

CAMILA DE MOURA VOGT
ANDRÉ CUTRIM CARVALHO
(Organizadores)



CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO

NUMA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINAR

ENSAIOS SOBRE O CRESCIMENTO ECONÔMICO BRASILEIRO



editora
científica digital

CAMILA DE MOURA VOGT
ANDRÉ CUTRIM CARVALHO
(Organizadores)

CRESCIMENTO E
DESENVOLVIMENTO

NUMA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINAR

ENSAIOS SOBRE O CRESCIMENTO ECONÔMICO BRASILEIRO



editora

científica digital



EDITORA CIENTÍFICA DIGITAL LTDA
Guarujá - São Paulo - Brasil
www.editoracientifica.org - contato@editoracientifica.org

Diagramação e arte	2022 by Editora Científica Digital
Equipe editorial	Copyright© 2022 Editora Científica Digital
Imagens da capa	Copyright do Texto © 2022 Os Autores
Adobe Stock - licensed by Editora Científica Digital - 2022	Copyright da Edição © 2022 Editora Científica Digital
Revisão	Acesso Livre - Open Access
Os autores	

Parecer e revisão por pares

Os textos que compõem esta obra foram submetidos para avaliação do Conselho Editorial da Editora Científica Digital, bem como revisados por pares, sendo indicados para a publicação.

O conteúdo dos capítulos e seus dados e sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores. É permitido o download e compartilhamento desta obra desde que pela origem e no formato Acesso Livre (Open Access) com os créditos atribuídos aos respectivos autores, mas sem a possibilidade de alteração de nenhuma forma, catalogação em plataformas de acesso restrito e utilização para fins comerciais.



Esta obra está licenciada com uma Licença Creative Commons Atribuição-Não Comercial-Sem Derivações 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

C919

Crescimento e desenvolvimento numa perspectiva interdisciplinar: ensaios sobre o crescimento econômico brasileiro / André Cutrim Carvalho (Organizador), Camila de Moura Vogt (Organizadora). – Guarujá-SP: Científica Digital, 2022.

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-5360-054-6

DOI 10.37885/978-65-5360-054-6

1. Desenvolvimento e crescimento econômico. I. Carvalho, André Cutrim (Organizador). II. Vogt, Camila de Moura (Organizadora). III. Título.

CDD 338.9

Elaborado por Janaina Ramos – CRB8/9166

E-BOOK
ACESSO LIVRE ON LINE - IMPRESSÃO PROIBIDA

2022

CORPO EDITORIAL

Direção Editorial

Reinaldo Cardoso

João Batista Quintela

Editor Científico

Prof. Dr. Robson José de Oliveira

Assistentes Editoriais

Elielson Ramos Jr.

Erick Braga Freire

Bianca Moreira

Sandra Cardoso

Bibliotecário

Maurício Amormino Júnior - CRB6/2422

Jurídico

Dr. Alandelon Cardoso Lima - OAB/SP-307852

CONSELHO EDITORIAL

MESTRES, MESTRAS, DOUTORES E DOUTORAS

Robson José de Oliveira

Universidade Federal do Piauí, Brasil

Eloisa Rosotti Navarro

Universidade Federal de São Carlos, Brasil

Rogério de Melo Grillo

Universidade Estadual de Campinas, Brasil

Carlos Alberto Martins Cordeiro

Universidade Federal do Pará, Brasil

Ernane Rosa Martins

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Goiás, Brasil

Rossano Sartori Dal Molin

FSG Centro Universitário, Brasil

Edilson Coelho Sampaio

Universidade da Amazônia, Brasil

Domingos Bombo Damião

Universidade Agostinho Neto, Angola

Elson Ferreira Costa

Universidade do Estado do Pará, Brasil

Carlos Alexandre Oelke

Universidade Federal do Pampa, Brasil

Patrício Francisco da Silva

Universidade CEDMA, Brasil

Reinaldo Eduardo da Silva Sales

Instituto Federal do Pará, Brasil

Dalízia Amaral Cruz

Universidade Federal do Pará, Brasil

Susana Jorge Ferreira

Universidade de Évora, Portugal

Fabrcio Gomes Gonçalves

Universidade Federal do Espírito Santo, Brasil

Erival Gonçalves Prata

Universidade Federal do Pará, Brasil

Gevair Campos

Faculdade CNEC Unaí, Brasil

Flávio Aparecido De Almeida

Faculdade Unida de Vitória, Brasil

Mauro Vinicius Dutra Girão

Centro Universitário Inta, Brasil

Clóvis Luciano Giacomet

Universidade Federal do Amapá, Brasil

Giovanna Moraes

Universidade Federal de Uberlândia, Brasil

André Cutrim Carvalho

Universidade Federal do Pará, Brasil

Silvani Verruck

Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil

Auristela Correa Castro

Universidade Federal do Pará, Brasil

Oswaldo Contador Junior

Faculdade de Tecnologia de Jahu, Brasil

Claudia Maria Rinhel-Silva

Universidade Paulista, Brasil

Dennis Soares Leite

Universidade de São Paulo, Brasil

Silvana Lima Vieira

Universidade do Estado da Bahia, Brasil

Cristina Berger Fadel

Universidade Estadual de Ponta Grossa, Brasil

Graciete Barros Silva

Universidade Estadual de Roraima, Brasil

Juliana Campos Pinheiro

Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasil

Cristiano Marins

Universidade Federal Fluminense, Brasil

Silvio Almeida Junior

Universidade de Franca, Brasil

Raimundo Nonato Ferreira Do Nascimento

Universidade Federal do Piauí, Brasil

Marcelo da Fonseca Ferreira da Silva

Escola Superior de Ciências da Santa Casa de Misericórdia de Vitória, Brasil

Carlos Roberto de Lima

Universidade Federal de Campina Grande, Brasil

Daniel Luciano Gevehr

Faculdades Integradas de Taquara, Brasil

Maria Cristina Zago

Centro Universitário UNIFAAT, Brasil

Wesley Viana Evangelista

Universidade do Estado de Mato Grosso, Brasil

Samylla Maira Costa Siqueira

Universidade Federal da Bahia, Brasil

Gloria Maria de Franca

Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasil

Antônio Marcos Mota Miranda

Instituto Evandro Chagas, Brasil

Carla da Silva Sousa

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Baiano, Brasil

Dennys Ramon de Melo Fernandes Almeida

Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasil

Francisco de Sousa Lima

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Baiano, Brasil

Reginaldo da Silva Sales

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará, Brasil

Mário Celso Neves De Andrade

Universidade de São Paulo, Brasil

Maria do Carmo de Sousa

Universidade Federal de São Carlos, Brasil

Mauro Luiz Costa Campello

Universidade Paulista, Brasil

Sayonara Cotrim Sabioni

Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia Baiano, Brasil

Ricardo Pereira Sepini

Universidade Federal de São João Del-Rei, Brasil

Flávio Campos de Moraes

Universidade Federal de Pernambuco, Brasil

Sonia Aparecida Cabral

Secretaria da Educação do Estado de São Paulo, Brasil

Jonatas Brito de Alencar Neto

Universidade Federal do Ceará, Brasil

Moisés de Souza Mendonça

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará, Brasil

Pedro Afonso Cortez

Universidade Metodista de São Paulo, Brasil

Iara Margolis Ribeiro

Universidade do Minho, Brasil

Juliano Pizzano Ayoub

Universidade Estadual do Centro-Oeste, Brasil

Vitor Afonso Hoeflich

Universidade Federal do Paraná, Brasil

Bianca Anacleto Araújo de Sousa

Universidade Federal Rural de Pernambuco, Brasil

Bianca Cerqueira Martins

Universidade Federal do Acre, Brasil

Daniela Remião de Macedo

Faculdade de Belas Artes da Universidade de Lisboa, Portugal

Dioniso de Souza Sampaio

Universidade Federal do Pará, Brasil

Rosemary Laís Galati

Universidade Federal de Mato Grosso, Brasil

Maria Fernanda Soares Queiroz

Universidade Federal de Mato Grosso, Brasil

Letícia Cunha da Hungria

Universidade Federal Rural da Amazônia, Brasil

Leonardo Augusto Couto Finelli

Universidade Estadual de Montes Claros, Brasil

Thais Ranielle Souza de Oliveira

Centro Universitário Euroamericano, Brasil

Alessandra de Souza Martins

Universidade Estadual de Ponta Grossa, Brasil

Claudiomir da Silva Santos

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas, Brasil

Fabício dos Santos Ritá

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas, Brasil

Danielly de Sousa Nóbrega

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Acre, Brasil

Livia Fernandes dos Santos

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Acre, Brasil

Liege Coutinho Goulart Dornellas

Universidade Presidente Antônio Carlos, Brasil

Ticiano Azevedo Bastos

Universidade Federal de Ouro Preto, Brasil

Walmir Fernandes Pereira

Miami University of Science and Technology, Estados Unidos da América

Jônata Ferreira De Moura

Universidade Federal do Maranhão, Brasil

Camila de Moura Vogt

Universidade Federal do Pará, Brasil

José Martins Juliano Eustaquio

Universidade de Uberaba, Brasil

Adriana Leite de Andrade

Universidade Católica de Petrópolis, Brasil

Francisco Carlos Alberto Fonteles Holanda

Universidade Federal do Pará, Brasil

Bruna Almeida da Silva

Universidade do Estado do Pará, Brasil

Clecia Simone Gonçalves Rosa Pacheco

Instituto Federal do Sertão Pernambucano, Brasil

Ronei Aparecido Barbosa

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas, Brasil

Julio Onésio Ferreira Melo

Universidade Federal de São João Del Rei, Brasil

Juliano José Corbi

Universidade de São Paulo, Brasil

Thadeu Borges Souza Santos

Universidade do Estado da Bahia, Brasil

Francisco Sérgio Lopes Vasconcelos Filho

Universidade Federal do Cariri, Brasil

Francine Náthalie Ferraresi Rodriguess Queluz

Universidade São Francisco, Brasil

Maria Luzete Costa Cavalcante

Universidade Federal do Ceará, Brasil

Luciane Martins de Oliveira Matos

Faculdade do Ensino Superior de Linhares, Brasil

Rosenerly Pimentel Nascimento

Universidade Federal do Espírito Santo, Brasil

Irlane Maia de Oliveira

Universidade Federal do Amazonas, Brasil

Lívia Silveira Duarte Aquino

Universidade Federal do Cariri, Brasil

Xaene Maria Fernandes Mendonça

Universidade Federal do Pará, Brasil

Thaís de Oliveira Carvalho Granado Santos

Universidade Federal do Pará, Brasil

Fábio Ferreira de Carvalho Junior

Fundação Getúlio Vargas, Brasil

Anderson Nunes Lopes

Universidade Luterana do Brasil, Brasil

Carlos Alberto da Silva

Universidade Federal do Ceará, Brasil

Keila de Souza Silva

Universidade Estadual de Maringá, Brasil

Francisco das Chagas Alves do Nascimento

Universidade Federal do Pará, Brasil

Réia Sílvia Lemos da Costa e Silva Gomes

Universidade Federal do Pará, Brasil

Arinaldo Pereira Silva

Universidade Federal do Sul e Sudeste do Pará, Brasil

Laís Conceição Tavares

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará, Brasil

Ana Maria Aguiar Frias

Universidade de Évora, Brasil

Willian Douglas Guilherme

Universidade Federal do Tocantins, Brasil

Evaldo Martins da Silva

Universidade Federal do Pará, Brasil

Biano Alves de Melo Neto

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Baiano, Brasil

António Bernardo Mendes de Seça da Providência Santarém

Universidade do Minho, Portugal

Valdemir Pereira de Sousa

Universidade Federal do Espírito Santo, Brasil

Sheylla Susan Moreira da Silva de Almeida

Universidade Federal do Amapá, Brasil

Miriam Aparecida Rosa

Instituto Federal do Sul de Minas, Brasil

Rayme Tiago Rodrigues Costa

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará, Brasil

Priscylla Lima de Andrade

Centro Universitário UniFBV, Brasil

Andre Muniz Afonso

Universidade Federal do Paraná, Brasil

Marcel Ricardo Nogueira de Oliveira

Universidade Estadual do Centro Oeste, Brasil

Gabriel Jesus Alves de Melo

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Bahia, Brasil

Deise Keller Cavalcante

Secretaria de Estado de Educação do Rio de Janeiro

Larissa Carvalho de Sousa

Instituto Politécnico de Coimbra, Portugal

Susimeire Vivien Rosotti de Andrade

Universidade Estadual do Oeste do Paraná

Daniel dos Reis Pedrosa

Instituto Federal de Minas Gerais

Wiaslan Figueiredo Martins

Instituto Federal Goiano

Lênio José Guerreiro de Faria

Universidade Federal do Pará

Tamara Rocha dos Santos

Universidade Federal de Goiás

Marcos Vinicius Winckler Caldeira

Universidade Federal do Espírito Santo

Gustavo Soares de Souza

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Espírito Santo

Adriana Cristina Bordignon

Universidade Federal do Maranhão

Norma Suely Evangelista-Barreto

Universidade Federal do Recôncavo da Bahia

Larry Oscar Chañi Paucar

Universidad Nacional Amazónica de Madre de Dios, Peru

Pedro Andrés Chira Oliva

Universidade Federal do Pará

APRESENTAÇÃO

O significado dos termos crescimento e desenvolvimento são amplamente discutidos na economia brasileira. O debate, remota da década de 80 quando se passou a questionar se variáveis de renda eram suficientes para se medir o desenvolvimento de uma nação. Desde então, muito se evoluiu no debate e nas maneiras de mensuração, entretanto, entender quais as trajetórias de crescimento e desenvolvimento para a economia brasileira ainda é uma seara que necessita de ampla investigação. Afinal, é possível haver crescimento econômico sem desenvolvimento no Brasil? Ou ainda, como podemos entender o crescimento econômico de maneira multidisciplinar vislumbrando a melhora da renda da população? A partir dessas perguntas o livro “Crescimento e Desenvolvimento numa Perspectiva Interdisciplinar: Ensaio sobre o Crescimento Econômico Brasileiro”, traz uma coletânea de trabalhos que discutem os caminhos do desenvolvimento e crescimento no Brasil.

O primeiro capítulo “ECONOMIA AÇAÍFERA NA AMAZÔNIA - ALTO CRESCIMENTO, BAIXO DESENVOLVIMENTO E DECLÍNIO ALIMENTAR DOS POVOS REGIONAIS” abre o livro com uma análise sobre a economia do açaí e as discussões sobre as contradições entre o crescimento e potencialidades da produção, versus os impactos negativos para os povos regionais.

Os capítulos dois, três e quatro com os trabalhos “ECONOMIA SOLIDÁRIA: TRABALHO E RENDA, VALORIZAÇÃO E PERSPECTIVAS PARA UM MODO DE PRODUÇÃO SOLIDÁRIO”, “ECONOMIA SOLIDÁRIA E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL: UM ESTUDO NAS COLÔNIAS IAPÓ, SANTA CLARA E VIZINHANÇA” e finalmente, “AS POLÍTICAS PÚBLICAS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA PARA O BEM-VIVER: O CONSUMO CONSCIENTE COMO ESTRATÉGIA PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL” trazem as perspectivas e alternativas da economia solidária para o crescimento econômico.

Os capítulos cinco e seis abrem a discussão sobre o crescimento da agricultura do Brasil tendo como protagonista a agricultura familiar: “A QUESTÃO DO MICROCRÉDITO PRODUTIVO E ORIENTADO RURAL NO NORDESTE: A IMPORTÂNCIA DA METODOLOGIA DO AGROAMIGO FACE AS NOVAS LEITURAS SOBRE A AGRICULTURA FAMILIAR”; e a produção orgânica: “CAPACITAÇÃO DE PEQUENOS AGRICULTORES PARA A PRODUÇÃO DE ADUBO ORGÂNICO E USO DE DEFENSIVOS NATURAIS UM CAMINHO PARA A ECONOMIA CIRCULAR SUSTENTÁVEL”.

No capítulo sete com o trabalho “O DESAFIO DAS CIDADES BRASILEIRAS NO CONTEXTO DO PLANEJAMENTO URBANO E DO DESENVOLVIMENTO: UMA ABORDAGEM ESTATÍSTICA CENTRADA NA ANÁLISE DE INDICADORES SOCIAIS NO PERÍODO 2007-2019”, os desafios do planejamento urbano no Brasil são vislumbrados a partir da ótica do social a partir de uma série de indicadores.

Na sequência os trabalhos “POLÍTICAS DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS: ESTRATÉGIA PARA INDUZIR O DESENVOLVIMENTO LOCAL NA PERSPECTIVA DE DOUGLASS NORTH”, “LABIRINTOS DA POLÍTICA PATRIMONIAL NO OESTE METROPOLITANO FLUMINENSE: O PAPEL DOS AGENTES PÚBLICOS LOCAIS NA RESOLUÇÃO DO IMPASSE PRESERVAÇÃO X DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL” e “A TRANSPARÊNCIA PÚBLICA COMO INSTRUMENTO DE FORTALECIMENTO DAS INSTITUIÇÕES NECESSÁRIAS AO DESENVOLVIMENTO: UMA REVISÃO TEÓRICA” reforçam a importância das questões institucionais e discutem o papel do estado no território para o desenvolvimento e crescimento econômico.

Os capítulos onze, doze e treze trazem questões relativas ao desenvolvimento regional e territorial em “UMA ANÁLISE ESPACIAL DA MALHA RODOVIÁRIA BRASILEIRA: RELAÇÕES COM O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO REGIONAL”; além de análises sobre economia política: “DEMOCRACIA DELIBERATIVA E ARENAS DE DELIBERAÇÃO: UM LONGO CAMINHO NA GERAÇÃO DE COESÃO SOCIAL, CIDADANIA E DESENVOLVIMENTO”; e um estudo de caso: “MOBILIDADE ESPACIAL DA FORÇA DE TRABALHO: UM ESTUDO SOBRE A PERCEPÇÃO DOS MORADORES DE PARAUAPEBAS – PA”.

O crescimento e desenvolvimento na Amazônia brasileira também são abordados como peça central no debate sobre o Brasil. Eles são tratados nos capítulos “DO CRESCIMENTO COM RESTRIÇÃO FISCAL À DINÂMICA DE DEGRADAÇÃO AMBIENTAL NA AMAZÔNIA BRASILEIRA: CONSIDERAÇÕES A PARTIR DA PERSPECTIVA DA ECONOMIA AMBIENTAL E DA ECONOMIA ECOLÓGICA” e “INSERÇÃO INTERNACIONAL: UMA APLICAÇÃO REGIONAL DA MATRIZ DE COMPETITIVIDADE NA AMAZÔNIA”.

Finalmente, nos últimos capítulos são apresentadas considerações sobre inovações financeiras, economia monetária e investimentos públicos. Os trabalhos “EQUITY CROWDFUNDING EM AMBIENTE DE STARTUPS COMO ESTRATÉGIA PARA FINANCIAMENTO DE NOVOS NEGÓCIOS”, “A IMPORTÂNCIA DOS INVESTIMENTOS PÚBLICOS NA ECONOMIA MONETÁRIA DA PRODUÇÃO DE KEYNES”, “O PAPEL DA DESREGULAMENTAÇÃO FINANCEIRA E AS PRINCIPAIS IMPLICAÇÕES DA CRISE SUBPRIME NO MUNDO E NO BRASIL: UMA ANÁLISE REVISITADA SOB À LUZ DA TEORIA PÓS-KEYNESIANA” e “A DINÂMICA DO FINANCIAMENTO DAS INOVAÇÕES: UMA ABORDAGEM INSTITUCIONALISTA-KEYNESIANA-SCHUMPETERIANA”, trazem

temas pertinentes para a realidade do mercado financeiro e abordam de maneira teórica e empírica os possíveis desdobramentos para o futuro da economia brasileira.

Por fim, resta agradecer aos autores pelo empenho, disponibilidade e dedicação para o desenvolvimento e conclusão dessa obra. Esperamos também que esta coletânea sirva de instrumento para o desenvolvimento de políticas e empreendimentos que contribuam para a economia brasileira de maneira justa, igualitária e sustentável.

Cordialmente,

Profa. Dra. Camila de Moura Vogt

Prof. Dr. André Cutrim Carvalho

PREFÁCIO

Honrou-me sobremaneira o convite para prefaciar a presente obra, que vem ao mundo com o signo daqueles trabalhos grandiosos que já nascem destinados para marcar sua época. Honra e grande responsabilidade, já que a gentileza do convite embute o reconhecimento, neste signatário, da capacidade de apresentar o conteúdo de uma obra literária tão relevante e significativa como esta que o leitor tem em mãos.

Os dezenove artigos incluídos neste denso volume, como o próprio nome já indica, tratam de um mesmo assunto: Crescimento e Desenvolvimento Econômico em perspectiva brasileira. As abordagens e os temas são aqui tão variados quanto convidativos e vão desde os conceitos, até as questões regionais, destacadamente à região norte do Brasil. Não faltam assuntos instigantes e sua intercessão com os mais diversos ramos da Economia.

Em um momento de tantas e tamanhas modificações da realidade econômica brasileira, é reconfortante saber que existem estudiosos do tema que, com dedicação e esmero, lançam luzes sobre temas tão complexos quanto os aqui tratados e que podem servir, com os seus trabalhos, como bússola acadêmica a garantir um porto seguro de interpretações.

Quem percorrer as páginas bem escritas e finamente elaboradas deste livro saberá exatamente o que pretendo dizer.

Guilherme Costa
Economista
Pós Doutor em Economia pela UFMG

SUMÁRIO

CAPÍTULO 01

A DINÂMICA DO FINANCIAMENTO DAS INOVAÇÕES: UMA ABORDAGEM TEÓRICA INSTITUCIONALISTA-KEYNESIANA-SCHUMPETERIANA

João Pereira dos Santos; Lennon Yuhei Hantani

doi 10.37885/211106783 17

CAPÍTULO 02

A IMPORTÂNCIA DOS INVESTIMENTOS PÚBLICOS NA ECONOMIA MONETÁRIA DA PRODUÇÃO DE KEYNES

André Cutrim Carvalho; David Ferreira Carvalho; Luana Isabel Silva de Oliveira; Cleyson Silva dos Santos

doi 10.37885/211106588 37

CAPÍTULO 03

A QUESTÃO DO MICROCRÉDITO PRODUTIVO E ORIENTADO RURAL NO NORDESTE: A IMPORTÂNCIA DA METODOLOGIA DO AGROAMIGO FACE AS NOVAS LEITURAS SOBRE A AGRICULTURA FAMILIAR

Jose Eloizio Costa; Diana Mendonça Carvalho; Adriana Lisboa Silva

doi 10.37885/220107319 65

CAPÍTULO 04

A TRANSPARÊNCIA PÚBLICA COMO INSTRUMENTO DE FORTALECIMENTO DAS INSTITUIÇÕES NECESSÁRIAS AO DESENVOLVIMENTO: UMA REVISÃO TEÓRICA

Jilcenatalia Silva Pedroso

doi 10.37885/220107418 85

CAPÍTULO 05

AS POLÍTICAS PÚBLICAS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA PARA O BEM-VIVER: O CONSUMO CONSCIENTE COMO ESTRATÉGIA PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

Sônia Marise Salles Carvalho

doi 10.37885/220107371 100

CAPÍTULO 06

CAPACITAÇÃO DE PEQUENOS AGRICULTORES PARA A PRODUÇÃO DE ADUBO ORGÂNICO E USO DE DEFENSIVOS NATURAIS: UM CAMINHO PARA A ECONOMIA CIRCULAR SUSTENTÁVEL

Waldilene do Carmo Garcia; Norbert Fenzl

doi 10.37885/220107411 112

SUMÁRIO

CAPÍTULO 07

DEMOCRACIA DELIBERATIVA E ARENAS DE DELIBERAÇÃO: UM LONGO CAMINHO NA GERAÇÃO DE COESÃO SOCIAL, CIDADANIA E DESENVOLVIMENTO

Guilherme da Rocha Bezerra Costa; André Cutrim Carvalho

doi 10.37885/211207109125

CAPÍTULO 08

DO CRESCIMENTO COM RESTRIÇÃO FISCAL À DINÂMICA DE DEGRADAÇÃO AMBIENTAL NA AMAZÔNIA BRASILEIRA: CONSIDERAÇÕES A PARTIR DA PERSPECTIVA DA ECONOMIA AMBIENTAL E DA ECONOMIA ECOLÓGICA

Cleyson Silva dos Santos; Auristela Correa Castro; André Cutrim Carvalho

doi 10.37885/220207620143

CAPÍTULO 09

ECONOMIA AÇAÍFERA NA AMAZÔNIA - ALTO CRESCIMENTO, BAIXO DESENVOLVIMENTO E DECLÍNIO ALIMENTAR DOS POVOS REGIONAIS

Gilson da Silva Costa; Glailson Augusto Rocha dos Santos; Elineuza Alves da Silva; Hilaíres Lima Maciel; Edineuza Alves da Silva; Swasilanne da F. e Silva; Leidiane de Cássia de S. Lima; Rosiane Braga da Silva; Juliana Sousa da Silva; Lauro S. R. da Silva

doi 10.37885/220107510157

CAPÍTULO 10

ECONOMIA SOLIDÁRIA E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL: UM ESTUDO NAS COLÔNIAS IAPÓ, SANTA CLARA E VIZINHANÇA

Alcione Lino de Araújo; Plínio Goncalves Fahd

doi 10.37885/211106580182

CAPÍTULO 11

ECONOMIA SOLIDÁRIA: TRABALHO E RENDA, VALORIZAÇÃO E PERSPECTIVAS PARA UM MODO DE PRODUÇÃO SOLIDÁRIO

Tania Cristina Teixeira; Emmanuele Araújo da Silveira

doi 10.37885/220207548190

CAPÍTULO 12

EQUITY CROWDFUNDING EM AMBIENTE DE STARTUPS COMO ESTRATÉGIA PARA FINANCIAMENTO DE NOVOS NEGÓCIOS

Gustavo André Pazini; Alex Eckert; Mayara Pires Zanotto Nepomuceno; Marlei Salete Mecca

doi 10.37885/210404114214

SUMÁRIO

CAPÍTULO 13

INSERÇÃO INTERNACIONAL: UMA APLICAÇÃO REGIONAL DA MATRIZ DE COMPETITIVIDADE NA AMAZÔNIA

Francisco Claudino Fonseca Vilhena; Heriberto Wagner Amanajás Pena; Dilamar Dallemole; Educélio Gaspar Lisbôa; Luiz Lourenço de Souza Neto; Alex Ogaranya Otobo

doi 10.37885/211106556 239

CAPÍTULO 14

LABIRINTOS DA POLÍTICA PATRIMONIAL NO OESTE METROPOLITANO FLUMINENSE: O PAPEL DOS AGENTES PÚBLICOS LOCAIS NA RESOLUÇÃO DO IMPASSE PRESERVAÇÃO X DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL

Diogo da Silva Cardoso

doi 10.37885/220107337 261

CAPÍTULO 15

MOBILIDADE ESPACIAL DA FORÇA DE TRABALHO: UM ESTUDO SOBRE A PERCEPÇÃO DOS MORADORES DE PARAUAPEBAS - PA

Ítalo Nogueira dos Santos; Daiene Luiza Farias Vilar; Daniela Castro dos Reis; Juliana Fernanda Monteiro de Souza

doi 10.37885/220107449 272

CAPÍTULO 16

O DESAFIO DAS CIDADES BRASILEIRAS NO CONTEXTO DO PLANEJAMENTO URBANO E DO DESENVOLVIMENTO: UMA ABORDAGEM ESTATÍSTICA CENTRADA NA ANÁLISE DE INDICADORES SOCIAIS NO PERÍODO 2007-2019

Educélio Gaspar Lisbôa; Fabrini Quadros Borges

doi 10.37885/220107140 288

CAPÍTULO 17

O PAPEL DA DESREGULAMENTAÇÃO FINANCEIRA E AS PRINCIPAIS IMPLICAÇÕES DA CRISE *SUBPRIME* NO MUNDO E NO BRASIL: UMA ANÁLISE REVISITADA SOB À LUZ DA TEORIA PÓS-KEYNESIANA

David Ferreira Carvalho; André Cutrim Carvalho; Douglas Pina Kao

doi 10.37885/220107155 308

SUMÁRIO

CAPÍTULO 18

POLÍTICAS DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS: ESTRATÉGIA PARA INDUZIR O DESENVOLVIMENTO LOCAL NA PERSPECTIVA DE DOUGLASS NORTH

João Henrique Souza de Araujo; Eduardo José Monteiro da Costa; Rosana Pereira Fernandes

 10.37885/220107125 339

CAPÍTULO 19

UMA ANÁLISE ESPACIAL DA MALHA RODOVIÁRIA BRASILEIRA: RELAÇÕES COM O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO REGIONAL

Pedro Henrique Batista de Barros; Isadora Salvalaggio Baggio

 10.37885/220107241 360

SOBRE OS ORGANIZADORES 373

ÍNDICE REMISSIVO 374

A dinâmica do financiamento das inovações: uma abordagem Teórica Institucionalista- Keynesiana-Schumpeteriana

| João Pereira dos Santos
UFPA

| Lennon Yuhei Hantani
UFPA

RESUMO

A dinâmica do financiamento das inovações, a partir das contribuições de Thorstein Veblen, John R. Commons, dos (neo)Schumpeterianos e dos (pós) Keynesianos, será objeto de estudo do trabalho. Dessa forma, serão investigadas as relações causais que tal dinâmica do surgimento da inovação provoca, a exemplo do desenvolvimento de estruturas a partir das políticas públicas, do investimento a instituições e organizações que impulsionam a inovação através dos Sistemas de Inovação e do advento de novos mecanismos de financiamento a inovação, que nem o *Venture Capital* como convenção social para o financiamento de empresas de alta base tecnológica, como as startups.

Palavras-chave: Inovação, Sistema Nacional de Inovação, Sistema Financeiro, Venture Capital, Startups.

■ INTRODUÇÃO

Recentemente no Brasil, existe uma grande discussão sobre o financiamento das inovações no Brasil. De Paula (2011) e Gabriani (2016) abordam o tema do financiamento das inovações tecnológicas a partir das contribuições teóricas das abordagens pós-keynesianas e neo-schumpeterianas. Por sua vez, Leal Filho (2013) escreve três ensaios sobre a relação entre finança, investimento e inovação a partir das teorias de Schumpeter, Hilferding e Minsky.

Este artigo pretende contribuir com a discussão sobre o financiamento das inovações a partir de uma abordagem institucionalista-Keynesiana-Schumpeteriana. Em seu artigo *Collective Action, Institutionalism, and the Internet*, publicado no *Journal of Economic Issues*, 2006, Robin Mansell mostra-se surpreso porque “freqüentemente, aqueles que propõem novas soluções institucionais ficam fascinados com o ritmo da inovação tecnológica, tanto que deixam de dar ouvidos às lições que podem ser extraídas das várias e ricas vertentes da economia institucional do século XX.”

De fato, Veblen, Commons, Schumpeter e Keynes (e também Hilferding e Minsky) tem em comum a percepção do surgimento da Corporação e de sua importância para a compreensão do processo de inovação. Por conta de estudarem o mesmo objeto, a Corporação, Veblen, Commons, Schumpeter e Keynes possuem ideias convergentes e complementares em torno do conceito de *going concern*, ou seja, capital, indústria, inovação e política caminham unidos na Corporação (SANTOS (2017, 2018), SANTOS; SOUZA, 2020).

Assim sendo, todas as mudanças institucionais devem ser analisadas a partir da realidade da Corporação, do novo conceito de Corporação. De fato, a compreensão das modernas práticas do financiamento das inovações tecnológicas passa pelo entendimento da incorporação do Sistema Nacional de inovações, ou seja, da ação combinada ou coordenada de Bancos, Universidades, Institutos de Pesquisa e Corporações no processo de criação, produção, difusão e o uso de novos conhecimentos. Na perspectiva de Veblen e Commons e também dos neo-schumpeterianos, a competição existe, mas as boas relações no Sistema Nacional de Inovação fazem parte do *good-will* da Corporação.

Avançando na discussão, este artigo defende a tese de que para compreender o mecanismo moderno de financiamento das inovações é necessário assumir que as práticas modernas do financiamento das inovações resultam das mudanças tecnológicas, das transformações na organização industrial, das alterações do conceito de propriedade e das formas de meios de pagamentos, dos novos hábitos financeiros do público e dos Bancos, dos novos instrumentos e instituições financeiras e das novas formas de regulação.

Para tanto, o artigo está dividido em três seções: além desta introdução, a segunda aborda as interrelações entre os conceitos de propriedade, inovação, cooperação e financiamento do investimento nas visões de Veblen, Commons, dos (neo)Schumpeterianos e

dos (pós)Keynesianos, o paradigma tecnológico atual e as estruturas de desenvolvimento e financiamento das inovações. A terceira seção trata do surgimento de novos modelos de financiamento das inovações e, por fim, as considerações finais.

■ AS ESTRUTURAS DE DESENVOLVIMENTO E FINANCIAMENTO DAS INOVAÇÕES

A segunda seção tem como objetivo explicitar as interrelações entre os conceitos de propriedade, inovação, cooperação e financiamento do investimento nas visões de Veblen, Commons, (neo)Schumpeterianos e dos (pós)keynesianos. Além disso, pretende-se mostrar o paradigma tecnológico atual e as estruturas de desenvolvimento e financiamento das inovações.

Propriedade, Inovação e Cooperação

Freeman (1987), Freeman;Soete (1997) e Freeman;Perez (1988) retornam a discussão: a) da proposta de Schumpeter (1955, p. 88; 2003, p. 16) sobre a necessidade de cooperação nas inovações: a função do volume das acumulações de capital é dar ao empresário “suficiente espaço para ter perspectiva, desenvolver seus planos e garantir cooperação”. b) da perspectiva de Veblen (1915, nota de rodapé 25; 1957, 46-47) da criação de inovações radicais e das “corporações universitárias” que atendem as demandas das Corporações; c) da política pública de promoção da eficiência de Commons (1934, p. 799-801) e a necessidade de negociações para o estabelecimento de regras em ação para fomentar a cooperação entre os atores envolvidos no Sistema Nacional de Inovação e d) do argumento dos keynesianos de que períodos de crescimento estável dependem mais de um clima geral de confiança, incluindo a crença generalizada nos futuros benefícios potenciais da mudança técnica, e do *animal spirits*.

De fato, tal como Veblen, Commons e Schumpeter, Freeman, Soete e outros autores neo-schumpeterianos tais como Lundvall (1992), Nelson (1993) e Edquist (1997) tratam o Sistema de Inovação como um *going concern* em que capital, indústria, inovação e política caminham unidas. Para os institucionalistas e os neo-schumpeterianos, a competição, cooperação, relações hierárquicas e baseadas no mercado guiam as decisões dos atores econômicos no sistema nacional de inovação. Além disso, segundo Orsenigo (1989), à medida que a tecnologia se desenvolve, as pressões para graus crescentes de integração vertical tornaram-se mais fortes, embora a colaboração continue sendo uma característica crucial da indústria.



Associadamente, Freeman e Soete (1997) discutem o processo de inovação do modelo linear como o ocorrido na década de 1940 a 1970 em que as políticas voltadas a promoção de CT&I (Ciência, Tecnologia e Inovação) eram centralizadas na pesquisa básica e de inovações incrementais, ou seja, tais atividades da pesquisa básica seriam meios de elaboração de produtos que seriam ofertados de imediato para o mercado. E a partir de 1980, o *going concern* começa a ser pensado de forma que houvesse difusão tecnológica como proposta para o desenvolvimento, na qual a variável ciência torna-se promotor de oferta que seria demandada pelo mercado.

