos serviços pessoais — e atividades de fundações, instituições estrangeiras sem fins lucrativos, associações civis e comunitárias, organizações não-governamentais, culturais, esportivas e religiosas, partidos políticos, consulados e embaixadas, loterias, administração de imóveis, no caso dos serviços diversos. E, em segundo lugar, ao se comparar com o peso relativo dos complexos industriais no valor adicionado, quando se percebe que, deixando de lado o complexo da construção civil, serviços pessoais e diversos praticamente geram juntos a mesma magnitude de valor adicionado que o segmento industrial, algo como 1/4 do total.

Assim, à luz dos resultados preliminares verificados no novo cenário macroeconômico constituído no país, pode-se antever que se trata mesmo de uma nova orientação em termos do modelo brasileiro de desenvolvimento, fundada em uma concepção liberalizante do sistema econômico. Segundo tal proposta, o motor para o novo crescimento do país deveria ser fruto da especialização orientada pelo mercado, tida como a alternativa capaz de inserir o Brasil no rol das economias desenvolvidas e resolver, com isso, os principais problemas nacionais, como se a democracia, enquanto modelo político, e o bem-estar, enquanto aspiração social, fossem, a um só tempo, subprodutos do ajuste liberal moderno. Mesmo do ponto de vista da inserção econômica, a via da especialização pelo mercado não satisfaz dois dos principais aspectos do capitalismo internacionalizado na forma dos grandes grupos econômicos: “a) centralização do capital em grupos multissetoriais com forte presença de indústrias líderes em crescimento e em inovação tecnológica; b) articulação solidária entre banco e indústria, com a organização bancária funcionando como pulmão financeiro do grupo multissetorial” [Coutinho e Ferraz (1995, p. 189)].

No Brasil, onde a estrutura empresarial conformada em grupos ainda é precária e heterogênea, e onde os grupos de origem externa dominam os setores mais dinâmicos, a competição entre capitais privados nacionais e estrangeiros assume formas muito desiguais. Certamente, a via da especialização pelo mercado não proverá o capital privado nacional, historicamente preso a setores tradicionais, com a articulação com o capital financeiro com vistas à concentração e centralização destes capitais em grupos econômicos de porte razoável para ingressarem na estrutura competitiva concentrada de hoje. E o capital produtivo estatal, antes potencialmente apto a se estruturar com o objetivo de competir internacionalmente em condições de igualdade com os grandes capitais, principalmente nas áreas de petroquímica (Petrobras), telecomunicações (Telebrás) e exploração e refinamento mineral (CVRD), foi subordinado a um modelo precário de privatização, que prescindiu de uma discussão mais profunda sobre o significado e potencialidades de uma política industrial ativa, perdendo-se de vista a possibilidade de tratar as empresas estatais do setor produtivo como instrumentos diretos para uma estratégia de crescimento econômico.

Assim como a tentativa de constituição de um modelo de crescimento voltado ao mercado externo fracassou nos anos 80, também parece evidente o fato de esta tentativa não ter sido factível na década de 90. Além dos aspectos já mencionados, há, pelo menos, outros três que merecem destaque.

Inicialmente, dado que o comportamento das economias desenvolvidas se volta para um novo ciclo de crescimento, ancorado em setores que conformam os complexos microeletrônico e de tecnologia da informação — palco da terceira revolução industrial e fonte do novo dinamismo do capitalismo central —, o Brasil, que ainda não se integrou plenamente a este novo padrão tecnológico-produtivo, tenderia a especializar-se na exportação de produtos industriais tradicionais, refundando por outras vias o velho modelo de economia exportadora de bens intensivos em mão-de-obra barata e desqualificada.

Com isso, o país reforçaria a antiga dependência externa com relação à matriz tecnológica moderna que, de fato, é a que permite alguma capacidade de crescimento autônomo. A se cumprir o destino histórico imposto pela nova divisão internacional do trabalho, o Brasil cairia numa armadilha perversa, posto que seus setores exportadores são de natureza tal que não conseguiriam, por si sós, dinamizar a economia interna, ou seja, os setores de exportação geram pequenos efeitos de encadeamentos interindustriais e de complementaridade técnica sobre a economia como um todo.

Finalmente, um último aspecto crucial que inviabilizaria no Brasil um modelo de crescimento ancorado na primazia do *drive* exportador é a sua inexorável dependência, em última instância, em relação ao comportamento do mercado mundial, em que choques externos recorrentes, típicos de um modo capitalista desregrado que se move em ciclos, solapariam as bases da economia nacional.

2.2 - Pessoal Ocupado na Produção

Tomando como referência o último censo socioeconômico realizado no país, pode-se ter uma idéia geral acerca da composição do pessoal ocupado pelos três grandes segmentos da atividade econômica: em 1985, 45,2% da população ocupada já estavam concentrados no setor terciário da economia, seguidos por 31,8% que trabalhavam no setor primário e apenas 23% no secundário.

A partir de 1990 intensifica-se significativamente a mesma tendência, de modo que a população ocupada vai aparentemente migrando dos segmentos agropecuário e industrial para os serviços. O último dado disponível mostra que 56,9% dos ocupados estavam em atividades ligadas aos serviços, contra 23,3% ainda na agropecuária e tão-somente 19,9% em atividades industriais (Tabela 4).

Os dados gerais podem ser melhor vistos, seguindo a mesma divisão de antes. Entre 1985 e 1990, enquanto a economia brasileira se caracterizava por ser relativamente fechada ao exterior e por conviver com um ambiente altamente inflacionário, o comportamento do produto movia-se segundo a dinâmica do *stop-and-go*, alternando sucessivos ciclos curtos de crescimento e recessão.

Tabela 4

Comportamento do Pessoal Ocupado para os Grandes Segmentos da Atividade Econômica: Brasil — 1985/96

	Pessoal Ocupado									
	Agropecuária			Indústria			Serviços			Total Taxa ^b
	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	
1985	31,8		125,1	23,0		98,4	45,2		88,3	
1990	25,5	-12,9	100,0	23,4	10,8	100,0	51,2	23,5	100,0	9,0
1991	25,9	2,4	101,6	21,9	-5,5	93,8	52,2	2,8	102,0	0,8
1992	26,4	2,4	103,7	20,7	-5,1	88,7	52,9	1,6	103,3	0,4
1993	26,1	-0,5	102,6	20,8	1,2	89,2	53,0	1,0	103,6	0,6
1994	25,4	-1,3	99,9	20,5	-0,4	87,7	54,1	3,3	105,7	1,3
1995	24,8	-1,3	97,3	20,0	-1,1	85,6	55,2	3,5	107,9	1,4
1996	23,2	-8,3	91,3	19,9	-2,8	85,1	56,9	0,6	111,1	-2,3
Taxa Média Anual	25,3	-1,1		21,0	-2,3		53,6	2,1		0,4

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

^b Taxa de crescimento real. Valor de 1990 calculado com base em 1985; demais valores com relação ao ano anterior.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

Embora a Tabela 4 não traga dados ano a ano, é possível perceber, ao final deste primeiro subperíodo, que o pessoal ocupado na indústria havia crescido algo em torno de 10,8%, contra 23,5% do pessoal ocupado no terciário, numa evidência de que o movimento migratório da população ativa para as atividades do comércio e serviços já se anunciava na década de 80. O setor primário da economia, entretanto, apresentou uma redução da ordem de 12,9% de seu pessoal ocupado entre 1985 e 1990, seguindo tendência já manifesta desde fins dos anos 70.

A partir de 1990, o quadro macroeconômico sofreu mudanças significativas, sendo as mais importantes aquelas que fizeram a economia brasileira mais aberta aos fluxos internacionais de mercadorias e de capitais, ainda que até 1993 continuasse a vigorar um regime de alta inflação e um baixo ritmo de crescimento do produto doméstico, com conseqüências não-desprezíveis sobre o funcionamento do sistema: forte recessão nos primeiros dois anos da década, com retomada do crescimento do produto a um nível historicamente baixo; forte queda do emprego industrial, com absorção insuficiente do setor terciário; elevação das taxas de desemprego aberto e oculto; e massificação da pobreza nos centros urbanos.

A Tabela 4 mostra que o setor industrial, em seu conjunto, começa a perder capacidade empregatícia justamente quando se sobrepõe à abertura comercial abrupta iniciada em 1990 o movimento recessivo doméstico de 1989/92. O resultado foi uma queda da participação do emprego industrial no emprego total gerado pela economia, que desce dos 23,4% em 1990 para 20,8% em 1993. Como contrapartida, o comportamento agregado dos outros setores mostra um crescimento do pessoal ocupado de cerca de 6,2% entre 1990 e 1993, sendo sempre positivas as taxas para os serviços.

Finalmente, entre 1994 e 1996, o terceiro subperíodo foi dominado por uma trajetória declinante do nível geral de preços, em resposta, num primeiro momento, à convergência das taxas de inflação domésticas com as taxas internacionais, fruto, em grande medida, da abertura comercial e financeira ao exterior, e num segundo plano, à engenharia econômica de desindexação dos contratos promovida pelo Plano Real.¹³

Mesmo sob a influência desse ambiente macro de estabilidade monetária, a indústria continuou a perder postos de trabalho, apresentando taxas negativas de crescimento do pessoal ocupado entre 1994 e 1996, o que deixou o setor com uma participação inferior a 20% do total em 1996. Também negativas foram as taxas de crescimento anual da população ocupada na agropecuária para este terceiro subperíodo, sob influência de um conjunto articulado de constrangimentos macroeconômicos. O setor serviços, por seu turno, realizou importante função absorvedora de mão-de-obra na década de 90. Como reflexo de taxas sempre positivas de crescimento de seu pessoal ocupado, particularmente no biênio 1994/95, a participação desse setor no emprego total cresceu 11,1% entre 1990 e 1996. Desde 1990, portanto, esse segmento passa a empregar mais da metade da população ocupada no país, consolidando uma grande mudança das inserções setoriais sobre a trajetória pretérita de desenvolvimento da economia brasileira, cujo estudo desagregado dos números por complexos da atividade econômica pode fornecer importante contribuição ao entendimento dos fenômenos recentes do emprego no Brasil.

Assim, pode-se observar, pela Tabela 5, que o comportamento do pessoal ocupado apresenta particularidades importantes dentre os complexos industriais selecionados. Entre as similaridades, é preciso destacar o fato de todos eles terem expandido os postos de trabalho na trajetória de economia fechada e alta inflação entre 1985 e 1990. Em termos percentuais, o crescimento mais significativo foi o do complexo eletroeletrônico (23%), seguido de alimentos, bebidas e fumo (19%) e papel, editorial e gráfico (16,6%). O menor crescimento foi verificado no complexo metal-mecânico e material de transporte, com apenas 5,9%.

No segundo subperíodo, a abertura comercial e a recessão do início da década alteraram drasticamente o comportamento do pessoal ocupado entre os complexos industriais. Com exceção do complexo alimentar, bebidas e fumo, todos os demais promoveram queda de emprego entre 1990 e 1992, com recuperação bastante diferenciada no subperíodo 1994/96. Embora nenhum dos complexos industriais tenha retornado ao nível de emprego do início da década, é preciso destacar aqueles que tiveram alguma recuperação após a recessão.

O complexo de alimentos foi o único a praticamente manter o mesmo nível de emprego, embora tenha anunciado sua maior queda (3,8%) em 1996. Também o complexo madeireiro, depois do choque recessivo, conseguiu fazer crescer o seu pessoal ocupado, ainda que em 1996 estivesse cerca de 5% abaixo do nível obtido em 1990. O complexo da construção civil, maior empregador industrial do país,

¹³ O desenvolvimento completo desse argumento pode ser visto em Cardoso Jr. e Mattos (1998).

apresentou decréscimos sucessivos de pessoal ocupado entre 1990 e 1995, apenas retomando taxas positivas em 1996 (2,4%), ano que fez este setor acumular perda da ordem de 12,6% na década.

Tabela 5

Comportamento do Pessoal Ocupado para os Complexos do Setor Industrial: Brasil — 1985/96

	Pessoal Ocupado								
	Industrial Extrativo e Mineral Não-Metálico			Metal-Mecânico e Material de Transporte			Eletr eletrônico		
	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c
1985	1,5		101,2	3,2	0,0	103,0	0,6		88,6
1990	1,5	7,7	100,0	3,1	5,9	100,0	0,6	23,0	100,0
1991	1,4	-7,1	92,2	2,8	-9,4	89,9	0,5	-14,3	85,1
1992	1,3	-5,6	86,7	2,6	-7,4	83,0	0,4	-19,3	68,4
1993	1,3	-0,8	85,5	2,5	-2,9	80,1	0,4	-3,3	65,7
1994	1,2	-3,5	81,4	2,5	2,0	80,6	0,4	8,6	70,5
1995	1,2	-4,7	76,6	2,5	-1,0	78,7	0,5	3,7	72,1
1996	1,1	-9,7	70,7	2,5	-2,4	78,7	0,4	-8,1	67,8
Taxa Média Anual	1,3	-5,2		2,6	-3,5		0,5	-5,4	
	Madeireiro			Papel, Papelão, Editorial e Gráfico			Químico, Petroquímico, Farmacêutico, Borracha e Plástico		
	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c
	1985	1,5		102,3	0,7		93,5	1,3	
1990	1,5	6,5	100,0	0,8	16,6	100,0	1,3	10,9	100,0
1991	1,4	-7,2	92,1	0,8	-2,3	97,0	1,3	-2,3	97,0
1992	1,3	-6,7	85,6	0,7	-1,9	94,8	1,2	-5,9	91,0
1993	1,4	7,6	91,5	0,7	-6,9	87,6	1,2	-2,3	88,3
1994	1,4	1,4	91,5	0,7	4,5	90,4	1,1	-3,0	84,6
1995	1,4	1,6	91,8	0,7	1,5	90,5	1,1	-1,1	82,5
1996	1,4	1,5	95,4	0,7	-2,6	90,2	1,1	-4,2	80,9
Taxa Média Anual	1,4	-0,3		0,7	-1,3		1,2	-3,1	
	Têxtil, Couros e Calçados			Alimentos, Bebidas e Fumo			Construção Civil		
	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c
	1985	4,2		98,7	2,3		91,6	6,6	
1990	4,3	10,4	100,0	2,5	19,0	100,0	6,7	11,5	100,0
1991	4,0	-6,2	93,1	2,5	3,5	102,7	6,2	-6,5	92,8
1992	3,8	-4,2	88,8	2,6	1,1	103,4	5,8	-6,3	86,7
1993	4,0	4,2	92,0	2,5	-2,2	100,5	6,0	2,9	88,6
1994	3,9	-0,1	90,7	2,5	1,2	100,4	5,8	-1,9	85,8
1995	3,8	-1,9	87,8	2,5	2,4	101,5	5,6	-1,6	83,4
1996	3,6	-6,7	83,8	2,5	-3,8	99,9	5,9	2,4	87,4
Taxa Média Anual	3,9	-2,5		2,5	0,4		6,0	-1,8	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

^b Taxa de crescimento real. Valor de 1990 calculado com base em 1985; demais valores com relação ao ano anterior.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

Os complexos eletroeletrônico e papel-gráfico, justamente dois dos que mais tinham crescido na segunda metade da década passada e que anunciavam uma recuperação no crescimento do pessoal ocupado no biênio 1994/95, voltaram a ter taxas negativas em 1996, apontando para a entrada da economia brasileira em uma nova fase recessiva, como reflexo da crise internacional deflagrada em fins de 1995. Na mesma direção, estavam os complexos industrial-extrativo mineral não-metálico; metal-mecânico e material de transporte; químico, petroquímico, farmacêutico, de borracha e plástico; têxtil, couros e calçados, que continuaram a ter seu contingente de pessoal ocupado reduzido ano após ano, sugerindo que também a abertura comercial, elemento comum da década de 90, possa ter tido papel determinante nas trajetórias específicas de reestruturação industrial desses complexos.