Por outro lado, a maior aproximação e fluxo de informações entre universidade, institutos de pesquisas, empresas, Bancos e Estado deu a oportunidade tanto ao Estado quanto aos Bancos (proprietários ou acoplados a fintechs - bancos digitais e organizações gestoras de capital de risco) de determinarem a política de promoção da eficiência, de interferirem na direção do processo de inovação, assim como a possibilidade de mitigar a incerteza nos investimentos ao assumirem a gestão dos riscos financeiros da inovação.

Atualmente, a startup não tem a necessidade da posse de ativos tangíveis para criar vantagens competitivas. Diante disso, as grandes corporações investem, adquirem a propriedade e/ou se acoplam a empresas digitais e aplicativos e, por conseguinte, concentram propriedade e aumentam sua propriedade intangível e, por conseguinte, seu *good-will* que serve como colateral para obtenção de crédito. Diante da mudança qualitativa do investimento, das alterações das interrelações no Sistema Nacional de inovações, em que agora as startups envolvidas são empresas-plataformas digitais, alteram-se as condições do circuito *finance-funding* proposto por Keynes (STUDART, 1999), no que diz respeito ao financiamento das inovações.

Dessa maneira, as inovações ocorrem além das relações do capital produtivo e financeiro, mas também se manifestam nas formas, mecanismos e instrumentos para com o financiamento à inovação tecnológica através dos novos instrumentos financeiros, ou seja, a coevolução das inovações do capital produtivo e do capital financeiro se complementam, e tais inovações no sistema financeiro, tendem a mitigar em parte os riscos inerentes em inovar, a exemplos do financiamento advindas do capital de risco como o Venture Capital, Private Equity e os Angel Business (Investments).

Para se compreender as condições modernas de financiamento das inovações serão apresentadas na próxima seção as transformações tecnológicas, as mudanças na organização industrial, as mudanças nas formas de propriedade, nos meios de pagamentos, nos instrumentos e instituições financeiras e, por conseguinte, nas bases legais das transações de barganha.





Inovação e Paradigma Tecnológico Atual

Com o advento da nova onda de ruptura de um paradigma tecnológico, atualmente tem-se discutido a transição para a 4ª Revolução Industrial. Perez (2009) argumenta que uma revolução tecnológica acontece quando um aglomerado de firmas começa a apresentar várias características inéditas através da utilização de novas tecnologias, esse fenômeno é ocasionado pelo processo de inovação das empresas, essas alterações são visíveis em como os produtos e serviços são disseminados e de como as indústrias operam.

Essa visibilidade liderada por algumas firmas acerca das transformações tecnológicas, ocasiona uma revolução em toda a estrutura econômica, pois funcionam como um mecanismo de orientação que é dada para o novo tipo de mercado que estão sendo criadas, sendo assim, alteram as percepções e decisões dos agentes econômicos que estão inseridos nesse ambiente de transformação. Nessa dinâmica, essa revolução causa um desenvolvimento de longo prazo, pois as inovações radicais em uma dada economia são uma sinalização de alterações nos processos produtivos nas firmas, a qual apresenta como consequência a redução de custos e da velocidade na qual as informações são repassadas.

Perez (2009) destaca que as revoluções tecnológicas são o aglomerado de sistemas tecnológicos em que essas novas tecnologias são inter-relacionadas e compartilham a capacidade tecnológica para que estejam em um nível mais elevado do que as tecnologias anteriores, além disso, as revoluções tecnológicas podem ou não manter a mesma cadeia de fornecedores e clientes assim como a criação e a ampliação de novos padrões de consumo, por exemplo.

Segundo a ANPROTEC (2018), para que se possa compreender o sistema econômico atual, deve-se, portanto, analisar a realidade no que compete ao modo em que as firmas se organizam e se comportam, assim como o surgimento de novas definições acerca das novas tecnologias como o advento das áreas da Robótica, Automação, Cloud, AI, Machine Learning, Big Data, IoT, 3D Printing, Blockchain, entre outros. E que a partir desse novo paradigma, estabelecido pelo que a sociedade denomina como a 4ª Revolução Industrial, surgem as novas abordagens de negócios inovadores assim como suas novas definições e de como impactam o mercado. (Quadro 1 abaixo)



Quadro 1. Novas abordagens de negócios, os impactos e exemplos.

Novas Abordagens de Negócios	Impacto	Exemplo
Desmaterialização	Redução da necessidade da posse de ativos para criar vantagens competitivas.	Uber, AirBnB
Desintermediação	Menor importância dos intermediários.	Jornais x Redes sociais, Distribuidores x Venda online direta
Unbranding	Marcas desconhecidas tem mais aceitação do que marcas consagradas.	Nubank x Bancos digitais de bancos tradicionais
Economia do Acesso	Importância do acesso em detrimento da compra do item	Adobe Creative Cloud x Compra de licença de software
Crowd Power	Poder das multidões para criar (ou derrubar) negócios	Pokemon Go
Reputation Coin	Reputação como moeda	Classificação de motoristas e usuários no Uber
Novos Hábitos	Novos hábitos em função da vida digital	Whatsapp
No Privacy	Vida sem privacidade em função da coleta e monitoramento contínuo das atividades digitais	Criteo (serviço de retargeting)
Empresas Líquidas	Capacidade da organização em se moldar a cada nova mudança de mercado	Netflix (DVD, vídeo sob demanda, desenvolvimento de conteúdo próprio)
Frictionless	Experiência de uso ou consumo sem a exigência de inúmeras informações	One-Click da Amazon
Customer Journey	Oportunidade de negócios além do core business, mas em todo o ciclo de consumo da jornada do cliente	Instituição financeira que oferece financiamento e seguro de veículo integrados
Coopetion	Organizações que competem em um segmento mas cooperam em outra	Bradesco e Itaú, investem em parceria na startup R3 de blockchain
Purpose/Meaning	Desafio em criar um sentido de propósito na companhia em função do intenso uso de novas tecnologias, que pode distanciar o funcionário da organização	Gerdau, com a nova comunicação de propósito
Jobs to be done	Novos hábitos de um produto ou serviço demandados pelo cliente	Redes sociais e a necessidade do ego-centrismo
ALLthentication	Impacto da tecnologia blockchain em operações que exigem contratos, assinaturas e autenticações	Novos contratos em block chain

Fonte: ANPROTEC (2018).

Visto que o atual paradigma tecnológico consiste em uma vasta multidisciplinariedade dos setores, as tomadas de decisões de investimento e de inovações estão envoltas em incerteza. Portanto, para que o mecanismo de busca (concorrência) pelas melhores transações gerenciais e por consequência para que as inovações escolhidas pelas firmas tenham um melhor desempenho, enfatiza-se o papel das instituições, principalmente as que detêm e concentram conhecimento de diversas áreas. Será mostrado que os arranjos institucionais (Universidades, Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas) podem contribuir para uma melhor definição das políticas públicas a serem implementadas, assim como para o desenvolvimento dos mecanismos adotados pelas empresas, baseado no processo de aprendizado para gerar a inovação. O desenvolvimento das instituições em conjunto com o surgimento de novas tecnologias e as influências e o suporte do Sistema Financeiro Nacional em relação às inovações são os pontos a serem abordados na próxima seção.



O Sistema Nacional de Inovações e o Sistema Financeiro: as estruturas de desenvolvimento e financiamento das inovações

Esta seção aborda o Sistema Nacional de Inovação no Brasil e os arranjos institucionais criados com o intuito de incentivar a formação de estruturas entre os atores sociais (empresas, universidades, governo), de forma a mitigar o impacto da variável incerteza frente aos investimentos que tais empreendimentos enfrentam.

O Sistema Nacional de Inovação - Brasil

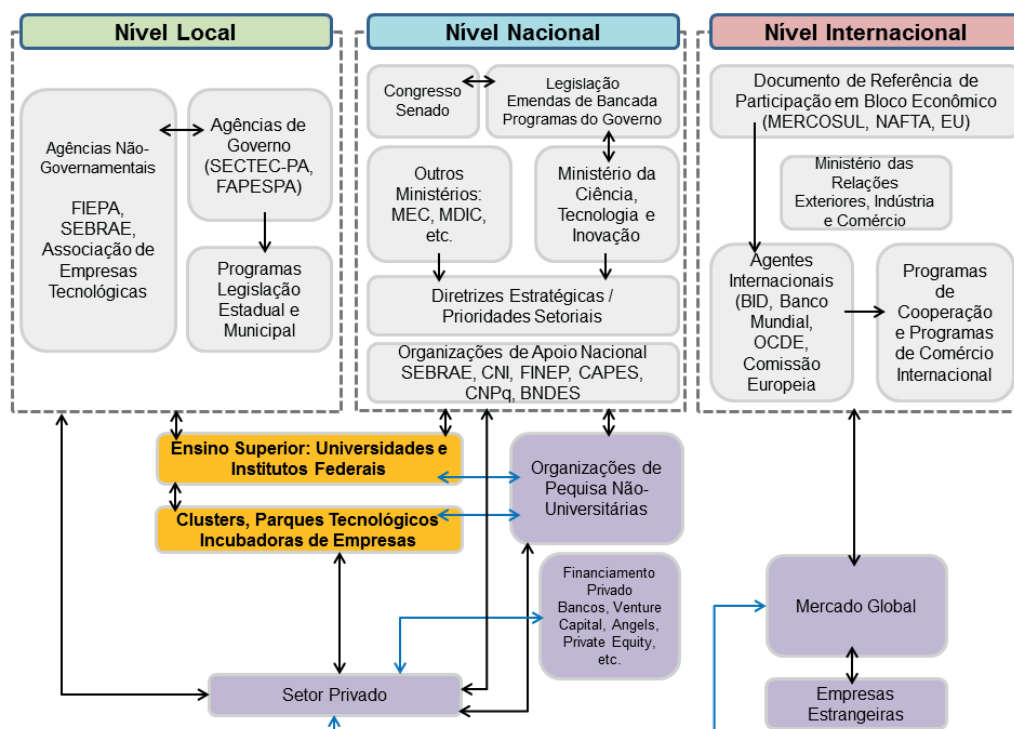
Um estudo realizado pelo MCTIC (2015) destaca a integração do Sistema de Inovação no Brasil, categorizando em níveis locais, nacional e internacional, e além disso a interação entre os setores públicos, privado e as instituições de ensino e pesquisa.

O MCTIC (2015) destaca também algumas das instituições que compõe o Sistema Nacional de Inovação: MCTIC – Ministério de Ciência, Tecnologia e Inovação, MDIC – Ministério de Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior, MEC – Ministério da Educação, FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos, CAPES – Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior, CNPq – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, SEBRAE – Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas, CNI – Confederação Nacional da Indústria, SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial, ANPROTEC – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores, e o BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

Como pode ser verificado na Figura 1 abaixo, o fomento da inovação realizado pelo governo a nível estadual e federal ocorre por meio do repasse de recursos pelas instituições, criação de programas e estratégias e das instituições de ensino superior, em conjunto com a interação das organizações não-governamentais relacionados ao desenvolvimento do processo inovativo e o setor privado com o financiamento da inovação pelo capital próprio, do financiamento privado através dos mecanismos tradicionais realizados pelos bancos privados, venture capital e investidores anjos, e de empresas estrangeiras.



Figura 1. Sistema de Inovação no Brasil.



Fonte: Adaptado MCTIC (2015).

Em seguida, a próxima seção irá analisar a dinâmica atual do financiamento às inovações, com o objetivo de explicar os mecanismos e os instrumentos financeiros utilizados pelo capital de risco, bem como as terminologias utilizadas.

O paradigma atual dos modelos de financiamento da inovação

A seção apresenta o paradigma atual de como as instituições financeiras, as firmas inovadoras e os sistemas de inovação estão se reorganizando a nível mundial e nacional, utilizando novos instrumentos e mecanismos financeiros a fim de promover uma melhora do estado das expectativas de investimento em inovações por meio da administração do risco e retorno percebidos pelos agentes. Dessa maneira, ver-se-á nessa seção a dinâmica exercida por empreendimentos inovadores no mercado financeiro que gerenciam as novas inovações do mercado de produtos e serviços.

Paradigma Atual do Financiamento Privado às Inovações

Carrete e Faria (2019) descrevem o financiamento do ciclo de vida de uma empresa *startup*, destacando as fontes de financiamento público e de capital de risco do setor privado. Este último é caracterizado pela atuação dos Investidores Anjo, Venture Capital, Private Equity e Corporate Venture Capital, e o financiamento público diretamente realizado pelas esferas Federal, Estadual ou Municipal através de suas instituições. As autoras argumentam

que ambos os tipos de financiamento (privado e público) são complementares, visto que compõe diferentes etapas do ciclo de vida de uma empresa do tipo *startup*. Por sua vez, esse ciclo está dividido em várias etapas, entre a geração de empresas que tenham um potencial inovador por parte do setor público (através das universidades, pesquisa, parques tecnológicos), do financiamento com capital próprio do empreendedor para idealizar um produto ou protótipo, até o financiamento adquirido pelo setor privado.

Investimento Anjo

Os investimentos anjos são realizados como forma de alavancar as empresas ao proporcionar um capital inicial e iniciar as suas atividades, e além do intuito dos investidores anjos de obterem um potencial retorno financeiro, tais investimentos anjos também são realizados por motivações pessoais (CARRETE e FARIA, 2019, p. 73).

A regulamentação quanto aos Investidores Anjos no Brasil foi criada no ano de 2016, pela Lei Complementar nº 155/2016, que não concede nenhuma espécie de incentivo fiscal a aqueles que se propõe a realizar tais investimentos. Devido a essas mudanças nos paradigmas no investimento a inovação serem recentes, como pode ser observado no Quadro 2 acima, a quantidade de grupos de investidores anjos no Brasil é muito reduzida, em comparação com outros países.

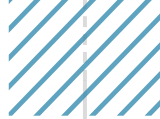
Quadro 2. Exemplos dos 3 maiores grupos de investidores anjo por país e de quantidade de investimentos até o ano de 2019.

País	Grupo	Quantidade de Investimentos
Brasil	G32 Capital	32
	KICK Ventures	5
	Gvangels	3
EUA	Tech Coast Angels	486
	Houston Angel Network	180
	Alliance of Angels	180
Alemanha	10x Group	74
	Saarbruecker 21	64
	Avala Capital	30
Reino Unido	Angel CoFund	92
	Angels Den	90
	Cambridge Angels Group	87

Fonte: crunchbase (2019).

Venture Capital e Private Equity

Para Fiates (2014), o Venture Capital é uma espécie de financiamento voltado para empresas com alto potencial de lucratividade a longo prazo, mas que ainda não estão inseridas no mercado de capitais (bolsa de valores). Tal financiamento é realizado em conjunto



com outras instituições financeiras a fim de se obter uma melhor gestão de risco. As características que se referem à incidência do *Venture Capital* nessas empresas são: novos pequenos empreendimentos com potencial em inovação, alto risco, alto retorno financeiro, reinvestimento a longo prazo (como forma a valorizar o empreendimento como forma a multiplicar o investimento inicial), e a gestão integrada entre o investidor e o empreendimento (fluxo de informações para mitigar a incerteza).

Além disso, para que o Venture Capitalist possa obter o lucro com o investimento nessas empresas, uma das opções é a venda da participação acionária dessa empresa para o mercado de capitais, sendo um dos exemplos da venda desses empreendimentos, o do IPO – Initial Public Offering, momento na qual o investidor poderá obter o retorno do seu investimento, que será determinado pela demanda e a percepção de valor das ações dessas empresas de alto risco, e dependendo da estrutura do mercado secundário de um sistema financeiro, o investidor também poderá se beneficiar a depender das estratégias de visibilidade da empresa investida. (HALL, 2010)

O Empreendimento Inovador, como Fiates (2014) denomina, se refere ao agente que desempenha o papel de reunir os recursos necessários (financeiros, capital humano, liderança), para que as inovações obtenham resultados eficientes. Nessa perspectiva, o autor demonstra um modelo de análise acerca do Venture Capital e as Inovações, e a implicância do ecossistema em que se inserem as firmas e o governo, destacando os passos e as etapas em que os Empreendimentos Inovadores realizam para que possam se beneficiar do financiamento via Venture Capital.

Fiates (2014) sugere um modelo de referência para melhor compreendermos o processo de como a Venture Capital atua sobre os empreendimentos. Seguem-se as etapas:

1. **A Entrada:** refere-se ao fluxo de geração de Empreendimentos Inovadores que dependerá da quantidade e da qualidade de como o Sistema Nacional de Inovação (universidades, incubadores de empresas, parques tecnológicos, políticas públicas, empresas com liderança tecnológica e os empreendedores) atua nesse ecossistema.
2. **A Prospecção de Oportunidades:** refere-se as buscas referentes aos Empreendimentos Inovadores que estão sendo gerados a partir do ecossistema criado ou já pré-estabelecido. Nessa etapa deve ser identificado os potenciais empreendimentos mais suscetíveis a terem sucesso.
3. **A Análise de Alternativas:** refere-se a uma etapa mais profunda de análise da firma selecionada, utilizando-se das informações internas e externas da firma, proximidade de relação com o empreendimento, que pode ser adquirido através da inclusão dessa empresa no Sistema de Inovações (Incubadoras ou Gestoras de



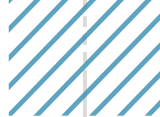
Venture Capital), onde a sua atividade poderá ser monitorada de alguma maneira. Desta forma as informações tornam-se mais precisas e relevantes que serão utilizadas para determinar o potencial do investimento.

4. **O Investimento:** é aqui que se estabelecem laços entre o investidor e o empreendimento, pois é firmado a relação de sócios do empreendimento, e são definidas regras, metas, projeções sobre o projeto, e/ou a participação acionária do investidor com o empreendimento, e a atuação do ecossistema (universidades, parques tecnológicos e incubadores) pode auxiliar em um melhor resultado.
5. **Monitoramento e Acompanhamento:** após a consolidação do investimento, o investidor e o empreendimento devem realizar a troca de informações a fim de informar os resultados do empreendimento, e mais uma vez com o auxílio dos mecanismos institucionais do ecossistema.
6. **Distribuição de Dividendos e Desinvestimento:** enquanto o Empreendimento Inovador se desenvolve, os resultados dos primeiros investidores e dos investimentos iniciais são requisitados na forma de dividendos ou na valorização do empreendimento, a exposição dos resultados implica na visibilidade no mercado de capitais, aumentando a atratividade do Empreendimento Inovador e o potencial de retorno dos investidores iniciais.
7. **Saída:** é a etapa final do modelo, consiste na abertura de capital do Empreendimento Inovador ou da venda para um investidor objetivando um alto retorno (como explicitado anteriormente, na venda em um IPO, ou no mercado secundário).

Para que possamos entender a dinâmica de investimentos nos estágios iniciais até a maturação e expansão de um empreendimento que envolva inovação, financiado pelos fundos de Venture Capital e Private Equity, é necessário compreender os atores sociais envolvidos em todo esse processo, nesse caso, a dinâmica é composta por: Organizações Gestoras, Veículos de Investimentos, Investidores e Empresas Investidas.

As Organizações Gestoras dessas empresas ou de um aglomerado dessas empresas (portfólio) tem como principal função, promover e administrar os Veículos de Investimento, e então realizar a oferta para os investidores, que irão comprometer recursos a esses Veículos de Investimentos como fonte de financiamento a ser utilizado pelas Organizações Gestoras e a medida em que o investimento necessite de mais recursos, tais recursos serão aplicados nas Empresas. (RAMALHO e FURTADO, 2011)

As Organizações Gestoras possuem várias responsabilidades, sendo que a mais importante é a captação de recursos para serem aplicados nos seus empreendimentos inovadores, e para que isso ocorra, é realizado um *fundraising*, uma prática com o intuito de



promover visibilidade para esses empreendimentos através de apresentações, visitas e publicações na mídia.

Nessa etapa do *fundraising*, é disponibilizado informações sobre os empreendimentos, como quais serão os veículos de investimento a serem utilizados, tese de investimentos, foco setorial e os estágios das futuras empresas que estão na gestão dessas organizações. A responsabilidade de tomar decisões de investimentos, através da compra de participação acionárias desses empreendimentos, é o papel central da sua participação efetiva no processo de decisão interna de um dado empreendimento que estão sob sua custódia, ou seja, em seu portfólio, as Organizações Gestoras de Venture Capital realizam a gestão e o gerenciamento de estratégias das empresas inovadoras de seus portfólios, tais investimentos são geralmente de médio prazo, de um período de 3 a 5 anos. (RAMALHO e FURTADO, 2011)

Os Veículos de Investimentos são os instrumentos financeiros regulamentados pela CVM, como as *Limited Partnership*, CVM – FIPs, Investimentos Diretos, Holdings, etc. Os Veículos de Investimentos são utilizados como forma legal de se realizar o financiamento e a gestão integrada da Organização Gestora junto com os investidores, garantindo assim um melhor alinhamento de interesses junto ao Empreendimento. Portanto, são exemplos dessa dinâmica, as Participações Acionárias (aquisição de ações ordinárias e/ou preferenciais e bônus de subscrição), contração de Dívidas (o capital investido na empresa será honrado no longo prazo) e de Dívida Conversível (aquisição de debêntures com opção de conversão em ações que deverá ser emitido pelo empreendimento). A eficiência da estrutura de Veículos de Investimentos no Brasil são influenciadas por vários fatores, como os impostos (IOF e IR sobre ganhos de capital), o nível de governança corporativa (tem como objetivo a minimização dos conflitos e assimetrias de interesses), a liquidez (quanto maior a liquidez, mais propensos estarão os investimentos) e o Apetite de Risco do Investidor (predisposição dos investidores a correr riscos a depender da estrutura de investimentos e o nível de desenvolvimento das Organizações Gestoras). (RAMALHO e FURTADO, 2011)

Os investidores por sua vez, buscam mitigar os riscos inerentes aos recursos que irão ser aportados, e, portanto, verificam o histórico de rentabilidade e as taxas de sucesso das Organizações Gestoras, assim como a experiência profissional dos gestores e pelo fluxo de negócios que já foram realizados por tais organizações. A decisão de investimento por parte dos investidores é formalizada ao subscrever quotas dos Veículos de Investimento a serem utilizados, e então comprometendo o capital sob penalização caso o capital não seja integralizado.

Segundo Ramalho e Furtado (2011), os estágios de investimentos são fundamentados nas classificações internacionais em conjunto com a estruturação acionária do Buyout (que é referente quando se adquire a maior parte do capital social de um empreendimento), para que



então possa ter um controle do empreendimento de uma forma geral, e então a Organização Gestora auxilia o empreendimento a ganhar valor de mercado através de várias etapas, como será detalhado a seguir, os estágios de investimento de Venture Capital correspondem aos estágios de vida da empresa, que são categorizados em: *Seed*, *Startup*, *Early Stage* e *Later Stage*; e o *Private Equity*. As etapas estabelecidas por essas definições são desenvolvidas pela prática das “rodadas de financiamento”, a qual possui o intuito de uma melhor gestão de tais empreendimentos através da transparência dos empreendimentos e a criação de infraestrutura dessas práticas, em conjunto com uma investigação profunda por parte dos investidores, com o objetivo de diminuir o risco dos investimentos, ou seja, a prática de uma *due diligence* realizada pelas gestoras de fundos de Venture Capital juntamente com os investidores acerca dos empreendimentos.

As primeiras rodadas de financiamento ocorrem nos estágios iniciais de vida de um empreendimento, sendo o tipo de capital necessário, da categoria *Seed*, ou Capital Semente. Nessas etapas são realizados pequenos aportes para darem início ao desenvolvimento de ideias ou projetos que ainda estão em fase de testes e de registro de patentes. A fase de *Startup* é a etapa onde o financiamento é realizado quando a empresa está em uma fase de estruturação, já após algum tempo de desenvolvimento (1 ou 2 anos). Neste caso, geralmente a empresa ainda não possui um fluxo de caixa (venda de produtos/serviços), e há uma estrutura organizacional pronta para o início das operações e a efetivação do plano de negócios. Por fim o investimento aportado é geralmente alocado para um melhor desenvolvimento do produto/serviço e de marketing (RAMALHO e FURTADO, 2011). Alguns exemplos de empresas brasileiras no Estágio *Seed* e os valores arrecadados nas rodadas de financiamento estão na Tabela 1.

Tabela 1. Exemplos de Empresas Brasileiras no Estágio Seed e Valores Arrecadados até o ano de 2019.

Seed	Valor Arrecadado
TEVEC	R\$5,000,000
Agrointeli	\$600,000
Kovi	\$10,600,000
Shopper.com.br	\$2,600,000
Theia	R\$7,000,000

Fonte: Crunchbase, 2019.

Após a primeira rodada de financiamento, à medida que a empresa estiver tendo sucesso, iniciam-se os estágios mais desenvolvidos do *Venture Capital* e, conseqüentemente, a segunda rodada de financiamento. O *Early Stage* é categorizado logo após os primeiros retornos financeiros, porém seguindo a definição de um faturamento não superior que R\$ 8 milhões (RAMALHO e FURTADO, 2011).

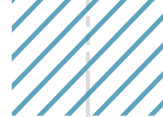


Tabela 2. Exemplos de Empresas Brasileiras no Early Stage, Rodadas de Investimentos Series A, B e C e Valores Arrecadados até o ano de 2019.

Series A (ES)	Valor Arrecadado	Series B (ES)	Valor Arrecadado	Series C (ES)	Valor Arrecadado
Kovi	\$30,000,000	Neon	R\$400,000,000	Gympass	\$300,000,000
SIKUR	\$5,000,000	Idwall	ZAR40,000,000	Escale	\$22,600,000
Mediação Online	R\$14,000,000	REBEL	\$10,000,000	Creditas	\$55,000,000
Cobli	\$10,000,000	Revelo	\$15,000,000	DogHero	\$7,000,000
Wildlife Studios	\$60,000,000	Buser	-	QuintoAndar	R\$250,000,000

Fonte: Crunchbase, 2019.

Segundo o banco de dados *Crunchbase*, o *Early Stage* (ES) é classificado pelas Series A, B e C. Alguns exemplos de empresas brasileiras neste estágio de investimento podem ser verificados na Tabela 2 acima.

Nesse processo, a empresa consegue atingir o *Later Stage* e prosseguir com o financiamento via Venture Capital quando há a implementação de uma infraestrutura que seja o suficiente para a plena comercialização de seu produto/serviço, e a sua expansão crescente necessita de mais recursos do que a própria empresa pode gerar. Neste sentido, são necessários mais investimentos em uma melhoria no produto/serviço, aumentar a capacidade produtiva da empresa, redes de distribuição, etc.

Tabela 3. Exemplos de Empresas Brasileiras no Later Stage, Rodadas de Investimentos Series D, E, F e G, e Valores Arrecadados até o ano de 2019.

Series D (LS)	Valor Arrecadado	Series E (LS)	Valor Arrecadado	Series F e G (LS)	Valor Arrecadado
Pitzi	\$60,000,000	Loggi	\$150,000,000	F - Nubank	\$400,000,000
QuintoAndar	\$250,000,000	Spring Global	\$6,700,000	F - Movile	\$40,000,000
Creditas	\$231,000,000	Movile	\$40,000,000	F - iFood	\$30,000,000
Loggi	\$111,000,000	Easy Taxi	-	G - iFood	\$500,000,000
Infracommerce	\$7,000,000	iFood	\$50,000,000	G - Movile	\$53,000,000

Fonte: Crunchbase, 2019.

Alcançando esse estágio a empresa já participa da terceira e quarta rodada de financiamento (RAMALHO e FURTADO, 2011). Como pode ser verificado na Tabela 3 acima, o Later Stage (LS) é classificado pelas Series D, E, F e G, segundo o banco de dados *Crunchbase*.

Por seu lado, o *Private Equity* é uma etapa de financiamento quando a empresa já está estabelecida no mercado, com os seus produtos/serviços e marca consolidados. Nesta situação, o financiamento geralmente é destinado para expansão de planta ou de redes de distribuição, assim como de capital de giro e com o intensivo investimento em marketing. Os resultados de uma empresa para receber os investimentos em estágios iniciais do Private Equity devem ao menos prenciar uma taxa de crescimento de suas vendas superior a 25% a.a. Porém, quando os fatores acima já estiverem consolidados, os investidores categorizam esse investimento como um *Private Equity* de *Later Stage*. Além disso,





o financiamento geralmente tem o intuito de realizar uma expansão e aquisição de outros empreendimentos do mesmo setor (RAMALHO e FURTADO, 2011).

O investimento realizado a partir das *Private Equity* tem como foco as empresas que não tem acesso ao mercado de capitais. No seu sentido estrito, *Private Equity* significa patrimônio de empresas de capital fechado, ou seja, tais empreendimentos não estão listados na bolsa de valores, porém ao necessitarem de capital, devido as enormes oportunidades de crescimento, recorrem à venda de participações societárias, sendo que o investidor pode assumir poder de decisão.

Ademais, o investimento em *Private Equity* geralmente tem como intuito a agregação de valor de uma empresa maior, a depender da capacidade de gestão, e também a de ampliar a carteira de clientes, ofertando o acesso comercial para outras empresas da carteira de investimentos e então expandindo a sua receita total. Desse modo, além do capital investido, o empreendimento irá adquirir recursos não financeiros que podem ser resumidos em capital humano a serem alocados a empresa. A atuação destes gerentes faz com que haja o crescimento do empreendimento, aumento de participação de mercado e o lançamento de novos produtos. (CARRETE e FARIA, 2019)

Pode-se verificar na tabela 4, alguns exemplos de empresas no estágio de financiamento via *Private Equity*, segundo o banco de dados crunchbase. Para efeitos de exemplificação, foi realizado uma breve pesquisa nos websites das empresas Gestoras de *Venture Capital* e com um auxílio de um banco de dados que realiza buscas de empreendimentos inovadores, assim como as Organizações Gestoras de Fundos de *Venture Capital* dessas firmas, os valores arrecadados e por qual empresa foi adquirida.

Tabela 4. Exemplos de Empresas no *Private Equity* e Valores Arrecadados até o ano de 2019.

Private Equity	Valor Arrecadado
Smartfit	CA\$304,000,000
Cosan S.A.	\$145,000,000
Atacado.com	R\$50,000,000
Sky.One	R\$22,500,000
Bio Ritmo	\$50,000,000

Fonte: Crunchbase, 2019.

A pesquisa foi realizada com 3 empresas Gestoras de *Venture Capital*, sendo essas empresas: Monashees Gestão de Investimentos LTDA., ACE Centro-oeste Aceleradora de Startups S.A. e Redpoint e Ventures Gestão de Recursos e Consultoria LTDA., tais empresas realizam a gestão e a prospecção de oportunidades (como dito nas etapas anteriores) e essas empresas são considerados como um produto em seus portfólios (Quadro 3), pois o sucesso da gestão desses empreendimentos afeta a reputação da Organização Gestora.





Dessa maneira, as Organizações Gestoras provêm assistência a empresas de *startups*, através de criação de uma infraestrutura de visibilidade para esses empreendimentos inovadores, da transparência e pela possibilidade desses empreendimentos participarem em “rodadas de investimentos”, onde podem apresentar o modelo de negócios para os futuros investidores que queiram adquirir participação acionária. Caso essa última etapa seja concluída, finaliza-se então o ciclo inicial de um empreendimento inovador ao entrar no mercado de capitais, tais empresas gestoras denominam essa etapa final de “*exit*”, que é a saída do investidor, como também foi explicitado na etapa do modelo de referência elaborado por Fiates. (2014)

Além do *Venture Capital*, existe também a prática do *Corporate Venture Capital (CVC)* realizada majoritariamente por grandes empresas que utilizam veículos de investimentos para adquirir pequenas e iniciantes empresas. Neste caso, geralmente não há objetivos financeiros com esses empreendimentos, e sim um viés estratégico, como o de realizar Pesquisa & Desenvolvimento por tal empresa, ou seja, o de promover a inovação para a empresa do investidor. Neste sentido, podemos destacar tais objetivos estratégicos como o acesso de uma nova tecnologia patenteada, a entrada em um nicho de mercado ou de criar barreiras de entrada para um potencial concorrente. (CARRETES e FARIA, 2019)

Quadro 3. Empresas Brasileiras geridas por Gestoras de VC até o ano de 2019.

Empresa Gestora de VC	Empresa	Segmento	Total Arrecadado	Adquirido por
Monashees	Boo-Box	AdvertTech	US\$ 4,3 mi	FTPI Digital
	Strider	AgroTech	US\$ 3,8 mi	Sygenta
	Algents	Enterprise Software	-	HUB International
	99	Marketplaces, Mobile e Urban Mobility	US\$ 241,3 mi	Didi Chuxing
	peixurbano	Marketplaces	-	Baidu
ACE Startups	InfoPrice	AI, Business Intelligence, Retail Tech	US\$ 13 mi	B2W Digital
	Kaplen	E-Commerce, FinTech	-	Itaú Unibanco
	Shipfy	Real time, Shipping	-	AXADO Informação e Tecnologia
Redpoint eVentures	Pipefy	Info Tech, Sales Automation, Task Management	US\$ 63 mi	-
	Rappi	Food Delivery, Marketplace, Restaurants	US\$ 1,4 bi	-
	PasseiDireto	EdTech, Information Services, Info Tech	US\$ 6,6 mi	-

Fonte: Monashees, ACE Startups, Redpoint eVentures e crunchbase (2019).

■ CONSIDERAÇÕES FINAIS

Verifica-se ao decorrer do trabalho que certos empreendimentos inovadores, assumem um papel de impulsionadores de outros empreendimentos inovadores. Especialmente, refere-se aqui as Organizações Gestoras de Venture Capital, pois tais atores sociais eram



inexistentes há ao menos 1-2 décadas atrás, e em específico ao Brasil, salvo excepcionalmente aqueles que conseguiram se adaptar ao gerenciar os novos modelos de negócios.

O principal destaque para esse tipo de inovação (Organizações Gestoras de Venture Capital) é a de ser especificamente uma inovação institucional que reduz a incerteza das inovações subsequentes, pois as estratégias utilizadas por essas Gestoras fazem com que as incertezas inerentes aos empreendimentos inovadores sejam repassadas para a Gestora. Porém, o modelo de negócios oferecidos ao mercado por tais gestoras não são propriamente as empresas, e sim o seu gerenciamento e o histórico de sucesso com os empreendimentos inovadores.

Para melhor esclarecer essa dinâmica, é necessário compreender o modelo de negócio apresentado por essa Gestoras em sua totalidade. O argumento de que a incerteza é mitigada pelo repasse das atribuições pode ser explicado da seguinte maneira: primeiramente, é realizado uma captação de empreendimentos inovadores em estágios iniciais enquanto o valor de mercado ainda está abaixo e o risco de investimento é muito elevado. A Gestora, ao adquirir participação acionária desse empreendimento irá transferir gerentes com vasta experiência para uma melhor eficiência de gestão da empresa. Assim sendo, verifica-se que o sucesso de vários empreendimentos resulta numa maior reputação da Organização Gestora de Venture Capital, criando-se assim uma visibilidade para futuros investidores, em que tal Organização, por possuir *expertise* com empreendimentos inovadores, terá uma maior taxa de sucesso para que o empreendimento tenha um excelente resultado, fundamentando-se assim como um intermediador dos investidores e dos empreendimentos inovadores.

■ REFERÊNCIAS

1. ANPROTEC. **Corporate Venturing no Brasil**: co-inovando em rede. SEBRAE e ANPROTEC, 2018
2. CARRETE, L. S.; FARIA, A. M. The Financing of the Startup Life Cycle. In: OLIVEIRA JR, M. M.; CAHEN, F. BORINI, F. **Startups and Innovation Ecosystems in Emerging Markets: A Brazilian Perspective**. Palgrave Macmillan, Cham, 2019
3. COMMONS, J. R. **Institutional Economics**: Its Place in Political Economy. Madison: University of Wisconsin Press, 1934.
4. CRUNCHBASE. **Crunchbase search**. Disponível em: <<https://www.crunchbase.com>>. Acesso em: 03 dez. 2019.
5. EDQUIST, C. **Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations**, Pinter Publishers/Cassell Academic, London, 1997.

6. FIATES, J. E. **influência dos Ecossistemas de Empreendedorismo Inovador na Indústria de Venture Capital: Estratégias de apoio às Empresas Inovadoras**. 324 f. Tese (Doutorado) – UFSC, Florianópolis, 2014.
7. FREEMAN, C. **Technology Policy and Economic Performance**, London: Pinter, 1987.
8. FREEMAN, C., PEREZ, C. Structural crises of adjustment business, cycles and investment behaviour. In: DOSI, G. et al., eds **Technical change and economic theory**. London: Pinter Publishers 1988
9. FREEMAN, C.; SOETE, L. **The economics of industrial innovation**. Cambridge (MA): MIT Press, 1997.
10. GABRIANI, C. **O Financiamento da Inovação Tecnológica em Países em Desenvolvimento: Uma abordagem teórica com aplicação para a economia brasileira**. 2016. 277 f. Tese (Doutorado) – UFRGS, Porto Alegre, 2016.
11. HALL, B. The Financing of R&D and Innovation. In: **Handbooks of the Economics of Innovation**, v. 1. North-Holland, 2010.
12. LEAL FILHO, R. S. **Três Ensaio sobre a Relação entre Finança, Investimento e Inovação**. 123 f. Tese (Doutorado) – UFMG – CEDEPLAR, Belo Horizonte, 2013
13. LUNDVALL, B-Å. (ed.) (1992), **National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning**, London: Pinter Publishers.
14. MANSELL, R. Collective Action, institutionalism, and the internet. **Journal of Economic Issues**, [S.l.], v. 40, n. 2, p. 297-305, 2006.
15. MCTIC. **Benchmarking de Sistemas Internacionais de Inovação**. Parques Tecnológicos e Incubadoras para o Desenvolvimento do Brasil. Brasília. 2015
16. NELSON, R.R. (ed.), **National Innovation Systems: A Comparative Analysis**, Oxford, Oxford University Press, 1993.
17. ORSENIGO, L. **The Emergence of Biotechnology**. London:Printer, 1989
18. PAULA, L. F. **Sistema Financeiro, Bancos e Financiamento da Economia: Uma abordagem pós-keynesiana**. 113 f. Tese (Professor Titular) – UERJ, Rio de Janeiro, 2011.
19. PEREZ, C. **Technological revolutions and techno-economic paradigms**. TOC/TUT Working Paper. 2009
20. RAMALHO, C.; FURTADO, C.; LARA, R. **A Indústria de Private Equity e Venture Capital 2º Censo Brasileiro**. ABDI, Brasília, 2011.
21. SANTOS, J. P. **Do extrativismo à industrialização da Amazônia; uma análise institucionalista e pós-keynesiana**. Porto Alegre. UFRGS, novembro. 2017.336 Tese de Doutorado. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Faculdade de Ciências Econômicas. Programa de Pós-Graduação em Economia.
22. SANTOS, J. P. **A Contribuição das Teorias de Thorstein Veblen, John R. Commons e John M. Keynes para a Análise do Processo da História Econômica de uma Sociedade** In: Anais do XI Encontro da Associação Keynesiana Brasileira. Anais...Porto Alegre (RS), 2018.



23. SANTOS, J. P.; SOUSA, L. L. **Análise da Dinâmica Socioeconômica: uma contribuição de John R. Commons, John M. Keynes e Joseph A. Schumpeter** em: anais XIII Encontro da associação Keynesiana. Anais...São Paulo, 2020._.
24. SCHUMPETER, J. **A Theory of economic development**, Fifth Edition. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1955.
25. SCHUMPETER, J. A. **Capitalism, Socialism and Democracy**. Taylor & Francis e-Library and Routledge, New York, 2003
26. STUART, R. O sistema financeiro e o financiamento do crescimento: uma alternativa pós-keynesiana à visão convencional. In: LIMA, G.T.; SICSU, J.; PAULA, L.F.. **Macroeconomia moderna: Keynes e a economia contemporânea**. Rio de Janeiro, Campus, 1999.
27. VEBLEN, T. **The Theory of Business Enterprise**. Charles Scribner's Sons, New York, 1915.
28. VEBLEN, T. **The Higher Learning in America**. Sagamore Press Inc., New York, 1957



A importância dos investimentos públicos na economia monetária da produção de Keynes

| **André Cutrim Carvalho**
UFPA

| **Luana Isabel Silva de Oliveira**
UFPA

| **David Ferreira Carvalho**
UFPA

| **Cleyson Silva dos Santos**
UNICAMP

RESUMO

A década de 30 é conhecida pelos economistas como sendo a década da Crise de 29 e, também, os anos de não-estagnação da política econômica do governo dos EUA, bem como de vários países europeus. As políticas econômicas keynesianas, apesar das experiências exitosas, continuaram sendo “atacadas” desde o lançamento da Teoria Geral de Keynes. É possível atribuir o seu sucesso através da redução expressiva das taxas de desemprego, principalmente do aumento dos gastos de investimentos públicos. Isso porque o principal dispositivo que o governo pode dispor para reduzir o elevado nível de desemprego, quando uma economia encontra-se em um estado cíclico de recessão ou depressão, é o investimento público, preferencialmente aquele investimento em capital social básico e geração de infraestrutura socioeconômica. Neste trabalho, pretende-se discutir a importância econômica do financiamento dos investimentos públicos e suas implicações, tendo como suporte a teoria de Keynes. Para isso, urge adotar como procedimento metodológico uma abordagem do tipo exploratória-qualitativa. A principal conclusão é que as decisões de investimentos governamentais, sobretudo em obras públicas de grande alcance socioeconômico, podem romper com a barreira da desconfiança em relação ao futuro incerto e recuperar o *animal spirit* do empresário investidor em tempos de crise. Keynes é seguramente a escolha mais acertada dentre os muitos economistas que contribuíram com as ciências econômicas, pois motivou governos, estadistas, *policy makers*, e a opinião daqueles que sustentam os seus sistemas de ideias nas literaturas da filosofia política e das ciências econômicas fora do dito *mainstream*.

Palavras-chave: Financiamento dos Investimentos Públicos, Capital Social Básico, Infraestrutura Socioeconômica, Animal Spirit.

■ INTRODUÇÃO

A década de trinta é historicamente e mundialmente conhecida como sendo a década da “Grande Depressão”, do “*Big Crash*” ou “Crise de 29”, mas corresponde, também, aos anos de não-estagnação da política econômica dos governos daquela época, sobretudo o norte-americano. Esse fato chama atenção porque a doutrina liberal-conservadora sempre negou qualquer tipo de intervenção do Estado em uma economia capitalista.

Na concepção do Mestre John Maynard Keynes, o diagnóstico da Crise de 29 não estava circunscrito no mercado de trabalho, mas sim no mercado de bens e serviços. O desemprego da economia norte-americana foi caracterizado por Keynes como um problema de insuficiência de demanda efetiva, que inibia o *animal spirit* do empresário investidor em um ambiente de risco e incerteza. Keynes (1996, p. 169 -170) chama de *animal spirit* a tendência natural de conduta do indivíduo, uma espécie de “impulso espontâneo”:

Além da causa devida à especulação, a instabilidade econômica encontra outra causa, inerente à natureza humana, no fato de que grande parte das nossas atividades positivas depende mais do otimismo espontâneo do que de uma expectativa atemática, seja moral, hedonista ou econômica. Provavelmente a maior parte das nossas decisões de fazer algo positivo, cujo efeito final necessita de certo prazo para se produzir, deva ser considerada a manifestação do nosso entusiasmo — como um instinto espontâneo de agir, em vez de não fazer nada —, e não o resultado de uma média ponderada de lucros quantitativos multiplicados pelas probabilidades quantitativas.

Quando John Maynard Keynes escreveu a sua *Magnum opus* de 1936, *The General Theory of Employment, Interest and Money* – a Teoria Geral (TG), o mundo já havia experimentado diversas experiências com políticas consideradas não-ortodoxas, inclusive políticas fiscais expansionistas. Isso mostra que a teoria pode não ter sido muito bem compreendida em um contexto geral, mas as políticas econômicas pragmáticas foram aplicadas, basta tomar como exemplo as medidas não-ortodoxas aplicadas nos anos 1930 adotadas por quatro importantes países: Estados Unidos da América (EUA), Suécia, Alemanha e França.

A expressão política fiscal, no sentido mais amplo, é frequentemente usada para designar as atividades de gastos, tributos e empréstimos para financiar as dívidas do governo de uma nação. O objetivo da política fiscal é permitir, direta ou indiretamente, um incentivo ao aumento da produção através do aumento da demanda efetiva. A magnitude do impacto da demanda efetiva sobre os níveis do produto e do emprego de uma economia, porém, dependerá das circunstâncias especiais dos distintos estados dos ciclos da economia capitalista: depressão, recessão, recuperação, expansão e auge (*boom*).

O emprego da política fiscal de gastos na construção de obras públicas, como uma poderosa arma de combate ao desemprego cíclico, é uma proposta que encontra respaldo

na TG de John Maynard Keynes. Além das decisões dos gastos governamentais – se em investimento em obras de capital público ou se em despesas correntes do tipo pensões – há que se considerar a forma de financiamento público.

De fato, numa economia capitalista em estado de depressão ou mesmo de recessão acentuada, por falta de incentivos que induzam os investimentos privados, se quer reverter esses estados dos ciclos de negócios e reduzir o desemprego, é preciso que o governo antecipe e realize novos investimentos públicos.

É claro que se pode reduzir a magnitude das flutuações cíclicas elevando a propensão média a consumir por meio de impostos progressivos, mas são os investimentos do governo em obras públicas em novas infraestruturas econômicas de longa maturidade, que acionam mais intensamente o efeito multiplicador sobre a renda.

O principal objetivo deste capítulo de Livro, portanto, é propor uma compreensão sobre a importância econômica do financiamento dos investimentos públicos e suas implicações na economia, tendo como suporte os ensinamentos e contribuições do Mestre Keynes. O trabalho foi dividido em cinco seções, além desta seção introdutória e das considerações finais; na segunda são apresentados os aspectos metodológicos; na terceira o debate gravita em torno das políticas econômicas de Keynes no pós 2ª Guerra Mundial e a importância do financiamento dos investimentos; na quarta uma caracterização do financiamento dos investimentos em capital público para Keynes é apresentada.

■ METODOLOGIA

O método utilizado para o desenvolvimento desta pesquisa envolve o método dedutivo porque parte de uma argumentação geral para outra argumentação particular, conforme Mezzaroba e Monteiro (2006). É geral, pois propõe uma discussão em torno do financiamento dos investimentos públicos, tendo como suporte a teoria econômica de John Maynard Keynes.

E, também, o método indutivo porque considera o particular, isto é, que “o objetivo dos argumentos indutivos é levar a conclusões cujo conteúdo é muito mais amplo do que o das premissas nas quais se basearam”, como determinam Lakatos e Markoni (1991, p. 86).

Como o objetivo fundamental do presente projeto de pesquisa é discutir a importância econômica do financiamento dos investimentos públicos em Keynes, pode-se definir essa pesquisa como sendo do tipo exploratória. Para Gil (1991) *apud* Silva e Menezes (2005, p. 83):

[A] pesquisa exploratória visa proporcionar maior familiaridade com o problema com vistas a torná-lo explícito ou a construir hipóteses. Envolve levantamento bibliográfico; [...] análise de exemplos que estimulem a compreensão.

O presente artigo buscará o maior número possível de informações sobre a temática utilizando a técnica de pesquisa do tipo qualitativa, que tem como finalidade ampliar as informações sobre o assunto através de livros, artigos de periódicos, além, é claro, de outras fontes historiográficas pertinentes. Segundo Silva e Menezes (2005, p. 20):

[A pesquisa qualitativa] considera que há uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, isto é, um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito que não pode ser traduzido em números. A interpretação dos fenômenos e a atribuição de significados são básicas no processo de pesquisa qualitativa. [...] O processo e seu significado são os focos principais de abordagem.

AS POLÍTICAS ECONÔMICAS NO PÓS 2ª GUERRA MUNDIAL: UMA REFLEXÃO EM TORNO DAS POLÍTICAS KEYNESIANAS E A IMPORTÂNCIA DO FINANCIAMENTO DOS INVESTIMENTOS PÚBLICOS

As políticas econômicas keynesianas, apesar do sucesso obtido no segundo Pós-Guerra Mundial, foram e continuam sendo “atacadas” pelos economistas ditos neoclássicos desde o lançamento da TG. É possível atribuir este sucesso da redução das taxas de desemprego, no 2º pós-guerra, às políticas keynesianas, sobretudo de aumento dos gastos de investimentos públicos, com implicações positivas sobre a demanda efetiva.

Conforme Beaud (1987), houve um “boom do capitalismo mundial” no período que remonta aos anos 1945-1978. Concomitante à reconstrução e, expandindo ainda mais após ela, um notável crescimento sobreveio aos principais países capitalistas. Tal crescimento, que pode ser confirmado através da Tabela 1, revela um progresso simultâneo da produção industrial e do emprego nos seguintes termos:

Tabela 1. Crescimento da produção, do emprego, da produtividade e do capital per capita: taxas anuais médias 1950-1975.

	Estados Unidos	Grã-Bretanha	França	RFA**	Japão
Produção interna bruta*	3,3	2,5	4,9	5,5	8,6
Efetivos empregados	0,9	0,3	0,9	0,7	1,2
Produtividade do trabalho	1,5	2,3	4,6	4,7	8,6
Capital per capita	2,7	3,1	4,5	5,2	9,0

Fonte: Beaud (1987). * Em volume. ** República Federal da Alemanha.

Na Tabela 1, pode-se constatar o alto crescimento econômico ocorrido no período pós-guerra, mostrando-se um dos mais elevados no conjunto dos principais países capitalistas do século XX. Esse crescimento foi muito expressivo no Japão; com presença considerável na França e na RFA (hoje Alemanha); lento e gradual na Grã-Bretanha; e um tanto quanto modesto nos Estados Unidos, frente ao elevado nível da produção no fim dos anos 1940.

Para Beaud (1987, p. 314): “Ele se baseia relativamente pouco no crescimento dos efetivos empregados; logo, ele se baseia principalmente na elevação da produtividade do trabalho, que, por sua vez, apoia-se no aumento dos meios de produção postos à disposição de cada trabalhador”. Os Estados Unidos que, desde o fim da 1ª Guerra Mundial, ocupavam a posição de primeira potência do mundo, constituíram-se nesse período uma enorme potência industrial, monetária e militar.

No ano de 1945, por exemplo, alcança seu ápice com uma produção industrial que mais que dobrou em relação à de 1935-1939. Na prática, as altas taxas de investimento nesses países, embora variassem diferentemente entre eles, significaram uma maior injeção de demanda efetiva que ajuda a explicar os altos níveis de emprego, que se seguiu no 2º pós-guerra, indica Bleaney (1985).

Assim, para Keynes (1982), a principal “arma” que o governo pode dispor para reduzir o elevado nível de desemprego, quando uma economia encontra-se em um estado cíclico de depressão ou recessão profunda, é o investimento em obras públicas, preferencialmente aquele investimento em capital social básico. O crescimento, via investimento, expandiu-se de forma considerável no exterior, como demonstra a Tabela 2.

Tabela 2. Investimentos dos principais países capitalistas do século XX no exterior (%).

Países	1914	1930	1960
Grã-Bretanha	50,4	43,8	24,5
França	22,2	8,4	4,7
Alemanha	17,3	2,6	1,1
Países Baixos	3,1	5,5	4,2
Estados Unidos	6,3	35,3	59,1
Canadá	0,5	3,1	5,5
Suécia	0,3	1,3	0,9
Total	100	100	100

Fonte: Beaud (1987).

Neste caso, o investimento de capital público em infraestrutura econômica (rodovias, ferrovias, portos, aeroportos, usinas hidrelétricas geradoras e distribuidoras de energia elétrica, telecomunicações, etc.) e em infraestrutura social (construção de escolas, universidades, hospitais e postos de saúdes, etc.) – que propiciam efeitos multiplicadores de renda e efeitos de externalidades positivas para as atividades privadas.

De fato, a reconstrução do pós-guerra levou adiante esse movimento até o final da década de 1970. Os gastos de investimento do governo em capital público, deste modo, resultam de decisões autônomas do governo as quais acabam influenciando as decisões dos agentes privados quanto ao aumento dos gastos de investimentos e de consumo que, via o efeito multiplicador, propagam efeitos econômicos geradores de ampliação da renda e de redução do desemprego na estrutura de uma economia.

Bleaney (1985) analisou, até com certo detalhe, as distintas ações dos diferentes governos dos principais países desenvolvidos EUA, Suécia, Alemanha e França – que recorreram à política fiscal para escaparem da grande depressão da década de trinta. Os anos do 2º pós-guerra mundial, todavia, proporcionaram para as economias capitalistas avançadas um *boom* de crescimento econômico autossustentado, com baixas taxas de desemprego, e que se manteve até 1973 quando ocorreu o grande choque dos preços do petróleo.

Entretanto, mesmo nos anos dourados da história do capitalismo, o fato do governo dos EUA não ter equilibrado o seu orçamento público era visto com certo desconforto por parcela da ortodoxia econômica. De fato, parece até paradoxal que no período de auge da aplicação das políticas keynesianas que resultaram em crescimento econômico e aumento da taxa de emprego, a questão da dívida pública voltasse novamente a ser o centro de atenção.

Kregel (1985) observa que nos anos 1970 e 1980, o homem comum estava muito mais preocupado com os grandes déficits públicos. Contudo, foram as autoridades monetárias e do tesouro nacional que passaram a discutir a questão do financiamento da dívida pública.

No fim, a “onda” do *mainstream*, que começou desde a década de 1970 com o monetarismo de Milton Friedman e avançou nas décadas 1980 e 1990 com os princípios dos novo-clássicos liderados por Robert Lucas, voltou-se contra a política de Keynes por esta ter legitimado a intervenção do Estado numa economia de mercado em meados dos anos 1940. De fato, foi durante essa década, e não na TG, que Keynes (1980) explicitou as suas recomendações de política econômica com relação aos gastos públicos.

A política governamental de investimentos em obras públicas e a demanda efetiva em Keynes

Muito embora Keynes não tenha dedicado na TG um capítulo específico sobre política(s) econômica(s), há fundamentos teóricos suficientes para sustentar políticas macroeconômicas consistentes de combate ao desemprego e a inflação. Não obstante, há escritos de Keynes (1996) antes e depois da TG que tratam especificamente de políticas econômicas, sustenta Carvalho (1999).

Keynes (1996) sabia que para melhorar o nível de emprego, em um ambiente de depressão ou de recessão profunda, era necessário elevar a demanda efetiva. Nas palavras de Keynes (1996, p. 61): “Chamaremos *demand a efetiva* o valor de D no ponto de interseção da função da demanda agregada com o da oferta agregada. Esta é a essência da Teoria Geral do Emprego [...]”.

Em princípio, essa melhora no nível de emprego poderia ser alcançada quer reduzindo a oferta agregada da produção (Z), quer aumentando a demanda agregada (D) ou ainda combinando uma redução de Z e uma expansão de D . No curto prazo, porém, a única forma

de reduzir o preço de Z é por meio da redução dos salários, porém tal ação é improfícua e contraproducente. Na leitura da TG de Keynes (1996, p. 15), temos o seguinte questionamento acompanhado de uma peremptória resposta:

[...] Como então evitar a “acumulação improdutiva” e gerar demanda efetiva? Estava assim legitimada a ação do Estado como elemento integrante e indispensável ao bom funcionamento do sistema econômico capitalista. Ao Estado caberia, portanto, eliminar a carência de demanda efetiva em momentos de recessão e desemprego. Como? Fazendo déficit orçamentário e emitindo títulos para extrair a “renda não gasta” do setor privado e com ela garantir que as máquinas ociosas voltem a operar. E aqui mais dois mitos caem. Até então a poupança era encarada como um dos pilares da moral burguesa. Keynes vem e diz: a causa da depressão é a “poupança excessiva” em face da expectativa de lucro futuro num momento de elevada preferência pela liquidez. Crise, portanto, representa carência de investimento e ociosidade de máquinas e homens, e não, como apregoado, carência de poupança. Destrói também o mito de que a operação do Estado se deve pautar por grande austeridade financeira, não se gastando mais do que coleta em tributos. [...] em circunstâncias de desemprego o déficit fiscal é uma peça importante para o bom funcionamento do sistema econômico.

Do ponto de vista teórico, existem dois modos de aumentar as expectativas da demanda efetiva *ex ante* (D): melhorando as expectativas da propensão a consumir *ex ante*; e as expectativas de lucro dos novos investimentos. No primeiro caso, a ação do governo poderia se deslocar para a política fiscal de redistribuição de renda por meio de impostos progressivos.

Esse tipo de ação, embora interessante, não é aconselhável num ambiente recessivo ou depressivo, inclusive devido às resistências dos empresários e o efeito defasagem para que os resultados possam se manifestar sobre a propensão marginal a consumir. Desse modo, toda a atenção volta-se para o investimento. Assim sendo, existem algumas maneiras de induzir os gastos dos investimentos produtivos. Por exemplo: elevando a eficiência marginal do capital *ex ante*, o que de fato significa melhorar as expectativas de lucro dos empresários; ou baixar a taxa de juros por meio de uma política monetária.

Isso porque em um ambiente econômico recessivo ou depressivo, com elevada capacidade ociosa dos equipamentos de capital existentes, em que a taxa de juros já está muito baixa – na faixa da armadilha da liquidez – são escassas as chances de aumentar a indução de novos investimentos privados mesmo através de alguma melhoria das expectativas.

No curto prazo, a única possibilidade que fica para mitigar a incerteza sobre o futuro é preencher a lacuna entre a produção e a demanda corrente com os gastos autônomos do governo. O efeito dos impactos dos gastos de investimentos públicos costuma ser imediatamente benéfico para elevar o nível de emprego, face o efeito multiplicador do emprego e da renda na economia e, ainda, reduziria os custos de manutenção dos desempregados.

Em um prazo mais longínquo, haveria ainda a expectativa de que o efeito multiplicador dinâmico aumentasse o nível da renda agregada, de forma que não só viesse melhorar a arrecadação tributária, como contribuir para reverter as expectativas dos empresários para uma posterior retomada dos investimentos privados. Essa era a lógica geral do enfoque de Keynes (1996) na TG. É evidente que cada elemento da TG depende das (muitas) características da situação econômica enfrentada pelos *policy makers*.

Para Keynes (1982), a melhor opção de gastos governamentais recaia nos investimentos autônomos em obras públicas. Na TG, Keynes destaca a importância da política de obras públicas como instrumento poderoso para combater o desemprego. Os gastos de investimentos em obras públicas são gastos discricionários, portanto, distintos dos gastos correntes regulares da administração do setor público.

Enquanto os economistas keynesianos usam a expressão política fiscal envolvendo tanto gastos governamentais – a política fiscal expansionista da demanda agregada usada para combater o desemprego – quanto à tributação, a política fiscal contracionista da demanda agregada deve ser usada, às vezes, para combater inflação. Davidson (1994, p. 79) ensina que:

A política fiscal, utilizada para fins de estabilização econômica, age estimulando exogenamente a demanda efetiva para elevar a demanda agregada quando está cai abaixo do nível de pleno emprego; ou ainda desestimulando a demanda efetiva quando a demanda agregada excede o nível de pleno emprego.

É claro que o governo pode contrair gastos e elevar a tributação para rebaixar a demanda agregada para limites aquém do pleno emprego em caso de risco de uma inflação de demanda. Porém, são bem diferentes os resultados oriundos do uso de uma política fiscal para fins de estabilização de preços da utilização da política fiscal com o intuito de reversão dos altos níveis de desemprego.

A política fiscal de gastos públicos é anticíclica no sentido de reversão dos ciclos recessivos e depressivos para os ciclos de recuperação e crescimento da economia de mercado. Nas décadas de 1940 e 1950, ficou estabelecido como critério dos keynesianos que a economia capitalista de uma nação poderia ser estabilizada, e o seu crescimento econômico estimulado por intermédio exclusivamente de políticas fiscais – principalmente de variações dos gastos públicos e na tributação – destinadas a elevar o nível da demanda agregada.

Nesse ínterim, contrariando os ensinamentos de John Maynard Keynes e sua TG, a política monetária foi simplesmente rejeitada. De fato, foi preciso a reação dos economistas monetaristas nos anos 1960, afirmando que a moeda importava, para que os economistas keynesianos descobrissem o que já estava contido na TG, de que a política fiscal precisa

ser combinada com uma política monetária para ter sucesso no combate aos altos níveis de desemprego em determinadas circunstâncias históricas.

Assim, após a década de sessenta, teve início a crise da economia keynesiana e com ela a desilusão com as políticas fiscais keynesianas de busca de estabilização. Conforme Chick (1993), essa desilusão foi causada pelo fato das políticas fiscais keynesianas terem sido aplicadas para combater inflação em um ambiente para o qual não foram projetadas. Hansen (1945), ainda assim, destaca a importância da política fiscal como instrumento estabilizador dos recorrentes ciclos econômicos.

É curioso que este economista norte-americano, que atuou como um grande divulgador das obras de Keynes, tenha se referido aos ciclos de construção de obras públicas como tendo uma lógica própria distinta dos ciclos econômicos “largos”. Isso porque no ano de 1913, quando Wesley Clair Mitchell publicou o seu livro, intitulado: *Business Cycles*, não existe uma consciência geral do problema do ciclo econômico como tal.

A possibilidade de reduzir, ao mínimo, as flutuações do ciclo econômico – prosperidade e depressão – era feita por meio de política monetária, pelo menos até os anos do pós 1ª Guerra Mundial. A base fundamental da política monetária de estabilização dos ciclos econômicos baseava-se na ideia de que o auge da fase de prosperidade engendrava a crise e, conseqüentemente, uma recessão até a fase de depressão. Neste contexto, se fosse possível controlar a primeira através do controle da moeda e do crédito, então seria possível lograr êxito na estabilidade econômica do emprego e da inflação próxima ao nível do pleno emprego.

Mas, segundo Hansen (1945, p. 62-75): “A política de controle monetário de natureza preventiva do Banco Central (BC), para impedir que a fase de prosperidade atingisse o seu auge e em seguida a crise que mergulharia a economia rumo à depressão, mostrou-se inadequada”. Portanto, historicamente falando, o que se tem observado é que a política fiscal utilizada por *policy makers*, costuma ser eficaz como política anticíclica na fase de depressão e na fase de recuperação da economia.

Não obstante, havia uma controvérsia sobre a forma mais eficaz dos gastos públicos: se os gastos de auxílio aos desempregados, ou se os gastos em obras públicas. Hansen (1945), seguindo os ensinamentos de Keynes, concordava que os investimentos do governo em construção de obras públicas (estradas, portos, aeroportos, usinas hidrelétricas, saneamento básico, escolas e hospitais) seriam mais eficazes do que as pensões de auxílios aos desempregados para elevar o nível de emprego e da renda agregada quando uma economia está mergulhada numa depressão ou numa recessão.

Esta tese era, às vezes, refutada com o argumento de que as transferências em dinheiro para as pessoas mais necessitadas seriam mais eficientes, pois, além de ser uma

forma de distribuição de renda, o dinheiro recebido por elas seriam imediatamente gastos no mercado de bens e serviços de consumo que, por sua vez, estimularia a propensão a consumir e, por extensão, elevaria o nível de emprego e a produção.

Outrossim, havia o argumento de que, no caso das obras públicas, também haveria o risco potencial de que este repasse do dinheiro do governo às empresas contratadas pudesse ser usado para pagar as suas dívidas aos bancos, ou ainda que parte desse dinheiro acabasse sendo represado na forma de fundos inativos. Cabe destacar que ambos os argumentos são carentes de prova e de conteúdo lógico.

No caso dos repasses em dinheiro do governo para ajuda aos desempregados, às compras adicionais em bens de consumo, realizadas pelos desempregados que recebem o dinheiro repassado, são relativamente pequenas em períodos de depressão ou de aguda recessão, quando comparadas com a grande magnitude dos gastos despendidos na compra de novos bens de consumo por todos os membros da comunidade.

Os gastos adicionais dos desempregados, que tiveram o seu poder de compra aumentado com as transferências do governo, não alcançam todo o vasto campo das indústrias de bens de consumo a ponto de induzir um incremento no nível de emprego de forma expressiva. Já os gastos em obras públicas de proporções expressivas possibilitam um aumento considerável do nível de emprego na construção civil e na indústria pesada de bens de produção que, via efeito multiplicador, aumentam também o emprego nas indústrias de bens de consumo.

Desta maneira, como confirma Hansen (1945), o efeito multiplicador de um programa de investimentos governamental em obras públicas sobre o emprego, considerando as repercussões sobre o consumo e o investimento privado, é relativamente bem mais substancialmente do que os programas de auxílio-desemprego.

Isto não quer dizer que um programa de investimentos em obras públicas não possa vir acompanhado de uma política de tributos progressivos visando o financiamento de parte dos gastos correntes e ao mesmo tempo de uma progressiva melhoria na distribuição de renda. Na subseção seguinte, será apresentada a defesa do Mestre Keynes em prol da política de investimentos em obras públicas.

A defesa de John Maynard Keynes da política de investimentos em obras públicas

A defesa da política de construção de obras públicas é justificada por Keynes (1982), quando há fatores de produção ociosos, não com base na teoria do multiplicador, embora esta seja relevante para avaliar o impacto positivo sobre a economia se a política de obras públicas for posta em prática, mas principalmente porque é mais compensador empregar trabalhadores que produzam um pouco mais na sociedade do que se nada for feito.

De fato, está aí a importância da política governamental de investimentos públicos, como afirma Keynes (1982, p. 109):

Assim, em tempos de desemprego rigoroso, as obras públicas, ainda que de duvidosa utilidade, podem ser altamente compensadoras, mesmo que apenas pelo menor custo dos gastos de assistência, desde que se possa admitir que a parte poupada da renda seja menor quanto mais intenso for o desemprego; porém a validade desta proposição torna-se cada vez mais contestável à medida que nos aproximamos do pleno emprego. Além disso, se for correta a nossa hipótese de que a propensão marginal a consumir diminui constantemente à medida que nos aproximamos do pleno emprego, deduz-se que se torna cada vez mais difícil alcançar novos aumentos do emprego através de investimentos crescentes.

Para Keynes (1982), a política fiscal de gastos em obras públicas é mais ativa do ponto de vista dos seus resultados imediatos na economia, não apenas porque as decisões autônomas do governo de realizar investimentos públicos poderia criar, imediatamente, demanda efetiva à indústria de construção civil, uma espécie de indústria motriz do setor produtor de bens de capital, como porque permite, pela via do efeito dinâmico do multiplicador, desencadear um processo de criação de novos empregos na indústria produtora de bens de capital que logo alcança a indústria de bens de consumo e depois espraia-se para a economia como um todo.

Enquanto isso, a política fiscal de gastos de assistências sociais, apesar de meritória por proporcionar alguma transferência de renda na forma de auxílios aos trabalhadores desempregados, afetaria, de forma reduzida e pouco eficiente, somente a propensão a consumir, sem significativos efeitos propagativos para todo o setor produtor de bens de investimento.

De igual modo, se a propensão marginal a consumir diminui constantemente à medida que a economia se recupera rumo ao pleno emprego, há de se concordar com Keynes (1982) sobre a dificuldade de ser gerado novos empregos através dos investimentos privados crescentes. Deve ser ressaltado que, quando o desemprego involuntário se manifesta na economia capitalista, a desutilidade marginal do trabalho é menor que a utilidade marginal do produto.

Na prática, pode ser muito menor, pois qualquer emprego para um trabalhador que passou muito tempo desempregado, em vez de desutilidade, pode ter utilidade positiva. Admitindo-se tal hipótese plausível, o raciocínio anterior demonstra que os gastos “inúteis” financiados por empréstimos – os diversos tipos de programas de auxílio aos desempregados – podem, mesmo assim, elevar no final das contas a renda agregada da comunidade.

Para chamar a atenção da importância dos investimentos públicos, Keynes (1982, p. 110-111) fez uso das seguintes palavras: “A construção de pirâmides, os terremotos e até

as guerras podem contribuir para aumentar a riqueza, se a educação dos nossos estadistas nos princípios da economia clássica for um empecilho a uma solução melhor”.

Keynes queria mostrar que mesmo os gastos públicos ditos “inúteis”, financiados por intermédio de empréstimos, poderiam induzir novos investimentos privados. Com isso, Keynes (1982) queria descartar a aplicação da política fiscal de orçamento equilibrado, sustentada na crença dos princípios da economia clássica, por não ser ela a política de governo mais indicada para mitigar a incerteza quanto ao futuro, mormente porque inibe as decisões de gastos de investimentos privados dos empresários.

Em tempos de elevada taxa de desemprego, os investimentos autônomos do governo em infraestrutura de capital público (estradas, portos, ferrovias, construção de escolas e construção de usinas hidrelétricas) ainda que possam ser considerados por alguns economistas de duvidosa utilidade diretamente produtiva, podem não só favorecer as expectativas dos empresários investidores, como criar novas externalidades positivas que, no final, são capazes de enriquecer a economia.

Nesse sentido, é preciso atentar não só para o tipo de gastos públicos, mas também a forma de financiá-los, pois uma política fiscal ativa que vise à redução do desemprego, com base unicamente no efeito multiplicador do investimento público autônomo, pode causar reações desfavoráveis sobre o investimento privado em outras direções, destaca Keynes (1982).

Os métodos de financiamento dos investimentos em obras públicas para Keynes

O método de financiar a política de gastos públicos é um tema importante que todo governo deve considerar antes de decidir promover a realização de gastos autônomos. A excessiva ênfase no papel do efeito do multiplicador do emprego levou os economistas keynesianos a negligenciarem a importância do financiamento dos investimentos em infraestrutura econômica e social.

O efeito multiplicador dos gastos públicos em uma economia monetária da produção depende da forma como os gastos do governo são financiados. No Prefácio da primeira edição inglesa da sua TG, Keynes (1996, p. 28) discorre sobre teoria e método da seguinte forma:

Uma economia monetária, iremos ver, é essencialmente uma economia em que as mudanças de pontos de vista sobre o futuro são capazes de influenciar o volume de emprego e não meramente a sua direção. Mas nosso método de analisar o comportamento econômico do presente sob a influência das mudanças de ideias sobre o futuro é um método que depende da interação da oferta e da demanda, [...].

Sobre isso, Carvalho (2014, p. 35 *apud* Carvalho *et al.*, 2018, p. 11) oferecem importante contribuição:

Keynes não usa o termo economia capitalista, embora reconheça ser esse modo de produção social seu objeto de investigação, mas, sim, o termo economia monetária da produção, para destacar a importância social da moeda numa economia mercantil-monetária capitalista. Contudo, uma vez que a economia monetária da produção de Keynes é um codinome para economia capitalista, nada mais correto do que acrescentar a palavra capitalista de forma que o modelo de economia em que vivemos – estudada por Marx e Keynes em épocas distintas – possa ser chamado de economia monetária da produção capitalista dada a crescente importância dos fluxos de caixa registrados nos balanços e balancetes – do lado do ativo e do passivo – das empresas da economia capitalista contemporânea.

Nota-se com isso que a economia monetária da produção é o objeto de estudo de Keynes, com o devido destaque para o papel da moeda e da inclusão de uma teoria de decisão em que o tempo econômico passa a ser importante num ambiente em que as decisões dos agentes econômicos estão sujeitas a riscos e incertezas. Em seus estudos, Harrod (1958, p. 506) reforça esse posicionamento acerca do financiamento dos investimentos em tempos de crise:

No plano nacional, Keynes seguiu defendendo, para os momentos de depressão ou recessão aguda, os investimentos do governo na construção de obras públicas, financiados por empréstimos, que já recomendava desde 1924, como um poderoso instrumento de política pública de combate as elevadas taxas de desemprego.