A trajetória descrita pelo pessoal ocupado nos complexos econômicos do terciário foi bem diferente do respectivo comportamento dos complexos industriais. Na verdade, a única semelhança evidente foi o fato de todos os complexos em serviços terem aumentado sua população ocupada entre 1985 e 1990, com destaque para o complexo de serviços pessoais, que cresceu 53,2% no primeiro subperíodo. Também expressivo foi o crescimento do pessoal ocupado no complexo de serviços distributivos (27%) e no de serviços produtivos (18,2%). Os complexos de serviços sociais e de serviços diversos tiveram taxas de crescimento neste subperíodo similares aos industriais (Tabela 6).

Ainda que os segmentos industrial e de serviços tenham revelado, entre 1985 e 1990, uma mesma tendência de incorporação de mão-de-obra, as semelhanças acabam por aqui, uma vez que foram bem distintas tanto as magnitudes dos aumentos quanto as trajetórias de cada complexo na década de 90. Com exceção dos serviços sociais, que abrangem atividades ligadas a funções públicas, todos os demais tipos de serviços tiveram crescimento expressivo do pessoal ocupado.

Como o terciário é o segmento que mais emprega na economia brasileira, torna-se fundamental investigar o tipo de inserção que ganhou espaço, como forma de vislumbrar o novo perfil setorial em constituição no país. Ademais, espera-se também mostrar como este fenômeno de mudança setorial das ocupações afeta a dinâmica de repartição da renda numa economia que transita de um ambiente macroeconômico marcado por abertura externa e alta inflação para um de abertura com estabilidade monetária.

Para tanto, cumpre observar que o complexo de serviços distributivos, que congrega atividades ligadas aos mais variados tipos de comércio, transportes e comunicações, respondeu pelo maior crescimento de postos de trabalho, saltando de 16,9% para 18,9% a sua participação no volume total de pessoas ocupadas no país entre 1990 e 1996. Nesse último ano, apenas para se ter uma idéia, as atividades ligadas ao comércio representavam perto de 15% do total, enquanto as atividades ligadas aos transportes e comunicações apresentavam decréscimo de pessoal ocupado. Ou seja, ainda que as atividades pertencentes ao complexo de serviços distributivos estejam vinculadas a uma demanda das empresas por mais e melhores canais de distribuição da produção, o fato de atuarem no circuito da

circulação de bens e serviços, em vez de no circuito produtivo, acaba por favorecer sobremaneira toda a gama de funções do comércio, cujos postos de trabalho gerados não são exatamente de grande conteúdo tecnológico. Ao contrário, são atividades que exigem qualificações médias e baixas e cujo rendimento médio por ocupado também não é dos mais elevados, como se verá adiante. Em suma, ao ter a maior parte dos trabalhadores do país ocupada em atividades desse tipo, limita-se o potencial setorial de geração de valor adicionado, ainda mais quando se sabe que a produtividade média do trabalho nessas atividades é reconhecidamente baixa, mesmo que de difícil mensuração.

Tabela 6

Comportamento do Pessoal Ocupado para os Complexos do Setor Serviços: Brasil — 1985/96

	Pessoal Ocupado								
	Serviços Produtivos			Serviços Distributivos			Serviços Pessoais		
	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c
1985	3,9		92,2	14,5		85,9	9,1		71,1
1990	4,2	18,2	100,0	16,9	27,0	100,0	12,8	53,2	100,0
1991	4,2	1,0	100,3	16,8	0,2	99,5	12,8	0,9	100,1
1992	4,3	2,2	102,1	16,8	0,6	99,7	12,9	1,0	100,8
1993	4,3	0,7	102,1	17,6	5,3	104,3	12,6	-1,1	99,0
1994	4,5	4,5	105,4	18,0	3,9	106,9	13,4	7,2	104,7
1995	4,6	5,1	109,3	18,5	3,9	109,6	14,1	7,2	110,8
1996	4,9	4,0	116,4	18,9	0,1	112,3	14,7	1,4	115,0
Taxa Média Anual	4,4	2,9		17,6	2,3		13,3	2,8	
	Serviços Sociais			Serviços Diversos			Total da Economia		
	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	% ^a	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b		
1985	10,0		102,7	7,7		101,8			
1990	9,8	6,1	100,0	7,6	7,1	100,0	9,0		
1991	10,1	4,8	104,0	8,3	10,1	109,3	0,8		
1992	10,6	4,8	108,7	8,3	0,5	109,4	0,4		
1993	10,0	-5,0	102,6	8,5	3,4	112,4	0,6		
1994	9,3	-5,6	95,6	8,9	6,0	117,5	1,3		
1995	8,7	-5,6	89,1	9,3	6,1	123,0	1,4		
1996	9,0	0,7	91,8	9,4	-1,6	123,8	-2,3		
Taxa Média Anual	9,6	-1,0		8,6	4,1		0,4		

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

^b Taxa de crescimento real. Valor de 1990 calculado com base em 1985; demais valores com relação ao ano anterior.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

O complexo de serviços produtivos, cujas atividades de intermediação financeira e serviços prestados às empresas tendem a crescer em resposta ao dinamismo industrial, uma vez que estão ligadas diretamente ao circuito da produção de mercadorias, expandiu consideravelmente o pessoal ocupado, nos anos 90 (cerca de 16,4%), apesar do crescimento pífio da indústria como um todo.¹⁴ No entanto,

¹⁴ O crescimento do segmento industrial entre 1990 e 1996, em termos de valor adicionado, foi de apenas 2,6%, como se viu na Subseção 2.1.

pode-se perceber ritmos diferenciados de crescimento entre os dois subperíodos desta década. Entre 1990 e 1993, sob a influência da abertura abrupta num contexto interno recessivo e de alta inflação, esse complexo de atividades havia aumentado o contingente de pessoas ocupadas em cerca de 2,1% apenas, como reflexo da intensa crise industrial. Entre 1994 e 1996, por outro lado, o aumento do pessoal ocupado em serviços distributivos foi da ordem de 4,5% a.a., num ambiente macro de abertura e estabilização, certamente mais favorável à efetivação de processos de reestruturação produtiva e organizacional, que teve como uma das principais características a terceirização dos serviços auxiliares antes internalizados nas grandes empresas industriais. Esta suspeita pode ser confirmada pelo fato de que as atividades de serviços prestados às empresas (tais como seguros, consórcios, serviços de segurança, comunicação e publicidade) tiveram crescimento mais expressivo de pessoal ocupado que as atividades ligadas à intermediação financeira, as quais, por sua vez, na verdade promoveram um forte corte de postos de trabalho por conta da reestruturação bancária (automação e informatização) e também por causa da queda da inflação em período recente.¹⁵

Tendo em vista, até aqui, apenas as mudanças setoriais do pessoal ocupado em atividades dos complexos de serviços produtivos e distributivos, pode-se notar que o emprego tem migrado para postos de trabalho daqueles setores que possuem os menores requisitos em termos de qualificação da mão-de-obra, baixa produtividade em termos do valor adicionado por pessoa ocupada e baixa remuneração média, ou seja, os setores do comércio em suas mais variadas formas (com destaque para as ocupações do comércio de alimentos, vestuário e ambulante, que empregam mais de um milhão de pessoas cada um). Mesmo os serviços produtivos, que concentrariam os melhores postos de trabalho em termos dos atributos já mencionados, têm expandido o emprego das atividades de prestação de serviços às empresas (com destaque para as ocupações dos serviços de segurança, serviços jurídicos e de contabilidade, que juntos empregam mais de um milhão de pessoas), em detrimento das atividades de intermediação financeira, de maior conteúdo tecnológico.

Esta também parece ser a tendência das ocupações em ascensão no complexo de serviços pessoais, que concentra atividades ligadas não às demandas das empresas, mas fundamentalmente às demandas privadas das famílias, como os serviços de hospedagem, restaurantes, reparação, diversão, decoração, jardinagem, emprego doméstico, assistência técnica etc. Também estão incluídas nesse conjunto as atividades ligadas aos serviços privados de educação e saúde, pois embora sejam de conteúdo ocupacional bem distinto, também atendem à procura particular das famílias. O conjunto dessas atividades seguiu um comportamento parecido com o dos serviços produtivos, isto é, crescimento pífio do pessoal

¹⁵ No caso dos setores pertencentes ao complexo distributivo (intermediação financeira e serviços prestados às empresas), é possível verificar que o primeiro deles teve reduzida sua participação, em termos de pessoal ocupado, de 1,7% do total empregado em 1990 para algo em torno de 1,3% do total em 1996, enquanto, de outro lado, serviços prestados às empresas tiveram expandida sua participação, no mesmo período, de 2,5% para 3,6% do total de pessoas ocupadas. Os dados desagregados em 42 setores da atividade econômica podem ser vistos em Cardoso Jr. (1999, Apêndice).

ocupado no subperíodo 1990/93, mas crescimento acelerado no subperíodo subsequente, à taxa de 5,2% a.a., em presença de um ambiente de estabilidade e abertura externa. Tal comportamento fez elevar a participação do complexo de serviços pessoais, no total de pessoas ocupadas, de 12,8% no primeiro ano da década, para 14,7% em 1996. Dentre os principais serviços prestados às famílias destacam-se o emprego doméstico remunerado (que ocupava mais de 5 milhões de pessoas em 1996), os serviços de bares e restaurantes (com mais de 2 milhões em 1996) e os serviços de assistência técnica (mais de 1 milhão). As atividades privadas de ensino e saúde empregavam também em 1996 aproximadamente 2 milhões de pessoas.¹⁶

O complexo de serviços sociais abrange toda a gama de serviços públicos das três instâncias de poder (executivo, legislativo e judiciário) nas três esferas do Estado (governos federal, estaduais e municipais), além das funções de polícia e dos serviços públicos de educação e saúde. É responsável por um contingente de pessoas ocupadas que oscila entre 9% e 10% do total empregado no país, mas, ao contrário da trajetória de crescimento descrita pelas ocupações pertencentes a outros serviços, o complexo de serviços sociais tem apresentado queda sistemática de pessoal ocupado desde 1993. Isso provavelmente se deu como reflexo da crise fiscal mais geral da União e dos governos locais, que os tem impulsionado a realizarem reformas administrativas desarticuladoras das políticas públicas, calcadas no desalento e dispensa de funcionários. Não obstante a queda de pessoal ocupado para o conjunto dessas atividades, é possível identificar algumas que isoladamente estão sofrendo incorporação de quadros, com destaque para as funções ligadas às administrações municipais, polícias militar e civil e serviços públicos de ensino e saúde.

Por fim, o complexo de serviços diversos, assim definido por reunir atividades de caráter não-mercantil (como fundações, instituições estrangeiras sem fins lucrativos, associações civis e comunitárias, organizações não-governamentais, culturais, esportivas e religiosas, partidos políticos, consulados e embaixadas) ou de difícil enquadramento nas tipologias anteriores (como serviços diversos, loterias e administração de imóveis), tem sido responsável pela absorção de um montante significativo de pessoas. Entre 1990 e 1996, o conjunto dessas atividades expandiu-se em cerca de 23,8%, o maior crescimento relativo entre todos os complexos da atividade econômica. A sua participação na incorporação de pessoas — na casa dos 9,4% do total em 1996 —, por representar um volume expressivo em relação à indústria e em relação ao núcleo dos serviços produtivos (intermediação financeira), distributivos (comunicações e transportes) e sociais (educação, saúde e segurança), sugere que a grande massa de ocupados no Brasil esteja se concentrando em atividades não diretamente ligadas à promoção do crescimento econômico sustentável no tempo.¹⁷

¹⁶ Todos estes dados se referem à PNAD de 1996. Acerca das novas inserções ocupacionais nos anos 90, ver Pochmann (1998a e b).

¹⁷ Um estudo recente confirma essa conclusão, ao afirmar que o Brasil “tenderia a se distinguir da estrutura ocupacional das economias avançadas, pois apresentaria alta concentração de trabalhadores nas ocupações profissionais inferiores e baixa concentração nas ocupações profissionais intermediárias e superiores” [Pochmann (1998b, p. 5)].

As evidências apresentadas até o momento em relação à repartição do pessoal ocupado pelos diversos complexos da atividade econômica indicam uma sensível mudança na composição setorial do emprego. Embora o crescimento dos serviços seja fenômeno relativamente recente, datando apenas da segunda metade da década de 80 uma pronunciada elevação de sua participação no total do emprego gerado internamente, tão-somente nos anos 90 é que se configura uma situação de fato evidente de migração do pessoal ocupado nas atividades industriais para os setores do terciário.¹⁸

No caso específico do Brasil, a radicalidade com que se processaram as transformações no emprego setorial sugere que não se tratava de um deslocamento natural da população ativa em direção aos empregos típicos de uma sociedade capitalista moderna, ainda que a maior parte dos trabalhadores dos países industrialmente desenvolvidos esteja, de fato, concentrada nos setores da atividade econômica ligados aos serviços. Não se pode confundir um maior peso do terciário na composição do emprego com um nível necessariamente superior de desenvolvimento da economia, como num tipo de análise mecanicamente importada da experiência dos países centrais.

A experiência da industrialização e da urbanização no bojo do processo de desenvolvimento da economia brasileira mostra que o crescimento do emprego no setor terciário responde apenas em parte ao processo normal de desenvolvimento das atividades industriais e agropecuárias. Esse fato pode ser, nos anos 90 principalmente, explicado em grande parte pela atrofia dos setores industriais, isto é, pela incapacidade de o ritmo e intensidade do crescimento industrial absorverem a força de trabalho em idade ativa que a cada ano se incorpora ao mercado de trabalho urbano.

No Brasil, “o crescimento nos serviços é uma resposta à oferta de mão-de-obra que não é absorvida em outros setores e que, dessa maneira, procuram postos de trabalho inferiores” [Melo *et alii* (1998, p. 27)]. Daí que as taxas de desemprego aberto da economia brasileira, postas em um patamar mais elevado na década de 90, somente não têm sido ainda maiores por conta do papel absorvedor de mão-de-obra que esteve sendo desempenhado pelos setores do comércio e dos serviços até 1996, operando como um elemento anticíclico à crise mais geral do emprego industrial urbano no país.¹⁹

¹⁸ Estudos recentes sobre a dinâmica do emprego nos países da OCDE apontam para a existência de elasticidade produto-emprego negativa para alguns países europeus nos anos 90, notadamente nos seus setores primário e secundário da atividade econômica. O setor terciário, por sua vez, tem apresentado elasticidade positiva elevada, mas decrescente no tempo, de forma que a capacidade de absorção de força de trabalho pelo terciário parece declinar no longo prazo, com efeitos nefastos sobre o desemprego aberto. A esse respeito, ver Piacentini e Pini (1998).

¹⁹ O setor serviços, que tinha expandido o emprego à taxa de 3,4% a.a. no biênio 1994/95, apresentou um crescimento de apenas 0,6% em 1996. Esse resultado não veio em benefício dos setores industriais, que em 1996 continuaram a perder postos de trabalho (-2,8%). Dados da PNAD de 1996 também apontam para uma reversão desta tendência de crescimento do emprego nos serviços e comércio, configurando uma situação preocupante que se reflete no aumento das taxas de desemprego aberto.

2.3 - Produtividade Média Setorial do Trabalho

A discussão sobre os ganhos de produtividade que a economia brasileira teria obtido na década de 90 ainda não representa uma questão inteiramente conclusa. Alguns estudos recentes [Bonelli (1996), Carvalho e Bernardes (1996), Cacciamali e Bezerra (1997), Sabóia e Carvalho (1997)] apontam para um certo consenso em torno da idéia de que tais ganhos foram realmente efetivos, mas ainda pairam dúvidas sobre a sua real intensidade, sobre as possibilidades concretas de sua sustentabilidade no tempo e também sobre os procedimentos metodológicos mais apropriados de cálculo.²⁰ Considerando a controvérsia a respeito, que se desenrolou com mais intensidade na primeira metade da década de 90, é preciso realizar alguns breves comentários sobre o significado que este trabalho confere ao fenômeno da produtividade no Brasil, a fim de fundamentar a opção metodológica aqui adotada, ainda que sem a pretensão de esgotar o assunto.

Depois de demonstrar uma imensa capacidade de crescimento da produtividade industrial, da produção real e do pessoal diretamente ligado à produção durante os anos 70, a economia brasileira atravessou a década de 80 com esses mesmos indicadores praticamente estagnados.²¹ Já durante os anos 90 observa-se uma retomada do crescimento da produtividade, mas de natureza distinta da que orientou os ganhos na década de 70, isto é, com o crescimento da produção industrial desvinculado do crescimento do pessoal ocupado ligado à produção.²² Entre a maioria dos analistas, há a crença de que “as informações não devem estar comprometidas a ponto de invalidarmos os índices de crescimento [da produtividade] alcançados” [Cacciamali e Bezerra (1997, p. 89)], em que pese o viés amostral causado principalmente pelos fenômenos da recessão, da terceirização, da informalidade e da desnacionalização da produção doméstica.

²⁰ Existem poucos trabalhos a desafiar a crença no aumento efetivo de produtividade do trabalho no Brasil dos anos 90. Um deles, utilizando dados não usuais da Guia de Informação e Apuração do ICMS (GIA/ICMS) para estimar uma *proxy* para o valor adicionado (fiscal) de alguns setores industriais (material de transporte, mecânica e têxtil) concentrados no Estado de São Paulo, afirma que “a produtividade não cresceu como sugerem os indicadores da PIM-PF combinados com o número de horas pagas da PIM-DG. É evidente que o aumento do conteúdo importado foi um elemento central no constrangimento à elevação do valor agregado, representando sempre uma redução na relação valor adicionado sobre vendas totais” [Pacheco e Pochmann (1998, p. 38)].

²¹ Entre 1971 e 1980, a produção industrial real cresceu 135,8%, o emprego ligado à produção, 86,8% e a produtividade na indústria, 26,2%. A taxa anual média de crescimento da produtividade industrial foi de 5,6% entre 1971 e 1973 e de 1% entre 1974 e 1980. Os indicadores de produto industrial real e emprego declinaram na primeira metade da década de 80 e estagnaram daí até o final, fazendo com que a taxa anual média de crescimento da produtividade do trabalho na indústria fosse de 0,34% entre 1981 e 1985 e de 0,25% entre 1986 e 1989. Para maiores informações, ver Bonelli (1996).

²² Entre 1990 e 1995, a produtividade calculada pelo critério de horas pagas cresceu 44,6% (cerca de 7,4% a.a.). Enquanto o produto industrial cresceu quase 12% nesse período, o número de horas pagas reduziu-se em -22,5% entre 1990 e 1995 [Bonelli (1996)]. Tomando outro texto como referência, tem-se que as taxas anuais médias de crescimento do produto industrial, do emprego, do número de horas pagas na produção e da produtividade-hora do trabalho teriam sido, respectivamente, de 2,3%, -4,8%, -5,3% e 8,1% entre 1990 e 1995 [Cacciamali e Bezerra (1997, p. 85)].

Com referência ao contexto recessivo pelo qual passou a economia brasileira no início da década de 90, embora o esforço típico de racionalização da produção para reduzir custos possa explicar parte dos ganhos de produtividade-hora registrados, é preciso lembrar que a retomada do crescimento econômico em 1993 não breou a trajetória de expansão da produtividade do trabalho, mostrando que o fenômeno em questão possuía, desde o início, um componente também estrutural de explicação: “o aumento de produtividade não se deve apenas a fatores conjunturais: está em curso um processo mundial de abertura da economia e de reestruturação industrial” [Feijó e Carvalho (1994, p. 39)].

A abertura comercial brasileira trouxe como imperativo de mercado a necessidade de as empresas aqui instaladas promoverem a introdução e a difusão de modernas técnicas e métodos de gestão da produção, com o claro objetivo de sustentar ganhos expressivos de produtividade do trabalho, visando a maior competitividade internacional. Dentre as transformações mais importantes, destacam-se os métodos de economia de tempo e de materiais (redução *lead time*, fabricação *just in time*, CAD/CAM, aquisição de equipamentos automáticos), os métodos de organização do processo de trabalho (multifuncionalidade, implementação de trabalho em grupo), os de controle e garantia de qualidade (gestão da qualidade total, ISO 9000) e os métodos de planejamento e gestão administrativa (terceirização, reengenharia, planejamento das necessidades materiais, planejamento estratégico etc.).²³

A terceirização e a informalidade nas relações de trabalho são também comumente apresentadas como fatores explicativos espúrios para os expressivos índices de produtividade dos anos 90, que estariam manifestando uma certa “ilusão estatística” perante a realidade da economia brasileira no período. Com relação à informalização do emprego urbano, ainda que de fato seja notória a passagem de trabalhadores com carteira para a condição de autônomos e sem carteira, cabem duas observações. Primeiro, que esse fenômeno é menos intenso na indústria que nos serviços, com o que as estatísticas de pessoal industrial ocupado ainda permaneceriam relativamente robustas para os cálculos de produtividade; e segundo, que vem acompanhado de queda efetiva de emprego industrial, o que certamente influi na construção dos índices de produtividade com base no pessoal ocupado ligado à produção. No caso da terceirização, é preciso esclarecer que “apenas a terceirização da produção pode afetar o índice do IBGE” [Sabóia e Carvalho (1997, p. 11)]. Como a maior parte deste tipo de processo de racionalização de custos ocorre junto às atividades não diretamente ligadas à produção das firmas, como os serviços de limpeza, segurança, alimentação e

²³ O estudo feito por Sabóia e Carvalho (1997), com base em informações de uma pesquisa primária realizada pelo BNDES, CNI e Sebrae em 1996, apontou 61 correlações estatísticas significativas e positivas, dentre as 96 realizadas, entre o grau de utilização de métodos de gestão da produção por setor e a taxa de variação da produtividade industrial, tal que “os setores industriais que mais avançaram na implementação dos métodos modernos de gestão da produção voltados para o aumento da competitividade tendem a coincidir com aqueles que apresentaram os maiores incrementos de produtividade na primeira metade dos anos 90” [Sabóia e Carvalho (1997, p. 41)].

transporte, é pouco provável que o índice de produtividade esteja muito sobreestimado devido à terceirização.

Agora, um impacto real da abertura comercial, particularmente da política de importações adotada pelo Brasil, sobre os indicadores de produtividade dos anos 90 deve ter sido a desnacionalização da produção doméstica que, ao substituir componentes físicos e valor adicionado nacionais por componentes e valor importados, certamente causa uma superestimação nos índices.²⁴ Por conta disto, tem muita importância o método de cálculo adotado para a medição da produtividade, o qual, embora possa não afetar a constatação de seu crescimento efetivo, pode influenciar as conclusões acerca da magnitude deste aumento.

Em geral, os especialistas preferem calcular a produtividade com base na relação produção física/horas pagas na produção, embora reconhecendo que o ideal fosse possuir dados sobre horas trabalhadas — que não existem nas séries oficiais do Brasil — como forma de evitar a contabilização de horas pagas mas não trabalhadas efetivamente, como férias, licenças remuneradas etc. Acontece que esse problema estatístico retrata uma situação na qual está havendo mudança na composição da produção física nacional, com utilização de uma parcela não desprezível de componentes importados, sem que as principais pesquisas brasileiras (PIM-PF, PIM-DG e PIA) tenham atualizado as estruturas setoriais de ponderação. Esse fato torna a relação produção física/horas pagas um indicador vulnerável para o cálculo da produtividade realmente obtida pela economia brasileira na década de 90. Isso autoriza o cálculo da produtividade com base na relação valor adicionado/horas pagas ou valor adicionado/pessoal ocupado (VA/PO) como o mais adequado para tentar evitar a situação de verificar-se mais produção física nacional com menos valor adicionado domesticamente, superestimando desta maneira os índices de produtividade.

Assim, a utilização da relação VA/PO foi escolhida nesta pesquisa para a medição da produtividade por complexos da atividade econômica porque, além de ser, em princípio, um procedimento de cálculo metodologicamente mais correto, é na verdade a única forma de estimar os ganhos de produtividade da economia com base nas informações existentes nas matrizes de insumo-produto para o período 1990/96.²⁵

²⁴ A fim de evitar este problema, “o correto seria diminuir o peso dos produtos desse setor [em processo de desnacionalização] na PIM-PF, pois agora essas mercadorias agregam menos valor. Como a pesquisa não está atualizada, isso não é possível. Portanto, ocorre uma superestimação do valor agregado desses segmentos e, conseqüentemente, da produtividade” [Sabóia e Carvalho (1997, p.13)].

²⁵ Toda a discussão precedente baseou-se nos aspectos relativos aos cálculos da produtividade do trabalho. As questões que dizem respeito ao conceito de produtividade total de fatores não serão abordadas por dois motivos básicos. Primeiro, porque esta forma de cálculo encontra dificuldades operacionais ainda maiores, já que exige informações também sobre estoque de capital etc., que tanto não existem nas matrizes insumo-produto (a fonte principal de dados desta pesquisa) quanto não permitem calcular produtividade para o setor serviços. Segundo, porque o conceito de produtividade total dos fatores é mais necessário aos estudos sobre competitividade da indústria em nível internacional, o que também não é tema deste trabalho. A respeito, ver Santos e Pochmann (1996).

Outro aspecto fundamental é que o fenômeno econômico de geração de produtividade-valor se reporta a uma relação social de produção, mediante a qual diversos agentes interagem no processo produtivo e concorrem para a criação de um valor agregado ao valor total, disputando uma apropriação relativa desse valor. Neste sentido, entendida a produtividade como expressão econômica de um objetivo social voltado para a produção e reprodução do valor, medir a produtividade pela razão VA/PO faz mais sentido que medi-la pela relação produção física/horas pagas. Relacionar valor adicionado a pessoal ocupado, em vez de fazê-lo com base em horas pagas, também faz mais sentido, porque o conjunto de trabalhadores que participam do processo de geração do valor agregado é a informação de fato relevante para transformar o conceito de produtividade do trabalho, de uma relação apenas técnica de produção, em uma relação especificamente social e histórica, cuja variável horas pagas é apenas uma de suas faces aparentes.²⁶

Isto posto, pode-se dizer que o cálculo da produtividade adotado aqui, ainda que não seja o mais exato indicador do fenômeno, certamente é o mais adequado à concepção teórica e aos objetivos perseguidos, isto é, medir a produtividade média do trabalho por complexos da atividade econômica industrial e dos serviços, e estabelecer uma base comum de comparação entre eles, em termos da produtividade-valor do trabalho. É claro que existe uma grande controvérsia na literatura especializada acerca dos métodos de mensuração da produtividade do trabalho nos setores do terciário (comércio e serviços). Mas a opção metodológica adotada aqui sustenta sua aplicação também a esses setores da atividade econômica, uma vez que mede produtividade como incremento em valor por trabalhador ocupado. Desnecessário dizer que os setores do terciário são considerados tão “produtivos” quanto os setores da indústria, em termos do processo social de geração de valor adicionado à economia como um todo.