Mesmo assim, a política fiscal de gastos públicos por meio de pagamentos de auxílios aos desempregados, financiada por tributação, costumava ser mais facilmente aceita do que os investimentos governamentais destinados à construção de novas obras públicas financiados por empréstimos a custo inferior à taxa de juros corrente. Nas palavras de Keynes (1982, p. 11):

É curioso ver como o bom-senso popular, em seus esforços para fugir a conclusões absurdas, pôde chegar a preferir as formas de gastos de empréstimos totalmente “inúteis” às que apenas o são parcialmente, e que, por não serem completamente desprovidas de utilidade, tendem a ser julgadas à luz de princípios estritamente “econômicos”. Por exemplo, o auxílio aos desempregados, financiado por empréstimos, é mais facilmente aceito que financiamento de melhorias a um custo inferior à taxa de juros corrente, e a solução de abrir buracos no chão, conhecida pelo nome de mineração de ouro, que não acrescenta nada à riqueza real do mundo e ainda supõe a desutilidade do trabalho, é a mais aceitável de todas”.

Entre os fatores que explicam a diferença de resultados entre os dois tipos de gastos públicos, está o método de financiamento. O máximo de estímulo à expansão do nível de emprego resulta quando um programa de construções de novas obras públicas, financiado por meio de empréstimos, substitui um programa de auxílio-desemprego financiado por meio

de tributação. Menos estímulo resulta quando um programa de auxílio aos desempregados é financiado por empréstimos.

Kregel (1985) havia observado que, apesar das explicações adotadas pelos economistas da tradição clássica sobre o insucesso das políticas de gastos públicos, na verdade essa questão nunca foi objeto de uma análise mais profunda. Com efeito, jamais foi enfrentada a discussão sobre as consequências que os pagamentos de transferências aos desempregados possam tomar uma proporção muito grande dentro do orçamento fiscal do governo federal.

A discussão sobre a eficiência dos gastos públicos do governo – se gastos de pagamento de transferências do orçamento da conta corrente, ou se gastos de investimento em obras públicas do orçamento da conta capital – há que ser tratada dentro do contexto histórico da aplicação da política de gastos do governo: depressão ou estabilização econômica.

Neste caso, talvez, a substituição do aumento dos gastos públicos da conta capital relativamente aos gastos públicos da conta corrente poderá reduzir o risco do excesso da capacidade produtiva, e tornar a meta de pleno emprego mais fácil de ser alcançada. Há, deste modo, uma série de argumentos lógicos que podem também legitimar, em circunstâncias especiais, os pagamentos de transferências.

Inicialmente, os pagamentos de transferências, tais como auxílio-desemprego e outras formas de seguridade social, são vistas por muitos economistas como estabilizadores automáticos de auxílio de uma política fiscal de uso anticíclico, como defendido por Clemente, Montañés e Reyes (1978). Para Keynes (1982), porém, em um estado de depressão, a política fiscal de gastos em obras públicas é mais eficiente do que as “pensões”. Na seção quatro, discute-se o financiamento dos investimentos públicos em Keynes (1982).

FINANCIAMENTO DOS INVESTIMENTOS EM CAPITAL PÚBLICO PARA KEYNES: ORÇAMENTO DA CONTA CAPITAL E DA CONTA CORRENTE

Uma política fiscal ativa, do ponto de vista historiográfico, foi um dos importantes instrumentos do arsenal de políticas econômicas keynesianas que o governo de uma nação dispõe para incentivar a demanda efetiva “empurrando” a demanda agregada para cima – quando uma economia encontra-se em um estado do ciclo depressivo ou recessivo, com altos níveis de desemprego; e para baixo quando uma economia corre o risco de uma inflação ultrapassar o estado do pleno emprego. A estabilização do investimento era o objetivo da política econômica de Keynes (1980 p. 352), que poderia ser alcançada nos seguintes termos:

Se dois terços ou três quartos do total do investimento é realizado ou pode ser influenciado por organismos públicos ou semi-público, um programa de longo prazo de caráter estável deve ser capaz de reduzir o leque potencial de flutuações a limites muito mais estreitos do que anteriormente, quando um menor volume de investimento estava sob controle público e quando esta parte

tende a seguir, ao invés de corrigir, as flutuações de investimento no estritamente privado. Esta política não tem nada a ver com o financiamento do déficit que poderia ser em último recurso contemplado se o volume do investimento planejado não consegue produzir o equilíbrio.

Na percepção de Keynes (1980), o orçamento da conta capital dos investimentos de capital público foi concebida como sendo financiada por empréstimos de longo prazo, mas sem prejuízo da estabilidade do nível do emprego e da renda, isto é, o orçamento da conta capital, portanto, seria um (ótimo) instrumento de política econômica destinado a tentar “curar” os desequilíbrios na forma de depressão ou recessão profunda.

Numa economia monetária da produção, contudo, a principal variável responsável pelos movimentos de flutuação da renda e do emprego é o investimento produtivo. A instabilidade do investimento, que se manifesta por meio de grandes flutuações do nível da renda nacional, exige a intervenção do Estado. Sobre isso, Garlipp (2001, p. 90) afirma:

A ação do Estado, um justificado meio de a sociedade exercer o controle consciente sobre a economia, é a resposta de Keynes à incapacidade de auto regulação da economia capitalista, posto que a operação da “mão invisível” não produz a harmonia apregoada entre o enriquecimento privado e a criação de riqueza nova para a sociedade. Ao contrário.

Mas, é importante frisar que não faz parte dos propósitos dos tecno-burocratas do tesouro público, ou mesmo do ordenamento do orçamento da conta do capital público, facilitar o financiamento do déficit público da conta capital por meio de tributação. Muito pelo contrário, o propósito da política fiscal, que vise à estabilização econômica, é apresentar uma clara distinção entre a política de governo de gastos de custeio, de gastos de pessoal e das transferências pessoais do orçamento da conta corrente, financiada por meio de impostos progressivos, para estimular os gastos de consumo privados; e a política de gastos de investimento de capital público em infraestrutura, que será financiada por empréstimos de longo prazo, como instrumento para estimular os gastos de investimento privados.

Há o tempo certo e a ocasião adequada para cada uma dessas políticas. Além disso, elas são essencialmente diferentes e cada uma, pela extensão que é aplicada, opera como uma alternativa para outra. Keynes (1980) sugere que todo governo deve preparar dois orçamentos fiscais: um para atender as funções ordinárias da administração pública; e outro para atender os gastos discricionários do governo, principalmente de investimentos em obras públicas.

Para Keynes (1978), o orçamento ordinário das despesas correntes deveria estar sempre pelo menos em equilíbrio contábil; enquanto o orçamento discricionário, ou de despesas de capital seria o instrumento da política fiscal ativa que o governo deveria usar para empurrar a economia para o pleno emprego ou para mantê-lo próximo dele. O orçamento

público do governo, em tempos de alto nível de emprego, deveria gerar superávits sobre as despesas de custeio, o qual poderia ser transferido para financiar os gastos de investimentos em obras públicas do orçamento da conta capital.

Na concepção de Chick (1993, p. 35): “Os déficits orçamentários de custeio, que surgem automaticamente nos períodos de alto desemprego, poderiam até ser úteis, mas não deveriam ser gerados de forma deliberada”. Em um ambiente de depressão profunda, com nível de desemprego elevado, se houver alguma necessidade de geração de déficits orçamentários, estes deveriam ser na conta capital, defende Kregel (1983).

O orçamento discricionário da conta capital pode ser deficitário no curto prazo, mas o que importa mesmo não é déficit da conta capital, mas sim os investimentos de capital em obras públicas. De fato, o déficit em conta capital em si não é um instrumento da política fiscal ativa, mas sim um resultado que depende do comportamento (aumento ou redução) das receitas tributárias, as quais dependem da reação dos empresários (investimentos privados) e das famílias (consumo privado) ao estímulo proporcionado pelos gastos governamentais.

Keynes considera que a preservação do pleno emprego no longo prazo requer a socialização daqueles gastos do governo dirigidos para os investimentos em capital social básico – infraestrutura econômica e social – através de corporações públicas semiautônomas. Na busca da estabilidade econômica, o orçamento da conta capital só poderia ser equilibrado no longo prazo, caso dos investimentos em capital público, através do efeito multiplicador, promovam o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e com ele a receita tributária a ponto de cobrir com saldo o déficit da conta capital de curto prazo.

Nesta situação, não há motivo aparente para não usar um déficit orçamentário da conta capital com o intuito de neutralizar as grandes flutuações exógenas; até porque o orçamento da conta corrente pode mostrar-se tanto superavitário quanto deficitário para compensar determinadas deficiências do orçamento de capital, mas pode, na fase de prosperidade, ser equilibrado no longo prazo, indica Kregel (1983).

É claro que a expectativa do governo de que um plano ou programa de investimento público venha dar certo é incerto, porém a tomada de decisão dos agentes públicos é autônoma, isto é, não depende de renda e nem das expectativas de rendimentos esperados no futuro.

A expressão financiamento dos déficits significa, sem dúvida, que o governo está gastando mais do que está arrecadando com a cobrança de tributos, deixando o orçamento desequilibrado, e, nestas condições, esse déficit orçamentário do governo só poderia ser coberto por uma ou mais das seguintes formas: por meio de tributos discricionários; empréstimos no sistema bancário; empréstimos no mercado aberto; e através da emissão de moeda.

Keynes, entretanto, não via com entusiasmo a preferência deliberada de déficits orçamentários fora das situações econômicas da depressão ou da recessão profunda. Como

confirma Kregel (1985, p. 32): “Keynes observava os déficits públicos como um resultante do insucesso de alcançar o pleno emprego na fase de prosperidade, com o crescimento da renda nacional, mais do que um remédio para a cura do desemprego”.

Assim, na fase de uma reversão do ciclo de prosperidade, seguida de abrupta recessão, os governos reagiam com políticas de orçamento equilibrado que nem melhoravam as condições do emprego ou nem reduziam o déficit público criado do período anterior. A questão que passou a preocupar, por conseguinte, foi como financiar déficits públicos. Na próxima subseção serão retratados os financiamentos de gastos públicos por tributação.

Os financiamentos de gastos públicos por tributação

Uma política fiscal ativa com a intenção de expandir o nível de emprego e da renda agregada, quando há deficiência da demanda efetiva regular, pode ser obtida por intermédio de um aumento dos gastos públicos de capital do governo financiados inteiramente por tributação.

Se bem que seja certo dizer que todas as formas de tributação são deflacionárias, porquanto limitam o potencial do consumo privado, o dinheiro arrecadado na forma de tributos e aplicado na forma de gasto em obras públicas pelo governo é, em si mesmo, um fator de expansão da atividade econômica. Em concordância com Carvalho (1999, p. 273):

A tributação deveria ser o meio mais adequado para financiar as despesas correntes e assim evitar que durante os ciclos de prosperidades, com altos níveis de emprego, houvesse déficit público na conta corrente do orçamento ordinário para não criar pressão inflacionária na economia.

É importante ressaltar que a política fiscal de um governo pode afetar a demanda efetiva quer pela variação dos gastos públicos, quer pela variação dos tributos. Neste último caso, à medida que o incentivo do empresário para investir depender dos rendimentos que espera obter no futuro, ele evidentemente dependerá não só da taxa de juros mais também da política tributária do governo.

A principal objeção ao financiamento com tributos de uma política fiscal de gastos públicos, é de que, para que ela seja uma arma eficaz contra o desemprego, é preciso que os gastos públicos sejam maiores do que a receita tributária em dinheiro dando origem a um déficit orçamentário. Se essa política tributária de financiamento dos gastos públicos tiver sucesso, isto é, se houver uma retomada do crescimento econômico e o nível de emprego aumentar e com ele a renda agregada é possível que a arrecadação tributária possa cobrir o déficit orçamentário.

Em três artigos no *The Times*, publicados em outubro de 1939 e reproduzidos em um livreto com o nome: *How to Pay for the War*, Keynes (1972, 1978) apresentou um plano de

poupança compulsória com pagamento diferido em que o excesso de poder de compra dos contribuintes seria enxugado por imposto progressivo sobre todos os rendimentos – com compensações para os pobres sob a forma de subsídios familiares – parte do qual seria devolvido em prestações depois da 2ª Guerra Mundial, a fim de neutralizar a queda da demanda efetiva prevista para o pós-guerra.

Embora esse plano só tenha sido parcialmente adotado, como destacam Skidelsky (1999) e Moggridge (1977), essa abordagem de finanças públicas de gastos teve sucesso durante e depois da 2ª Guerra mundial na Inglaterra. Na prática, Moggridge (1977) procurou destacar que as sugestões de Keynes, quanto ao problema das finanças públicas, representaram, provavelmente, sua contribuição mais duradoura no tocante à condução da política macroeconômica dos governos.

Uma política de tributação progressiva, com a finalidade de financiar certos gastos públicos, também reduz as desigualdades de renda numa comunidade porque absorve na forma de impostos em dinheiro uma parcela proporcionalmente maior das rendas dos ricos do que das rendas dos pobres. No entanto, uma política tributária progressiva que vise uma distribuição da renda só produz efeitos positivos, numa economia de mercado, se a receita arrecadada em dinheiro dos ricos pelo governo for gasta em benefício dos pobres, a exemplo de pensões, subsídios e seguro-desemprego, ou/e em obras públicas.

Uma limitação adicional diz respeito ao fato de que o governo que arrecada dinheiro de tributos progressivos, com fins de redistribuição de renda, tem que expandir suas atividades públicas com a finalidade de prover certos serviços sociais – tais como os de educação, assistência médica, esporte e lazer – aos grupos sociais necessitados de baixa renda; bem como de terceirizar a prestação desses serviços sociais pagando subsídios a cidadãos particulares. Isto, por certo, subtrairá parcela do dinheiro arrecadado que deveria ser destinado aos pobres.

Embora estes serviços sociais sejam de grande importância, e funcionem como uma espécie de salário social indireto, eles não possibilitam aos indivíduos pobres aumentar as suas rendas em dinheiro para gastar na compra de suas necessidades básicas, tais como alimentos, vestuários e moradias. É possível que o governo deseje outorgar subsídios para moradias de baixo custo a uma parcela dos pobres, porém isso pode esbarrar em forte oposição por parte de certos grupos de interesse.

De qualquer modo, no conjunto dos tributos do governo, os impostos progressivos tendem a restringir menos os gastos de consumo das pessoas do que os impostos regressivos. Igualmente, os impostos fortemente progressivos que incidem sobre os lucros tendem a inibir os investimentos privados.

De fato, como as decisões de investir dos empresários dependem, em última instância, do estado de confiança e do otimismo deles quanto a expectativas dos rendimentos esperados no futuro, então uma elevada taxa progressiva pode deprimir a confiança dos negócios e inibir o otimismo dos empresários para fins de investimentos.

O financiamento dos gastos dos desempregados, por meio do auxílio-desemprego, entendido neste caso como um tipo de estabilizador automático, consiste numa transferência de dinheiro por meio do governo de um contribuinte para um não-contribuinte, os desempregados.

Ao contrário, se os gastos do governo em obras públicas podem ser financiados mediante fundos públicos, tendo como fonte a arrecadação de impostos progressistas sobre a renda ou sobre a herança, e cuja taxa recai especialmente sobre as classes mais ricas, esta forma de financiamento dos investimentos públicos não reduzirá muito o total dos gastos de consumo privados porque os gastos de consumo das pessoas ricas tende a ser mais, ou menos estável qualquer que seja a quantia de impostos que pagam.

Keynes procurou destacar a influência dos fundos públicos sobre a demanda efetiva. Para ele, a constituição de fundos públicos do governo destinado a financiar certos gastos públicos ou servir como reserva financeira para cobrir dívidas públicas, exerce influência na demanda efetiva por meio da propensão a consumir agregada. Para Keynes (1982, p. 87): “Convém levar igualmente em conta a influência exercida sobre a propensão agregada a consumir pelos fundos de amortização que o governo reserva para saldar sua dívida, utilizando o produto dos impostos comuns”.

Esses fundos públicos, assim constituídos, representam uma espécie de poupança pública, de modo que uma política de governo tendente a criar grandes fundos públicos de amortização de dívidas públicas deve ser considerada, em determinadas circunstâncias, como uma forma de reduzir a propensão a consumir. “Por esta razão, uma reviravolta da política do governo, passando do endividamento à criação de fundos de amortização (ou vice-versa), pode ocasionar uma série diminuição (ou notável expansão) da procura efetiva”, prossegue Keynes (1982, p. 87).

Fica claro que o pior dos métodos de financiamento dos gastos públicos, durante uma profunda depressão ou recessão, foi aquele em que os impostos incidiram em grande parte sobre os fundos de dinheiro das famílias, e que se haveriam de ser gastos imediatamente se fossem deixados nas próprias mãos dos contribuintes. Os impostos indiretos que incidem sobre os gastos de consumo em bens e serviços servem para ilustrar esta maneira menos desejável de arrecadar fundos (dinheiro) para financiar investimentos públicos em períodos de depressão.

Os impostos indiretos sobre o consumo reduzem o gasto em consumo de um valor quase igual à do imposto cobrado. Da mesma forma, o aumento da taxa de impostos indiretos sobre os bens de consumo acabam elevando os preços desses bens para as famílias.

Por isso, é que o financiamento dos gastos públicos através de impostos regressivos é o menos eficaz no combate à redução de altas taxas de desemprego do que os gastos públicos financiados mediante a arrecadação de impostos progressivos, os quais, por sua vez, em determinadas circunstâncias são menos eficazes que os gastos do governo financiados por empréstimos.

Os financiamentos dos gastos em capital público por empréstimos

No geral, um aumento de tributos em uma economia com níveis altos de desemprego não é aconselhável por reduzir a renda disponível e, portanto, reduzir ainda mais os gastos de consumo privado que, por sua vez, acabam afetando o interesse dos investidores.

Os gastos públicos financiados por fundos arrecadados por tributos do governo representam, principalmente, uma substituição imposta de gastos privados por gastos públicos, ou seja, nesse tipo de financiamento público não é injetado dinheiro novo na economia. Os gastos públicos de governo financiados mediante empréstimos representam, sobretudo, gastos públicos do governo financiados com dinheiro novo e, em vista disso, um novo incremento na demanda efetiva.

Isso posto, para que um programa de investimentos na construção de novas obras públicas tenha efeitos expansionistas no nível da renda e do emprego é preciso que seja financiado por meio de empréstimos, e não por intermédio de tributação. O excesso dos gastos públicos sobre a arrecadação tributária cobertos por empréstimos é conhecido por financiamento do déficit público.

Não obstante, os déficits públicos só são funcionais, em circunstâncias especiais de elevado nível de desemprego, na medida em que os gastos públicos injetam poder de compra na economia que se encontra em profunda recessão ou no limiar de uma depressão. De fato, se o governo paga ou gasta mais do que arrecada em forma de tributos, haverá um acréscimo líquido a renda em dinheiro disponível para ser gasta pela sociedade, e isto representa um acréscimo líquido para a demanda efetiva.

O financiamento de déficits públicos é apenas uma maneira determinada de financiar os gastos públicos capazes de gerar mais emprego e renda. O que importa realmente é que os gastos públicos devem ser financiados com dinheiro novo. Assim, os novos gastos públicos aumentarão a renda agregada que, por sua vez, aumentará os gastos de consumo e de investimento.

Quando o governo financia o seu déficit público mediante empréstimos, ela cria uma dívida pública que implica em pagamentos de juros e a amortização. Não obstante, existem importantes diferenças entre os tipos de empréstimos tomados pelo governo para o financiamento do seu déficit público de capital. Conforme Keynes (1982, p.110):

É muitas vezes conveniente usar a expressão “despesas com empréstimos” para designar tanto o investimento público financiado por empréstimos de indivíduos como qualquer outro gasto público corrente coberto pelo mesmo meio. Estritamente falando, este último deveria ser considerado como uma poupança negativa, mas a política oficial nesta matéria não obedece a motivos psicológicos análogos aos que governam a poupança privada. A expressão “despesas com empréstimos” é, por isso, conveniente para designar o produto líquido dos empréstimos contraídos pelas autoridades públicas, seja em conta capital ou em conta (corrente) para cobrir um déficit orçamentário. A primeira dessas formas de despesas de empréstimos atua no sentido de financiar o investimento; e a segunda de elevar a propensão a consumir.

Em outra linha de raciocínio, os déficits públicos financiados por empréstimos bancários são de natureza mais expansiva que os empréstimos tomados pelo governo junto ao público. Os empréstimos do governo junto aos bancos têm como consequência a criação de dinheiro novo na forma de depósito à vista, ao passo que os empréstimos do governo feitos junto ao público apenas originam a transferência de parcela do fluxo de dinheiro existente do público para o governo.

No caso do financiamento do déficit público da conta capital, por meio de empréstimos do governo junto aos bancos, nenhuma família necessita restringir seu gasto de consumo e nenhuma empresa o seu gasto de investimento. O título de dívida é adquirido com dinheiro novo criado no sistema bancário na forma de novo dinheiro de talões de cheques. A oferta de moeda aumenta com as atividades prestadoras do sistema bancário.

Para os governos, nesta situação, vender títulos de dívidas públicas aos bancos ou outras instituições financeiras, não é difícil, porque, em tempos de profunda recessão ou depressão, os bancos têm excesso de reservas monetárias ociosas que estão prontas para serem utilizadas na compra de títulos de dívida pública, mesmo quando a taxa de juros prometida desses títulos públicos é baixa, indicam Hansen (1945) e Dillard (1993).

As dívidas públicas dos governos financiadas por empréstimos junto ao público, em troca da venda de títulos de dívida pública do governo, são estimulantes, porém em menor grau do que os gastos governamentais financiados com a venda de títulos de dívidas públicas junto aos bancos. Efetivamente, quando um indivíduo compra do governo um título de dívida pública, ocorre antes de mais uma transferência de poder de compra do indivíduo ao governo.

De fato, nenhum dinheiro novo é criado com essa modalidade de financiamento do déficit público. Porém, tal forma de empréstimos para financiar déficits públicos de capital,

decorrentes do financiamento de investimentos em obras públicas, estimula a expansão da atividade econômica, pois esse dinheiro, que estava na forma de poupança ociosa nas mãos dos indivíduos, sem dúvida, irá ser gasto pelo governo na construção de novas obras públicas criadoras de demanda efetiva.

A tomada de empréstimos do governo junto ao público por meio das vendas de títulos públicos, principalmente em grande escala, é possível que debilite os gastos privados de consumo ou do investimento. Com efeito, numa situação de profunda depressão, é preferível que o governo tome emprestado dos bancos, mas, quando o ritmo da atividade se expande, numa trajetória de nítida fase de recuperação econômica, e aumenta o fluxo de poupanças, então é mais aconselhável que o governo tome emprestado dinheiro do público do que dos bancos.

Financiamento do capital público por emissão monetária

A teoria do emprego, contida na TG de Keynes, postulava que a taxa de desemprego cairia se os gastos de investimentos privados fossem ampliados. Contudo, era quase impossível estimular os empresários a realizarem novos investimentos produtivos num contexto de profunda depressão e com expectativas sombrias quanto ao futuro. De fato, como sensibilizar os empresários a investir numa economia com elevada capacidade produtiva?

O cenário da grande depressão dos anos trinta era tão assustador que valia a pena o governo acreditar em quaisquer projetos de investimento, até mesmo aqueles fadados a inadimplência, para que os empregados desses projetos pudessem gastar parcela de suas rendas ganhas comprando bens de consumo. O consumo induzido promoveria mais emprego, pelo menos em algumas indústrias de bens de consumo de bens não-duráveis. O mesmo efeito poderia ocorrer com ao aumento dos gastos públicos na forma de auxílio aos desempregados.

Entretanto, via-se que Keynes tinha muita clareza do alto custo de financiamento por empréstimos para a manutenção dos gastos do governo na forma de auxílio aos desempregados. Os gastos de consumo dos desempregados, financiados por intermédio de empréstimos tomados pelo governo no mercado financeiro, também teriam um efeito localizado em termos de emprego, como uma consequência do consumo induzido, apenas em alguns segmentos da indústria de bens de consumo assalariados.

Essa política pública de assistência social aos desempregados, financiado por empréstimos, era limitada quando comparada com uma política pública de construção de novas obras públicas financiada por empréstimos. Uma famosa citação de Keynes (1982, p. 11) serve para ilustrar este ponto e o estado desesperador no contexto de uma profunda depressão:

Se o Tesouro se dispusesse a encher garrafas usadas com papel-moeda, enterrasse-as a uma profundidade conveniente em minas de carvão abando-

nadas que logo fossem cobertas com o lixo da cidade e deixasse à iniciativa privada, de acordo com os experimentados princípios do *laissez-faire*, a tarefa de desenterrar novamente as notas (naturalmente obtendo o direito de fazê-lo por meio de concessões sobre o terreno onde estão enterradas as notas), o desemprego poderia desaparecer e, com a ajuda das repercussões, é provável que a renda real da comunidade, bem como a sua riqueza em capital, fossem sensivelmente mais alta do que, na realidade, o são. Claro que seria mais ajuizado construir casas ou algo semelhante; mas se tanto se opõem dificuldades políticas e práticas, o recurso citado não deixa de ser preferível a nada.

Os gastos públicos financiados por empréstimos envolvem um aumento da dívida pública e, por isto, os pagamentos anuais de juros pela dívida contraída e mais a amortização do principal. No entanto, se o aumento do principal e da taxa do serviço da dívida pública é um obstáculo importante que impede o governo de financiar os seus gastos públicos com a finalidade de reduzir a taxa de desemprego, ou mesmo de estabilizar a economia, então surge à questão de por que o governo deve insistir em dívidas públicas para serem cobertas por empréstimos – que a sociedade terá de pagar com pesados juros aos bancos e demais credores – para obter o dinheiro necessário para mobilizar os recursos produtivos que estão ociosos.

Além disto, na presença de excesso de liquidez, o governo pode recorrer ao dinheiro ocioso depositada pelos bancos comerciais no Banco Central para financiar os seus gastos de investimentos em obras públicas. É claro que uma elevação teórica da oferta monetária, para ser introduzida numa economia monetária da produção, não pode ser feita por um helicóptero, como bem lembrado por Chick (1993).

Para Keynes (1982), a iniciativa privada para desenterrar as notas, precisaria obter o direito de fazê-lo por meio das concessões sobre o terreno onde estariam enterradas as notas. Neste caso, o financiamento público sem juros, por meio de emissão monetária, é possível desde que haja um plano de construção de obras públicas que envolva certas concessões aos empresários quando a economia está com elevado nível de desemprego.

Em tal situação, não seria oportuno o governo emitir títulos do Tesouro Nacional em troca da emissão papel-moeda do Banco Central, ao invés de pagar títulos de dívida pública aos bancos? Sobre isso, em uma situação de depressão ou recessão profunda, uma política fiscal de gastos em obras públicas, visando uma recuperação pró-crescimento da economia, poderá ser financiada com o aumento da oferta de moeda sem recorrer à emissão de títulos de dívida pública que implique em pagamento de juros aos bancos.

O rendimento dos bancos, obtidos com os juros do serviço da dívida pública, é um pagamento de monopólio do dinheiro que não compensa qualquer sacrifício. Para os bancos comerciais e outras instituições financeiras, todavia, os riscos resultantes da posse de títulos da dívida pública do governo são negligenciáveis, pois tais títulos públicos são vistos

como um investimento financeiro praticamente sem riscos para os bancos devido à garantia de pagamento do governo por meio de mais tributos ou comprometendo o seu patrimônio.

Em consequência disso, parece não haver razão econômica para o governo não dispensar os empréstimos dos bancos. A TG de Keynes alude que, enquanto houver recursos produtivos sem emprego, o aumento dos gastos em dinheiro em investimentos de obras públicas aumentará antes o nível de emprego do que os preços.

A técnica usada para aumentar a oferta de moeda pelo Banco Central consistia na emissão de títulos do Tesouro sem juros para a autoridade monetária com instruções de aumentar os depósitos do governo até a quantia do valor dos títulos emitidos por ele. Em um ambiente de depressão (recessão profunda), o governo poderia com isso financiar os seus investimentos em obras públicas e demais gastos com essa fonte de recursos sem pagamento de juros.

Apesar disso, há objeções a essa política de financiamento público sem juros por se supor que ela seja inflacionária. Na verdade, apenas além do pleno emprego poderia haver essa possibilidade. Mesmo assim, além do pleno emprego, não há necessidade de aumentos de gastos públicos financiados por meio de emissão monetária.

Aliás, essa inflação de demanda é mais uma implicação de uma expansão monetária desnecessária, e não do modo pelo qual é levado adiante o financiamento sem juros dos gastos de investimentos em obras públicas. Afinal, toda má gestão da oferta de moeda poderá causar inflação ou depressão. Porém, as objeções dos neoclássicos sobre a política de financiamento, por meio de emissão de moeda dos investimentos em obras públicas, não são devidas a essa forma de financiamento, mas a qualquer sistema monetário.

Com efeito, tais objeções denotam mais uma falta de confiança nas autoridades monetárias do Banco Central para administrar, com competência e prudência, a política monetária. Ou, como visto em Chick (1993, p. 353-354): “[...] em face da incerteza quanto ao comportamento da taxa de juros no futuro, às vezes, o excesso de prudência pode retardar ou desacelerar o crescimento econômico mesmo quando há capacidade produtiva ociosa”.

■ CONSIDERAÇÕES FINAIS

Foi visto que o governo dispõe de alternativas de financiamento quando há um excesso de gastos públicos sobre sua receita tributária. Em um ambiente econômico de uma grande depressão, a decisão do governo de empreender investimentos em obras públicas, apesar de correta, está também sujeita a incerteza quanto à expectativa do efeito do multiplicador no futuro capaz de promover uma recuperação da economia, de forma que a receita tributária futura venha crescer o suficiente para cobrir os gastos públicos iniciais.

No entanto, se essa expectativa do aumento de receita tributária esperada acima dos gastos públicos for frustrada, então o governo terá que enfrentar o problema de como financiar o déficit público: se através de empréstimos ou emissão monetária recém-criada.

Com o passar do tempo e o posicionamento contraditório do próprio *mainstream*, a política keynesiana tradicional ficou desacreditada com o surgimento da coexistência da inflação com desemprego, que ficou conhecida por estagflação. Mesmo aqueles velhos keynesianos que defendiam a política do financiamento funcional reconheceram a inadequação para lidar com grandes déficits fiscais.

Isso mostra que uma política de financiamento do déficit público deverá operar um *mix* de possibilidades definidas pelo orçamento governamental e pela declaração de rendimentos. Para os keynesianos, as variações dos gastos governamentais (G) e/ou das receitas tributárias (T) gerando déficits, superávits ou orçamentários equilibrados caracterizam as políticas fiscais; e as políticas monetárias são as que recorrem à emissão de moeda, empréstimos bancários e/ou a compra ou venda de títulos do tesouro.

Logo, quando o déficit é menor do que zero, isto é, quando há um superávit pode-se afirmar que o governo está praticando uma política fiscal contracionista, isto é, ele está restringindo a demanda. Quando o déficit é maior do que zero, então se diz que o governo está praticando uma política fiscal expansionista. Se existe déficit público isso implica que ele deve ser financiado de alguma forma, portanto caberá ao Estado intervir nesse sentido.

Keynes (1996) sugeriu, ainda, que a única saída para estimular o investimento privado, além de medidas de suporte ao consumo por meio de programas sociais aos desempregados, era o investimento governamental. Isso é assim porque os investimentos governamentais são investimentos autônomos, isto é, não dependem de juros, tão pouco de renda.

Além do mais, as decisões de investimentos autônomos, sobretudo em obras públicas de grande alcance econômico (estradas, hidrelétricas, portos, ferrovias, etc.) e social (escolas, hospitais e moradias), rompem com a barreira da desconfiança em relação ao futuro e pode recuperar o *animal spirit* do empresário.

Em meio aos distintos economistas teóricos, que buscaram entender e explicar as causas e características de uma crise econômica, o Mestre Keynes é certamente a escolha mais acertada dentre os muitos economistas que contribuíram para com as ciências econômicas, motivaram governos, estadistas, *policy makers*, a academia, e a opinião daqueles que sustentam os seus sistemas de ideias nas literaturas da filosofia política e da economia fora do *mainstream*.

■ AGRADECIMENTOS

Ao suporte do Projeto de Pesquisa: “A Importância Socioeconômica do Financiamento dos Investimentos Públicos em tempos de Novo Coronavírus: uma abordagem centrada em Keynes”, referente ao Grupo de Pesquisa Teoria Econômica de Keynes (GTEK), coordenado pelo Prof. Dr. André Cutrim Carvalho da Faculdade de Ciências Econômicas (FACECON) da Universidade Federal do Pará (UFPA).

■ REFERÊNCIAS

1. BEAUD, Michel. **História do capitalismo de 1500 até nossos dias**. Tradução de Maria Ermantina Galvão Gomes Pereira. São Paulo: Editora Brasiliense, 1987.
2. BLEANEY, Michael. **The rise and fall of keynesian economics**: an investigation of its contribution to capitalist development. London: Macmillan, 1985.
3. CARVALHO, Fernando Cardim de. Políticas econômicas para economias monetárias. In: CARVALHO, Fernando Cardim de. **Macroeconomia moderna**: Keynes e economia contemporânea. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
4. CARVALHO, David Ferreira. **Macroeconomia monetária e financeira da produção capitalista**. Livro I. Belém: ICSA/UFPA, 2014.
5. CARVALHO, André CARVALHO, David Ferreira. A economia monetária da produção capitalista de Keynes sob a perspectiva de compreensão da história e da teoria. **História Econômica & História de Empresas**, v. 21, p. 233-274, 2018.
6. CHICK, Victoria. **Macroeconomia após Keynes**: um reexame da teoria geral. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1993.
7. CLEMENTE, Jesús; MONTAÑÉS, Antonio; REYES, Marcelo. Testing for a unit root in variables with a double change in the mean. **Economics Letters**, n. 59, p. 175-182, 1998.
8. DAVIDSON, Paul. **Post Keynesian macroeconomic theory**: A foundation for successful economic policies for the Twenty-first Century. Cambridge: England; Edward Elgar, 1994.
9. DILLARD, Dudley. **A teoria econômica de John Maynard Keynes**. São Paulo, Pioneira, 1993.
10. GARLIPP, José Rubens Damas. **Economia desregrada**: Marx, Keynes e Polanyi e a Riqueza no Capitalismo Contemporâneo. Orientador: Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo. 2001. 248 f. Tese (Doutorado) - Instituto de Economia, Universidade Federal de Campinas, Campinas, 2001.
11. GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1991.
12. HANSEN, Alvin Harvey. **Política fiscal e ciclo econômico**. México: Fondo de Cultura Económica, 1945.
13. HARROD, Henry Roy Forbes. **La vida de John Maynard Keynes**. México: Fondo de Cultura Económica, 1958.

14. KEYNES, John Maynard Keynes. **The collected writings of John Maynard Keynes**: the general theory of employment, interest and money. Edited by D. Moggridge. London: Macmillan, 1973. v. 7. [Originally published in 1936.]
15. KEYNES, John Maynard. Como pagar a Guerra. *In*: KEYNES, John Maynard. **Keynes**: Economia. Tamás Szmrecsányi (org.). São Paulo, Atlas. Grandes Cientistas Sociais, 1978. (Grandes cientistas sociais, 6).
16. KEYNES, John Maynard. Activities 1940-1946: shaping the post-war world: employment. **The collected writings of John Maynard Keynes**. reimpr. London: Macmillan, 1973; 1980. v. 27.
17. KEYNES, John Maynard. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Atlas, 1982.
18. KEYNES, John Maynard. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção “Os Economistas”).
19. KREGEL, Jan Allan. Budget deficits, stabilisation policy and liquidity preference: Keynes’s post-war policy proposals. *In*: VICARELLI, F. **Keynes’s relevance today**. London: Macmillan, 1983.
20. LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 1991.
21. MEZZAROBBA, Orides; MONTEIRO, Cláudia Servilha. **Manual de metodologia da pesquisa no direito**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.
22. MITCHELL, Wescley Clair. **Business cycles**. Berkeley: University of California Press, 1913.
23. MOGGRIDGE, Donald. Edward. A política econômica na segunda guerra mundial. **Ensaio sobre John Maynard Keynes**. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1977.
24. SILVA, Edna Lúcia da; MENEZES, Estera Muszkat. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 4. ed. rev. e atual. Florianópolis: UFSC, 2005.
25. SKIDELSKY, Robert. **Keynes**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1999.

A questão do microcrédito produtivo e orientado rural no nordeste: a importância da metodologia do agroamigo face as novas leituras sobre a agricultura familiar

| **Jose Eloizio Costa**
UFS

| **Diana Mendonça Carvalho**
UFS

| **Adriana Lisboa Silva**
UFS

RESUMO

A questão do microcrédito rural produtivo e orientado, a exemplo da aplicação da metodologia do agroamigo, sob a execução do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), estar baseada em realidades socioeconômicas heterogêneas e complexas que se organizam contraditoriamente no tempo e no espaço na região Nordeste. Elemento de natureza empírica que justifica a necessidade de analisar seus efeitos na linha dos estudos rurais, ou ainda de forma específica, dos processos sociais rurais, é que definiram mudanças significativas nos últimos quinze anos, enquadrado neste “novo mundo rural” das chamadas sete teses, tendo como protagonistas os chamados “tomadores de crédito de baixa renda”, ou em outros termos, entre os mais pobres entre os milhões de agricultores familiares existentes no Brasil. Essa dimensão do microcrédito rural foi analisada a partir da sua relação alcance, fundamentado não apenas na constituição da renda, mas da sua multidimensionalidade, tomando como parâmetro a subjetividade dos agricultores familiares nordestino para entender a questão da metodologia contratual em tela. Para tanto, a pesquisa agregou uma abordagem analítica, com aspectos quali e quantitativos, que fundamentam a importância do agroamigo como uma iniciativa pioneira destinada aos agricultores familiares pobres da região Nordeste que transcende a mera relação contratual a partir do acordo de vontades. Nesse diapasão, o programa agrega desafios, e se constitui num verdadeiro viés produtivo e de geração de renda e seus desdobramentos multidimensionais, como a questão cultural, política e ambiental. Entretanto, mais importante é inserir como uma ferramenta na linha do arranjo institucional baseado na simplificação contratual, na aplicação do deságio e na consolidação destes agricultores familiares como atores sociais inseridos no mercado de crédito de menor porte e de suas particularidades como mote de superação das privações, e da materialidade do desenvolvimento. O método foi o empírico analítico, com uso de elementos secundários a partir de revisão bibliográfica conceitual e do debate seminal do desaparecimento ou não da agricultura familiar no Nordeste e nos parece que o agroamigo serve como instrumento institucional central na resiliência destes agricultores historicamente marginalizados.

Palavras-chave: Agroamigo, Desenvolvimento Rural, Agricultura Familiar, Nordeste.

■ INTRODUÇÃO

A dimensão do microcrédito rural produtivo e orientado, a exemplo do uso da metodologia institucional do agroamigo, protagonizada pelo Banco do Nordeste do Brasil (BNB), tem relação direta em ampliar e saber o alcance das realidades socioeconômicas extremamente heterogêneas e complexas que se organizam contraditoriamente no tempo e no espaço em territórios rurais pobres no Brasil. O que justifica a análise de seus efeitos como mais um elemento analítico nos chamados estudos rurais, ou dos processos sociais rurais que focam nas mudanças significativas nos últimos quinze anos desse “novo mundo rural”, tendo como protagonistas os agricultores familiares mais pobres, com ênfase principalmente na região Nordeste.

Nessa linha, a presente abordagem estar concentrada na questão do alcance e dos desafios dessa modalidade de crédito entre os agricultores familiares nordestinos e da metodologia empregada, como uma política pública de crédito sedimentada ou intencionalmente compensatória. Tudo isso frente a realidade contraditória, embasada nas novas teses do mundo rural, onde a agricultura familiar não sobreviverá a nova realidade competitiva e de inserção do componente tecnológico. Portanto, esta abordagem será analisada a partir da revisão bibliográfica e da mitologia empregada de que o agricultor familiar nordestino irá desaparecer. E nele, do papel do microcrédito produtivo e orientado inserido nesse processo contraditório que pode gerar efeitos na questão do povoamento rural em futuro próximo.

O trabalho estar dividido em duas partes. A primeira concentra-se nos fundamentos das chamadas “sete teses do mundo rural no Brasil do século XXI”, inserida como referência obrigatória nas novas análises e que, pelo rigor interpretativo de seus pesquisadores, tornam-se novos instrumentos científicos e metodológicos face as novas empirias rurais. Estas marcadas pelos desafios, que se desdobram em situações como o despovoamento, o desaparecimento da agricultura familiar no Nordeste e a inexorabilidade da tecnologia, enquanto ferramenta de desenvolvimento rural. Fato que exclui milhões de agricultores familiares do mercado de produtos agrícolas, mesmo em seu formato de mercados aninhados ou de cadeia curta. Por outro lado, agrega-se também outras abordagens destoantes da concepção dos protagonistas das “sete teses sobre o mundo rural” e da impraticabilidade da racionalidade capitalista aplicada aos agricultores familiares dos beneficiários da metodologia do agroamigo. Assim, agregamos um aspecto envolvente dessa tese e que, para a realidade do Nordeste, existe efetiva resiliência dos agricultores familiares e nos parece que o microcrédito da metodologia do agroamigo do BNB oferece condições para dar “existência” a esses produtores de alimentos destinado a mercados de cadeia curta ou que tenha como finalidade o escoamento de alimentos para mercados regionais.

Assim, essa abordagem analisa o alcance do agroamigo frente a estas novas concepções, com ênfase nas limitações estruturais da agricultura familiar nordestina, observado pela dificuldade da constituição da renda familiar e das opções de inserção dos níveis de tecnologia no processo de produção, constantes que ainda embatem em instrumentos de trabalho convencionais, perdendo ganhos de competitividade e produtividade.

A última parte se completa com o confronto com a literatura mais recente sobre o microcrédito, particularmente do microcrédito no Nordeste. Destacamos os estudos de Rufino e Bastos (2015), Kageyama (2017) e Wanderley (2009). Estes autores inserem questões mais recentes a partir de uma abordagem não necessariamente da “inviabilidade econômica” da política pública de crédito rural voltado para os agricultores familiares, mas dos efeitos sociais ainda limitados, com ênfase principalmente nos “limites” do crédito frente as carências estruturais da economia familiar de baixo rendimento observada no Nordeste. O que estamos denominando de resiliência desses agricultores familiares mais pobres, e o microcrédito produtivo e orientado, através do agroamigo, é uma das ferramentas e estratégias de superação das privações materiais e simbólicas desses agricultores. Ressalta que o estudo ainda introduz essa discussão sem qualquer interesse em aprofundar efetivamente os efeitos sociais e econômicos a partir do agroamigo.

AS TESES DO NOVO MUNDO RURAL E A RELAÇÃO COM A METODOLOGIA PRONAFIANA DO AGROAMIGO

As chamadas “sete teses sobre o mundo rural brasileiro” é o texto base para esse diálogo, haja vista ter sido uma abordagem ousada, inédita, que evidencia a complexidade e a heterogeneidade da agricultura familiar na seminal estratégia de fornecimento de alimentos, destinados ao mercado interno e a pauta das exportações, em que trazem divisas nas transações correntes externas. Esse estudo se justifica pela configuração do novo fenômeno observado nos últimos quarenta anos no meio rural nacional e que transcende alguns dogmas, como a polarização do agronegócio versus agricultura familiar ou da falácia da imprescindibilidade radical da política fundiária.

Bem verdade que existe toda uma literatura já consagrada, em especial desde os anos 1960, embasada na necessidade de realizar mudanças no meio rural, haja vista ainda deter o título rural/agrícola com o inexorável lado “atrasado” da economia brasileira. Destacam-se os “clássicos”, com a contribuição na literatura de influência de esquerda, protagonizado por Prado Junior (1976) e Guimarães (1980) em que, com base nos dados censitários, mas também como produtos sociopolíticos, afirmam a necessidade da realização de mudanças estruturais da estrutura fundiária brasileira e da emergência da reforma agrária como política de transformação da agricultura, quiça, de importante fração da sociedade brasileira.

Teses como a materialização da “revolução brasileira” ou da existência de “restos feudais”, dominaram essa literatura, e do equívoco do caráter revolucionário dos camponeses brasileiros. Na verdade, eram obras de caráter político-partidário que propriamente de natureza científica.

Nesse mesmo diapasão, as contribuições de Paiva (1979) refletiam as futuras transformações da agricultura brasileira em décadas subsequentes, demarcada na inserção do sistema nacional de crédito rural e na agregação de inovações tecnológicas, as quais permitiram o aumento dos níveis de produtividade, no molde da “modernização da agricultura” de caráter conservador. Esses processos socioeconômicos permitiram não apenas inserir as formas capitalistas de produção, como também impôs um modelo de industrialização, que, infelizmente, Graziano da Silva (1980) demarcou como um processo de natureza setorial e regional, do qual, praticamente toda a região Nordeste estaria excluída, mediante manutenção da estrutura agrária como obstáculo ao processo de modernização.

Na sequência, o conjunto de políticas públicas de caráter rural evidenciaram a partir dos anos 1990, mudou o quadro face à inserção do Estado com políticas públicas mais consistentes. Schneider (2010) aborda essas mudanças na moldura de um Estado que não aplicaria suas ações com base em políticas exclusivamente focalistas, através de programas de “desenvolvimento regional” ou de caráter vertical, centralizado, com foco burocrático e bem distante dos resultados esperados; em ações mais organizadas e com eficiência em sua operacionalização, inclusive com base legal definida. Portanto, estas políticas públicas anteriores eram de caráter normativo, mas sem universalização, inclusive sem participação direta com os protagonistas, a exemplo dos agricultores familiares do meio rural nordestino.

Desse lado, o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), enquanto política pública não-focalista tornou-se uma das primeiras ações institucionais mais consistentes e conhecidas pela maioria dos agricultores familiares no mercado do microcrédito, trazendo instrumentos não apenas de feição financeira, mas da importância na aplicação de instrumentos institucionais centrais, diferente dos mercados de crédito convencionais, como a simplificação contratual, o deságio antecipatório no cumprimento das obrigações, o caráter não hipotecário dos ativos e do acesso a outros serviços financeiros, como cartão de crédito, cheque e de forma mais recente, do uso do recurso tecnológico do pix como forma de pagamento.

Nestes mais de um quarto de século, o Pronaf passou por diversas mudanças, face no que Abramovay denominou de “assimetria de informações” frente a uma resistência de dar universalidade a política de crédito, visando superar seu maior gargalo: a questão da inadimplência dos tomadores. É nessa assimetria que emerge a política do microcrédito produtivo e orientado, como inovação dos serviços financeiros criados e aprimorados pela instituição

financeira BNB entre os agricultores familiares mais pobres no Nordeste. Mas retomemos as novas interpretações para entender como a questão das microfinanças entram nestes novos processos sociais rurais.

Incluimos essa questão na nova discussão das sete teses do novo mundo rural, com intuito de refletir a dimensão e o alcance da metodologia institucional do agroamigo no Nordeste e de forma particular no estado de Sergipe. Essa análise tem como base as posições de Navarro (2014), apresentado no volumoso tomo intitulado “O mundo rural no Brasil do século XXI: formação de um novo padrão agrário e agrícola”, publicado pela EMBRAPA em parceria com o Instituto de Economia da Unicamp. Uma robusta e respeitável publicação que envolveu mais de três dezenas de pesquisadores de todo o Brasil.

Uma primeira abordagem é a que o autor denomina de “uma nova fase do desenvolvimento agrário”, em que se destaca o padrão dualista da agricultura brasileira e da perda gradativa da valorização fundiária face a inserção das novas tecnologias do campo que poupa terra. A dita nova realidade transcenderia esse quadro, em que:

O novo padrão introduz o capital ‘em todas as modalidades’ no centro do desenvolvimento agrícola e agrário. *Rebaixa o papel da terra*, pois a produção e as rendas agropecuárias passam a depender, crescentemente, dos investimentos em infraestrutura, máquinas, tecnologia e na qualidade da própria terra, além de investimentos em recursos ambientais e no treinamento do capital humano (NAVARRO, 2014, p. 1.167).

Essa nova fase se caracterizaria pela mudança radical no padrão produtivo e no papel estratégico do capital em todo o processo. Fato que modificaria as relações de produção e de desenvolvimento das forças produtivas, na medida em que constituiria a profissionalização das unidades produtivas rurais, tanto no aspecto da gestão, como do processo produtivo; havendo, portanto, uma racionalização operacional. Essas mudanças seriam ampliadas também na esfera da circulação da mercadoria-agrícola, podendo ser observado como uma nova estratégia para o desenvolvimento da agricultura familiar, através da constituição dos arranjos produtivos e da inserção dos arrendamentos, agora um fenômeno comum em áreas de agriculturas tecnicamente sofisticadas. O que destrona o papel da renda fundiária, mesmo que exista um proprietário, seu excedente poderia ser expropriado por outros atores produtivos.

Para fundar esse novo padrão, com o rebaixamento do padrão terra como medida de valor, o papel ficaria a cargo das inovações como mecanismos de crescimento da agricultura, a partir de uma nova forma metodológica: *a produtividade total dos fatores (PTF)*, que consistiria em oferecer indicadores sobre a eficiência tecnológica e produtiva das atividades (Navarro, 2014, p. 1.168, apud Gasques, 2010). Esses indicadores permitiriam analisar a notável evolução da produtividade na agricultura brasileira nas três décadas, criando condições

para a constituição de um novo padrão sustentável, secundarizando o fator terra. Por essa nova metodologia, a questão da renda absoluta ou relativa da terra perderia importância, não se mensurando mais o valor da mercadoria produzida, “pois é poupador do recurso terra”.

Entretanto, essa primeira tese não reflete diretamente o “padrão monetário” da metodologia do agroamigo, na medida em que seus objetivos não estariam pautados pela radicalidade do padrão produtivo no que se refere a questão das inovações tecnológicas e dos arranjos produtivos, como a questão do arrendamento e das diversas fases da comercialização.

Essa abordagem demonstra o alcance limitado dessa política de crédito, sendo, portanto, um processo que passa ao largo das mudanças estruturais. Por outro lado, não devemos também cair na armadilha da “naturalização da modernização”, na medida em que existem resistências na inserção desse padrão, bem como das contradições internas.

O agroamigo não entra na quadra da “modernização da agricultura” na medida em que é uma política de natureza creditícia de alcance limitado no que se refere à inovação tecnológica. O que aparentemente é contraditório em sua essência, e mesmo que o crédito integre uma das ações dessa nova fase do desenvolvimento agrário brasileiro, o agroamigo não insere no sistema nacional de crédito rural como indutor ao desenvolvimento da agricultura brasileira, que desde meados da década de 60 do século passado, vislumbrou a agricultura ultracapitalista e lucrativa. Portanto, não existe um “viés” de incentivo a metodologia do agroamigo, com interface junto ao desenvolvimento da agricultura de alto rendimento, até porque o público-alvo – os agricultores familiares mais pobres – historicamente nunca tiveram acesso aos benefícios do crédito agrícola, e o microcrédito não tem como estratégia o desenvolvimento de uma agricultura familiar mais próspera, observada no centro-sul do Brasil.

Funda-se também a fragilidade de mais uma tese do novo mundo rural aos beneficiários do agroamigo, *no que se refere a questão da inserção das inovações tecnológicas*, sendo essa um dos maiores desafios da agricultura moderna. Uma primeira questão relaciona-se com o acesso a essas inovações. E ela só opera a partir de outros fatores, como o crédito subsidiado, por exemplo. Mas o limite financiado pelo agroamigo não permite que todo esse processo possa ser generalizado aos agricultores familiares. Os custos fixos são significativos e mesmo que paute apenas nos investimentos, o valor concedido não permite tal fim. Daí sequer agrega o debate, mesmo importante, mas que não se coaduna com a realidade dos agricultores familiares tomadores de crédito do agroamigo no Nordeste.

Os tomadores do crédito pela metodologia do agroamigo têm dificuldades de se ajustarem às inovações tecnológicas, que se desdobram nos ganhos de produtividade e na redução dos custos em termos operacionais. Nas palavras de Navarro et. al. (2014; 1171), à emergência do debate e execução das inovações tecnológicas voltadas para a agricultura, há uma necessária transcendência de determinados valores historicamente superados:

São inúmeros os exemplos que revelam a urgência desse debate sem peias e, sobretudo, sem dogmas morais ou políticos. Por exemplo, a agricultura moderna não é incompatível com processos produtivos intensivos em trabalho, e nem rejeita formas organizacionais menos comuns, como as cooperativas baseadas na racionalidade econômica. Mas é inegável que as transformações da sociedade vêm tornando o uso do trabalho na agricultura um problema desafiador, pois enfrenta bloqueios decorrentes de sua pouca disponibilidade e baixa qualificação.

A citação em epígrafe impõe uma leitura mais realista da complexidade e heterogeneidade da agricultura moderna no Brasil. A particularidade da agricultura, diferente dos demais segmentos da economia, ainda é marcada pela presença da força de trabalho, muitas vezes de caráter intensivo, como observado entre os agricultores familiares. Somando-se também a gestão coletiva, como se observa com as cooperativas de agricultores e a dependência dos fatores naturais. Logo, a questão da mudança no padrão tecnológico para a agricultura não é determinante, claro, dentro de uma concepção genérica. De forma particular, aos agricultores familiares não se impõem como estratégia, face a necessidade de inserir sua produção familiar no mercado de alimentos.

O que deduz dessa particularidade é a impossibilidade dos agricultores tomadores do agroamigo estarem enquadrados como agricultores de “grande potencial”, no sentido de agregar inovações em seu processo produtivo. O montante do crédito obtido é pequeno demais para inserir esse potencial esperado.

Na mesma linha análise estaria vinculada também a concepção de uma das teses do novo mundo rural no que se refere à *diminuição da participação do Estado no financiamento da agricultura*, ou em outras palavras, da utilização dos recursos do Tesouro Nacional para financiar o segmento rural. Na concepção de alguns autores, como Navarro e Rufino (2014), essa é uma política em franco declínio face à inserção de outras fontes de financiamento, como bem salienta Navarro (2014), “a tese sustenta que o papel do Estado mudou (ou deveria mudar), seja porque sua ação já não é tão necessária, seja porque os desafios atuais são muito mais complexos e transcendem as possibilidades do Estado” (p. 1.175). Isto é, a agricultura brasileira pode ser agora inserida como agricultura “industrializada” na medida em que suas fontes de financiamento não mais dependem das “benesses” do governo, mas da capacidade do uso do financiamento (em investimento e custeio) com base em contratos de crédito estabelecidos por taxas de juros estabelecidos pelo mercado, com uso direto da taxa Selic.

Dessa forma, o crédito vinculado ao agroamigo, como o Pronaf B, não integram recursos disponíveis no mercado financeiro. Normalmente, esses são oriundos do Tesouro Nacional, por ser subsidiado, e conter o benefício do deságio em caso de adimplemento dentro do prazo de cumprimento das obrigações. Na tabela 01, paulatinamente observa-se a diminuição da

participação dos recursos do Tesouro Nacional no processo de desenvolvimento da agricultura, e que certamente destoa a origem dos recursos que irrigam os agricultores familiares mais pobres do Nordeste, mostrando assim a insignificância dos recursos disponíveis para os tomadores de crédito beneficiários que utilizam a metodologia do agroamigo.

Tabela 01. Brasil: Participação dos fundos do Tesouro Nacional (TN) em relação ao financiamento total da agricultura (em %) (1985-2011).

Participação	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2011
% dos fundos do TN destinados ao financiamento rural	64,0	26,7	19,7	0,02	2,2	0,2	0,1

Fonte: Brasil (2013) – Apud “O mundo rural no Brasil do Século XXI” – p. 1.176.

Destarte, o que se percebe na tabela é a queda acentuada da participação desses recursos públicos; e a da supremacia quase absoluta dos recursos financeiros contratados dentro do sistema convencional. Mas que efetivamente não tem nada a ver com os aplicados ao Pronaf da citada metodologia nordestina.

Ainda para estes autores, a retirada do Estado enquanto fomentador do mundo rural aparentemente poderia enfraquecer o setor. Contudo, o que aconteceu foi justamente o contrário, havendo fortalecimento do segmento em praticamente todos os fatores produtivos, como tecnologia, gestão, logística e comercialização; onde efetivamente não haveria a presença do Estado. O que demonstra que o agroamigo passa ao largo dessas “questões maiores” da agricultura brasileira, pautando-se, aparentemente, como “resíduo” do sistema financeiro voltado para a agricultura, materializando-se na exclusão dos agricultores familiares como protagonistas do segmento mais pobre do meio rural.

Ainda mais crítico é o quadro desse programa em relação a uma abordagem “estrutural” da agricultura, com a superação de uma espécie de dogma defendido por atores políticos de que a “agricultura familiar” no Nordeste é economicamente inviável. Para estes deveria existir outra estratégia de desenvolvimento dessa atividade no Nordeste, bem diferente do estilo “compensatório” de políticas públicas focalizadas de frágil repercussão social e econômica.

Nesse aspecto, inserir funções “empreendedoras” e conhecimento do alcance dos mercados convencionais seria de grande importância, superando dois gargalos históricos e tradicionais: 1- dificuldades na comercialização de seus produtos, mesmo em cadeia curta ou mercados aninhados; e, 2- dependência de um sistema de comercialização com base nos mercados institucionais.

Essa mesma percepção se refere à renda da agricultura familiar no Brasil. O estudo de Alves e Rocha (2010), com base no critério da “agricultura familiar” a partir dos dados do Censo Agropecuário - 2006, define que pouco mais de 4,4 milhões de estabelecimentos rurais são desta categoria, dos quais, 66,01% tinham uma renda média por estabelecimento de 0,52 salário mínimo. Esse número corresponde a uma subcategoria de agricultores familiares

pobres e com problemas de reprodução material da própria família, excetuando-se quando da existência de outras políticas, como o Bolsa Família e a aposentadoria rural (Tabela 02).

Tabela 02. Distribuição dos estabelecimentos rurais por estratos de renda bruta (sal. Mín.) e distribuição da renda bruta apropriada.

Estrato (sal. Mínimo)	N. de estabelecimentos	%	Renda Bruta - RB (%)	RB/estab. (sal. mini. Mensais)
(0 a 2)	2.904.769	66,01	3,27	0,52
(2 a 10)	995.750	22,63	10,08	4,66
(10 a 200)	472.702	10,74	35,46	34,49
Acima de 200	27.306	0,62	51,19	861,91
TOTAL	4.400.527	100,0	100,0	10,45

Fonte: Dados do IBGE, Alves e Rocha (2010).

Assim, entre os agricultores familiares, em nível nacional, observamos forte segregação socioeconômica, fruto de processos distintos de produção, questões de natureza histórico-cultural e até mesmo referente à comercialização. Inferir essa diferença é praticamente condenar os agricultores familiares mais tradicionais nordestinos, não apenas ao seu ostracismo econômico, mas principalmente ao seu desaparecimento literal (Tabela 03). Ou seja, articulando a inviabilidade produtiva e econômica dos agricultores familiares no Nordeste e a renda familiar insuficiente, amplia ainda mais essa “inviabilidade” em médio e longo prazo.

Tabela 03. Brasil: Participação relativa dos estabelecimentos do Grupo B do PRONAF no interior da agricultura familiar por região, 2006.

Regiões	Agricultura Familiar (Lei 11.326/06) – (A)	Grupo (B)	Participação (em %-B/A)
Norte	412.666	154.318	37,40
Nordeste	2.187.131	1.567.863	71,69
Sudeste	699.755	356.526	50,95
Sul	849.693	269.668	31,74
Centro-Oeste	217.022	67.752	31,22
Total	4.366.267	2.416.127	55,34

Elaboração: Projeto de Cooperação Técnica Ipea/PGDR/UFRGS. 2010-2011.

Obs.: tabulação especial realizada pelo IBGE e pelo MDA. Apud: RUFINO, et all (2014). Aspectos Multidimensionais da Agricultura (IPEA).

Fonte: Censo Agropecuário 2006.

Esta concepção se apresenta, em parte, de forma equivocada para a realidade nordestina, em função: 1- da particularidade do pequeno agricultor nesta região. Efetivamente a renda não é o critério central de reprodução da força de trabalho familiar, apesar de ser essencial. Porém, outros elementos devem ser considerados. Para o agricultor-tomador de crédito do agroamigo, a questão não estaria apenas no aumento da renda da família, mas na necessidade de agregar valores e expectativas com a realização de processos de trabalho relacionados a reprodução física da família, como o cultivo de autoconsumo, isso como valor de uso e não como mercadoria. 2- Que, mesmo o agricultor familiar produzindo para o mercado, o interesse seria pela não acumulação, e sim pela ampliação e diversificação

de consumo de produtos e serviços que possam materializar a reprodução da família desse pequeno agricultor.

A MITOLOGIA DA INCAPACIDADE SOCIOECONÔMICA DOS AGRICULTORES FAMILIARES E EFEITOS DO AGROAMIGO NO NORDESTE

A literatura mais recente sobre o mundo rural brasileiro nesse início do século XXI tem sido provocante, ao abrir novas abordagens em função da heterogeneidade e complexidade do mundo rural. Diante disso, existe uma vasta literatura sobre os limites de reprodução da agricultura familiar (Wanderley (2003, 2009); Schneider (2003 e 2009); Kageyama (2008); Van Der Ploeg (2000), etc.

Nesse momento, parte-se para uma análise à luz dos limites e alcance do sistema de crédito subsidiado voltado para a agricultura familiar no Nordeste, definido nas polêmicas teses do novo mundo rural do século XXI. Nessa linha se pautam a “relação perversa” das “agriculturas produtivamente assimétricas”. Está baseada nos seguintes termos, abordados por Buainain *et al* (2014 pp. 1.177):

Mesmo nas regiões que prosperaram em virtude de algumas ‘dinâmicas agrícolas’, acaba prevalecendo uma tendência perversa em relação aos estabelecimentos rurais de menor porte econômico, ainda que apenas por duas razões. Primeiramente, os filhos migram para não voltar, pois existe um custo de oportunidade muito elevado. E, segundo, porque a oferta de trabalho contratado também se reduz, pelo abandono do campo, o que eleva os salários rurais.

A questão levantada pelos autores é o definhamento absoluto de uma agricultura economicamente inviável face à “modernização inexorável” e quem não acompanhar estaria “condenado” ao desaparecimento na chamada agricultura de pequeno porte ou de baixa produtividade.

No mesmo tomo das teses sobre a agricultura no século XXI, o texto de Silva e Costa (2014) desenvolve uma abordagem interessante no que se refere às limitações estruturais da agricultura camponesa no semiárido nordestino, constituído pelas adversidades climáticas, fragilidade no acesso ao crédito e da baixa organização desses agricultores, entre outras questões. Entretanto os autores não defendem sua inviabilidade econômica, até pela particularidade desse sistema produtivo, mas reconhece a face heterogênea e desigual desses agricultores nordestinos. E os desafios seria superar essas adversidades, assim como estimular a materialização das liberdades das pessoas, como defendido por Sen (2010), substanciado nas oportunidades, que vão além da renda. O que demonstra sua complexidade e da inexistência dessa relação perversa, até porque são processos distintos.

O foco da “inviabilidade econômica” da pequena produção familiar nordestina não merece prosperar, por uma simples questão: o agricultor familiar beneficiário do agroamigo não tem como mote exclusivo vender para acumular capital, ao estilo D-M-D’, mas *reproduzir a força de trabalho familiar ao estilo M-D-M*. Em outras palavras, a subjetividade do agricultor familiar é diferente da concepção empreendedora dos prósperos agricultores familiares do centro-sul. Seu interesse maior é no sentido de melhorar suas condições de vida e de sua família, como o acesso a bens duráveis e não-duráveis.

Ainda mais, podemos observar outras questões que merecem ser analisadas, em especial a partir da percepção dos agricultores familiares, notadamente os situados no Nordeste, em relação as suas próprias vidas. Estes são imbuídos de valores e visões de mundo que concretamente *não são absolutos dentro do foco da economia de mercado dos produtos agrícolas*. Outras variáveis devem ser consideradas.

Daí a questão da multidimensionalidade do mundo rural e o agricultor familiar reproduz esse processo em nossos dias. Ou seja, a abordagem deve transcender a mera concepção estritamente econômica e mesmo que não seja apenas na geração de produtos agrícolas. Deve ser observada de forma mais ampla possível. E não deve ser mais isolada como “espaço do atraso”. Wanderley (2009; pp. 18) é enfática em relação à questão campo-cidade e dos valores que aí estão imbuídos:

[...]o mundo rural não pode ser compreendido de forma isolada do conjunto da sociedade a que pertence. Esta afirmação supõe à crítica à visão das relações campo-cidade, como relações de isolamento ou de antagonismo e a afirmação da complementaridade destas duas formas espaciais de vida social. Nesta perspectiva, *o mundo rural pode ser entendido como um lugar de vida, que se define enquanto um espaço singular e um ator coletivo*”.

Destacamos em itálico a assertiva da ilustre pesquisadora, onde a vida do camponês, ou agricultor familiar, materializa-se pela rotina do tempo do trabalho e do não-trabalho, nas quais os valores não estão restritos ao ganho, mesmo que este seja essencial.

É verdade, a circulação da mercadoria da agricultura familiar contribui para a constituição da renda da família, mas efetivamente inexistente a racionalidade do processo de geração de excedente e o tempo da reprodução da força de trabalho (que envolve o tempo de descanso), sendo incorporados outros valores, que poder-se-ia denominar de valores *não monetários*. Daí Wanderley (2009) denominar o espaço rural como espaço de vida. Essas vidas são constituídas por suas lógicas, muitas vezes de forte inserção subjetiva, expressas no apego a terra, na preocupação com a sucessão familiar, no aspecto de natureza religiosa, etc. Dessa forma, essa inserção subjetiva não sequencia os moldes bucólicos de um passado remoto que não volta mais, mas reafirma uma lógica enraizada na tradição, nos hábitos e nos costumes desses agricultores familiares.

Na verdade, esses atores sociais agregam expectativas singulares e visões de mundo, que muitas vezes são diversas dos valores urbanos, mesmo que estes sejam bombardeados pelos valores de mercado, do individualismo e da competição, além das dificuldades do uso da tal racionalidade instrumental.

A lógica do agricultor familiar nordestino, tomando como exemplo os tomadores de crédito do agroamigo, não estão incorporados à racionalidade instrumental do capital (ou do mercado), e nem ao processo acumulativo, pois inexistente um elemento essencial: a exploração do trabalho alheio. O que impõe uma abordagem singular quanto ao processo produtivo, mas também ao *uso do tempo de vida, com exclusivos “valores de uso”*.

Para ampliar ainda mais a análise que restringe a abordagem do agricultor familiar enquanto ator essencialmente econômico, podemos observar que existe um conjunto de autores que transcendem essa concepção, isso se levamos em consideração as “diferenças” operacionais entre a agricultura dita moderna e a mais tradicional. Para autores como Van der Ploeg (2000) a referida discussão incorpora a questão do “desenvolvimento rural” e o sistema de produção com base na agricultura familiar, contribuindo na definição do processo multifacetado, como afirma:

Rural development has also facilitated the elaboration and implementation of new, innovative methods to combat increasing costs. In other words: rural development is reconstructing the eroded economic base of both the rural economy and the farm enterprise. This is also why initiatives have been taken and are sustained by farming families themselves. For them, rural development represents a ‘way out’ of the limitations and lack of prospects intrinsic to the modernization paradigm and the accelerated scale-enlargement and industrialization it entails (VAN DER PLOEG, 2000, p. 395).

Na perspectiva do desenvolvimento rural, a questão da inserção de fatores típicos da economia de mercado não pode ser absolutamente preponderante nesse sistema de produção. O aspecto da concorrência ou incapacidade econômica desses atores produtivos rurais rima como um desvario ou na constituição de uma mitologia, desconstruído pela heterogeneidade e complexidade do mundo rural da “pequena produção familiar”.

Há diferenças estruturais entre o modelo de modernização da agricultura e os aspectos intrínsecos do desenvolvimento rural em que opera essa “nova agricultura familiar”. Kageyama (2008, p. 64-5), enfatiza que “[...] a atividade agrícola em novas bases ainda pode continuar a ser as bases do desenvolvimento rural”. A autora constrói uma diferenciação para os dois processos: *modernização* como sinônimo do agronegócio e *desenvolvimento rural*, como reflexo da diversificação produtiva e do viés sustentável praticado pela agricultura familiar. Diante dessa comparação fundamentamos a questão da incapacidade socioeconômica e da concorrência fragilizada por parte dos agricultores familiares em mercados imperfeitos.

Fato na qual não pode ser enfatizado como tese para um mundo rural “em desenvolvimento”, haja vista, seu fundamento estar restrito ao processo de produção agrícola.

Na linha do desenvolvimento rural, os argumentos da autora não explicitam ou fortalecem o individualismo como mote à concorrência individual dos “agricultores empreendedores”. É evidente que existe um determinado nível de racionalidade nas instâncias do desenvolvimento rural protagonizado pelos agricultores familiares. O que se observa é que essa racionalidade tem sua dinâmica particular, e mesmo que configure a busca de renda para a família, ela atua embasada em motivos que passam ao largo da racionalidade capitalista.

Kageyama (2008) ainda enfatiza que a categoria desenvolvimento rural tem íntima relação com o desenvolvimento da agricultura familiar, pela diversificação da produção e das possibilidades de outras alternativas e estratégias de reprodução da agricultura familiar. Mas essa questão vai mais além. Uma delas, bem conhecida, é a posição de Murdoch e Marsden (1994) onde afirma que a “chave do desenvolvimento rural está, usualmente, numa mudança de uso da terra” (Apud, Kageyama, ob. Cit. p. 66). E essa mudança é explicitada pela diversidade da produção, envolvida por questões relacionadas a diferentes setores de produção e consumo.

Nesse contexto, para Kageyama (2008), a questão do desenvolvimento rural integra uma proposta de superação da monotonia provocada pelo agronegócio, inclusive com uma proposta redistributiva e de redução dos custos da produção na medida em que a custo da força de trabalho é baixo, por utilizar exclusivamente o trabalho familiar.

Parafraseando essa questão da mitologia da incapacidade econômica dos agricultores familiares nordestinos nos parâmetros de novo mundo rural, agregamos também a polêmica tese do “esvaziamento demográfico rural”, abordado por autores como Buainain e outros (2014), que relata nos seguintes termos:

Jamais ocorreu no Brasil uma política de desenvolvimento rural. Inexistindo tal ação governamental, o desenvolvimento agrário brasileiro vai impondo uma ‘via argentina’: o *esvaziamento demográfico do campo*, o predomínio da agricultura de larga escala, a alta eficiência produtiva e tecnológica, e o posicionamento, no caso brasileiro, como o maior produtor mundial de alimentos (Ob. Cit. p. 1.179).

É pertinente fazer algumas considerações em relação à tese em tela e sua inconsistência fática. A simples assertiva do “deserto demográfico rural” é um tema complicado e sua simplificação analítica não ajuda entender a heterogeneidade da realidade rural da agricultura familiar nordestina, por exemplo.

Articular essa questão na qual integra o tema da migração, do seu não retorno, além do envelhecimento da população rural; analiticamente não se coaduna com a tese da

“argentinização” da agricultura brasileira; em especial para a realidade em que vivemos de nossos dias no Nordeste.