Em relação aos grandes segmentos da atividade econômica, a Tabela 7 apresenta o comportamento agregado da produtividade média do trabalho para o período 1990/96. Pode-se ver que o crescimento da produtividade foi fenômeno geral para todos os grandes segmentos, ainda que o dos serviços tenha puxado para baixo a média da economia como um todo, que evoluiu à taxa média de 2,6% a.a. De outro lado, é justamente na indústria que se concentraram os maiores ganhos de produtividade da economia brasileira, cerca de 35,2% no acumulado do período, ou uma taxa média de crescimento de 5,2% a.a.

Os dois movimentos aparentes mais importantes a explicar o desempenho da produtividade industrial foram, primeiro, uma queda menos acentuada do valor adicionado global da indústria, nos anos de recessão do início da década, em relação à queda verificada para o pessoal ocupado; e segundo, uma retomada do crescimento do valor adicionado industrial em contexto de persistente queda do

²⁶ O desemprego causado pelo tipo de relação de produção vigente em dada sociedade representa outra face aparente da produtividade do trabalho, na verdade, a contraface do processo produtivo que tem prescindido persistentemente de uma quantidade crescente de pessoas em idade ativa para a geração da mesma (ou maior) quantidade de valor adicionado e produção física.

emprego nas atividades desse segmento econômico. Assim, no caso da indústria, houve um crescimento sustentado da produtividade média do trabalho, que pode ter se iniciado com o ajuste recessivo dos primeiros anos da década de 90, seguindo uma onda de racionalização produtiva para redução de custos, tendo se consolidado com as transformações estruturais engendradas pela abertura comercial, tais como terceirização, terciarização, modificação da composição física dos produtos nacionais, com aumento do conteúdo importado, entre outras já apontadas.

Tabela 7

Comportamento da Produtividade para os Grandes Segmentos da Atividade Econômica: Brasil — 1990/96

	Produtividade Média do Trabalho ^a							
	Agropecuária		Indústria		Serviços		Total	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
1990		100,0		100,0		100,0		100,0
1991	-1,0	99,0	6,1	106,1	-0,8	99,2	0,6	100,6
1992	2,6	101,6	1,1	107,2	-0,1	99,1	-0,4	100,2
1993	0,4	102,0	6,3	113,9	2,3	101,4	3,8	103,9
1994	7,2	109,3	7,7	122,7	1,6	103,1	4,5	108,6
1995	5,6	115,5	3,1	126,5	1,1	104,2	2,3	111,1
1996	13,7	131,3	6,9	135,2	1,3	105,6	5,2	116,8
Taxa Média Anual	4,8		5,2		0,9		2,6	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Produtividade média do trabalho foi calculada como a relação VA/PO.

^b Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

Não parece ter sido esse o caso do segmento agropecuário, que teve um crescimento relativamente medíocre da produtividade do trabalho durante os anos de recessão. Apenas depois de 1994, particularmente no biênio 1995/96, é que a produtividade nesse segmento ganhou impulso, fruto da expansão do valor adicionado agropecuário em contexto de retração do pessoal ocupado.

No caso dos serviços, por sua vez, a recessão de 1990/92 trouxe taxas negativas de crescimento da produtividade, as quais também se recuperaram somente depois de 1994, já num contexto mais consolidado de abertura e estabilização inflacionária. Mas não por acaso se nota uma grande diferença entre as taxas desse segmento e dos demais, pois nele cresceu rapidamente o pessoal ocupado enquanto caía o valor adicionado, numa indicação da insustentabilidade de taxas crescentes da produtividade nesse segmento da economia.

Como a produtividade-valor expressa a capacidade de os agentes situados em uma dada rede de relações de produção em criar valor, e a partir daí disputarem sua repartição, é preciso estudar como os distintos complexos operaram esse mecanismo, a fim de buscar as especificidades da dinâmica distributiva da economia brasileira nos anos 90.

Em primeiro plano, dentre os complexos do segmento industrial, percebe-se que todos apresentaram trajetória ascendente para a produtividade durante os anos pesquisados, mas as taxas de crescimento foram na verdade bem diferenciadas (Tabela 8). Os destaques ficaram com os complexos eletroeletrônico; metal-mecânico e material de transporte; e industrial extrativo e mineral não-metálico, que tiveram crescimento de produtividade superior a 60% cada um, no acumulado 1990/96. Em que pesem os problemas estatísticos já apontados, notadamente o aumento do conteúdo importado nos dois primeiros complexos, é preciso atentar para o fato de que os respectivos setores de atividade (elétrico, eletrônico, automotivo etc.) estão entre os que mais vêm sofrendo os processos de introdução de novas técnicas e métodos de gestão da produção, voltados para a economia de tempo e de materiais, organização do processo de trabalho, controle de qualidade e planejamento administrativo. Além disso, os altos índices de produtividade também podem ser explicados pelo movimento de queda mais que proporcional do pessoal ocupado ligado à produção, relativamente ao valor adicionado de cada um.

Assim, a característica mais evidente dos ganhos de produtividade industrial no Brasil dos anos 90, em contraste com o fenômeno verificado na década de 70, é o descompasso entre produção e emprego, aqui medidos pelas variáveis valor adicionado e pessoal ocupado: “temos a partir de 1990 uma produtividade ‘perversa’ que reflete o ajustamento à crise e, de forma crescente, às mudanças estruturais em curso” [Feijó e Carvalho (1994, p. 39)]. No contexto de abertura externa e racionalização produtiva dos anos 90, o efeito da produtividade sobre o emprego somente poderia ser positivo se viesse acompanhado de um grande incremento da demanda doméstica e/ou das exportações de manufaturados, fruto da maior competitividade alcançada pela economia brasileira em seu conjunto [Amadeo e Villela (1994, p. 61-62)].²⁷

Aliás, esse mesmo fenômeno (queda mais acentuada do emprego que do valor adicionado) também fundamenta a explicação para outros quatro complexos industriais (papel, editorial e gráfico; químico-petroquímico; alimentos, bebidas e fumo; e construção civil), os quais demonstraram taxas médias expressivas de crescimento da produtividade da ordem de 5,2% a.a., considerados em conjunto. As duas exceções foram os complexos madeireiro e têxtil, couros e calçados, que juntos tiveram taxa média de apenas 1,2% a.a. para a produtividade do trabalho,

²⁷ Nos modelos de causalidade cumulativa entre crescimento da produtividade e do emprego, geralmente se aponta para a existência de efeitos contraditórios sobre o emprego agregado. De um lado, um efeito direto negativo sobre o emprego (efeito substituição), decorrente da introdução de progresso técnico no bojo dos processos de reestruturação produtiva que são, normalmente, poupadores de mão-de-obra. De outro, um efeito indireto que apenas pode ser positivo sobre o emprego (efeito compensação), à medida que a produtividade faça crescer a competitividade externa da economia e isto promova o crescimento das exportações, estimulando a ampliação do emprego agregado. Em exercícios aplicados desse tipo de modelo de causalidade cumulativa aos países da OCDE, “a análise empírica tem confirmado de um lado a importância dos efeitos negativos sobre o emprego do processo de inovação mediante acumulação de capital físico, mas por outro lado também a existência de efeitos compensatórios sobre o emprego em termos da dinâmica de exportações” [Piacentini e Pini (1998, p. 10)].

fruto, em alguma medida, do fato de seu valor adicionado ter caído mais violentamente na década que o pessoal ocupado na produção.

Tabela 8
Comportamento da Produtividade para os Complexos do Setor Industrial:
Brasil — 1990/96

	Produtividade Média do Trabalho ^a					
	Industrial Extrativo e Mineral Não-Metálico		Metal-Mecânico e Material de Transporte		Eletroeletrônico	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
1990		100,0		100,0		100,0
1991	7,5	107,5	9,0	109,0	13,5	113,5
1992	1,2	108,7	5,1	114,6	9,3	124,1
1993	4,4	113,5	18,7	136,1	22,9	152,4
1994	9,4	124,2	12,1	152,5	22,3	186,4
1995	8,7	135,0	0,4	153,2	10,4	205,8
1996	18,9	160,5	5,1	160,9	13,6	233,7
Taxa Média Anual	8,3		8,4		15,3	
	Madeireiro		Papel, Papelão, Editorial e Gráfico		Químico, Petroquímico, Farmacêutico, Borracha e Plástico	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
	1990		100,0		100,0	
1991	0,0	100,0	8,6	108,6	8,1	108,1
1992	1,8	101,8	0,2	108,9	2,8	111,1
1993	5,5	107,4	19,0	129,6	8,6	120,7
1994	-0,7	106,7	-0,7	128,7	7,3	129,5
1995	-0,1	106,6	-0,2	128,5	2,3	132,5
1996	4,6	111,4	5,5	135,5	7,7	142,7
Taxa Média Anual	1,8		5,4		6,1	
	Têxtil, Couros e Calçados		Alimentos, Bebidas e Fumo		Construção Civil	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
	1990		100,0		100,0	
1991	-1,8	98,2	0,5	100,5	5,6	105,6
1992	0,7	98,9	-3,3	97,2	0,4	106,0
1993	2,4	101,3	6,2	103,2	1,8	107,9
1994	0,3	101,6	2,5	105,7	9,6	118,2
1995	-1,4	100,2	7,6	113,7	1,2	119,6
1996	3,1	103,2	10,4	125,6	3,0	123,2
Taxa Média Anual	0,5		4,0		3,6	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Produtividade média do trabalho foi calculada como a relação VA/PO.

^b Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

Quanto aos complexos do terciário, a produtividade geral acumulada entre 1990 e 1996 foi baixa porque apenas os serviços distributivos e serviços sociais demonstraram capacidade de crescimento da razão VA/PO (Tabela 9). No caso

dos serviços sociais, a produtividade é resultado do aumento da massa de remunerações, já que suas atividades não se apropriam de lucros. Assim, o crescimento da produtividade nesse complexo se explica por uma queda menos intensa do valor adicionado em relação ao pessoal ocupado, enquanto o aumento de produtividade para o complexo de serviços distributivos tem de ser explicado por motivos menos aparentes, pois, enquanto cresceu o emprego em suas atividades, caiu o valor adicionado correspondente. De fato, esse comportamento pode ser atribuído ao grande crescimento de produtividade do setor de comunicações, que compensou as taxas ínfimas e às vezes negativas da produtividade dos outros dois setores (transportes e comércio).

Tabela 9
Comportamento da Produtividade para os Complexos do Setor Serviços: Brasil — 1990/96

	Produtividade Média do Trabalho ^a									
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Sociais		Serviços Diversos	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
1990		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0
1991	-3,0	97,0	1,2	101,2	-0,4	99,6	-3,0	97,0	-6,5	93,5
1992	-5,2	92,0	-1,6	99,6	1,9	101,5	-2,7	94,3	1,7	95,2
1993	-1,7	90,4	2,5	102,2	4,5	106,1	7,6	101,6	-3,0	92,3
1994	-5,2	85,6	5,2	107,5	-2,1	103,9	6,4	108,0	-0,4	92,0
1995	-8,2	78,6	6,5	114,5	-5,1	98,6	6,8	115,3	-2,8	89,4
1996	-5,7	74,1	3,8	118,8	0,2	98,8	-0,5	114,8	3,6	92,7
Taxa Média Anual	-4,8		2,9		-0,1		2,4		-1,2	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Produtividade média do trabalho foi calculada como a relação VA/PO.

^b Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

Outras motivações menos aparentes também devem ser buscadas para explicar o comportamento da produtividade nos complexos de serviços pessoais e serviços diversos, pois, embora tenha havido aumento de pessoal ocupado em ambos, o valor adicionado correspondente cresceu ainda mais intensamente. Isso, no entanto, não foi suficiente para evitar taxas extremamente baixas e decrescentes da produtividade nos setores de serviços pessoais prestados às famílias e serviços privados não-mercantis.

De outro lado, os serviços produtivos tiveram queda de produtividade no período, basicamente, pelo fato mais visível de forte contração do valor adicionado combinada com crescimento do pessoal ocupado, traduzindo-se no único complexo de atividades a apresentar taxas negativas de crescimento da produtividade em todos os anos do período 1990/96.

Em suma, a trajetória descrita pela produtividade-valor do trabalho no caso do segmento serviços confirma as dificuldades tanto de captar estatisticamente o

fenômeno quanto de dimensionar o potencial verdadeiramente econômico de expansão da produtividade nesse conjunto de atividades, à luz do comportamento das principais variáveis envolvidas — valor adicionado e pessoal ocupado. Em outras palavras, “os índices de produtividade aparente do trabalho no setor serviços incorporam desempenhos de múltiplas e heterogêneas atividades. Entretanto, sua lenta evolução em comparação com os índices relativos a outros setores da atividade econômica é, de uma maneira geral, explicada pela natureza da atividade. Sendo, essencialmente, prestação de trabalho, marcada por caráter pessoal e pela simultaneidade dos atos de produção e consumo, os serviços seriam, em princípio, atividades menos propícias à incorporação de progresso técnico” [Melo *et alii* (1998, p. 30)].²⁸ Assim, os serviços, embora concentrem mais da metade do valor adicionado pela economia brasileira na década de 90, têm apresentado taxas decrescentes de crescimento nos últimos anos, o que, em contraste com a tendência de concentrar o maior volume de pessoas ocupadas, deve gerar uma complicação para o esforço de ampliação futura da sua produtividade.