Concretamente não se efetivou o esperado esvaziamento populacional, mesmo que, em termos relativos à participação demográfica da população rural tenha diminuído nas últimas décadas. Por outro lado, o problema estaria também nos critérios instituídos pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) no que se refere à definição de população urbana e rural, na qual define população urbana como aquela que reside exclusivamente na sede municipal.

O que distorce a realidade, bem como a diversidade na distribuição espacial da população, é que muitas vezes populações aparentemente “urbanas”, na verdade, assumem atividades agrícolas ou vinculadas às regiões rurais (Veiga, 1984). No Nordeste, esse fenômeno social precisaria de estudos mais amplos, haja vista em observar uma diversidade de processos sociais rurais que envolvem fenômenos como a questão da juventude rural e da implementação de políticas públicas voltadas para essa categoria etária.

Por outro lado, na linha de Barcelos (2014), a questão da juventude não pode estar desvinculada da existência dessas políticas e seus rebatimentos para frear a força do esvaziamento, bem como da percepção de uma nova geração que muitas vezes não quer acompanhar a atividade desenvolvida por seus genitores.

Assim, deve-se aprofundar a valorização dessa juventude rural com a implementação de políticas, observando a realidade local e a articulação dos movimentos sociais em prol do desenvolvimento rural. Temas como os “invisíveis sociais”, que representam esses jovens rurais, que, cotidianamente comparam o bucólico estilo de vida rural com o estilo “dinâmico” dos valores urbanos, mostram novos desafios, que rebatem na determinação de políticas sociais voltadas para esse estrato social.

Desse modo, esse processo pode se concretizar com a institucionalização e organização de uma pauta específica, como mostra os autores em epígrafe quando aborda em seu estudo a necessidade de ampliação dessas ações:

O levantamento demonstrou que a visibilidade da agenda e o reconhecimento da juventude como um sujeito de direitos avançaram tanto no esforço de institucionalização de ações no âmbito governamental, como pela aprovação de marcos legais e o aumento da representação política da juventude em instancias de formulação de políticas públicas (Castro e Barcelos, 2014, p.568).

Diante desta conjuntura, acresce-se a questão ao crédito rural destinado aos agricultores familiares. Este possui diferentes ciclos de atuação no Nordeste, sobretudo a partir de mudanças na trajetória do Pronaf, demonstrando aperfeiçoamentos em seus instrumentos operacionais e principalmente buscando eficiência, com ênfase na melhoria das condições

de vida dos agricultores, ou seja, para aqueles que nunca tiveram acesso ao crédito, subsidiado ou não. O agroamigo é uma metodologia integrada no rol desse aperfeiçoamento institucional que agrega efeitos socioeconômicos na região.

O mais relevante é que o programa opera por mecanismos pós concessão de crédito, isto é, com acompanhamento, a partir do papel estratégico do assessor de crédito, criando uma tecnologia operacional “não técnica”, que envolve fenômenos como os relacionamentos pessoais e de compadrio, afeição, interações sociais, etc. O que efetivamente existe, na atuação do assessor de crédito, é a capilaridade operacional e o crescimento do programa, com base na existência de uma estrutura institucional. Ou seja, no fundo, evidente, é o crescimento da renda familiar e a superação da pobreza rural.

Conforme Rufino e Bastos (2015), em termos de volume e número de operações, há evolução nos parâmetros do programa entre 2005 e 2014 (Tabela 04). Neste tocante, o estado de Sergipe foi o que apresentou o menor número de contratos, além do menor volume de recursos. Processo natural, por ser o menor em tamanho e volume populacional. Certamente os números de Sergipe não significa menor eficiência na operacionalização, bem como em seus resultados.

A tabela 04 também se destaca a importância do agroamigo em três estados nordestinos: Bahia, Ceará e Maranhão, tanto em número de operações, como em volume de recursos emprestados. Esses estados representaram praticamente metade, o que suscita forte concentração do programa. É pertinente observar que, em documento oficial, o programa envolve, na verdade, onze estados. Ou seja, são acrescidos o norte de Minas Gerais e do Espírito Santo, abrangendo quase dois mil municípios (BNB, 2015).

Tabela 04. Montante dos Contratos e dos Valores aplicados pelo Agroamigo por estados do Nordeste (2005/2014).

Estados	Nº de Contratos	% em relação ao total	Volume de crédito (R\$ 1,00)	% em relação ao total
Alagoas	169.805	6,93	381.481.910	6,83
Bahia	526.121	21,48	1.235.673.407	22,13
Ceará	394.819	16,12	856.265.745	15,33
Maranhão	292.923	11,96	671.560.761	12,02
Paraíba	220.469	9,00	502.731.818	9,00
Pernambuco	301.198	12,30	706.706.518	12,65
Piauí	258.629	10,56	607.291.311	10,87
Rio G. do Norte	163.090	6,66	368.899.814	6,61
Sergipe	122.381	5,00	254.126.215	4,55
Nordeste	2.449.435	100,00	5.584.737.499	100,00

Fonte: BNB (2013b, 2015a). Apud: RUFINO & BASTOS, 2015.

Diante disso, mesmo sendo o programa limitado, o mesmo tem potencial de crescimento e capilaridade. Ou seja, na concepção de inúmeros autores, à exemplo de Abramovay (2012) e Rufino e Bastos (2015), ainda existe um certo ceticismo, mas que não se pode

desprezar, haja vista, a iniciativa agregar uma metodologia inovadora e cujos resultados são de expressivo alcance.

O agroamigo ainda se caracterizaria como um processo de natureza produtiva, e que não tem como alvo às pessoas e sim o sistema de produção, envolvendo beneficiamento e comercialização provenientes da agricultura familiar. Tal assertiva se faz verdadeira no atendimento ao objetivo imediato do programa, que é a necessidade de constituição da renda familiar.

Embora sejam escassos os trabalhos que possam analisar os efeitos desse programa no Nordeste, uma das principais contribuições foi o trabalho de Abramovay (2012), que, em uma amostragem significativa em vários estados do Nordeste, mostrou o alcance da metodologia entre os agricultores familiares “beneficiários” e “não beneficiários”. E que nesse momento necessitaria de atualização a partir de um trabalho de maior envergadura.

Ainda assim, diversas questões merecem ser colocadas na medida em que causas e efeitos complexos estão envolvidos no que se refere ao agroamigo. Uma delas tem a ver se realmente o agricultor familiar é “beneficiário” ou “tomador de crédito”. O primeiro caracteriza-se como um direito social e, portanto, sem contrapartida, o que torna como uma mera política compensatória, a “fundo perdido”. O que de certa forma, descaracteriza os objetivos da metodologia do crédito. Essa é a posição de Rufino & Bastos (2015), em que não existe a figura do beneficiário, até porque existe uma relação contratual entre as partes, instituição financeira e agricultor familiar.

A segunda estaria no enquadramento em que o agricultor familiar seria um cliente como qualquer outro – consumidor de serviços financeiros. O que seria também um problema, na medida que existem particularidades do agricultor familiar com o uso da metodologia, quando serviços como poupança, cartão de crédito não entram no processo de constituição do crédito do Pronaf-Agroamigo.

Para completar essa questão, teríamos o dilema se o agroamigo é realmente uma política de crédito ou uma política social (ou política pública, lato sensu). Nos parece que nenhuma coisa nem outra. Seria uma espécie de contrato de crédito com viés de política social. Ainda assim, a questão estaria aberta, pela falta de articulação com outras políticas públicas, do caráter produtivo e não ser uma política universal.

Fato bem marcante é que num cenário neoliberal e de impossibilidade de efetivação de políticas públicas, em que a solidariedade seria uma das ferramentas centrais, a efetivação universalizada de programas, como o agroamigo é de difícil definição. Isso pois, o individualismo e o espírito animal do empreendedor capitalista obstarem essas ações. Mais poder-se-ia ampliar essa ação, com vertentes mais polarizadoras e promovendo a politização dos efeitos sociais e econômicos junto aos agricultores familiares. Logo, o agroamigo, a

partir de sua metodologia, torna-se um programa inovador e promotor de desenvolvimento rural no nordeste rural do Brasil.

■ CONSIDERAÇÕES FINAIS

A agricultura enquanto segmento dentro do sistema capitalista opera por particularidades, distinta da atividade industrial, comercial ou de serviços. Em primeiro lugar, pela estrita dependência das condições naturais. Mesmo que a tecnologia tenha aspectos relevantes no processo de produção da agricultura, ainda assim a natureza é determinante. Elementos como pluviosidade, luminosidade, qualidade do solo, inclinação do terreno, etc. ainda conferem importância na definição de determinados sistemas produtivos. Mas não são dominantes do ponto de vista da lógica ou da “racionalidade produtiva” sob o império do capital na agricultura.

Outra particularidade seria o ciclo produtivo, que depende muito mais da natureza do produto do que o tempo de trabalho. Ou seja, o tempo da produção atua independentemente do tempo de trabalho, estabelecendo arranjos operacionais bem distintos entre os produtos. Rebatendo, portanto, na questão da comercialização; por sinal um dos maiores gargalos, tão bem conhecidos entre os agricultores familiares, e que está fora do alcance dessa abordagem.

Porém, o aspecto mais relevante é a agricultura depender de mercados voláteis e que repercutem na superprodução ou na “subprodução”. No caso dos produtos da pequena produção familiar, por exemplo, os mercados são imperfeitos (Abramovay, 2010), e a constituição da renda familiar é extremamente problemática, em destaque para os pequenos produtores que não possuem acesso à crédito ou a tecnologia inserida no processo de produção.

Dessa forma, a dinâmica demográfica movida pelo fenômeno do “êxodo rural” não pode ser interpretada a luz de uma leitura dogmática. Mas entender que a “argentinização” do mundo rural brasileiro, formando desertos demográficos, é forçar o processo, que existe. Mas por outro lado, observarmos uma riqueza de particularidades, sendo uma delas a questão vinculada as ações voltadas à juventude rural e que tem gerado bons resultados, em especial no reconhecimento de seus direitos e de outras populações, como as comunidades tradicionais, formando identidades e categorias políticas de natureza rural.

Nesta toada, o agroamigo se insere como uma iniciativa pioneira no Brasil, e mais relevante, destinada aos agricultores familiares pobres da região Nordeste. O programa é uma política pública com suas particularidades, pois é estatal, ao tempo que é uma política de crédito que repassa valores a agricultores familiares pobres do campo nordestino, sendo em sua essência um contrato com cláusulas especiais, com direitos e obrigações. No foco, o programa ainda agrega desafios, mas se constituiu num verdadeiro viés produtivo e de geração de renda entre os mais pobres do mundo rural nordestino.

■ REFERÊNCIAS

1. ABRAMOVAY, R. **Entrevistas – Agricultura Familiar**. 2010. Disponível em <<http://ricardo-abramovay.com/novas-instituicoes-para-o-desenvolvimento-rural-o-caso-do-programa-nacional-de-fortalecimento-da-agricultura-familiar-pronaf/>>. Acesso em: 10 out. 2014.
2. _____. **Alcance e Limites das Finanças de Proximidade no Combate à Inadimplência: O Caso do Agroamigo**. Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE), São Paulo, 2008. Disponível em <www.fipe.org.br/web/publicacoes/discussao/textos/texto_10_2008.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2014.
3. ALVES, E. e ROCHA, D. De P. Ganhar Tempo é Possível. In: GASQUES, J. G. Et. Al. **A Agricultura Brasileira: desempenho, desafios e perspectivas**. Brasília: Ipea, 2010. Disponível em <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livros/Livro_agriculturabrasileira.pdf>. Acesso em: 25 ago. 2015.
4. BARCELLOS, S. B. **A formulação das políticas públicas para a juventude rural no Brasil: atores e fluxos políticos nesse processo social**. Tese. Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, 2014. Disponível em: <<http://r1.ufrj.br/cpda/wpcontent/uploads/2014/10/Tese-Sergio-Botton-Barcellos.pdf>>. Acesso em: 24 jun. 2016.
5. BOLLIGER, F. Brasil agropecuário: Duas fotografias de um tempo que passou. In: BUAINAIN, A. M. Et. Al. **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. Brasília, DF: Embrapa, 2014. Disponível em <https://www3.eco.unicamp.br/nea/images/arquivos/O_MUNDO_RURAL_2014.pdf> Acesso em: 10 de jan. 2016.
6. BUAINAIN, A. M. Et. Al. **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. Brasília, DF: Embrapa, 2014. Disponível em <https://www3.eco.unicamp.br/nea/images/arquivos/O_MUNDO_RURAL_2014.pdf> Acesso em: 10 de jan. 2016.
7. GRISA, C. e SCHNEIDER, S. Três Gerações de Políticas Públicas para a Agricultura Familiar e Formas de Interação entre Sociedade e Estado no Brasil. **RESR**. Piracicaba-SP, Vol. 52, Supl. 1, p. S125- S146, 2014 – Impressa em Fevereiro de 2015.
8. GRAZIANO DA SILVA, José; STOLCKE, Verena (Org.). **A questão agrária**. São Paulo: Brasiliense, 1980, p. 59-80.
9. GUIMARÃES, Alberto Passos. **Quatro séculos de latifúndio**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1968.
10. IBGE. **Censo Agropecuário 2006, Agricultura familiar, Primeiros resultados**. Rio de Janeiro, 2006. Disponível em <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/agropecuaria/censoagro/agri_familiar_2006/notatecnica.pdf>. Acesso em: 05 fev. 2013.
11. KAGEYAMA, A. **Desenvolvimento rural: conceito e um exemplo de medida**. 2012. Disponível em <<http://www.sober.org.br/palestra/12/12O506.pdf>>. Acesso em: 10 dez. 2012.
12. _____. BERGAMASCO, S. M. P. P. e OLIVEIRA, J. A. de. Novas possibilidades de pesquisa sobre a agricultura familiar no Brasil a partir do Censo de 2006. **Revista Tecnologia & Inovação Agropecuária**. São Paulo, p. 16-27, dez. 2008.

13. MAIA, A. G. O esvaziamento demográfico rural. In: BUAINAIN, A. M. Et. Al. **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. Brasília, DF: Embrapa, 2014. Disponível em < https://www3.eco.unicamp.br/nea/images/arquivos/O_MUNDO_RURAL_2014.pdf> Acesso em: 10 de jan. 2016.
14. NAVARRO, Z; BUAINAIN, A. M.; ALVES, E.; SILVEIRA, J. M. da. **Sete teses sobre o mundo rural brasileiro**. Revista de Política Agrícola. Junho de 2013. Ano XXII, Nº.02. Disponível em <<http://www.embrapa.br/publicacoes/tecnico/revistaAgricola/>>. Acesso em: 20 jun. 2013.
15. PAIVA, Ruy Miller. **A agricultura no desenvolvimento econômico: suas limitações como fator dinâmico**. Rio de Janeiro: Ipea/Inpes, 1979.
16. PRADO JR. Caio. *A revolução brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 1976.
17. RUFINO, J. A. e BASTOS, F. Dez Anos do Programa Agroamigo na Região Nordeste: Evolução, Resultados e Limites para o Fortalecimento da Agricultura Familiar. **Rev. Econ. NE**, Fortaleza, v. 46, 2015. Disponível em < <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/46-59-1-SM.pdf>>. Acesso em 10 de junho de 2016.
18. _____. e SCHNEIDER, S. O Pronaf e o desenvolvimento rural brasileiro: avanços, contradições e desafios para o futuro. In: GRISA, C. e SCHNEIDER, S. **Políticas públicas de desenvolvimento rural no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2015.
19. SEN, Amartya. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.
20. SILVA, A. G. da e COSTA, F. B. Os estabelecimentos rurais de menor porte econômico do Semiárido nordestino frente às novas tendências da agropecuária brasileira. In: BUAINAIN, A. M. Et. Al. **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. Brasília, DF: Embrapa, 2014. Disponível em < https://www3.eco.unicamp.br/nea/images/arquivos/O_MUNDO_RURAL_2014.pdf> Acesso em: 10 de jan. 2016.
21. VAN DER PLOEG, J. D. Rural Development: From Practices and Policies towards Theory. **Sociologia Ruralis**. Vol. 40, Outubro de 2000. Disponível em < <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1467-9523.00156> >. Acesso de 10 de março de 2016.
22. WANDERLEY, M. N. B. **O Mundo Rural como um Espaço de Via: Reflexões sobre a propriedade da terra, Agricultura Familiar e ruralidade**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

A transparência pública como instrumento de fortalecimento das instituições necessárias ao desenvolvimento: uma revisão teórica

| Jilcenatalia Silva Pedroso
UFPA

RESUMO

Este artigo apresenta a transparência pública como instrumento de fortalecimento das instituições necessárias ao desenvolvimento. A partir da análise da transparência seja no âmbito formal ou informal, nos termos da Nova Economia Institucional, destaca-se o conceito de instituição, o custo de transação e a performance econômica. A transparência propicia maior controle dos atos administrativos, inibição das atitudes oportunistas, assim reduzindo o Custo de Transação, aumentando a eficiência e melhorando a performance econômica.

Palavras-chave: Instituição, Transparência, Custo de Transação.

■ INTRODUÇÃO

O presente artigo busca ressaltar a importância da transparência pública como instrumento de fortalecimento das instituições que contribui de fato para o desenvolvimento econômico. Para isso, a Teoria da Nova Economia Institucional é utilizada como base para fomentar a presente discussão.

A transparência no setor público é imprescindível, pois é uma ferramenta de gestão eficiente e eficaz que contribui na governança e no aperfeiçoamento dos sistemas de controle. A obrigatoriedade de prestar conta, publicizar gastos, nomeações, compras, entre outros, cria uma inibição as atividades oportunistas ocasionado pelo aumento do controle dos atos. A transparência é indispensável para o estado democrático que vivemos, no qual o poder é exercido pelo povo, direto ou indiretamente através de representantes, e para o povo. Deste modo é justo tanto quando coerente que o detentor do poder tenha acesso as informações pertinentes sobre uma determinada gestão, principalmente no que tange aos gastos públicos, pois tais gastos são realizados com recursos obtidos em grande parte dos tributos pago por cada contribuinte.

Deste modo, visando apresentar os conceitos da Economia Institucional e relacioná-los a transparência este trabalho está assim dividido em 4 partes, além da introdução e conclusão: uma breve apresentação da Economia Institucional; os dois seguintes é uma conceituação sobre Instituição e a chamada Regra do Jogo que influencia e determina as relações entre os agentes e seus custos de transação. Por fim, finaliza com uma abordagem sobre a Transparência Pública no cenário nacional brasileiro.

Destarte, o objetivo é demonstrar a importância da transparência pública como instrumento indispensável para o fortalecimento das instituições que favorece o desenvolvimento econômico, visto que aquela contribui na mitigação de comportamentos oportunos que busca atender o interesse de um grupo em detrimento da coletividade.

■ A ESCOLA DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL: UMA CARACTERIZAÇÃO

Os estudos sobre instituições ganham destaque no final do século XIX, tendo como principais teóricos Veblen, Commons e Mitchell, denominado de “antigos” institucionalistas (BUENO, 2003). Veblen, o mais heterodoxo entre eles, construiu sua base teórica fundamentada em premissas que ia ao encontro da base da teoria neoclássica, defendendo a mutação das instituições ao longo do tempo e a racionalidade limitada dos agentes.

Entretanto, apesar deste ponto inicial, os estudos das instituições só passaram a receber elevado destaque a partir dos anos 60, retomando seu vínculo com a antiga tradição

americana, constituindo a corrente neo-institucionalista, fundamentada por autores como Galbraith, Gruchy, seguidos de Hodgson, Ramstad, Rutherford, Samuels, Mark Tool, Stanfield e outros (CONCEIÇÃO, 2002). Este retorno as ideias da antiga escola norte-americana podem ser sintetizadas em três pontos, conforme aponta Carvalho (2013, p. 31):

(...) a primeira é de que a economia deve ser analisada em sua totalidade, distinta dos fenômenos particulares que constituem a realidade econômica; a segunda, a atividade econômica não deve ser vista apenas como a soma das atividades individuais movidas pela busca do ganho econômico; e a terceira de que a sociedade econômica e suas instituições estão sujeitas a transformações no tempo.

Os avanços da corrente neo-institucionalista, principalmente no meio acadêmico, expandiram os estudos nesta área dando origem a uma área teórica denominada de Nova Economia Institucional (NEI). A NEI traz para objeto de análise as instituições constituídas de mecanismo de ação coletiva que dariam ordem aos conflitos existentes e aumentaria a eficiência. Assim, a NEI é um retorno aos estudos sob novos prismas da Economia Institucional, “o termo cunhado por Oliver Williamson é datado de 1975, entretanto, muitos acreditam que tenha surgido com o artigo de Ronald Coase, de 1937, *The Nature of the Firm*” (BARCELOS, 2003, p. 4). Tal pensamento é inspirado nos principais autores da NEI Ronald Coase, Oliver Williamson e Douglass North (CONCEIÇÃO, 2002). O destaque é para Douglass North, que recebeu em 1993 o Prêmio Nobel da Economia por seu trabalho ligando instituições e desenvolvimento econômico (AZEVEDO, 2000).

O termo Instituição, genericamente, é utilizado para definir “todo comportamento regular e padronizado das pessoas numa sociedade e para as ideias e os valores associados a essas regularidades” (NEALE, 1994, p. 402 *apud* REIS, 1998, p. 8). A instituição é o principal objeto de estudo dos teóricos da NEI e sua definição justifica as relações em um mundo real onde as informações são incompletas e as pessoas tem racionalidade limitada acarretando custo de transação. Este posicionamento é diferente da teoria neoclássica que afirma que nas relações a informação é completa, os agentes são racionais e os mercados perfeitos (SIMAN *et al.* 2006).

A mesma crítica comparativa entre institucionalismo e teoria neoclássica é realizada por Reis (1998, p. 12) ao afirmar que o institucionalismo procura “superar o enorme fosso entre o que está na cabeça dos economistas neoclássicos e o que existe no mundo real”. Para o referido autor é Coase quem diz que a visão dos mercados como produtos de interação espontânea de indivíduos atomizados e individualistas só existe no espírito dos economistas, mas nunca no mundo real.

Este é um mundo da racionalidade instrumental, caracterizado por mercados políticos e econômicos eficientes, onde tudo se passa fácil e espontaneamente, sem a necessidade nem o custo de estabelecer arranjos, acordos, ajustamentos — as ideologias e as ideias não contam, as instituições são desnecessárias. Ora, o que o novo institucionalismo (Ronald Coase) vem dizer é apenas que as transações têm custo: quer dizer, as trocas e as interações que os agentes estabelecem num mercado não são instantaneamente acessíveis nem transparentes. E, quando assim é, a fricção existe e são necessários esquemas alternativos para a superar, isto é, para minimizar os custos e para reduzir a incerteza (REIS, 1998, p. 17)

Os custos de transação, seja de troca ou de produção, é uma das especificidades existentes no mercado que a NEI também busca explicar e que não são contempladas pela microeconomia tradicional. Isto porque as instituições capitalistas eram explicadas pela referência a luta de classes, tecnologia e/ou poder de monopólio, essa nova abordagem, conforme Carvalho (2013, p. 39), “sustenta que as instituições têm a principal finalidade e efeito de economizar custo de transação numa linguagem que combina ao mesmo tempo interpretações econômicas e jurídicas (leis dos contratos)”.

O custo de transação de troca, de acordo com Barcelos (2003), é a credibilidade no mercado, seja das empresas ou dos consumidores. Tratando-se de empresas, quanto menor for essa credibilidade maior será a dificuldade de vender, no caso dos consumidores, quanto menor for essa credibilidade menor será as facilidades para comprar. Já o custo de transação de produção ocorre quando a firma não possui mecanismos para incentivar que seus funcionários trabalhem corretamente, sendo necessário contratar alguém para o monitoramento, por exemplo.

Outra discussão relevante na comparação entre a NEI e as tradicionais teorias neoclássica é a análise do sistema econômico pelo mecanismo de preço, para Carvalho (2013) faz como que a sociedade não seja vista como uma organização e sim como organismo auto-regulado pelo sistema de preço, sistema que influencia diretamente na alocação de recursos. Entretanto este pensamento é refutado, em parte, por teóricos como Schumpeter, Kalecki, Keynes, pois “sem desconsiderar a relevância do sistema de preços, admite uma função de coordenação do empresário no que tange a tomada de decisão de produção e a formação dos preços” (CARVALHO, 2013, p. 32). Ou seja, o sistema de preço deve ser considerado, entretanto não como única variável de análise, pois esta sofre influências de outros determinantes como o interesse dos agentes que tem o poder da tomada de decisão.

Há também outros conceitos necessários para compreensão do desenvolvimento, seja de um país ou organização não abordados pela Tradicional Teoria Microeconômica Neoclássica como performance econômica (BARCELOS, 2003) e que são abordados pela NEI, como veremos adiante.

■ AS INSTITUIÇÕES E A PERFORMANCE ECONÔMICA

O principal objeto de pesquisa da NEI são as Instituições que em sua origem (REIS, 1998) traz para apreciação teórica os termos: hábito, ação coletiva, regra cultura e norma, desta forma, “entende-se por instituições qualquer padrão de comportamento coletivo, constitutivo do universo cultural de uma sociedade” (CARVALHO, 2013, p. 32). As instituições são analisadas em três níveis: macro-institucional, meso-institucional e micro-institucional. De acordo com Carvalho (2012), a macro-instituição contempla o Estado e a religião, instituição formal, além das normas, costume tradições, exemplo de instituição informal. O Segundo grupo, temos as legislações, o sistema judiciário e a burocracia dos governos, é neste grupo que são definidas a chamada regra do jogo. O último grupo, das micro-intituições que aborda os custos de produção e receitas das firmas que são produtoras de bens e serviços. Assim, Carvalho (2012, p. 44) resume da seguinte forma:

Nestes termos, as formas de coordenação ou governança que partem das grandes estruturas (macro-estruturas) definidoras das macros-políticas são explicadas pela interação entre o Estado e as grandes corporações (ou empresas privadas) que são mediadas pela estrutura de governança (ministérios dos governos ou agências reguladoras) e explicadas pela interação entre o ambiente institucional (órgãos, leis e normas) e os comportamentos das firmas e as preferências endógenas dos agentes.

Deste modo, podemos inferir que as instituições, independente do seu nível de análise, são regras, formais e informais, que influenciam no comportamento. As regras formais é a porção mais evidente abarcando a constituição, legislações complementares e o conjunto de políticas públicas, porém é importante ressaltar que:

A maior contribuição da NEI não está, no entanto, em revelar a obviedade da importância das instituições sobre as ações humanas e o desenvolvimento econômico. Uma regra tem importância não somente pelo seu desenho (qual regra), mas também pelo modo com que os agentes percebem sua perpetuidade (estabilidade das regras) e pelo seu eventual conflito com demais regras formais e, sobretudo, restrições informais (AZEVEDO, 2000, p. 42).

Para Azevedo (2000) como a regra formal busca restringir ou induzir o comportamento do agente, a probabilidade de aceite da regra irá depender das instâncias responsáveis pelo desenho das instituições e do grupo de interesse a que está sujeita, pois se uma determinada regra contrariar algum desses grupos, com capacidade de promover a sua alteração, substituição ou mera extinção, não há fundamentos para a credibilidade na regra em questão.

Dentro dos estudos das instituições há também as regras informais que são de um modo geral os valores, tabus, costumes, religiões, códigos de ética, laços étnicos e familiares, que também restringe ou induzem o comportamento dos agentes (AZEVEDO, 2000),

“produzindo significados materiais concretos que são usados com múltiplas finalidades, como a troca, a produção, a satisfação moral e emocional” (REIS, 1998, p.8). Estas regras são muito enraizadas na sociedade e por isso não podem ser facilmente manipuladas ao contrário das regras formais que podem ser modificadas em um curto espaço de tempo.

Esta característica de modificação no decorrer do tempo é uma das diferenças entre a Instituição Formal e Informal, a outra é a sua forma de imposição (BARCELOS, 2003). Isto é, as Formais podem mudar em curto espaço de tempo e precisam de ação coercitiva do Estado para serem observadas, enquanto as Informais demoram muito tempo para serem modificadas, tal qual para se consolidarem e não necessitam de ação coercitiva do Estado e sim de seguidores.

É importante evidenciar que é a imposição que irá restringir ou influenciar o processo de decisão de cada agente, por exemplo, as Instituições Formais criam obrigações através de Leis e Contratos, já as Informais influenciam ações através das crenças compartilhadas ou restringem comportamentos através da denominada sanção social (BARCELOS, 2003).

Por esse motivo Siman (*et al* 2006) afirma que as instituições desempenham papel crucial no processo político e econômico, pois estabelecem a estrutura de interação estável entre os agentes econômicos, reduzindo incertezas, além de definir e limitar o conjunto de escolhas individuais, já que as Instituições são fruto da experiência, e que se modificam conforme as experiências das pessoas as levam a acreditar que há uma maneira melhor de organizar alguns aspectos da sua vida (REIS, 1998).

Deste modo, baseado no que foi exposto, podemos inferir que a Instituição, seja formal ou informal, poderia ser uma das soluções para os problemas sociais seja de ordem econômica, jurídica, política entre outros, entretanto não é o que acontece como afirma Siman (*et al* 2006) pois as instituições são criadas, em grande parte, para servir aos interesses daqueles que têm poder de barganha para criar novas regras.

Para Medeiros (2001) o fato de as instituições não serem facilmente transportadas entre sociedades também é um entrave ao processo evolutivo, tendo como consequência o subdesenvolvimento, este que decorre da existência de instituições que inibem as relações econômicas obedecendo a uma racionalidade política de grupos não competitivos encastelados no Estado.

AS REGRAS DO JOGO: COMO AS RELAÇÕES PODEM INTERFERIR NA PERFORMANCE ECONÔMICA – ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

O Institucionalismo, conforme afirma Reis (1998), é o estudo da economia através da regulação, ou seja, o objeto de estudo econômico está em compreender os mercados a

partir de interação em realidades complexas, visto que nesta relação há diferentes agentes com interesses divergentes, tais como, o Estado, hierarquias empresarias, comunidade ativas e todas as formas institucionais da macroeconomia.

O resultado desta interação é o que a NEI denomina de performance econômica. A performance econômica é o produto de uma série de fatores, incluindo as instituições, derivado da determinação de regras de funcionamento da lei e da moral, que ajuda a estruturar e regular o acesso e o uso do poder, formando a “regularidade de comportamento” (REIS, 1998, p. 4), pois as regras passam a ser aceitas pelos grupos sociais, dando origem a ambientes institucionais significativos e a arranjos institucionais precisos, isto é, organizações que constituem agentes coletivos e formas institucionais que estipulam o modo como se consagra a dinâmica econômica.

A performance econômica está relacionada as instituições e essa relação é constituída da seguinte forma: “instituições determinam a performance econômica e a performance econômica determina as instituições” (BARCELOS, 2003, p. 5), sendo o resultado desta relação tendenciosa aos agentes que tomam a decisão, pois no momento da ação, ou mundo real, diferente do que defende a economia neoclássica, temos a presença de conflito de interesse e distribuição assimétrica de informação e poder (REIS, 1998).

Por isto uma das principais assimilações advindas com o estudo da NEI é o papel das instituições como agente definidor das regras que restringe as ações humanas e a qualidade dessas regras é imprescindível para reduzir os custos das interações entre os seres humanos, constituindo um elemento relevante à eficiência econômica e ao desenvolvimento (AZEVEDO, 2000). Os custos de interação, conforme Azevedo (2000) são denominados de Economia de Custo de Transação (ECT) e decorre da análise de estruturas de governança, definidas como o conjunto de regras, tais como: contratos entre particulares e normas internas às organizações e derivam, conforme Reis (1998, p. 20), “de ser necessário mobilizar recursos para definir e consagrar acordos de troca, visto que nem todos os indivíduos têm a mesma função-objetivo nem a mesma informação (que é, portanto, assimétrica)”.

O conceito de ECT está intimamente associado à racionalidade limitada e ao oportunismo, ambos inerentes à organização econômica e pressupondo a existência de falhas de mercado. Falha essas que “é resultante não da incerteza, mas da reunião da racionalidade limitada com o oportunismo” (CONCEIÇÃO, 2002, p. 130), por isso é correto afirmar que a ECT é fundamentada a partir de dois pressupostos comportamentais: o indivíduo é oportunista e o indivíduo tem limites da capacidade cognitiva para processar a informação disponível (racionalidade limitada). Aprofundado a discussão, Azevedo (200, p. 36) afirma que:

Por oportunismo entende-se que os indivíduos são considerados fortemente auto-interessados; podendo, se for de seu interesse, mentir, trapacear ou

quebrar promessas. Do pressuposto de racionalidade limitada deriva a noção de incompletude contratual, ou seja, devido aos limites cognitivos que caracterizam os agentes, não é possível o estabelecimento de contratos que dêem conta de todas as contingências futuras. Como consequência, contratos são intrinsecamente incompletos.

De acordo com Conceição (2002, p. 131) “o oportunismo, manifesta-se na fraqueza da própria razão e consiste na busca do auto-interesse com astúcia”, lançando mão quando necessário da falta de sinceridade e honestidade nas transações. Essas características geram custo que quanto mais elevado for impedem que a troca ocorra. Assim, para reduzir estes custos, Barcelos (2003) defende a importância das Instituições Informais, pois quando os costumes estão bem-estabelecidos, eles contribuem para redução do comportamento oportunista e proteção dos direitos de propriedade.

Os impactos desses custos quando estamos analisando a Administração Pública ocorre em proporção maiores e toda a sociedade assume com os custos:

Um bom exemplo são os investimentos. Países corruptos afugentam investidores, pois não têm instituições (formais) que salvaguardam os direitos de propriedade e há, ainda, uma “cultura” de corrupção e expropriações administrativas, por parte do governo (instituições informais). Como consequência, investimentos privados estrangeiros não ocorrem e toda a sociedade assume um custo (BARCELOS, 2003, p. 10).

Ou seja, as Instituições mal-intencionadas e oportunistas aumentam os custos de transação e isso altera a performance econômica, como respostas as alterações da performance econômica os agentes tentam alterar as Instituições. Assim, os agentes, principalmente os que detêm poder de decisão irão tentar mudar as Instituições para forma que lhe gere mais benefícios. Por isso o entendimento das instituições é importante, pois é ela que “permite organizar a interação entre os homens de maneira que as transações possam se realizar” (KERSTENETZKY, 2001, p. 130).

É importante evidenciar que o custo de transação compõe os chamados custos totais, que se dividem em custos de produção e custos de transação, entretanto as análises convencionais abordam apenas o custo de produção por ser mais fácil de identificar (CONCEIÇÃO, 2002). Porém, esta análise limitada é, por vezes, incoerente, visto que o sistema econômico não se resume em transformar insumos em mercadorias, mas também em arranjos contratuais que regulam as interações entre os agentes econômicos (CARVALHO, 2012).

As transações também envolvem o processo de decisão, que é a oportunidade de fazer escolhas, e toda escolha tem um ECT, isto porque “o processo decisório implica em obter informações que garantam a melhor escolha e segurança quanto ao cumprimento dos termos de troca” (SIMAN *et al* 2006, p. 41), já que uma escolha obrigatoriamente é opção

por algo em detrimento do outro, ou seja, no comparativo entre duas opções, uma sempre se demonstrará mais adequada.

As escolhas são abordadas pela economia através da Teoria dos Jogos, no qual se procura obter a melhor estratégia para aumentar os benefícios das escolhas. Essa teoria é abordada na NEI adotando uma definição próxima à Teoria dos Jogos. Conforme afirma Conceição (2002, p 138), North sugeriu que as “instituições são as regras do jogo” e depende das motivações dos indivíduos, das organizações, da tecnologia e de outras restrições, para determinar como ou porquê o jogo será realizado desta ou daquela forma, visando o resultado mais apropriado a determinada situação e, principalmente o melhor resultado a classe que almeja tal benefício.