Mesmo no caso do segmento industrial, deve haver uma certa acomodação ou declínio das taxas de produtividade-valor porque os seus principais fatores de sustentação tendem ao esgotamento. Dentre eles, pode-se destacar o fato de que a taxa global de investimentos na economia brasileira permanece num nível historicamente muito baixo e ainda não recuperou o patamar da década de 80, que já tinha sido uma década de estagnação do crescimento econômico.²⁹ Quer dizer, grande parte dos ganhos de produtividade obtidos ao longo da primeira metade dos anos 90 deveu-se a um reordenamento gerencial que prescindia de taxas elevadas de novos investimentos, mas isso tende a ser cada vez menos possível, à medida que as novas técnicas de gestão forem sendo difundidas pelo tecido industrial.

Em segundo lugar, os estímulos provenientes dos processos de abertura comercial e das privatizações têm, por definição, um fôlego curto, restrito ao espaço de tempo durante o qual as transformações vão sendo assimiladas pelo conjunto da economia. Finalmente, cabe destacar, de um ponto de vista da competitividade

²⁸ Esses fatores conferem aos serviços a característica de serem atividades altamente intensivas em trabalho, dificultando a apropriação de ganhos de escala que poderiam favorecer a ampliação do porte das empresas. Além disso, por se tratar de produtos não-transáveis, as atividades dos serviços possuem um baixo grau de competição, que se reforça pela fragmentação do mercado devido às vantagens de localização dos negócios [ver Melo *et alii* (1998, p. 30-32)].

²⁹ A taxa média do investimento industrial na década de 80 foi de 3,2%, enquanto entre 1992 e 1997 foi de apenas 2,7%: “O nível de investimento anual do triênio 1995/97 seria, em termos absolutos, algo como 82% superior ao que ocorreu na média do biênio 1992/93. Apesar desse significativo aumento, as taxas de investimento encontram-se em um nível ainda bem abaixo das que se registraram no auge do ciclo de investimentos dos anos 70, e apenas nas imediações das que ocorreram na ‘década perdida’, os anos 80” [Bielschowsky (1998b, p. 14)]. Por seu turno, o coeficiente de investimento global (FBKF/PIB) da economia brasileira, que tinha sido de 23,5% entre 1971 e 1980, foi de 19,1% entre 1981 e 1983; de 17,1% entre 1984 e 1989; caindo para 14,7% entre 1990 e 1993, com fraca tendência de recuperação a partir daí, passando para 15,3% em 1994; 16,6% no biênio 1995/96, subindo então para 18% em 1997. A respeito, ver Bielschowsky (1998a, p. 2).

sistêmica almejada pelo país, que a sucessão de períodos recessivos, alternados com pequenos surtos de crescimento, mais prejudica que incrementa a capacidade da estrutura econômica de sustentar ganhos persistentes de produtividade ao longo do tempo.

3 - A TRAJETÓRIA DE APROPRIAÇÃO DO VALOR ADICIONADO COM BASE NOS *MARKUPS* SETORIAIS

Enquanto o conceito de produtividade-valor do trabalho procura explicar a geração do valor adicionado, com base na contribuição do pessoal ocupado ao processo produtivo, o conceito de *markup* relaciona-se mais diretamente aos fatores de apropriação daquele valor, sendo igualmente importante para a compreensão da dinâmica distributiva de uma economia.³⁰

A idéia de *markup* está ligada à lógica de formação de preços que se observa em economias capitalistas. Ela sofre influências decisivas, por um lado, da estrutura de mercado dominante e, por outro, dos aspectos que condicionam as decisões das empresas em um ambiente marcado por expectativas, riscos e incertezas, típicos de uma economia monetária.

De um lado, é possível fundamentar a idéia de que o padrão “normal” de crescimento de uma empresa, em regime capitalista de acumulação, a conduz a uma estrutura concentrada ou oligopólica de mercado, sendo esta a tendência historicamente dominante de comportamento do sistema. Esse aspecto torna-se central no atual estágio de desenvolvimento do capitalismo, uma vez que as empresas, organizadas sob a égide de grandes grupos econômicos, podem atuar em seus respectivos mercados globais, planejando o grau de utilização de sua capacidade instalada. Essa condição é fundamental para conceber processos de formação de preços ancorados no princípio dos custos totais, a partir dos quais se projetam as margens de lucro (*markups*) que deverão garantir a rentabilidade esperada dos capitais aos níveis micro e/ou mesoeconômico.

Por outro lado, é também possível mostrar que a natureza tipicamente monetária do regime capitalista impregna as expectativas futuras que embasam a tomada de decisões dos agentes (particularmente o cálculo empresarial) de riscos intrínsecos e de um forte componente de incerteza não-reduzível a probabilidades. Assim, os processos de formação de preços com base na adição de uma margem sobre os custos diretos unitários se impoem como imperativo do ambiente macroeconômico, a despeito mesmo de servir como estratégia de valorização dos capitais individuais.

As principais hipóteses podem ser resumidas como segue. Em primeiro lugar, admite-se que no curto prazo (“período de produção”), as empresas operam com algum grau de capacidade excedente planejada. Isso funciona como estratégia

³⁰ Na verdade, um tratamento completo dessa questão deve incluir também a relação “custos/variáveis” (consumo intermediário/remunerações) como segundo elemento, ao lado do *markup*, a influenciar a parcela das remunerações no valor adicionado.

tanto para enfrentar flutuações cíclicas da demanda quanto para expandir mercados, estimulando o crescimento da firma [Steindl (1983)]. A segunda hipótese importante diz que os custos diretos unitários são estáveis na amplitude relevante da produção, de modo que os custos marginais também serão estáveis nesse mesmo segmento, fundamentando a idéia de formação de preços contida no princípio do custo total [Labini (1988)]. Em terceiro, é possível mostrar que uma economia de natureza monetária introduz riscos e incertezas na operação cotidiana dos agentes, de forma que o ambiente econômico converte-se em um *locus* de interação no qual é impossível às empresas agirem segundo alguma função maximizadora de lucros. Em seu lugar, tendo como perspectiva muito mais plausível a obtenção de uma taxa de lucro mínima normal, a principal estratégia é aquela que viabiliza sua existência e crescimento no longo prazo [Penrose (1962) e Eichner (1985)].

Por fim, há a idéia de que as empresas são, ao mesmo tempo, formadoras e tomadoras de preços, dependendo da capacidade de resposta da estrutura de oferta perante as flutuações inesperadas da demanda. A situação em que a empresa é “formadora de preços” é a dominante, sendo que a efetividade deste comportamento varia justamente em função da dimensão de capacidade ociosa existente em cada mercado particular — que obviamente sofre influências do tipo de produto negociado e do número de empresas concorrentes. Ou seja, uma empresa somente passa da condição de formadora de preços para a de tomadora no momento em que se esgota sua reserva de capacidade produtiva, e ela não é mais capaz de atender, com aumento de produção, pressões adicionais que emanam do lado da demanda [Kalecki (1976, p. 66)].

Em suma, é possível concluir que o processo de formação de preços por meio de *markups* é um fenômeno lógico e historicamente consolidado junto às empresas privadas, por conta de duas forças que operam mutuamente. De um lado, a influência decisiva proveniente da estrutura de mercado, ou mais precisamente do grau de utilização da capacidade excedente. Por outro, a influência sobre as decisões privadas que provém da natureza monetária do regime capitalista. Vale dizer, formar preços com base em *markups* é um imperativo necessário às empresas não só por causa das condições impostas pelas respectivas estruturas de mercado e suas lógicas próprias de concorrência, mas também por causa das condições de risco e de incerteza que dominam uma economia monetária.³¹

Assim, seguindo as mesmas notações de Kalecki (1976), é possível chegar à representação do *markup* por meio de sua formulação de preço:³²

³¹ É óbvio que, tendo os preços um caráter fortemente expectacional, eles receberão influências das condições de mercado, principalmente se a estrutura de oferta for pouco elástica ante as flutuações da demanda no curto prazo e/ou não haver reservas planejadas de capacidade excedente.

³² Onde p = preço da empresa em questão; μ = custos diretos unitários; p^* = preço médio das concorrentes, ponderado pelas respectivas participações no mercado; m e η = parâmetros que caracterizam a política de fixação de preços da empresa, sendo: $m > 1$ (mostrando que o preço sempre será maior que o custo direto unitário), e $\eta < 1$ (mostrando que o preço não poderá estar muito distante dos preços das concorrentes).

se

$$p = m\mu + \eta p^*$$

então, dividindo todos os termos por μ e supondo $p = p^*$, temos:

$$p = (m / 1 - \eta) \cdot \mu$$

onde $(m / 1 - \eta) = k$ será a medida para o *markup* da empresa.

O preço de uma empresa qualquer, então, deve ser um múltiplo k dos seus próprios custos diretos unitários, de tal sorte que, segundo Kalecki, quanto maior o grau de monopólio de uma empresa no mercado em que atua, maior deverá ser o seu *markup*, e, portanto, maior será a distância entre preços e custos (p/μ). O grau de monopólio deve ser entendido como a manifestação da “capacidade que tem a empresa de administrar preços a partir de uma dada estrutura de custo de produção, como também de planejar o remanejamento da utilização da capacidade produtiva ante modificações da demanda por seus produtos” [Ferreira (1996, p. 39)]. Como expressão do *markup*, o grau de monopólio se converte em um “conceito muito útil para expressar os efeitos complexos da estrutura e dinâmica competitiva em seu impacto sobre preços e distribuição, na medida em que não se limita à concorrência entre empresas no mesmo mercado, mas engloba o processo de apropriação de renda associado às relações capitalistas intersetoriais e às relações de classe; é, por assim dizer, uma variável-síntese das implicações da estrutura competitiva sobre o processo de apropriação da renda em cada indústria” [Possas (1987, p. 98)].

Nesse sentido, estabelece-se a correta relação entre grau de monopólio e *markup*: “o *markup* reflete o grau de monopólio e pode ser visto como a relação entre o valor da produção e o valor dos custos diretos de um dado ramo industrial” [Ferreira (1996, p. 57)]. No caso desta pesquisa, criou-se a seguinte relação, como *proxy* para o cálculo dos *markups*:

$$k = VP / (Rn + CI)$$

onde VP é o valor da produção, obtido por setor de atividade; Rn é o conjunto de remunerações (salários mais contribuições sociais), também por setor; e CI é o consumo intermediário setorial, como medida dos custos diretos de cada setor.

Assim, passando especificamente ao caso brasileiro, é preciso qualificar a dinâmica dos *markups* domésticos no contexto de alta inflação vivido pelo país desde 1980, diferenciando-a tanto do ambiente relativamente estável que começou a vigorar na segunda metade de 1994 quanto do regime de abertura comercial a partir de 1990. Conforme havia mostrado Frenkel (1979), a natureza altamente instável do quadro macroeconômico latino-americano tendia a alterar a lógica da formação de preços dos agentes privados, no sentido de flexibilizarem seus *markups* para cima, na tentativa de defender a rentabilidade dos capitais investidos.

No quadro vivido pela economia brasileira na década de 80, de economia fechada ao exterior e vigência de taxas elevadas de inflação, “as firmas possuem um viés altista na determinação dos *markups* desejados. A pressão altista exercida sobre o nível dos *markups* desejados pode ser explicada pela existência de uma assimetria na percepção privada do ônus implícito associado ao risco da empresa em cometer uma avaliação equivocada — para cima [risco de renda] ou para baixo [risco de capital] — sobre a evolução futura dos preços das mercadorias requeridas para promover a reposição do nível desejado de estoques” [Pereira e Carvalho (1998, p. 20)]. Em outras palavras, dada a grande volatilidade das principais variáveis macroeconômicas durante os anos 80, as empresas eram compelidas a constantemente remarcar para cima suas previsões quanto à evolução futura dos seus próprios preços, sob pena de incorrer ou no “risco de capital” ou no “risco de renda” [Frenkel (1979)].³³ Aos olhos das empresas privadas, os prejuízos associados ao “risco de capital” tendiam a superar, no contexto dos anos 80, o “risco de renda” decorrente das decisões de preços que tinham de ser tomadas em curtos períodos de tempo, enquanto prevaleciam a instabilidade do cenário macroeconômico e o desconhecimento do futuro, favorecendo a opção por um comportamento defensivo e altista dos *markups* desejados.

Por sua vez, nos anos 90 o cenário macroeconômico se altera profundamente, dando origem a um padrão diverso de formação de preços, em que a abertura comercial impõe um limite superior à remarcação para cima dos *markups*: “o viés altista — defensivo e decorrente do ambiente de elevada instabilidade macroeconômica e aceleração inflacionária — contrapõe-se à pressão competitiva exercida pelo acirramento da concorrência externa, em um quadro de diminuição significativa da proteção da indústria nacional” [Pereira e Carvalho (1998, p. 22)]. Isto porque modificam-se os parâmetros a partir dos quais as empresas decidem seus *markups*, premidos pela concorrência externa, quando “a determinação dos *markups* desejados *ex-ante* depende da evolução dos preços internacionais, da evolução esperada da taxa de câmbio nominal e do nível de proteção da indústria” [Pereira e Carvalho (1998, p. 23)]. A lógica de formação de preços por meio dos *markups* continua, não obstante, válida para o conjunto dos agentes privados em operação no país, a despeito da suposta contestabilidade de seus mercados antes cativos.