A busca pela melhor estratégica, a escolha mais lucrativa, ocasiona conflitos entre os agentes e como solução, “os economistas institucionalistas admitem a possibilidade de intervenção do Estado, para reconciliar os contendores, por meio de políticas econômicas capazes de assegurar o bom funcionamento do sistema econômico” (CARVALHO, 2013, p. 32). Este papel de mediador do Estado exige uma posição imparcial ou no mínimo transparente, evitando entendimento dúbio sobre o seu interesse na resolução do conflito. Para isto o Estado necessita de condições mínimas para exercer o poder de governar, ou seja, para ter governabilidade.

A governabilidade é algo próprio das democracias, e deve objetivar o desenvolvimento nacional somado a melhoria do bem estar social. Conforme Carvalho (2013), a governabilidade deve ser entendida como a capacidade sociopolítica de um governo democrático de viabilizar acordos ou pactos políticos partidários, legais, para implementar um determinado projeto de desenvolvimento nacional e também articular-se para concretizar o pacto social visando à melhoria do bem estar social, em prol de uma comunidade, do estado ou da nação.

■ TRANSPARÊNCIA, INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO

Os gestores administrativos no exercício da sua função devem tomar decisões, sempre pautadas pelo princípio da supremacia do interesse público, entretanto nem sempre é o que acontece. Diante disso, a transparência dos atos administrativos da administração pública é indispensável para o controle interno e externo das esferas governamentais quanto para a sociedade. A transparência é uma forma de garantir que a tomada de decisão assegure benefícios aos interesses da coletividade e não do particular. Entender a importância da transparência dos atos públicos, amadurecer os conceitos e conhecer os normativos legais proporciona uma melhor aplicabilidade desta ação de tornar público os atos de governo.

Nesta perspectiva, a análise é embasada no Estudo da Economia Institucional, Veblen e Commons¹ (REIS, 1998), que contempla um mundo em que a economia está alocada um ambiente coletivo, formado por agentes ativos e, por vezes até irracionais, em que há eficiência, mas também desperdício, em que os desequilíbrios acontecem e as incertezas também; e onde o conflito conta tanto como a cooperação.

Deste modo, considerando estruturas organizacionais imperfeitas incluídas em um contexto naturalmente desequilibrado, os institucionalistas atribuí ao Estado enorme poder de coordenação, desde que este Estado esteja alinhado e tenha poder de governança, ou seja, tenha um “conjunto de mecanismos e procedimentos para lidar com a dimensão participativa e plural da sociedade, o que implica a necessidade para se expandir e aperfeiçoar os meios de interlocução e de administração do jogo político de interesses” (CARVALHO, 2013, p. 33).

E para o bom uso do poder de governança o Estado deve considerar a eficiência como um objetivo a ser alcançado, isto porque eficiência é o uso racional dos meios dos quais se dispõe para alcançar um objetivo previamente determinado. Para alcançar a eficiência deve-se adequar a estrutura de governança às características da transação à qual ela se vincula, ou seja, deve-se alinhar as estruturas de governança aos atributos das transações (AZEVEDO, 2000), pois essa adequação irá reduzir os custos de transação, já que o objetivo será alcançado com a menor quantidade de recursos.

Entretanto é necessário frisar que apenas a eficiência e a redução do custo de transação não é garantia de desenvolvimento organizacional, visto que se a ideia fosse tão simplista, como defende Medeiros (2001), seria necessário apenas copiar as boas práticas e o desenvolvimento seria garantido. Deste modo, seja considerando organização ou nações diferentes trajetórias de desenvolvimento entre as nações não poderia ser atribuída às diferenças institucionais porque a existência de um processo de aprendizagem social levaria a um processo evolutivo em que as instituições “ruins” fossem naturalmente substituídas pelas “boas”.

A análise do custo de transação é mais complexa, pois resulta da interação de diversas formas institucionais que se coordenam a fim de obter os melhores resultados em suas transações particulares. Para Carvalho (2012, p. 54), “as transações econômicas diferem em três principais atributos: frequência ou repetição da transação, grau de incerteza e especificidade dos ativos”.

Deste modo, a eficiência, aqui defendida, requer uma análise macro e microeconômica, há necessidade de compreender o contexto no qual a organização está inserida, pois “o

1 Reis (1998, p. 7) define três períodos do desenvolvimento do pensamento institucionalista: o trabalho de Th. Veblen contempla o primeiro período (1890-1925), J. Commons é um dos teóricos do segundo período (1925 – 1939) e o terceiro período é contemplado pelos trabalhos realizados a partir de 1939.

processo de desenvolvimento econômico é o resultado de uma determinada evolução institucional que amplie a eficiência dos mercados e reduza os custos de transação” (MEDEIROS, 2001, p. 53), ou seja, são variáveis indissociáveis que perdem sua completude se analisada individualmente.

Por isso North aborda a eficiência adaptativa como uma postura a ser perseguida pelas organizações. A eficiência adaptativa é o poder de adaptação as mudanças institucionais (BARCELOS, 2003). Deste modo, quanto mais rápido a gestão se adaptar as mudanças institucionais mais eficientes serão. Numa visão mais ampla deste conceito North afirma que sociedades que percebem que estão em pontos ineficientes e conseguem transpor essas ineficiências, passando a utilizar de forma mais eficiente os seus recursos, são sociedades que avançam.

É importante ressaltar que a eficiência adaptativa não depende apenas dos avanços tecnológicos (BARCELOS, 2003), mas sim das mudanças das instituições formais e informais. São as regras que pune mais duramente casos de corrupção que podem inibir a prática, assim como são mudanças culturais que influenciam o comportamento que podem obrigar os gestores a serem mais transparente em seus atos administrativo.

A eficiência adaptativa pode exemplificar a visão evolutiva presente na NEI, pois na NEI há a negação do pensamento da economia em torno da noção de equilíbrio ou ajustamento marginal, reiterando a importância do processo de mudança e transformação (CONCEIÇÃO, 2002). Deste modo, o institucionalismo evolutivo, conforme aborda Veblen, centra-se em três pontos:

(...) na inadequação da teoria neoclássica em tratar as inovações, supondo-as dadas, desconsiderando as condições de sua implantação; na preocupação com a maneira como se dá a mudança e o conseqüente crescimento, e não com o equilíbrio estável; e na ênfase no processo de evolução econômica e transformação tecnológica. (CONCEIÇÃO, 2002, p. 123)

Destarte, para a Administração Pública brasileira se desenvolver é necessário fazer certo as coisas, ultrapassar a cultura “jeitinho brasileiro” e fortalecer estruturas administrativas e políticas que buscam desburocratizar o sistema público, este que atualmente faz com que o serviço público seja moroso demais, prejudicando principalmente o usuário do serviço público. Sob esta ótica identifica-se o grande entrave institucional brasileiro: a cultura. Esta que é vista como um fator determinante dos valores, preferências e crenças de indivíduos e sociedades e, argumenta-se, essas diferenças desempenham um papel fundamental na formação do desempenho econômico (ACEMOGLU; JOHNSON E ROBINSON, 2004).

Assim, objetivando mitigar conflitos de interesse e garantir a implantação de governança que estimule o desenvolvimento nacional “o Estado utiliza o seu aparato normativo – leis e

regulamentos e organizações públicas – para impor medidas de persuasão e de punição para salvaguardar dos direitos e obrigações dos cidadãos” (CARVALHO, 2013, p.33) e consequentemente a desburocratização dos sistemas como a melhoria do seu controle. Controle este referente ao dinheiro público, quanto a sua aplicação:

Nas compras diárias que cada pessoa ou empresa faz e nas contas que os cidadãos pagam mensalmente, estão embutidos tributos, que devem ser utilizados para custear bens e serviços públicos, como segurança, saúde e educação. O processo de aplicação desses recursos, apesar de complexo, precisa ser evidenciado, para que cada contribuinte consiga entender como o dinheiro que ele entrega ao Estado é utilizado. A transparência nesse processo é essencial, para evitar desperdícios e atos que configurem corrupção e mau uso dos recursos públicos. (TCU, 2018, p. 12)

Entretanto, ressalta-se que o normativo jurídico por si só pode não ser suficiente para inibir comportamentos oportunistas, principalmente quando esses podem ser ocultados, dificultando o controle e identificação. Por isso, é imprescindível o fomento da transparência na esfera pública. A transparência é direito constitucional implicitamente relacionado a direitos, garantias e atribuições, como: o direito ao acesso à informação; o princípio da publicidade; o orçamento participativo e o controle das contas.

Somado a isto, há outros instrumentos legais que garantem a transparência do atos público como a Lei 12527/2011, chamada Lei de Acesso à Informação, que surge com objetivo de garantir o acesso à informação, mas também de conceder subsídios para que o cidadão exerça o controle social aos atos da administração pública, minimizando a discricionariedade de quem detém o poder da tomada de decisão, influenciado de forma positiva no bom uso do recurso público e da governabilidade do Estado, tendo como consequência a melhoria da performance econômica. A Lei 101/2000, conhecida como a Lei de Responsabilidade Fiscal e a obrigação de garantir a transparência das contas públicas propiciando o controle interno, externo e o social.

Nisto, conforme Bueno (2004), os normativos normativo compõem a matriz institucional de uma sociedade em um determinado tempo, pois essa é constituída de regras e normas formais e informais, bem como pelas instituições que garantem a aplicação (enforcement) dessas regras, e é em razão principalmente das restrições comportamentais informais que se pode dizer que a evolução dessa matriz, ao longo de tempo, é parte de dependente.

Assim, é nítido que os atos políticos, convergem ao encontro das vontades dos detentores de poder, entretanto este é mitigado com o aumento da exposição, do dever de prestar conta. Portanto, a transparência é imprescindível, visto que favorece a adoção de medidas que contribui para melhorar a estrutura estatal e política, permitindo o aperfeiçoamento da governança, e o fortalecimento de instituições econômicas que estimulam o crescimento

econômico. Isto porque são privilegiadas em sua maioria instituições políticas que irão alocar poder a grupos com interesses na aplicação ampla dos direitos de propriedade, que criam restrições eficazes sobre os detentores do poder.

■ CONCLUSÃO

A ciência econômica tem o compromisso teórico com a análise do mercado, regulação do preço, o máximo de lucro ao menor custo, os fatores de produção constante e variáveis entre outros temas que permeia esta área de conhecimento, entretanto quando olhamos a sociedade vemos que nem tudo se resume em números, gráficos e ganhos, devido vivermos em contexto social composto por interações realizadas por agentes diferentes, seja em opinião, interesses e recursos, intelectuais e matérias. Deste modo, percebemos que a economia também deve ser analisada através de um viés comportamental, onde o resultado das ações não pode ser mensurado através dos números e sim da observação do comportamento humano.

Homens corruptos ou corrompíveis que se aproveitam das oportunidades para auferir ganhos. É neste cenário de agentes com racionalidades limitadas, informação assimétrica e comportamento oportunista que a Nova Economia Institucional gera seus frutos, e foi nesta teoria que a presente pesquisa se apoiou para demonstrar um breve estudo sobre as instituições e as consequências quando relacionadas as escolhas dos seus agentes.

O campo principal de análise foi o ambiente público e a transparência o objeto principal, pois propicia o desenvolvimento, a partir do entendimento que esta contribui em escolhas que favorece o coletivo e contribui na redução de comportamentos oportunista.

■ REFERÊNCIAS

1. AZEVEDO, Paulo F. **Nova Economia Institucional**: referencial geral e aplicações para a agricultura. São Paulo, 2000, p. 33-52.
2. ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. **Institutions as the fundamental cause of long-run growth**. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, 2004. Working Paper 10481.
3. BARCELOS, Raphael M. **A Nova Economia Institucional**: teoria e aplicações. PET-UNB. Brasília, 2003.
4. BUENO, Newton Paulo. Lógica da Ação Coletiva, Instituições e Crescimento Econômico: uma resenha temática da Nova Economia Institucional. Revista Economia, Brasília, v.5, n. 2, jul./dez. de 2004. P. 361-420.

5. CARVALHO, André Cutrim. **Expansão da fronteira agropecuária e a dinâmica do desmatamento florestal na Amazônia paraense sob a ótica da nova economia institucional.** *Amazônia em Foco*, Castanhal, v. 2, n. 3, p. 21- 43, jul./dez. 2013.
6. CARVALHO, André Cutrim. **Expansão da Fronteira Agropecuária e a Dinâmica do Desmatamento Florestal na Amazônia Paraense.** Campinas, SP. Tese de Doutorado – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Cap. 1, 2012.
7. CONCEIÇÃO, Octávio A. C. **O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas.** UFRG, FAPERSR. *Econ. Contemp.*, Rio de Janeiro, p. 119 -146, jul./dez. 2002.
8. KERSTENETZKY, Jaques. **Um comentário a “Evolução de instituições: uma agenda para pesquisa teórica futura”, de Geoffrey Hodgson.** UFRJ. *Econômica*, v 3, n 1, junho de 2001, p. 127-134.
9. MEDEIROS, Carlos Aguiar. **Instituições, estado e mercado no processo do desenvolvimento econômico.** Instituto de Economia, Rio de Janeiro, jan./jun. 2001
10. REIS, José. **O Institucionalismo Econômico:** crônica sobre os saberes da economia. Texto da Lição apresentada nas Provas de Agregação na FEUC. Coimbra, jul. 1998.
11. SIMAN, Renildes. CONCEIÇÃO, Octavio. FILIPPI, Eduardo. **A economia institucional:** em busca de uma teoria do desenvolvimento rural. *Perspectiva Econômica*; v. 2, n 2, jul./dez. 2006, p 37 – 55.
12. TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO. **Relatório Sistêmico sobre Transparência Pública.** Brasília, 2018.

As políticas públicas de Economia Solidária para o bem-viver: o consumo consciente como estratégia para o desenvolvimento sustentável

| **Sônia Marise Salles Carvalho**
UNB

RESUMO

Esse artigo apresenta os avanços e os desafios para as políticas públicas de Economia Solidária, no período de 2010 a 2016, referente a perspectiva do consumo para o bem-viver e sua relação com a possibilidade de um desenvolvimento sustentável na sua base territorial. O objetivo é oferecer um panorama das políticas públicas concernentes ao consumo consciente e seu impacto na organização de outra economia, em um momento histórico de crise moral, política e econômica que perpassa o país. Segundo Euclides Mance o consumo diz respeito à questão econômica, ética e política, na medida em que a pessoa que consome (produto ou serviço) pode reforçar a exploração de seres humanos ou promover o equilíbrio do sistema e por isso a pessoa é corresponsável pelos efeitos de suas escolhas. Nesse sentido, consideramos o consumo um exercício de poder, cuja prática pode favorecer a desconcentração da riqueza ou o desenvolvimento socialmente sustentável. A prática do consumo consciente, segundo os princípios da Economia Solidária, diz respeito à adoção de preços justos, negociações democráticas entre produtores e consumidores nas redes colaborativas solidárias, critérios éticos nas relações sociais e de mercado, remuneração equitativa do trabalho e preços acessíveis aos consumidores. Escolhemos relacionar a prática do consumo com um processo educativo que suscite o bem-viver coletivizado.

Palavras-chave: Sustentabilidade, Consumo, Economia Solidária.

■ INTRODUÇÃO

Nesse artigo vamos refletir sobre o consumo consciente na perspectiva da Economia Solidária. Pretendemos mostrar que o consumo consciente somente pode ser efetivamente praticado em uma sociedade que prioriza o ser humano em suas necessidades geridas por uma estratégia de desenvolvimento sustentável e do bem-viver.

Priorizaremos dois campos de ideias: a primeira mostra o que é essa outra economia em seu conjunto de valores e como sua proposta contribui para o exercício de um consumo consciente. O segundo momento compreende os desafios das políticas públicas voltadas a esse tema no período de 2010 a 2016 em uma sociedade hegemonicamente capitalista.

Partimos do pressuposto de que a compreensão desse tema requer o conhecimento dos princípios e valores da Economia Solidária e seus desdobramentos sobre as concepções da relação homem/natureza, em contraposição a uma lógica de viver circunscrita entre produzir e consumir, em uma escala ampliada de valores de uso e troca de mercadorias, com o propósito de manter o sistema capitalista de produção.

Um fator pertinente ao tema é a associação da prática do consumo com as formas assumidas pela economia quando representa os interesses de uma determinada classe social, cuja ideologia tem sido associar produção e enriquecimento e a expressão “consumo, logo existo”. Essa lógica configura uma política de desenvolvimento econômico e social voltado para mediar a relação entre as necessidades ilimitadas e a escassez de recursos, de modo a produzir necessidades para o consumo em um mercado capitalista e não para o bem-viver geral da sociedade.

No espaço hegemônico da economia capitalista há disputas pelo reconhecimento de outras formas de produzir e consumir que propõe ao ser humano assumir-se como protagonista do desenvolvimento, por meio do trabalho que emancipa e que respeita a condição humana, na perspectiva de Arendt (2016) ao enfatizar a determinação para o enfrentamento da realidade e a resistência a ela. Trata-se de validar a atividade de trabalho com garantia da relação entre natureza e vida humana para além de uma sociedade de consumidores.

Na proposta da Economia Solidária o consumo ganha outra significação quando não dissocia a economia da filosofia e da política e não admite uma relação utilitária com a natureza. Assim a economia ganha novo/velho sentido e que é retomado pela proposta de uma economia com solidariedade, como veremos nos registros seguintes desse texto.

Pressupomos que não é possível praticar o consumo consciente em uma sociedade organizada pela exclusão, pela lógica da escassez e do individualismo, pois esses princípios não permitem ter o reconhecimento do outro como parte do sentido da ação, associado a um consumismo exacerbado para adquirir cada vez mais mercadorias e ter poder de compra reforçando a financeirização da vida. É o que pretendemos refletir nessas páginas.

A Economia Solidária e seus valores

A década de 80 representou no Brasil uma luta constante de reivindicações ao direito de trabalho e direito ao trabalho de uma classe social precarizada pelas condições socioeconômicas e pela ausência de cidadania. A intensa desigualdade de renda e a injusta distribuição da riqueza impulsionou trabalhadores/as a se organizarem para viabilizar a integração social pelo trabalho associado.

Na crise do desemprego, ampliada na década de 80, ocorreram experiências de novas formas de trabalhar que foram evidenciadas em 2001, no Fórum Social Mundial em Porto Alegre, onde ganharam visibilidade e passaram a chamar a atenção de pesquisadores do mundo do trabalho. Começa aqui a constatação de que havia novas relações dos trabalhadores/as com a economia e a sociedade, especialmente na forma de produção e gestão do trabalho.

Para dar visibilidade e identidade a essas experiências foi realizado o mapeamento em 2007 e 2010 dessas novas formas de organização econômica, cujos resultados constataram que havia mais de 22 mil experiências de trabalho associado no país com práticas de relações de trabalho e formas de produção, comercialização e consumo caracterizadas pela solidariedade, cooperação, autogestão e busca de viabilidade econômica. São grupos informais, associações, cooperativas e empresas autogestionárias, que apostaram em outra forma de trabalhar, produzir, consumir e se relacionar com o dinheiro. Essas novas experiências foram identificadas como Economia Solidária.

Os atores sociais que fazem parte do movimento social e da construção da política pública de Economia Solidária, ao estarem juntos refletindo e agindo sobre a sociedade, registraram suas bandeiras de lutas em documentos oriundos dos encontros, plenárias e conferências realizadas por esses atores. Foram realizadas cinco plenárias e três conferências nacionais, culminando com um plano nacional de Economia Solidária. Esses documentos podem ser acessados no site www.fbes.org.br.

Na V Plenária do Fórum Brasileiro de Economia Solidária, realizada em Luziânia, estado de Goiás em 2007, a Economia Solidária foi considerada sob quatro dimensões: i) **econômica**: atividade de produção, comercialização, consumo e finanças baseado na democracia e na cooperação, com práticas de autogestão nos formatos organizacionais dos empreendimentos econômicos solidários; ii) **cultural**: destaque a uma forma de estar no mundo e de consumir permeada por valores que tenham o ser humano como o centro das relações sociais, respeito ao meio-ambiente e atitudes que valorizem o bem-viver, permeado pela segurança, reconhecimento, respeito e promoção da dignidade. iii) **política**: luta por um projeto de sociedade premida por valores altruístas, com solidariedade democrática e

promoção de um desenvolvimento sustentável; iv) **social**: integração ao mundo do trabalho e à sociedade em geral de forma decente.

Essas dimensões trouxeram uma perspectiva identitária para a Economia Solidária, que foi reconhecida como:

um conjunto de iniciativas coletivas de organização do trabalho e da produção, realizadas por setores da sociedade civil, promovendo mudança cultural e estratégica ao constituir outra maneira do trabalhador (a) se relacionar com o seu trabalho e com os outros trabalhadores/as. As experiências promovidas por esses trabalhadores/as estão assentadas sobre a solidariedade, a cooperação, a autogestão e a viabilidade econômica. (Singer, 2003).

Os registros documentais, a partir dos diálogos estabelecidos entre os atores sociais do campo da Economia Solidária a representa como:

1. um efetivo instrumento de combate à exclusão social, pois propõe eliminar as desigualdades materiais e a difundir os valores da solidariedade humana. É uma alternativa viável para a geração de trabalho e renda e para a satisfação direta das necessidades de todos.
2. práticas fundadas em relações de colaboração solidária, inspiradas por valores culturais que colocam o ser humano como sujeito e finalidade da atividade econômica, em vez da acumulação privada de riqueza em geral e de capital em particular.
3. O valor central é o trabalho, o saber e a criatividade humanos e não o capital- dinheiro e sua propriedade sob quaisquer de suas formas.
4. busca a unidade entre produção e reprodução, evitando a contradição fundamental do sistema capitalista, que desenvolve a produtividade, mas exclui crescentes setores de trabalhadores do acesso aos seus benefícios.
5. propõe outra qualidade de vida e de consumo, e isto requer a solidariedade entre os cidadãos do centro e os da periferia do sistema mundial.
6. não se limita aos benefícios materiais de um empreendimento, mas se define também como eficiência social, em função da qualidade de vida e da felicidade de seus membros e, ao mesmo tempo, de todo o ecossistema.

Esses pressupostos delineiam um modo de realizar a economia e viver em sociedade, onde ocorre o respeito ao meio-ambiente, a equidade de gênero, a distribuição justa da riqueza social e o reconhecimento do trabalho como o lugar que pode emancipar dar identidade, reconhecimento e a possibilidade de criar e manter vínculos sociais com valores éticos. .

Os valores pertinentes ao campo da Economia Solidária resgatam conceitos há muito esquecido ou não valorizado, de modo que vamos destacar àqueles que consideramos importantes para promoção do consumo consciente.

Uma desses conceitos é a retomada da teoria de Karl Polanyi (2002) dos quatro princípios motivacionais do comportamento econômico, ou seja: i) o exercício da **domesticidade** onde a ação econômica é motivada para satisfazer as necessidades primeiras dos membros familiares com os cuidados com a reprodução da vida. Nessa ação ocorrem práticas de economia monetária e não monetária. ii) **reciprocidade** entre os membros da comunidade, marcadas pela solidariedade, com trocas de favores recíprocos entre seus membros, nem sempre monetários. iii) possibilidade de **redistribuição** no interior da comunidade com a oportunidade de poder redistribuir os acúmulos do grupo para aqueles que não podem, por inúmeras razões, sobreviver sozinhos.

Esses princípios motivacionais do agir econômico encontram-se presentes em diferentes práticas da Economia Solidária, como por exemplo, nas formas domésticas de geração de renda e ocupação da família, com importante presença da mulher nesse cenário, quando na comunidade trocam experiências de trabalho e de vida, costurando, bordando fazendo artes manuais, cuidando de crianças e idosos. Outra ação recorrente são os mutirões para resolução de problemas comunitários como limpeza e reforma de espaços comunitários e construção de moradias. Nessa ação está presente o princípio da reciprocidade e da redistribuição.

Ao valorizar e incorporar os diferentes princípios motivadores da ação nas relações de trocas sociais e econômicas deparamo-nos com a possibilidade de democratização da economia, articulados às dimensões de reciprocidade e redistribuição, onde os vínculos sociais acontecem baseados na ética e no respeito ao outro.

Nesse processo a consciência do outro nos leva ao exercício do consumo consciente, pois está atrelada à percepção de que o ser humano é a atividade fim de qualquer relação de troca e as formas de consumo devem ser voltadas para necessidades efetivas de reprodução da vida, mais do que o acesso a bens materiais na lógica de acumulação de mercadorias, que se tornou atualmente a principal inspiração do ato de consumir.

Outra questão importante é a compreensão do mercado como um lugar onde ocorrem diferentes e amplas trocas sociais e por isso ganha diferentes significações como permuta de produtos, mercadorias, vivências, trabalho, sentidos de vida e práticas econômicas com ou sem utilização de moeda.

Esse espaço assim considerado se circunscreve em satisfações voltadas às necessidades humanas, que circula entre as necessidades mais primordiais de sobrevivência até a reprodução ampliada da vida, passando das necessidades matérias e biológicas às necessidades de reconhecimento, acolhimento e manutenção dos vínculos sociais.

Um bom exemplo desses espaços de trocas são as tradicionais feiras de Economia Solidária que conjugam lazer, compras, convivências e trocas de culturas. Nesses espaços de trocas observamos a preocupação com a venda e compra de produtos e serviços, mediados por uma negociação amparada pelo preço justo, certificação da procedência do produto, valorização do trabalho concreto e vivo incorporado nos objetos.

A concepção de um mercado com trocas sociais mais amplas do que as circunscritas à lógica do sistema capitalista de produção, contribui para o resgate do conceito original de economia, ao significar cuidar, prover e atender as necessidades e ao bem-estar dos habitantes e não uma ciência que ajusta a relação entre necessidades ilimitadas versus escassez de recursos. Esse resgate à originalidade do termo suscita outra abordagem da relação homem/natureza para homem-natureza, aqui entendida em uma perspectiva de continuidade e de prolongamento da vida.

A partir do conceito original de economia o conceito de produção passa a ser compreendido na sua totalidade, reconhecendo a articulação interna entre produzir, comercializar e consumir, de modo que esses componentes interferem uns sobre os outros. Assim a mudança de atitude perante o ato de consumir deve ser realizada com mudanças na forma de produzir. Esse pensamento é importante para o consumo consciente na medida em que produzir e consumir requerem uma avaliação crítica na forma de operar o sistema capitalista.

Esse pressuposto acima nos ajuda a colocar em dúvida as orientações sobre as práticas do consumo consciente previstos pelo sistema capitalista quando remete todas as responsabilidades da relação homem-natureza para o indivíduo. São normas, regras, punições voltadas para promover mudanças de comportamento e atitudes do consumidor, mas não se questiona os impactos causados pela forma de produção, com uma racionalidade voltada para obtenção de mais mercadorias e lucro. Os elos da cadeia econômica ficam desconectados entre si, dificultando os cuidados com o meio-ambiente e a possibilidade de praticar o consumo consciente.

Contudo as regras e as normas do bom uso do planeta terra são necessárias, mas não suficientes para promover as mudanças de atitude perante a relação do homem com a natureza e a relação dos homens entre si. A mudança deve acontecer a partir da consciência do outro como fundamento de toda troca social, que é a proposta da Economia Solidária.

Ao retomarmos as (re) significações de economia e do mercado passamos a compreender o conceito de sustentabilidade de forma mais ampla do que a preservação e conservação da natureza, pois incorpora na sua ação o desenvolvimento dos aspectos econômicos, sociais, políticos culturais e ambientais, indissociáveis entre si.

Essa questão foi debatida na Cúpula das Nações em 2015, que estabeleceu 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável/ODS, divididos em quatro dimensões principais: social

(saúde, educação, qualidade de vida e justiça), ambiental(preservação e conservação do meio-ambiente) econômica(uso e esgotamento dos recursos naturais, produção de resíduos e consumo de energia) institucional (capacidades de praticar os ODS).

No entanto, como pensar um consumo consciente em um modo de produção em que tudo se torna mercadoria para manter o sistema funcionando, em que se produz o poder de uma classe sobre a outra e associa a produção de bens e coisas ao principal objetivo do bem-viver? Será possível atingir os objetivos do desenvolvimento sustentável nesse modo de produção capitalista?

Para responder a essas perguntas nos reportamos a mostrar qual o significado de consumo consciente no campo da Economia Solidária, que está traduzido em seus documentos:

- um consumo solidário praticado em função não apenas do bem-viver pessoal, mas também do bem-viver coletivo, em favor dos trabalhadores que produzem, distribuem e comercializam os bens e serviços consumidos e, igualmente, em prol da manutenção do equilíbrio dinâmico dos ecossistemas.
- o ato de consumo não é apenas econômico, mas também ético e político, envolvendo escolhas racionais com relação entre meios e fins permeados com valores éticos tendo o ser humano com atividade fim.
- O ato de consumir produtos e serviços significa promover valores econômicos para a produção para o bem-viver individual e coletivo.
- O consumo é um exercício de poder porque pode promover uma produção progressivamente destruidora do meio-ambiente ou o desenvolvimento ecológica e socialmente sustentável para o equilíbrio dos ecossistemas. Nesse sentido, é preciso de uma proposta de sociedade alinhada com a valorização do ser humano no centro da atividade econômica.

Esse conjunto de significações foi devidamente explorado por Mance (2002) ao mostrar que o consumo está ligado à questão econômica, ética e política. Os seres humanos podem promover o equilíbrio do sistema ou provocar danos maiores do que já vivemos. A possibilidade de escolha torna o consumo um exercício de poder, cuja prática pode favorecer a desconcentração da riqueza ou o desenvolvimento socialmente sustentável.

Podemos inferir que a prática de consumo consciente está diretamente relacionada a uma perspectiva do bem-viver que garanta às próximas gerações condições de vida dignas. O bem - viver significa pautar a vida por respeito, segurança e trabalho decente. O bem-viver compreende um consumo consciente e uma relação de respeito a natureza.

É preciso haver uma crítica social e uma mudança cultural a partir de um engajamento político com o coletivo, um comprometimento com a comunidade e um adequado processo educativo para a solidariedade. A Economia Solidária tem se proposto a esse fim.

Os desafios da política pública de Economia Solidária para a prática do consumo consciente

O desafio de promover o consumo consciente na proposta da Economia Solidária perpassa pelo modo de gerenciar a economia no país, pautada pelo modo de produção capitalista, com impactos negativos ao meio-ambiente, dada a valorização do capital em detrimento do trabalho, a transformação de tudo em mercadorias e o lucro como a finalidade única de toda a troca social.

Esses fatores reforçam uma relação utilitária do homem com a natureza, permeada por interesses de classes e por ideologias que tentam justificar as formas predatórias de utilização do meio-ambiente. Isso dificulta as práticas de consumo consciente e da promoção de um desenvolvimento sustentável em suas diferentes formas de expressão.

Tal desafio torna-se ainda maior quando se trata da compreensão restrita do governo em relação a proposta da Economia Solidária, considerando-a como outra possibilidade de praticar a economia capitalista e não uma real possibilidade de mudança no sistema de produção e de desenvolvimento que abarque as instâncias social, econômica e política.

Esse olhar para a Economia Solidária significa considerá-la apenas um conjunto de ações solidárias, desvinculada de qualquer propósito de mudança social e posta como solução residual dos problemas provocadas pelo sistema capitalista, como o consumo exagerado, a depredação da natureza e o descuido com o futuro das próximas gerações. Por isso, no período de 2010 a 2016, a economia solidária ficou reduzida a qualificar os programas de transferências de renda, como exemplo o programa fome zero e o programa de combate a extrema pobreza e mais recente foi pensada a participar das políticas de emprego voltados para a juventude, propostos pelo Ministério do Trabalho e Emprego. A questão é que essa qualificação de programas não altera a relação trabalho e capital e o modo de produção, mantendo a ideologia da classe dominante que se utiliza da natureza de forma predatória.

Ao mesmo tempo devemos considerar o esforço do governo nesse período ao incluir as demandas da Economia Solidária no plano plurianual 2012-2015 com o Programa de Desenvolvimento regional, territorial sustentável e Economia Solidária, Esse programa teve como objetivo fortalecer a institucionalidade da política nacional de Economia. Solidária, a articulação federativa e a integração das políticas de promoção das iniciativas econômicas solidárias nos processos territoriais sustentáveis e solidários de desenvolvimento.

Porém, na agenda do governo, nos últimos quatro anos, houve considerável diminuição dos recursos voltados para a Economia Solidária e que se tornaram insuficientes para cobrir as diferentes demandas apontadas na 3ª Conferência de Economia Solidária/CONAES em novembro de 2014.

A questão é que não se trata de uma inclusão social periférica na sociedade, mas de uma integração qualificada no mundo do trabalho e, portanto faz-se necessária políticas públicas que tenham como características a transversalidade de ações, abrangência na cobertura e enraizamento comunitário. Essas características são importantes porque os beneficiários dessa política são grupos sociais com diversidade de gênero, idade, raça, etnia. São necessidades que precisam ser reconhecidas como direitos incorporadas nas legislações e com ampla participação nos recursos públicos.

Um aspecto que tem dificultado a efetivação das políticas públicas demandadas por essa outra economia tem sido a forma de gestão da administração pública, de caráter burocrática e com políticas públicas fragmentadas e descontinuas voltadas para determinados interesses de classes, que pensa a questão da solução da pobreza unicamente pela via econômica, promovendo o acesso mínimo ao consumo de bens e não a garantia dos direitos de cidadania como o acesso a saúde, educação, segurança e lazer.

Esses dois fatores - administração burocrática com descontinuidade de políticas públicas sociais e o pensamento restrito do conceito de pobreza - são obstáculos para que o consumo consciente de fato seja praticado na sociedade.

Em síntese, podemos afirmar que o diálogo da Economia Solidária com o tema do consumo consciente ocorre a partir dos princípios e valores que rege essa economia a partir de uma concepção de desenvolvimento sustentável com participação democrática comunitária e popular baseada nas potencialidades locais e na distribuição justa dos bens, com participação social, reconhecimento das diferentes formas de organização, equidade de gênero, raça, etnia, e geração.

O consumo consciente acontece no campo da Economia Solidária por meio das atividades econômicas autogestionárias, organização de empreendimentos em redes e cadeias solidárias de produção, comercialização e consumo de bens e serviços e relações de inter-cooperação.

Para que o consumo consciente seja efetivamente praticado precisamos do fortalecimento de uma política nacional de economia solidária para que se reconheça as demandas dos grupos sociais representados por essa política. Sendo assim é possível assegurar uma justa distribuição de recursos públicos e viabilizar leis, decretos programas, projetos e ações que integre à sociedade os grupos sociais, por meio do trabalho associado decente.

■ CONSIDERAÇÕES FINAIS

O consumo consciente na experiência da Economia Solidária no Brasil pode ser praticado quando se solidifica o enraizamento comunitário, proveniente das atividades econômicas no território, com resgate da cultura local; os vínculos sociais passam a ser baseados em reciprocidades, motivado por um agir econômico voltado para relações éticas e na prática do trabalho coletivo autogestionário. Esses elementos podem garantir a prática de um consumo consciente voltado para satisfação das necessidades reais e efetivas da produção e reprodução da vida.

Um dos desafios para o exercício pleno de um consumo consciente é como avançar diante do movimento hegemônico do capitalismo? A referência que temos no movimento de Economia Solidária tem sido o cumprimento dos acordos feitos coletivamente entre os atores dessa proposta como também o esforço em praticar o desenvolvimento territorial, sustentável e solidário voltado ao bem viver de toda a população.

Apesar do diálogo da Economia Solidária com a sociedade em relação ao tema do consumo consciente ter ficado ainda restrito ao próprio movimento, não atingindo a população em geral, nos deparamos com a busca de estratégias coletivas por meio de redes de colaboração solidária entre produtores e consumidores que estabelecem vínculos para além de interesses econômicos, com resgate do reconhecimento das culturas locais e das singularidades dos grupos sociais.