Quando ao ambiente de maior competição promovida pela abertura comercial se soma a fase de estabilidade monetária a partir de 1994, o impulso altista dos *markups* proveniente do regime de alta inflação sofre nova pressão à baixa, pois “a estabilização reintroduz a dimensão estratégica ao cálculo de formação de preços das firmas líderes. Esse cálculo passa a envolver considerações acopladas às perspectivas de crescimento de longo prazo das empresas e sua avaliação sobre

³³ No primeiro caso, a empresa arcaria com uma perda patrimonial real decorrente de uma política de remarcação de preços que teria subestimado a evolução futura dos preços de seus insumos e demais componentes de consumo intermediário. No segundo caso, a empresa obteria um nível de lucros correntes inferior ao esperado devido a uma política de remarcação exagerada de seus próprios preços *vis-à-vis* a evolução dos preços dos concorrentes, podendo dar origem inclusive a uma perda temporária de seu *market share*.

o nível de barreiras à entrada” [Pereira e Carvalho (1998, p. 22)]. Assim, ao contrário da tendência francamente altista comprovada para os *markups* domésticos ao longo dos anos 80 — reflexo da estratégia de ajuste patrimonial das empresas privadas no Brasil — observa-se, durante a década de 90, um comportamento diferenciado tanto entre os grandes segmentos da atividade econômica como entre os complexos industriais, que de resto reflete a reação de cada um aos fenômenos da abertura comercial e da estabilização inflacionária em período recente.

Considerando o cálculo do *markup* para a economia brasileira como um todo, é surpreendente o comportamento contracíclico descrito entre 1990 e 1996. Durante a recessão do início da década, ele subiu a taxas decrescentes até 1993, recuou com a retomada do crescimento em 1994/95 e voltou a esboçar outra expansão no biênio 1995/96, quando a economia novamente retrocedeu (Tabela 10).³⁴

Dentre os principais segmentos da atividade econômica, o comportamento dos *markups* revela uma tendência algo kaleckiana entre 1990 e 1996. No caso da indústria, eles sobem a taxas crescentes durante a recessão do início da década e arrefecem o ritmo com a volta do crescimento positivo do produto. No caso dos serviços, os *markups* também sobem durante a recessão, ainda que a taxas decrescentes, caindo com a volta do crescimento econômico. Já para o segmento agropecuário, a tendência geral nesses anos parece ser mais pró-cíclica.

As especificidades de comportamento dos *markups* para os complexos industriais são das mais importantes de se verificar, dada a reação adotada diante da abertura comercial e da estabilização, em termos das estratégias privadas de formação de preços.

Em primeiro plano estão os complexos industrial extrativo e mineral não-metálico; papel, papelão, editorial e gráfico; têxtil, couros e calçados, que tiveram suas margens de lucro comprimidas ao longo de praticamente todo o período, muito provavelmente pelo acirramento da concorrência externa (Tabela 11). Não por acaso, esses complexos industriais foram também os que mais perderam participação relativa em termos da massa de lucros [ver Cardoso Jr. (1999, cap. 2)].

Em segundo plano estão os complexos metal-mecânico e material de transporte; madeireiro; químico, petroquímico, borracha e plástico; alimentos, bebidas e fumo que, depois do crescimento inicial dos *markups*, sofreram taxas decrescentes e às

³⁴ Dada a composição do *markup*, é correto dizer que, em Kalecki, ele seria contracíclico, com tendência a subir nas fases de declínio da atividade econômica e a baixar nas fases de crescimento. Para chegar a esta conclusão, é necessário supor que, em momentos de expansão, ao esgotar-se gradativamente o estoque de capacidade ociosa do sistema, os custos/variáveis totais ($CI + Rn$) passam a exercer pressão altista sobre as empresas, as quais, impelidas a não subirem demais as margens de lucro para evitar a entrada de possíveis concorrentes, preferem espremer as rentabilidades relativas por meio de um declínio dos *markups*. O inverso deve ocorrer nos períodos de retração da atividade econômica: supondo que o alargamento das reservas de capacidade ociosa tenha como contrapartida um declínio dos custos totais, as empresas poderiam exercer seu poder de mercado para manter ou aumentar os *markups*, de sorte a garantir maiores taxas de lucro.

vezes negativas a partir da estabilização em 1994. O complexo alimentos, bebidas e fumo é o que menos oscila e melhor se recupera na passagem de 1995 para 1996, o que pode explicar, em termos do comportamento *ex-post* dos seus *mark-ups*, porque foi o único desse grupo a apresentar aumento da massa de lucros no período [ver Cardoso Jr. (1999, cap. 2)].

Tabela 10

Comportamento do Markup para os Grandes Segmentos da Atividade Econômica: Brasil — 1985/96

	Markup Setorial Médio ^a							
	Agropecuária		Indústria		Serviços		Total	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
1985		105,9		99,4		105,1		101,3
1990	-5,5	100,0	0,6	100,0	-4,9	100,0	-1,3	100,0
1991	1,7	101,7	1,2	101,2	6,3	106,3	3,6	103,6
1992	-4,5	97,1	2,5	103,7	4,1	110,6	3,0	106,7
1993	-1,5	95,7	3,9	107,7	0,9	111,7	2,5	109,4
1994	17,3	112,3	0,8	108,5	-9,7	100,8	-3,3	105,8
1995	2,7	115,3	0,9	109,5	-1,7	99,1	-0,2	105,6
1996	-4,9	109,6	1,1	110,7	0,7	99,8	0,5	106,1
Taxa Média Anual	1,8		1,7		0,1		1,0	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Markup médio calculado pela expressão: $k = VP/(CI + W)$.

^b Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

Finalmente, os complexos eletroeletrônico e construção civil apresentaram índices de crescimento sustentado dos *markups* independentes do estágio do ciclo econômico, com destaque para a construção civil, que aparentemente expandiu em 36% o nível praticado em 1990. Isso pode ser justificado pelo fato de este complexo ser altamente oligopolizado no Brasil e não sofrer pressão de concorrentes estrangeiros, enquanto no caso do complexo eletroeletrônico, o comportamento *ex-post* dos *markups* pode estar associado ao fato de ter sido o que menos regrediu o peso na composição dos lucros totais, dentre todos os demais complexos que tiveram redução [ver Cardoso Jr. (1999, cap. 2)].

A análise *ex-post* dos *markups* nos complexos dos serviços (Tabela 12) revela comportamentos muito divergentes entre eles. A grande redução dos *markups* no complexo de serviços produtivos ao final do período se reflete na acentuada queda de participação nos lucros totais observada antes. O mesmo pode ser dito com respeito ao complexo de serviços distributivos, embora neste caso o fenômeno tenha sido bem menos intenso [ver Cardoso Jr. (1999, cap. 2)].

Tabela 11

**Comportamento do Markup para os Complexos do Setor Industrial:
Brasil — 1985/96**

	Markup Setorial Médio ^a					
	Industrial Extrativo e Mineral Não-Metálico		Metal-Mecânico e Material de Transporte		Eletr eletrônico	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
1985		111,8		100,2		103,5
1990	-10,6	100,0	-0,2	100,0	-3,4	100,0
1991	5,2	105,2	2,1	102,1	1,4	101,4
1992	-1,9	103,2	2,8	104,9	2,3	103,7
1993	-4,1	98,9	4,4	109,5	-0,5	103,2
1994	2,7	101,6	0,7	110,2	1,4	104,6
1995	-2,1	99,5	-0,5	109,7	1,4	106,0
1996	2,6	102,0	0,2	109,9	1,0	107,0
Taxa Média Anual	0,4		1,6		1,1	
	Madeireiro		Papel, Papelão, Editorial e Gráfico		Químico, Petroquímico, Farmacêutico, Borracha e Plástico	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
	1985		107,5		117,4	
1990	-7,0	100,0	-14,8	100,0	7,4	100,0
1991	6,8	106,8	8,5	108,5	-1,7	98,3
1992	-3,3	103,2	-6,8	101,1	6,9	105,1
1993	4,0	107,3	-5,2	95,9	14,4	120,2
1994	2,0	109,5	2,6	98,4	-5,4	113,6
1995	-1,3	108,1	6,7	105,0	-3,3	109,9
1996	-1,1	106,9	-2,7	102,1	-1,6	108,1
Taxa Média Anual	1,2		0,5		1,5	
	Têxtil, Couros e Calçados		Alimentos, Bebidas e Fumo		Construção Civil	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
	1985		105,8		101,1	
1990	-5,5	100,0	-1,0	100,0	10,2	100,0
1991	-2,5	97,5	2,3	102,3	3,4	103,4
1992	2,2	99,7	1,9	104,2	4,9	108,5
1993	0,3	100,0	1,0	105,2	4,8	113,7
1994	-1,6	98,4	-0,7	104,5	9,4	124,4
1995	0,7	99,1	-0,5	104,0	7,9	134,2
1996	2,0	101,1	3,1	107,2	1,5	136,2
Taxa Média Anual	0,2		1,2		5,3	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Markup Médio calculado pela expressão: $k = VP/(CI + W)$.

^b Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

Tabela 12

**Comportamento do Markup para os Complexos do Setor Serviços:
Brasil — 1985/96**

	Markup Setorial Médio ^a							
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Diversos	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
1985		110,0		106,0		98,2		74,7
1990	-9,1	100,0	-5,7	100,0	1,9	100,0	33,8	100,0
1991	-11,8	88,2	0,1	100,1	3,5	103,5	88,5	188,5
1992	23,2	108,6	-3,3	96,8	-1,8	101,7	-20,2	150,5
1993	9,7	119,2	-1,5	95,4	5,1	106,8	-27,8	108,6
1994	-25,4	88,9	6,0	101,1	-1,8	104,9	4,4	113,4
1995	-21,8	69,5	2,8	104,0	7,2	112,5	36,7	155,0
1996	-6,8	64,8	-7,5	96,2	-3,4	108,6	31,4	203,7
Taxa Média Anual	-5,5		-0,5		1,5		18,8	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Markup médio calculado pela expressão: $k = VP/(CI + W)$.

^b Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

Por outro lado, no caso dos complexos serviços pessoais e serviços diversos, a sustentação dos *markups* em níveis superiores aos de 1990 está associada ao fenômeno de expansão de atividades estritamente não-transáveis com o exterior, cujo reflexo visível foi o crescimento das respectivas massas de lucro, culminando, para ambos os complexos, em maior peso na composição dos lucros totais [Cardoso Jr. (1999, cap. 2)].

As implicações distributivas do comportamento dos *markups* dependem ainda do comportamento observado para a relação entre os custos intermediários e as remunerações (razão “custos/variáveis”). Esta relação está dada na pesquisa por:

$$j = CI / Rn$$

onde *CI* = custos intermediários, como medida para os custos diretos; *Rn* = remunerações.

Ela expressa o confronto entre os principais componentes de custo para as empresas e, de maneira agregada, para os setores e complexos da atividade econômica.³⁵

³⁵ Na concepção de Kalecki, ela se moveria de maneira pró-cíclica, tendendo a subir nas fases de expansão da atividade econômica e a cair nos momentos de queda da produção. Este comportamento depende da suposição de que a elasticidade-preço da demanda dos produtos de consumo intermediário é maior que a dos salários nominais. Se assim for, então nos períodos de crescimento econômico a relação “custos/variáveis” subiria devido ao fato de que os preços dos produtos intermediários são mais sensíveis às pressões de demanda que os salários, elevando-se proporcionalmente mais. O contrário deveria acontecer nas fases de baixa do ciclo, quando os preços do consumo intermediário cairiam em ritmo e intensidade superiores aos dos salários.

Os dados relativos ao componente j para o Brasil não apresentam tendência bem definida de comportamento. Considerando a economia como um todo (Tabela 13), pode-se ver que ele fica praticamente estagnado durante a recessão, sobe pouco num ano de crescimento econômico (1994) e cai também pouco num ano de retração (1996). Mas não é possível concluir nada sobre sua suposta pró-ciclicidade, pois a trajetória observada dos grandes segmentos também não revela tendência nítida.

Tabela 13

Comportamento da Razão Custos/Variáveis para os Grandes Segmentos da Atividade Econômica: Brasil — 1985/96

	Relação Custos/Variáveis ^a							
	Agropecuária		Indústria		Serviços		Total	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
1985		72,5		102,5		136,2		130,7
1990	38,0	100,0	-2,5	100,0	-26,6	100,0	-23,5	100,0
1991	2,6	102,6	-1,1	98,9	2,8	102,8	1,0	101,0
1992	2,5	105,2	4,7	103,5	0,0	102,7	-0,5	100,5
1993	-10,7	93,9	-2,6	100,8	5,9	108,8	-2,1	98,4
1994	17,3	110,2	8,9	109,8	2,3	111,4	7,0	105,2
1995	-4,2	105,6	-2,8	106,8	-0,4	110,9	-4,8	100,2
1996	-0,9	104,7	-1,6	105,1	-4,4	106,0	-4,9	95,3
Taxa Média Anual	1,1		0,9		1,0		-0,7	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Relação custos/variáveis foi calculada pela expressão: $j = CI/W$.

^b Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

O mais correto a dizer, da observação geral dos dados, é que houve uma pequena tendência ao crescimento dos custos diretos, medidos em termos do consumo intermediário, relativamente ao crescimento da massa de remunerações, para os três grandes segmentos da economia.

Essa observação geral também parece válida para os complexos da atividade industrial, com exceção de dois — madeireiro e papel, editorial e gráfico — que, depois da estabilização em 1994, apresentaram tendência à queda da relação consumo intermediário/remunerações, justamente dois dos complexos que tiveram menor queda de participação da massa de remunerações entre 1990 e 1996. Dentre os demais, alimentos e eletroeletrônico aparentaram crescimento da relação custos/variáveis muito superior à média da indústria como um todo (Tabela 14). No primeiro caso, como a massa de remunerações praticamente não se alterou no período, deve ter havido encarecimento do componente ligado ao consumo intermediário, principalmente a partir de 1994. Já no caso do complexo eletroeletrônico, uma das explicações deve estar no comportamento da massa de remunerações, que caiu cerca de 30% entre 1990 e 1996, quase o mesmo que subiu a relação custos/variáveis no período (27,4%) [Cardoso Jr. (1999, cap. 2)].

Tabela 14

Comportamento da Relação Custos/Variáveis para os Complexos do Setor Industrial: Brasil — 1985/96

	Relação Custos/Variáveis ^a					
	Industrial Extrativo e Mineral Não-Metálico		Metal-Mecânico		Eletroeletrônico	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
1985		90,9		91,3		84,0
1990	10,0	100,0	9,5	100,0	19,0	100,0
1991	-3,4	96,6	-7,0	93,0	-0,6	99,4
1992	8,4	104,8	14,6	106,5	13,4	112,7
1993	3,1	108,1	2,2	108,8	6,5	120,0
1994	3,4	111,8	5,1	114,3	4,9	125,9
1995	-3,9	107,4	-3,4	110,5	3,9	130,8
1996	-1,8	105,5	-1,7	108,7	-2,6	127,4
Taxa Média Anual	1,0		1,6		4,2	
	Madeireiro		Papel, Papelão, Editorial e Gráfico		Químico, Petroquímico, Farmacêutico, Borracha e Plástico	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
	1985		99,3		94,3	
1990	0,7	100,0	6,0	100,0	-10,1	100,0
1991	-2,9	97,1	-1,0	99,0	-3,6	96,4
1992	15,4	112,1	2,1	101,1	8,0	104,0
1993	-6,3	105,0	0,9	102,1	-5,8	98,0
1994	2,3	107,5	3,5	105,6	11,4	109,2
1995	-14,0	92,5	-9,6	95,5	-8,4	100,0
1996	-1,2	91,4	-8,6	87,3	2,7	102,7
Taxa Média Anual	-1,1		-2,1		0,7	
	Têxtil, Couros e Calçados		Alimentos, Bebidas e Fumo		Construção Civil	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
	1985		98,4		107,8	
1990	1,6	100,0	-7,3	100,0	7,6	100,0
1991	-0,4	99,6	-4,5	95,5	-0,5	99,5
1992	6,7	106,3	0,3	95,8	-0,6	98,9
1993	-6,7	99,2	6,7	102,2	6,3	105,1
1994	4,6	103,8	13,6	116,1	15,6	121,5
1995	0,5	104,3	-3,8	111,7	1,8	123,7
1996	1,5	105,9	1,1	112,9	-15,6	104,3
Taxa Média Anual	1,0		2,2		1,2	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Relação custos/variáveis foi calculada pela expressão: $j = CI / W$.

^b Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

A pouca aderência do comportamento da relação “custos/variáveis” ao ciclo do produto também pode ser sentida para os complexos do segmento de serviços. No entanto, é importante observar que o comportamento das respectivas massas de remunerações influi decisivamente no comportamento da relação consumo intermediário/remunerações. Isso quer dizer que, cada vez que sobe a massa de

remunerações, tende a cair a relação custos/variáveis para os complexos dos serviços, o que de fato faz mais sentido do que no caso dos complexos da indústria, cujos custos diretos são de maior complexidade e de pesos mais significativos.

De qualquer forma, não deixa de ser interessante o fato de os serviços produtivos e serviços sociais terem sido os que maiores aumentos tiveram na relação custos/variáveis ao longo do período, na medida em que foram complexos que demonstraram poucas alterações nas respectivas massas de remunerações, mostrando que houve incremento de outros custos diretos ligados a essas atividades [Cardoso Jr. (1999, cap. 2)]. Também coerente com a natureza das atividades agrupadas em torno dos serviços pessoais e serviços diversos está o fato de terem demonstrado as maiores quedas na relação custos/variáveis ao longo do período, como reflexo da expansão das remunerações nesses complexos (Tabela 15).

Tabela 15

Comportamento da Relação Custos/Variáveis para os Complexos do Setor Serviços: Brasil — 1985/96

	Relação Custos Variáveis ^a									
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Sociais		Serviços Diversos	
	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c	Taxa ^b	Índice ^c
1985		128,6		109,1		148,0		136,3		123,3
1990	-22,2	100,0	-8,3	100,0	-32,4	100,0	-26,6	100,0	-18,9	100,0
1991	-5,5	94,5	-4,9	95,1	-4,6	95,4	18,8	118,8	-7,2	92,8
1992	-17,6	77,8	9,5	104,2	-3,6	92,0	3,6	123,1	0,9	93,6
1993	-3,1	75,4	10,9	115,6	6,1	97,6	16,1	143,0	-0,1	93,5
1994	39,4	105,1	-5,0	109,9	1,1	98,7	-8,9	130,3	10,3	103,1
1995	19,9	126,1	-5,2	104,1	-8,0	90,8	7,6	140,2	-12,9	89,9
1996	4,4	131,6	-8,6	95,1	-17,7	74,7	-3,8	134,8	-9,0	81,8
Taxa Média Anual	6,2		-0,5		-4,5		5,6		-3,0	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Relação custos/variáveis foi calculada pela expressão: $j = CI / W$.

^b Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

^c Índice de evolução, com 1990 = 100.

4 - A DINÂMICA DISTRIBUTIVA FUNCIONAL-SETORIAL NA ECONOMIA BRASILEIRA

Com vistas a sintetizar o comportamento conjunto de lucros e remunerações na economia brasileira ao longo do período 1990/96, a Tabela 16 apresenta índices de crescimento para a relação EOB/Rn, por meio dos quais é possível perceber, em termos gerais, um movimento geral de maior apropriação de lucros relativamente às remunerações para o conjunto da economia. Na fase descendente do ciclo econômico, cresce a participação dos lucros sobre as remunerações, fenômeno esse que se reverte na fase ascendente, mas é ainda positivo em 1996.

Do ponto de vista dos grandes segmentos da atividade econômica, entretanto, constatam-se, para a agropecuária, um comportamento não-aderente ao ciclo e uma tendência praticamente contínua de apropriação de lucros sobre remunerações para a indústria, sendo de apropriação dessa sobre lucros no caso dos serviços, ainda que, neste caso, isso não tenha ocorrido de forma contínua ao longo do ciclo, pronunciando-se tão-somente a partir de 1994.

Tabela 16

Relação EOB/Remunerações para os Grandes Segmentos da Atividade Econômica: Brasil — 1985/96

	EOB/Rn							
	Agropecuária		Indústria		Serviços		Total	
	Taxa ^a	Índice ^b	Taxa ^a	Índice ^b	Taxa ^a	Índice ^b	Taxa ^a	Índice ^b
1985		86,6		104,0		157,6		139,0
1990	15,5	100,0	-3,8	100,0	-36,5	100,0	-28,1	100,0
1991	2,8	102,8	6,8	106,8	24,0	124,0	14,7	114,7
1992	-7,0	95,6	18,5	126,6	17,4	145,6	13,6	130,3
1993	-11,8	84,3	4,7	132,6	5,0	152,9	3,0	134,3
1994	59,9	134,9	6,5	141,2	-31,0	105,5	-9,3	121,7
1995	4,8	141,3	-1,4	139,3	-8,1	96,9	-5,4	115,2
1996	-11,2	125,4	1,0	140,7	0,7	97,6	-2,8	112,0
Taxa Média Anual	6,2		6,0		1,3		2,3	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

^b Índice de evolução, com 1990 = 100.

Quando a análise é feita para os complexos do segmento industrial (Tabela 17), constata-se que os complexos considerados “altamente concentrados”, os quais tendem a consolidar uma participação média de menos de 30% das remunerações no valor adicionado, são justamente os que possuem um maior potencial de apropriação de lucros diante dos rendimentos, refletindo-se em taxas anuais médias elevadas de crescimento da razão EOB/Rn durante os anos estudados da década de 90 [Cardoso Jr. (1999, cap. 2)].

Dos cinco complexos industriais classificados como altamente concentrados — a saber, industrial extrativo mineral não-metálico; eletroeletrônico; químico-petroquímico; alimentos, bebidas e fumo; e construção civil —, apenas o primeiro não possui taxas elevadas de apropriação dos lucros sobre remunerações, ainda que positivas em seu conjunto. Esse mesmo complexo também foi o único a não demonstrar índices de *markup* compatíveis com o elevado grau de concentração que possui em termos da participação dos lucros no valor adicionado, apesar dos enormes ganhos de produtividade registrados no período [Cardoso Jr. (1999, cap. 2)].

Tabela 17

**Relação EOB/Remunerações para os Complexos do Setor Industrial:
Brasil — 1985/96**

	EOB/Rn					
	Industrial Extrativo e Mineral Não-Metálico		Metal-Mecânico e Material de Transporte		Eletr eletrônico	
	Taxa ^a	Índice ^b	Taxa ^a	Índice ^b	Taxa ^a	Índice ^b
1985		129,9		84,0		104,4
1990	-23,0	100,0	19,0	100,0	-4,2	100,0
1991	12,8	112,8	13,5	113,5	6,7	106,7
1992	2,1	115,2	27,1	144,2	22,0	130,2
1993	-11,1	102,3	-6,9	134,3	0,7	131,1
1994	7,6	110,2	1,8	136,7	4,8	137,4
1995	-10,4	98,7	-6,8	127,4	7,6	147,9
1996	5,1	103,7	-2,5	124,3	-0,2	147,5
Taxa Média Anual	1,0		4,4		6,9	
	Madeireiro		Papel, Papelão, Editorial e Gráfico		Químico, Petroquímico, Farmacêutico, Borracha e Plástico	
	Taxa ^a	Índice ^b	Taxa ^a	Índice ^b	Taxa ^a	Índice ^b
	1985		160,8		261,7	
1990	-37,8	100,0	-61,8	100,0	20,8	100,0
1991	35,5	135,5	76,0	176,0	-9,9	90,1
1992	-3,7	130,5	-20,2	140,5	40,5	126,6
1993	11,8	145,9	-45,9	76,0	41,7	179,3
1994	8,2	157,9	25,4	95,3	-9,8	161,7
1995	-19,1	127,7	36,7	130,3	-17,9	132,7
1996	-11,9	112,5	-25,2	97,4	-4,9	126,2
Taxa Média Anual	3,5		7,8		6,6	
	Têxtil, Couros e Calçados		Alimentos, Bebidas e Fumo		Construção Civil	
	Taxa ^a	Índice ^b	Taxa ^a	Índice ^b	Taxa ^a	Índice ^b
	1985		148,4		125,6	
1990	-32,6	100,0	-20,4	100,0	41,6	100,0
1991	-14,8	85,2	15,5	115,5	10,8	110,8
1992	38,8	118,2	15,4	133,3	19,4	132,3
1993	-19,0	95,8	6,1	141,5	19,0	157,4
1994	-6,9	89,2	0,3	141,9	38,9	218,6
1995	-7,6	82,4	-10,1	127,6	18,6	259,2
1996	10,6	91,2	20,5	153,8	-11,6	229,3
Taxa Média Anual	0,2		8,0		15,8	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

^b Índice de evolução, com 1990 = 100.

Os outros quatro complexos altamente concentrados foram os que conjugaram altos níveis de produtividade do trabalho, refletindo um alto potencial de geração de valor e altos índices de *markup* ao longo dos anos pesquisados, indicando, por sua vez, um alto potencial de apropriação da renda gerada, sinal *ex-post* do êxito obtido com as políticas de formação de preços adotadas pelas empresas desses setores. Dentre tais complexos, quase todos os setores produtivos podem ser

considerados oligopolizados, do ponto de vista da estrutura de mercado dominante. É o caso dos segmentos eletrônico, químico, petroquímico, farmacêutico, alimentar, de bebidas, de fumo e da construção civil. Para a maioria deles, além disso, o êxito explica-se, em termos do movimento de apropriação de lucros sobre remunerações, por estarem à frente dos processos de reconversão produtiva engendrados pelo novo paradigma tecnológico, como atestam os elevados ganhos de produtividade já estudados.

Os quatro complexos industriais restantes podem ser classificados como “medianamente concentrados”, pois tendem a apurar entre 30% e 50% de participação das remunerações no valor adicionado. Destes, dois tiveram taxas anuais médias de crescimento da relação EOB/Rn bastante próximas às taxas pertencentes aos complexos altamente concentrados — a saber, metal-mecânico e madeireiro. Dos outros dois complexos medianamente concentrados, têxtil e calçados foi o que demonstrou o menor potencial de apropriação de lucros sobre remunerações, com taxa anual média nula para a evolução da relação EOB/Rn. Já o complexo papel, editorial e gráfico foi o que mais se aproximou de um perfil “baixamente concentrado” ou, dito de outra forma, mais igualitário na repartição do valor adicionado entre lucros e remunerações, pois a participação destas no valor adicionado tendeu a se concentrar perto dos 50% [Cardoso Jr. (1999, cap. 2)].

Em todos esses casos, tanto os níveis de produtividade média quanto os *markups* médios foram, em geral, menores que os valores observados para os complexos altamente concentrados, ratificando a crença na existência de setores mais tradicionais do ponto de vista da dinâmica de atualização tecnológica, ao mesmo tempo que menos oligopolizados que os analisados antes. Talvez a exceção seja o complexo metal-mecânico, que teve grandes ganhos de produtividade no período, aliados a níveis de *markup* também elevados, mas cujo peso das remunerações no valor adicionado tendeu a situar-se num patamar pouco acima dos 30% entre 1990 e 1996.

Com respeito aos serviços, é possível identificar um complexo econômico “altamente concentrado” (serviços diversos), que registra uma participação das remunerações no valor adicionado inferior a 30%; três complexos “medianamente concentrados” (serviços produtivos, distributivos e pessoais), cuja faixa de participação das remunerações situa-se entre 30% e 50%; e um complexo “baixamente concentrado” (serviços sociais), que apresenta um peso de mais de 50% para as remunerações no valor adicionado [Cardoso Jr. (1999, cap. 2)].

A Tabela 18 mostra que o complexo altamente concentrado dos serviços diversos possui o maior potencial de apropriação de lucros sobre rendimentos do trabalho, somente comparável ao potencial revelado pelo complexo da construção civil. Este resultado está associado à elevada magnitude dos *markups* de suas atividades, que denota a grande capacidade de apropriação da renda gerada, a despeito da trajetória cadente da produtividade no período.

Tabela 18

**Relação EOB/Remunerações para os Complexos do Setor Serviços:
Brasil — 1985/96**

	EOB/Rn							
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Diversos	
	Taxa ^a	Índice ^b	Taxa ^a	Índice ^b	Taxa ^a	Índice ^b	Taxa ^a	Índice ^b
1985		137,6		177,7		275,6		71,6
1990	-27,3	100,0	-43,7	100,0	-63,7	100,0	39,6	100,0
1991	-24,9	75,1	-9,9	90,1	49,6	149,6	117,0	217,0
1992	46,3	109,8	0,8	90,8	10,2	164,8	-23,5	166,0
1993	15,6	126,9	2,8	93,4	35,2	222,9	-34,4	108,9
1994	-39,5	76,8	12,7	105,2	-16,3	186,5	9,4	119,2
1995	-50,1	38,3	2,5	107,8	35,5	252,8	41,7	168,9
1996	-26,3	28,2	-36,0	69,0	-28,1	181,8	34,1	226,5
Taxa Média Anual	-13,2		-4,5		14,4		24,1	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

^a Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

^b Índice de evolução, com 1990 = 100.

No caso dos complexos medianamente concentrados, notam-se trajetórias opostas entre eles. Enquanto os serviços pessoais expandem seu potencial de apropriação de lucros sobre remunerações, mediante sustentação de *markups* em níveis elevados diante das outras atividades em serviços, os complexos de serviços produtivos e distributivos apresentam movimento de maior apropriação relativa de rendimentos do trabalho sobre lucros, responsável em grande medida pela inversão da trajetória apresentada acima para o conjunto do segmento terciário. Eles possuem índices negativos de *markup*, o que revela uma situação de maior apropriação relativa de remunerações sobre lucros, constrangidos inclusive pela tendência de crescimento da relação custos/variáveis ao longo dos anos pesquisados.

Em suma, a despeito da trajetória de maior apropriação de remunerações sobre lucros no caso dos serviços, particularmente a partir de 1994, sob influência dos complexos de serviços produtivos e distributivos, fica claro que mesmo neste segmento da atividade econômica há importantes setores em que a dinâmica distributiva também se inclina mais favoravelmente em prol dos rendimentos do capital.

Esse fato, aliado à constatação de que ele é o evento dominante na indústria, possibilita levantar uma hipótese bastante interessante acerca da trajetória de crescimento econômico no Brasil durante os anos 90. Tratar-se-ia de investigar mais de perto o impacto da dinâmica distributiva sobre o crescimento do emprego e da renda agregada. Suspeita-se que, num contexto tal qual o vivido pela economia brasileira nos anos 90 — de taxas reduzidas de crescimento do produto, em que o valor agregado não consegue crescer pelo lado dos gastos produtivos do governo nem pelo lado de uma inserção exportadora vigorosa —, restariam, como principais elementos impulsionadores da demanda agregada, a massa de

remunerações e os investimentos privados. Mas a simples existência de um montante significativo de lucros (EOB) não garante a realização de seu potencial produtivo, ainda mais no contexto de “financeirização” da riqueza, em que estão inseridas as decisões de valorização do capital hoje em dia. A via financeira da valorização esteriliza boa parte do potencial produtivo daquela enorme massa de lucros, de forma que a economia não cresce e empregos não são gerados pelo sistema. A distribuição funcional se inclina perversamente a favor dos lucros.

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este texto tratou somente de uma parte dos elementos explicativos da distribuição funcional, todos fundamentalmente de natureza econômica, estruturantes do padrão de repartição da renda entre rendimentos do trabalho e do capital. Nada foi dito acerca da constituição histórica de cada setor de atividade, do papel dos sindicatos, instituições e políticas públicas (econômicas e sociais), dentre outros fatores que influenciam decisivamente a conformação final do perfil distributivo do país.³⁶ Todos esses aspectos agem nas mediações entre os determinantes de fundo econômico e o resultado final do imenso mosaico no qual se constitui a distribuição da renda. Não é por outra razão que este trabalho representa apenas parte de um projeto mais amplo, que se encontra em plena efervescência e contínuo desenvolvimento.

A trajetória escolhida procurou demonstrar que o conceito de produtividade do trabalho, calculada como a relação entre o valor adicionado e o pessoal ocupado em cada setor de atividade, poderia expressar uma relação social específica, pela qual os agentes econômicos estariam envolvidos na tarefa de criação de determinado valor (excedente) de riqueza coletivo. Nessa perspectiva, concebeu-se a produtividade média como condicionante, em primeira ordem, da capacidade de geração de valor adicionado por trabalhador ocupado, em cada complexo da economia.

Adicionalmente, procuramos fundamentar uma teoria de formação de preços, ancorada na idéia de *markup*, como princípio axial em torno do qual se poderia sustentar explicações teóricas para o padrão de repartição funcional da renda gerada na economia. Definiu-se o *markup* médio de cada complexo como o condicionante principal da capacidade de apropriação daquele valor adicionado ao longo do processo produtivo. O conceito de *markup* foi entendido, basicamente, como resultado do processo dinâmico de repartição da renda gerada na economia, entre rendimentos do capital (EOB) e rendimentos do trabalho. Nesse processo, os rendimentos do capital derivam, exogenamente, das estratégias privadas de formação de preços, enquanto os rendimentos do trabalho são vistos como um resultado derivado da luta distributiva que se inclina a favor do capital. A relação

³⁶ Poder-se-ia argumentar que, na medida em que o estudo foi feito tomando por base o resultado *ex-post* da dinâmica distributiva, de alguma maneira a influência destes fatores adicionais foi implicitamente considerada na análise.

“custos/variáveis”, com o *markup*, foi considerada outro elemento adicional na identificação da parcela residual da renda devida às remunerações.

Sem a pretensão de cumprir todas as exigências necessárias de mediação entre o arcabouço teórico aqui constituído e o perfil distributivo da renda no Brasil, seguiu-se, à guisa de ilustração, um conjunto de informações empíricas que se valeu da oportunidade oferecida pela recente divulgação dos dados referentes às novas contas nacionais do IBGE. Os resultados evidenciaram as possibilidades de aderência de algumas hipóteses teóricas, mas ao mesmo tempo suscitaram a necessidade de aprofundamento empírico diante das especificidades demonstradas para o caso brasileiro. Dentre estas, duas podem ser destacadas. Em primeiro lugar, embora a utilização do instrumental analítico mencionado tenha permitido chegar à conclusão de que a dinâmica distributiva brasileira, notadamente de seus segmentos agropecuário e industrial, tenha se inclinado francamente a favor dos rendimentos do capital no decorrer do período 1990/96, é preciso reconhecer que grande parte da economia nacional está assentada sobre mercados pouco estruturados do ponto de vista da lógica de reprodução ampliada do capital. É o caso, particularmente, do imenso peso que representa o segmento terciário na composição da renda e do pessoal ocupado, cujos padrões de produtividade (portanto, de capacidade de geração de VA) e respectivas lógicas de formação de preços (como sinal de capacidade de apropriação de valor adicionado por parte dos rendimentos do capital) são ainda bastante distintos dos modelos observados em economias capitalistas maduras, fato que *relativisaria* o poder explicativo dos *markups* quando aplicados a grande parte das atividades ligadas ao comércio, serviços pessoais, sociais e diversos.

Em segundo lugar, seria preciso investigar mais profundamente os impactos das recentes transformações em âmbito mundial sobre as particularidades de funcionamento de cada setor de atividade no Brasil, tanto no meio industrial quanto nos serviços, observando mais de perto as repercussões sobre o desaparecimento de certas ocupações e o surgimento de novas, em termos de sua sustentabilidade no tempo, bem como diante dos requisitos de ordem pessoal exigidos (qualificação, faixa etária etc.).

BIBLIOGRAFIA

- AMADEO, E., VILLELA, A. Crescimento da produtividade e geração de empregos na indústria brasileira. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 1, n. 1, 1994.
- BAER, M. *O rumo perdido: a crise fiscal e financeira do Estado brasileiro*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- BELLUZZO, L. G. M. O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados globalizados. *Economia e Sociedade*, Campinas: I. E./Unicamp, n. 4, 1995.
- BIELSCHOWSKY, R. *Os investimentos fixos na economia brasileira nos anos 90: apresentação e discussão dos números relevantes*. Brasília: Cepal, 1998a, mimeo.
- . *Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do real: o miniciclo de modernizações 1995/97*. Brasília: Cepal, 1998b, mimeo.
- BONELLI, R. Produtividade industrial nos anos 90: controvérsias e quase fatos. *A Economia Brasileira em Perspectiva — 1996*. Rio de Janeiro: IPEA, 1996.
- BRAGA, J. C. *Economia política da dinâmica capitalista*. Campinas: I. E./Unicamp, 1996 (Texto de Discussão, 51).
- CACCIAMALI, M. C., BEZERRA, L. L. Produtividade e emprego industrial no Brasil. *R. B. E.*, Rio de Janeiro, v. 1, n. 51, 1997.
- CARDOSO Jr., J. C. *Anatomia da distribuição de renda no Brasil: estrutura e evolução nos anos 90*. Campinas: I. E./Unicamp, 1999 (Dissertação de Mestrado).
- CARDOSO Jr., J. C., MATTOS, F. A questão distributiva no Plano Real. *Anais do III Encontro Nacional de Economia Política*. Niterói: EdUFF, 1998.
- CARNEIRO, R. *Crise, estagnação e hiperinflação: a economia brasileira nos anos 80*. Campinas: I. E./Unicamp, 1992 (Tese de Doutorado).
- CARVALHO, R. Q., BERNARDES, R. Reestruturação industrial, produtividade e desemprego. *São Paulo em Perspectiva*, v. 10, n. 1, 1996.
- CHESNAY, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996 (original de 1994).
- COMIN, A. O crescimento das fusões e aquisições no Brasil e no mundo. *Leituras de Economia Política*, Campinas: I. E./Unicamp, n. 3, 1996.
- COSTANZI, R. Impactos da abertura comercial sobre a indústria. *Informações FIFE*, São Paulo, fev. 1998.
- COUTINHO, L., FERRAZ, L. (orgs.). *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. São Paulo: Papirus, 1995.
- DEVLIN, R., DAVIS, R., GRIFFITH-JONES, S. Crescimento dos fluxos de capital e desenvolvimento: uma visão geral das questões de política econômica. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 24, n. 3, 1994.

- EICHNER, A. *Toward a new economics*. M. E. Sharpe, 1985.
- FEIJÓ, C., CARVALHO, P. G. A evolução recente da produtividade e do emprego na indústria brasileira. *Proposta*, n. 63, 1994.
- FERREIRA, A. *Limites da acumulação capitalista: um estudo sobre a economia política de Michal Kalecki*. São Paulo: Hucitec, 1996.
- FIORI, J. L. *O vôo da coruja: uma leitura não-liberal da crise do Estado desenvolvimentista*. Rio de Janeiro: UERJ, 1995.
- FRENKEL, R. Decisiones de precio en alta inflación. *Desarrollo Económico — Revista de Ciencias Sociales*, Buenos Aires, 1979.
- FURTADO, C. *Brasil, a construção interrompida*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- GONÇALVES, R. Capitais especulativos internacionais, investimento produtivo e vulnerabilidade externa. *Boletim de Conjuntura*, Rio de Janeiro: I. E.I./UFRJ, v. 15, n. 4, 1995.
- GONÇALVES, R., BAUMANN, R., PRADO, L. C. D., CANUTO, O. *A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- IBGE. *Sistema de contas nacionais — Brasil*. Rio de Janeiro: Departamento de Contas Nacionais do IBGE, 1997a.
- _____. *Sistema de contas nacionais, tabelas de recursos e usos: metodologia*. Rio de Janeiro: IBGE, 1997b (Texto para Discussão, 88).
- KALECKI, M. *Teoria da dinâmica capitalista*. São Paulo: Abril Cultural, Col. Os Pensadores, 1976 (original de 1954).
- KEYNES, J. M. *Teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Nova Cultural, Col. Os Economistas, 1988 (original de 1936).
- LABINI, S. P. *Oligopólio e progresso técnico*. São Paulo: Nova Cultural, Col. Os Economistas, 1988 (original de 1966).
- MELO, H. P., ROCHA, F., FERRAZ, G., DI SABBATO, A., DWECK, R. *O setor serviços no Brasil: uma visão global 1985/95*. Brasília: IPEA, 1998 (Texto para Discussão, 549)
- PACHECO, C. A., POCHMANN, M. *Transformações do mercado de trabalho: experiências internacional e brasileira no período recente*. Campinas: I. E./Unicamp, 1998, mimeo.
- PENROSE, E. *Teoria del crecimiento de la empresa*. Madri: Aguilar, 1962 (original de 1959).
- PEREIRA, T. R., CARVALHO, A. *Abertura comercial, mark ups setoriais domésticos e rentabilidade esperada das exportações*. Brasília: IPEA, 1998 (Texto para Discussão, 571).

- PIACENTINI, P., PINI, P. *Growth, productivity and employment: do income distribution and internal components of demand matter?* Internet: mimeo, 1998.
- POCHMANN, M. *O movimento de desestruturação do mercado de trabalho brasileiro nos anos 90: uma análise regional*. Campinas: I. E./Unicamp, 1998a, mimeo.
- . *Reconversão econômica e as tendências recentes das ocupações profissionais no Brasil*. Campinas: I. E./Unicamp, 1998b, mimeo.
- POSSAS, M. L. *Dinâmica da economia capitalista: uma abordagem teórica*. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- SABÓIA, J., CARVALHO, P. G. *Produtividade na indústria brasileira: questões metodológicas e análise empírica*. Brasília: IPEA, 1997 (Texto para Discussão, 504).
- SANTOS, A. L., POCHMANN, M. O custo do trabalho e a competitividade internacional. In: OLIVEIRA, C. A. B., MATTOSO, J. (orgs.). *Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.
- STEINDL, J. *Maturidade e estagnação do capitalismo americano*. São Paulo: Abril Cultural, Coleção Os Economistas, 1983 (original de 1952).
- TAVARES, M. C. Tendências de globalização, crise do Estado Nacional e seus impactos sobre o Brasil. *Cadernos Ange*, São Paulo, n. 6, 1993.
- TAVARES, M. C., FIORI, J. L. *Desajuste global e modernização conservadora*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- . (orgs.). *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- THÉRET, B., BRAGA, J. C. (orgs.). *Regulação econômica e globalização*. Campinas: I. E./Unicamp, 1998.