Esse agir econômico, motivado por reciprocidades, leva os empreendimentos econômicos solidários a utilizar materiais que não agredam o meio ambiente, o uso diverso da produção sem que seja padronizada e necessariamente em larga escala, com maior qualidade e segurança para o meio-ambiente.

A consciência advém do reconhecimento de que nossa ação pode interferir positiva e/ou negativamente na vida do outro e que somos responsáveis pelas gerações futuras e pela qualidade de vida no planeta terra. Portanto a prática do consumo consciente na Economia solidária responde aos critérios éticos nas relações sociais e de mercado, com o propósito do desenvolvimento de uma educação para o bem-viver.

■ REFERÊNCIAS

1. ARENDT, Hannah. *A Condição Humana*. 12ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2016.
2. MANCE, Euclides André. *Redes de colaboração Solidária*. Petrópolis: Vozes, 2002. POLANY, Karl. *La Grande Transformation - Aux Origines Politiques et Économiques de Notre Temps*. Paris, Gallimard, 1983.
3. PLENÁRIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA: RELATÓRIO FINAL. Brasília: Fórum Brasileiro de Economia Solidária, 2007. Ministério do Trabalho e Emprego. Secretaria Nacional de Economia Solidária. Financiadora de Estudos e Projetos. Fundação Interuniversitária de Estudos e Pesquisas sobre o mundo do trabalho.
4. SECRETARIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA (Senaes). *Economia Solidária em desenvolvimento*. Brasília, 2003.
5. _____. *Termo de Referência em Economia Solidária*. Disponível em: <http://www.mte.gov.br> Acessado em: 2004.
6. SOUZA, André Ricardo, CUNHA, Gabriela Cavalcanti, DAKUZAKU, Regina Yoneko. (orgs). *Uma outra Economia é Possível: Paul Singer e a Economia Solidária no Brasil*. São Paulo: Contexto, 2003.
7. SINGER, Paul. *Economia Solidária*. In: CATTANI, Antônio D. (Org.). *A outra economia*. Porto Alegre: Veraz, 2003.
8. Ministério do Trabalho e Emprego. Ministério do Desenvolvimento Agrário. Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome. Secretaria Nacional de Economia Solidária. **I CONFERÊNCIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA: “ECONOMIA SOLIDÁRIA COMO ESTRATÉGIA E POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO”**. Brasília: MTE, MDA, MDS, SENAES, 2006.
9. www.mte.gov.br
10. www.fbes.org.br

Capacitação de pequenos agricultores para a produção de adubo orgânico e uso de defensivos naturais: Um caminho para a economia circular sustentável

| **Waldilene do Carmo Garcia**
UFPA

| **Norbert Fenzl**
UFPA

RESUMO

O presente trabalho, realizado com um grupo de pequenos agricultores da comunidade de Camurituba-Beira, localizada no município de Abaetetuba-PA, teve como objetivo verificar a viabilidade econômica da produção de adubo orgânico em quantidade e qualidade adequadas e o uso de defensivos naturais para aumentar e diversificar a produção agrícola, para impulsionar o desenvolvimento econômico local. Através de entrevistas com os agricultores participantes do projeto, foram determinadas as características das áreas produtivas e as principais dificuldades enfrentadas para garantir a sobrevivência econômica. Em seguida foram (i) realizadas oficinas, teóricas e práticas, para produzir três tipos de adubo, com diferentes resíduos orgânicos, posteriormente testados nos cultivos, (ii) realizados testes da qualidade e da quantidade de adubo necessária para o aumento da produtividade de certos tipos de cultivos, (iii) foi feito um balanço custo-benefício econômico, (iv) foi proferida uma oficina específica para o uso de defensivos naturais e (v) foi construída uma ficha agroecológica, com o intuito de demonstrar, didaticamente, o passo a passo dos procedimentos da produção de adubo orgânico, para incentivar os pequenos produtores rurais a adotar as técnicas e os métodos para produzir produtos orgânicos.

Palavras-chave: Agricultura Familiar, Gestão de Resíduos, Desenvolvimento Local.

A experiência local teve bastante sucesso do ponto de vista social, econômico, ambiental e mostrou ter um grande potencial de sustentabilidade. Isto levou a uma série de debates posteriores tanto com os próprios agricultores da localidade, como em seminários e congressos, que indicaram que há uma necessidade eminente em aprofundar e expandir a experiência para todo o pequeno agricultor amazônico, que é responsável por aproximadamente 70 % da produção de alimentos da região, mas sofre com falta de apoio técnico financeiro e políticas públicas que não correspondem à sua importância econômica.

O principal produto do projeto, a ficha agroecológica (o guia técnico – metodológico), demonstrou ser um instrumento de maior importância para dar sustentabilidade ao processo de aprendizagem e a replicabilidade da tecnologia proposta. O guia desde sua formulação foi amplamente divulgado na região e recebeu um feedback positivo que ajudou a sua melhoria. Da mesma maneira, a ficha serve atualmente como base para a criação de sistemas de reciclagem e logística reversa do Programa Territórios pela Paz (TerPaz) em fase de realização pelo governo do Estado do Pará, que é considerado uma importante experiência para a implementação de uma economia circular sustentável na base da sociedade paraense.

O trabalho atende basicamente três (3) objetivos dos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU:

- A erradicação da pobreza através do apoio agricultura familiar, ODS-1
- A erradicação da fome com o aumento da rentabilidade econômica das atividades agrícolas, ODS-2
- O trabalho digno e o crescimento econômico que a agricultura familiar poderá promover com o apoio adequado. ODS-8

■ CONSUMO E PRODUÇÃO SUSTENTÁVEL, ODS-12 MÉTODO

- Caracterização socioeconômica da área e das atividades dos produtores, através de entrevistas e questionários com os agricultores que relataram seus desafios e problemas;
- Execução de oficinas teóricas e práticas para a produção de adubo orgânico e o uso de defensivos naturais; os conteúdos das oficinas foram elaborados em base das entrevistas realizadas e das necessidades dos agricultores locais;
- Realização de uma análise do tipo e da quantidade dos resíduos orgânicos gerados na comunidade;
- Produção de três tipos diferentes de adubo de acordo com o tipo de resíduo orgânico gerado na comunidade;
- Testar a qualidade dos tipos de adubo produzidos e verificar sua eficiência para

aumentar a produtividade dos cultivos;

- Avaliar a rentabilidade (custo-benefício) da produção do adubo na comunidade; e das possibilidades da produção de cultivos orgânicos.
- Produzir uma ficha agroecológica (guia técnico-metodológico) didática sobre a produção de adubos orgânicos e defensivos naturais que serve para toda a comunidade dos pequenos produtores da região amazônica.

■ RESULTADOS E DISCUSSÃO

Caracterização socioeconômica da área

A tabela (01) a seguir mostra os tipos de cultivos produzidos, além da renda mensal, gasto com adubo comercial e a área cultivada pelos oito agricultores de Camurituba-Beira que contribuíram nesta pesquisa.

Tabela 01. Resultado das atividades agrícolas dos produtores locais.

Agricultor	Cultivos	Renda Mensal (R\$)	Gasto com Adubo Comercial (R\$/Mês)	Área Cultivada
01	Coentro, Couve, Alface, Pimenta, Farinha, Chicória.	1400 - 3000	200,00	0.5 ha
02	Banana, Pupunha, Cacao, Coco Farinha de Mandioca.	1000 - 1200	160,00	0,5 ha
03	Coentro, Alface, Couve, Pimenta, Chicória, Farinha de Mandioca	2000 - 2500	200,00	2 ha
04	Pupunha, Açaí e Farinha De Mandioca.	1300 - 5000	0,00	1 ha
05	Coentro, Chicória, Pimenta Farinha de Mandioca.	1200	200,00	0,5 ha
06	Farinha de Mandioca, Açaí, Cupuaçu e Castanha do Pará.	1500	0,00	0,5 ha
07	Coentro, Chicória, Pimenta Macaxeira.	1.200,00	200,00	0,5 ha
08	Farinha de Mandioca, Banana, Abacaxi, Açaí e Pupunha.	1.280,00	0,00	0,5 ha

Fonte: Waldilene do Carmo Garcia. Dados de pesquisa de campo, 2018.

Comercialização e distribuição da produção

Os produtos têm os preços acordados entre os produtores segundo a dinâmica do mercado. Esta lógica de compra e venda dos produtos agrícolas varia, como por exemplo, no período chuvoso a farinha de mandioca e o coentro ficam mais caros, devido às dificuldades de produção, enquanto o açaí, a pupunha, cupuaçu, estão mais baratos devido a safra (Tab.02).

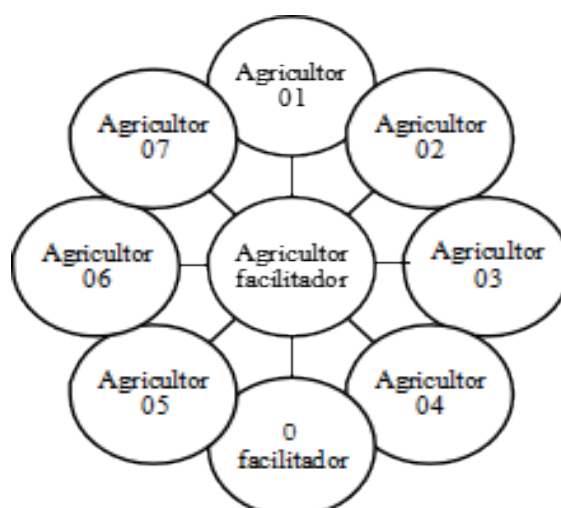
Tabela 02. Período e os preços das culturas.

Culturas	Período	Preços (R\$)
Farinha de mandioca	Janeiro a abril	80,00 a 120,00 cada pacote (aprox. 30kg)
Coentro	Janeiro a abril	10,00 a 25,00 por kg
Pupunha	Janeiro a março	10,00 a 20,00 por cacho
Cupuaçu	Janeiro a março	1,00 a 2,00 por unidade
Açaí	Dezembro a março	40,00 a 70,00 por rasa (aprox. 36 kg)

Fonte: Waldilene do Carmo Garcia. Dados de pesquisa de campo, 2019.

O processo de distribuição da produção agrícola (Organograma. 01) em Camurituba-Beira é baseado em um acordo entre os agricultores, sendo um agricultor o facilitador da comercialização, que é um fator relevante e uma vantagem para os produtores porque não precisam pagar frete para levar os produtos para o mercado.

Organograma 01: Comercialização dos cultivos entre os agricultores.



Fonte: Dados de pesquisa de campo, 2019.

A produção local de resíduos orgânicos

Um levantamento da quantidade de resíduos orgânicos gerados mensalmente nas propriedades mostrou que ela é amplamente suficiente para suprir as necessidades dos agricultores para produzir a quantidade de adubo necessário (Tab.03).

Tabela 03. Levantamento dos resíduos produzidos pelos agricultores.

Agricultor	Tipo de Resíduo	Quantidade (kg/mês)	Total em kg/mês
01	Casca de mandioca Caroço de açaí Resto de hortaliças	250	530
		150	
		130	
02	Casca da mandioca Caroço de açaí Folhas diversas	300	800
		250	
03	Casca de mandioca Caroço de açaí Resto de hortaliças	200	650
		350	
		100	
04	Casca de mandioca Caroço de açaí Folhas diversas	300	800
		400	
		100	
05	Casca de mandioca Caroço de açaí Resto de hortaliças	200	550
		250	
		100	
06	Casca de mandioca Caroço de açaí Folhas diversas	200	510
		150	
		160	
07	Casca de mandioca Caroço de açaí Resto de hortaliças	200	500
		200	
		100	
Total: 4340 kg/mês			

Fonte: Waldilene do Carmo Garcia. Dados de pesquisa de campo, 2019.

Realização de oficinas teóricas e práticas

Foram realizadas quatro oficinas teóricas e práticas de forma didática com a seguinte construção coletiva de composteiras e, no caso da oficina 4, a produção e aplicação de defensivos naturais.

Oficina 01

A primeira oficina realizada com oito agricultores abordou os seguintes assuntos:

Os processos bioquímicos da decomposição de matéria orgânica pelos microrganismos (fungos e bactérias) em compostos ricos em nutrientes que favorecem o crescimento dos cultivos; a compostagem como fator de desenvolvimento local; a reciclagem como fator de saneamento ambiental e oportunidade de geração de renda extra; a produção de adubo orgânico e o aumento da produtividade agrícola.

A atividade prática realizada foi classificada como **compostagem mista** por utilizar vários tipos de resíduos (40 kg de caule de bananeira e folhas, 30 kg de margaridão, 30 kg de casca de mandioca, 40 kg de caroço de açaí, 25 kg de folhas de ingá-cipó e 20 kg de húmus produzido pelas minhocas californianas). A diversificação dos resíduos é essencial para produção de adubo de qualidade porque os cultivos necessitam de diversos nutrientes essenciais para o desenvolvimento.

Para a realização desta tarefa foi (i) selecionada uma área próxima de um poço artesiano para facilitar a molhagem das pilhas, sombria para evitar excessiva exposição ao sol e (ii) construída uma caixa de madeira com 3x2,5m para montar as pilhas dos resíduos. A compostagem deve ser protegida da chuva e do vento e a cada 15 dias as pilhas foram molhadas e reviradas para que a decomposição ocorresse uniformemente.

A compostagem correta requer a medição regular da temperatura gerada pelo processo bioquímico de decomposição. Por fim, a caixa da compostagem foi coberta com folhas de açaí em um prazo de 90 a 120 dias o adubo ficou pronto e foi repartido entre os agricultores para que pudessem testá-lo nos cultivos.

Oficina 02

A segunda oficina tratou basicamente da mandioca e de sua utilidade, tais como: a utilização da mandioca; a composição da casca da mandioca, o valor comercial da mandioca, a cultura da mandioca no Pará, o reaproveitamento da casca da mandioca; os impactos ambientais da casca da mandioca no local descartado e a importância da reciclagem da casca de mandioca.

O segundo tipo de compostagem, classificada como **compostagem da casca da mandioca**, consistiu na construção de uma composteira a base da casca de mandioca, usando 60 kg de casca, além de outros ingredientes tais como caroço de açaí, folhas, casca de frutas em menor quantidade. Para a construção da composteira foram tomadas as mesmas precauções e técnicas necessárias, e usado o mesmo tamanho da composteira (3 x 2,5 m).

Oficina 03

A terceira oficina classificada como **compostagem do caroço de açaí** teve como foco principal: a cultura do açaí no Estado do Pará; a composição do caroço de açaí; os benefícios do açaí para a saúde; os impactos ambientais do descarte inadequado do caroço de açaí, a reciclagem do caroço de açaí e as diferentes formas de reaproveitar o caroço, como a produção de carvão; ração para peixe; material de construção, tijolos etc., e como adubo.

Para esta compostagem foram utilizados 500 kg de caroço de açaí, 20 kg de folhas de imbaúba, 15 kg de bananeira, e 20 kg de folhas de outros vegetais. Esta compostagem seguiu a mesma técnica das demais. A diferença foi a demora da decomposição que levou em média 120 dias. Os adubos produzidos localmente foram testados nos cultivos para verificar sua potencialidade e assim comparar com os adubos adquiridos no mercado.

Teste dos adubos produzidos

A quantidade do adubo produzido na primeira oficina (120 kg) foi testada em uma plantação de pimenta de cheiro que estava com as folhas amarelas e com perigo de morrer. Após aproximadamente um mês de aplicação do adubo as pimenteiros voltaram a crescer vigorosamente que o adubo teve a qualidade necessária para este cultivo. Outra espécie testada foi a melancia cujas sementes foram plantadas no próprio adubo. Após aproximadamente dois meses as melancias estavam prontas para serem colhidas.

A compostagem 2 obteve aproximadamente 70 kg de adubo com aparência escura, inodoro e úmido que foi testado em 30 mudas de alface, 15 mudas de coentro e 1 muda de pimentão. A casca da mandioca é um dos principais resíduos gerados na comunidade que contém nutrientes importantes. Para que houvesse equilíbrio entre nitrogênio, fósforo e potássio (N, P, K) foram utilizados vegetais diversos juntos com a casca de mandioca, com intuito de obter um adubo de qualidade e suprir as necessidades dos cultivos que são essenciais para o desenvolvimento e crescimento.

Tabela 04. Nutrientes contidos na casca da mandioca.

Nutrientes	Porcentagens
Proteína bruta	4,8%
Fibra bruta	21,2%
Extrato de éter	1,22%
Cálcio	0,36%
Gordura	1,29%
Magnésio	0,227%

Fonte: Waldilene do Carmo Garcia. Dados de pesquisa de campo, 2019.

Na compostagem 3 foram produzidos 220 kg de adubos com as mesmas características do composto 2 e sendo testado em 30 mudas de alface, 20 mudas de coentro e 1 muda de pimentão. Os cultivos submetidos aos testes mostraram que os 3 tipos de adubo 1, 2 e 3 tem todo potencial para suprir a demanda local e nutricional dos produtos cultivados. Entretanto, os agricultores acabaram classificando o adubo 1 (compostagem mista) como o melhor na eficiência para o crescimento e aumento da produtividade dos cultivos.

De modo geral, adubo produzido localmente têm suas qualidades principalmente por ser produzido diretamente pelos próprios agricultores sem contaminação por agrotóxicos ou outros contaminantes, o que é essencial para uma produção de alimentos orgânicos.

Uso de defensivos Naturais

A última oficina foi dedicada especificamente a produção de alimentos orgânicos, como a produção e a utilização de defensivos naturais, necessária para justificar a denominação de “produto orgânico”.

Os malefícios dos defensivos químicos, são por exemplo os prejuízos que estes podem causar para o ser humano (câncer, paralisia, problemas neurológicos, má formação do feto e aborto, dificuldade respiratória, irritação da pele e alergias), os solos, lençol freático, desequilíbrio nos ecossistemas terrestres e aquáticos. Por este motivo a procura de produtos orgânicos está crescendo anualmente (NATURELIFE, 2018).

Devido à pouca mão de obra para a limpeza da área cultivada, alguns produtores utilizam defensivos químicos (basicamente herbicidas), mas estarão dispostos em substituí-los por herbicidas naturais.

Segundo SANTOS (2015), é necessário aumentar a produção de produtos orgânicos para que os preços sejam competitivos no grande mercado. Neste sentido, a produção de adubo e de defensivos pelos próprios produtores é um passo importante nesta direção.

Potencialidade econômica do adubo orgânico

Os agricultores iniciaram a discussão sobre a possibilidade da criação de uma associação para a produção de adubo orgânico na comunidade que tem uma geração de resíduos orgânicos significativos que poderiam ser transformados em adubos e vendidos a um preço acessível no mercado local. Neste sentido, uma associação poderia trazer a comunidade de Camurituba-Beira possibilidades de crescimento econômico, social e ambiental na agricultura familiar tendo em vista que o acesso aos fundos de financiamento voltados para esta atividade será mais fácil a partir de uma organização social.

Um exemplo concreto da possibilidade de geração de renda foi a venda de 50 kg de adubo por um agricultor no valor de R\$ 30,00 para seu vizinho que aplicou no cultivo de coentro e pimenta-de-cheiro. Mediante esta experiência, o adubo obteve uma excelente aceitação na comunidade pela qualidade assim como pelo preço acessível.

A comercialização de adubo no Brasil através de sites tem preços em geral acima das possibilidades de um agricultor familiar, pois não somente precisa pagar pelo composto como também pelo frete, além de não conhecer a procedência do adubo. A (Tab.05) mostra que aquisição de adubo orgânico em sites pelo Brasil é inviável para o pequeno agricultor.

Tabela 05. Preços do quilo de adubo orgânico no Brasil.

Fornecedor	Quantidade	Preços
Mercado livre	10 kg	R\$ 30,00
Sementes Caiçara	30 kg	R\$ 22,50
Galpão Centro-oeste	25 kg	R\$ 33,25

Fonte: (Sementes Caiçara; Mercado livre; Galpão Centro-Oeste, 2018).

Para comparar os preços do adubo não orgânico, cuja utilização é inadequada para a agricultura orgânica (Tab.6).

Tabela 06. Preços do adubo não orgânico no Pará.

Fornecedores	Quantidade	Preços
Arca de Noé (Abaetetuba-Pá)	1 kg	R\$ 7,00
Americano (Santa Isabel do Pará)	25 kg	R\$ 10.00

Fonte: Waldilene do Carmo Garcia. Dados de pesquisa de campo, 2019.

A ficha agroecológica

A ficha agroecológica foi elaborada inicialmente com intuito de fortalecer a produção agrícola na comunidade de Camurituba-Beira mostrando técnicas e metodologia apropriadas para a produção de compostagens e de defensivos naturais, de forma resumida, simples e acessível ao agricultor. Desta forma, a ficha auxiliará os usuários não somente na produção de adubos orgânicos levando em consideração os tipos de resíduos que os moradores produzem localmente, além de orientar a comunidade para a gestão adequada dos resíduos sólidos em geral. Foi elaborado na ficha agroecológica as vantagens da produção de adubo através da compostagem, a partir de inúmeras experiências desta prática com outros agricultores nos Estados brasileiros.

■ CONCLUSÃO

A presente pesquisa teve a preocupação de capacitar os pequenos agricultores de Camurituba-Beira no Município de Abaetetuba-Pá através oficinas teóricas e práticas para a produção de adubo orgânico e defensivos naturais para ampliar a produção agrícola, principalmente para cultivos orgânicos de acordo com a legislação brasileira.

Para viabilizar e multiplicar esta atividade á nível dos pequenos agricultores amazônicos, foi desenvolvida uma ficha agroecológica, demonstrando o passo a passo da compostagem, suas vantagens e importância para a sustentabilidade da pequena produção agrícola, a preservação dos ecossistemas biológicos a gestão adequada dos resíduos orgânicos como orienta a Política Nacional de Resíduo Sólido. Além disso, a ficha aborda algumas receitas

de defensivos naturais com resíduos gerados pelo próprio agricultor que podem ser utilizados contra diversos tipos de pragas que atacam os cultivos.

■ REFERÊNCIAS

1. ADUBO orgânico para horta 10 kilos. Mercado Livre. São Paulo, [2019?]. Disponível em: https://produto.mercadolivre.com.br/MLB-877838751-10-kg-terra-vegetal-orgnica-horta-plantas-flores-adubo-_JM#position=17&type=item&tracking_id=cb562376-f69a-4a65-8c99-45696bfed510. Acesso em: 16 jun. 2019.
2. ADUBO orgânico provaso composto classe A- saco 25 kg. Galpão centro-oeste. Brasília, DF, [2018?]. Disponível em: <https://galpaocentrooeste.com.br/adubo-organico-provaso-25-kg.html>. Acesso em: 16 jun. 2019.
3. ADUBO orgânico. Loja sementes caicara. São Paulo, [2019?]. Disponível em: sementescaicara.bbshop.com.br/adubo-org%c3%a2nico-4 . Acesso em: 16 jun. 2019.
4. AGROTÓXICOS: o que são e quais seus malefícios. Naturelife, São Paulo, 2018. Disponível em: <https://www.natue.com.br/natuelife/agrotoxicos-o-que-sao-e-quais-seus-maleficios.html>. Acesso em: 12 maio 2019.
5. BEHLING, R. S; *et al.* Compostagem como alternativa à disposição final de resíduos orgânicos domésticos e seu uso na horticultura. Anais [...]. [S.l.]: 2011. v. 3, n. 3.
6. BRASIL. Lei nº 10.831, de 23 de dezembro de 2003: Dispõe sobre a agricultura orgânica e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, Brasília, DF**, 2003. Disponível em: www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/l10.831.htm. Acesso em: 16 set. 2019.
7. BRASIL. Lei nº 12.305, de 2 de agosto de 2010. Institui a Política Nacional de Resíduos Sólidos; altera a Lei no 9.605, de 12 de fevereiro de 1998; e dá outras providências. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, p. 3, 3 ago. 2010. Disponível em: <http://www2.mma.gov.br/port/conama/legiabre.cfm?codlegi=636>. Acesso em: 3 mar. 2020.
8. LEAL, Marco Antônio de A. *et al.* Utilização de compostos orgânicos como substratos na produção de mudas de hortaliças. Horticultura Brasileira, Rio de Janeiro, v. 25, n. 3, p.392-395, set. 2007.
9. MATO GROSSO DO SUL. Secretaria de Estado e Meio Ambiente, Desenvolvimento Econômico, Produção e Agricultura. Adubação com compostagem laminar tem efeito superior à adubação química. Campo Grande, 2015. Disponível em: <http://www.semagro.ms.gov.br/adubacao-com-compostagem-laminar-tem-efeito-superior-a-adubacao-quimica/>. Acesso em: 3 mar. 2020.
10. NASCIMENTO, Adelina M..do *et. al.* Química e Meio Ambiente: Reciclagem de lixo e química verde: papel, vidro, pet, metal, orgânico. 2005. 71 f. Dissertação (Mestrado curso formação continuada ciências da natureza matemática e suas tecnologias) - Secretaria do Estado de Educação do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro 2005.
11. SANTOS, Gilmara. Preço alto ainda limita o consumo de orgânicos; diferença chega a 270%. Folha de S. Paulo, São Paulo, 30 set. 2015. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2015/07/1661852-preco-alto-ainda-limita-consumo-de-organicos-diferenca-chega-a-270.shtml>. Acesso em: 12 maio 2019.

12. SOUZA, F.A. de; *et al.* Compostagem Seropédica: Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - Embrapa Agrobiologia, 2001. 11 p.
13. TEIXEIRA, L.B.; *et al.* Processo de compostagem a partir do lixo orgânico urbano e caroço de açaí. Circular Técnica, Belém. 2002.

Democracia deliberativa e arenas de deliberação: um longo caminho na geração de coesão social, cidadania e desenvolvimento

| **Guilherme da Rocha Bezerra Costa**
UFMG

| **André Cutrim Carvalho**
UFPA

RESUMO

As recentes crises globais denotam que as sociedades capitalistas estão lidando, cada vez mais, com intensos conflitos socioeconômicos, étnicos e culturais, que acentuam sucessivamente o rompimento da coesão social e da sensação de pertencimento, aumentando gradativamente as desigualdades socioeconômicas que permeiam o Brasil e o mundo, sobretudo em tempos de pandemia e de extremismo político-ideológico. Com foco no âmbito das desigualdades e do acirramento da heterogeneidade que compõem as sociedades globais, devido à globalização, o presente ensaio busca estabelecer um diálogo por meio da Teoria do Reconhecimento para compreender como o reconhecimento das desigualdades pode contribuir para a geração de coesão social, cidadania e desenvolvimento em um ambiente democrático mais justo. A principal conclusão é de que a criação de espaços de interação e debate público entre diferentes cidadãos, também chamados de arenas de deliberação, podem promover a igualdade e atuar como um dos principais pilares da justiça igualitária, e apesar deste projeto muitas vezes parecer uma utopia para alguns, algumas práticas atuais têm apresentado importantes resultados para a aquisição de consenso e cooperação, tornando rico o debate e a geração de práticas e de inovação institucional em vários locais do mundo, com ou sem crise, desde que todos parâmetros sejam pensados e os incentivos à participação estejam presentes. Portanto, tanto a democracia deliberativa quanto a democracia representativa caminham *pari passu*, e o funcionamento de uma justiça igualitária nas arenas deliberativas pode, sim, funcionar de forma satisfatória.

Palavras-chave: Teoria do Reconhecimento, Coesão Social, Cidadania, Desenvolvimento, Democracia Deliberativa, Arenas de Deliberação.

■ INTRODUÇÃO

No Brasil e no mundo, as inúmeras transformações advindas da internacionalização e da globalização acabaram por gerar diferentes impactos nas relações de produção, afetando profundamente a coesão social e as relações entre Estado e sociedade civil organizada. São inegáveis também as condições de desigualdade das sociedades, muitas advindas de processos históricos, outras resultantes das constantes e cíclicas crises do capitalismo.

Com foco no âmbito das desigualdades e do acirramento da heterogeneidade que compõem as sociedades globais, devido à globalização, o presente ensaio busca estabelecer um diálogo com a Teoria do Reconhecimento para compreender como o reconhecimento das desigualdades pode contribuir para a geração de coesão social.

Para pensar a questão das desigualdades socioeconômicas e relacioná-las à Teoria do Reconhecimento, será realizado uma breve apresentação de diferentes teóricos que debatem os temas relacionados ao “reconhecimento” e “redistribuição”, com o intuito de compreender como podem ser criados laços de cooperação e de solidariedade em prol de interesses comuns em sociedades fortemente heterogêneas, como é o caso da sociedade brasileira.

De fato, “coesão social” e “cidadania” serão palavras-chave neste ensaio, pois o debate entre as mesmas poderá ajudar a compreender a complexidade das tensões sociais, econômicas e culturais que estão se alastrando pelo mundo e no Brasil nas últimas décadas. As sociedades globais são marcadas por espaços multiculturais e diversos, nelas há o importante dilema de abrigar diferentes povos, culturas e interesses em um mesmo território, e dentro destes espaços promover ao mesmo tempo cidadania, integração e até mesmo sentimento de pertencimento. Mas, como é possível promover o pertencimento em espaços em que existem vários habitantes de diversas localidades e nacionalidades do mundo?

A ideia de pertencimento tende a ser associada ao reconhecimento, mas é importante destacar que este reconhecimento pode estar ligado tanto ao sentimento de igualdade e de semelhança, quanto da desigualdade e da diferença, e é nesta distinção que reside uma parte do problema da promoção da cooperação.

O presente ensaio adota como embasamento teórico os autores: Axel Honneth, Charles Taylor, Jean-François Lyotard e Nancy Fraser, que propõe uma discussão sobre a Teoria do Reconhecimento e suas implicações no combate às desigualdades sociais. Ademais, os estudos de autores como: Álvaro de Vita, Joshua Cohen, Joel Rogers e Robert Dahl, propõem um esforço teórico na tentativa de compreender e questionar como e se seria possível a construção de laços de cooperação e o funcionamento efetivo das poliarquias de deliberação direta, ou democracias associativas na geração de cooperação nas deliberações de assuntos de “interesse comum” no contexto das sociedades globais.

Isso posto, o ensaio foi dividido em seis seções, além desta introdução, à saber: na segunda seção, discute-se as teorias e políticas de reconhecimento ante a globalização; na terceira, o debate gira em torno dos espaços heterogêneos, das desigualdades e dos movimentos sociais a partir das identidades transformadas e da ruptura da coesão social; na quarta seção são apresentadas para o debate as arenas de deliberação numa democracia associativa; na quinta seção uma série de apontamentos e questionamentos à democracia deliberativa são colocados para a devida compreensão; e, por fim, a sessão seis com as considerações finais.

■ TEORIAS E POLÍTICAS DE RECONHECIMENTO ANTE A GLOBALIZAÇÃO

As recentes crises globais denotam que as sociedades capitalistas estão lidando, cada vez mais, com intensos conflitos socioeconômicos, étnicos e culturais que acentuam sucessivamente o rompimento da coesão social e da sensação de pertencimento, aumentando gradativamente as desigualdades que permeiam o Brasil e o mundo, sobretudo em tempos de pandemia e de extremismo político-ideológico.

Na atual crise financeira, de saúde-sanitária e social que encontra-se em diversas regiões do planeta, a questão do reconhecimento e do respeito e/ou desrespeito das diversidades étnicas, religiosas e culturais têm muito a influenciar na criação da integração social e da dignidade humana. Para Honneth (2003, p. 112):

“The trend toward growing impoverishment of large parts of population; the emergence of a new “underclass” lacking access to economic as well as sociocultural resources, the steady increase of the wealth of a small minority – all these scandalous manifestations of an almost totally unrestrained capitalism today make it appear self-evident that the normative standpoint of the just distribution of essential goods be given the highest priority.”

De acordo com Axel Honneth, em seu trabalho, *Integrity and Disrespect: Principles of a Conception of Morality Based on The Theory of Recognition*, lidamos com diferentes tipos, graus e características de desrespeito, e estes podem ser explicados de acordo com sua operacionalidade e sua capacidade de privar um indivíduo do reconhecimento de sua própria identidade e da noção de justiça. Nas palavras de Honneth (1997, p. 17):

“The moral quality of social relations cannot be measured solely in terms of the fair or just distribution of material goods; rather, our notion of justice is also very closely linked to how, and as what subjects mutually recognize each other.”

Honneth argumenta que uma vez que um indivíduo não se vê reconhecido por outras pessoas de acordo com a imagem que tem de si mesmo, ele possui uma identidade degradada e, conseqüentemente, não consegue perceber igualdade entre os demais. Neste sentido, exemplifica três formas principais de desrespeito e negação de igualdade.

O primeiro desrespeito é a incapacidade de ser reconhecido pelos outros de acordo com a imagem que formula de si mesmo, ou não ser reconhecido como pertencente a um grupo, família, clã, etc. Nestes casos pode haver perda de autoconfiança, e perda de controle sobre sua própria imagem (envolvendo ainda o senso de segurança física).

O segundo tipo de desrespeito que uma pessoa pode sofrer é a negação de direitos iguais. A negação de direitos iguais acarreta a sensação de não pertencimento (de ser uma espécie de pária), gerando a perda do respeito próprio e a capacidade de relacionar-se com os outros indivíduos da sociedade.

O terceiro tipo de desrespeito é a negação do estilo de vida e variedade de opções culturais de grupos ou pessoas. Honneth (2003, p. 132) resume a importância destes tipos de desrespeito da seguinte forma: “(...) perceptions of social injustice depend not only on established principles of legitimation, but also on different expectations of social recognition”. Em outras palavras, o desrespeito caracteriza uma negação de identidade, pertencimento e cidadania, o que incita a desigualdade e o esgarçamento do tecido social.

Em *Recognition and Moral Obligation*, Axel Honneth discute a importância moral do reconhecimento dos indivíduos como membros da comunidade humana para a formação da identidade, da construção do respeito mútuo e da integridade pessoal; indo além, Nancy Fraser e Axel Honneth em *Redistribution or Recognition? A Political – Philosophical Exchange* procuram debater as aplicações teóricas e práticas da teoria do Reconhecimento em casos de redistribuição e de reconhecimento.

Os referidos autores tecem suas considerações sobre a aplicabilidade dos termos reconhecimento e redistribuição. Enquanto Axel Honneth concebe o reconhecimento como o princípio fundamental por meio do qual a distribuição seria derivada, Nancy Fraser propõe uma perspectiva dualista (e/ou bidimensional) na qual a distribuição e o reconhecimento fariam parte de uma teoria de justiça social. Como se vê em Fraser e Honneth (2001, p. 03) nos seguintes termos:

“(...) Fraser proposes a “two-dimensional” conception of justice that encompasses claims of both types without reducing either type to the other. (...) Axel Honneth develops an alternative approach. In contrast to Fraser’s “perspectival dualism” of redistribution and recognition, he proposes a “normative monism” of recognition. Analyzing recognition as a differentiated concept, with encompasses both the “recognition of rights” and “cultural appreciation”, as well as the claims of “love”, he seeks to subsume the problematic of redistribution within it.”

Em sua teoria de paridade participatória, Fraser discute a distinção paradigmática entre os termos redistribuição e reconhecimento, e argumenta que estes se aplicam a dimensões distintas da justiça social para julgar os casos de demanda por reconhecimento. Em contraste, Honneth critica esta separação das experiências de injustiça social em experiências de distribuição e a de reconhecimento cultural.

De acordo com Hanneth as experiências podem ser avaliadas e tratadas em conjunto no combate ao desrespeito. No presente ensaio, porém, o foco não estará nas políticas de redistribuição, mas sim nas políticas de reconhecimento e sua capacidade de gerar coesão social. Honneth (2003, p. 136) declara:

“It therefore seems more plausible to me that experiences of injustice be conceived along a continuum of forms of withheld recognition- of disrespect- whose differences are determined by which qualities or capacities those affected take to be unjustifiably unrecognized or not respected.”

Isso é assim porque a mobilização política e social dos grupos que sofrem pelo não-reconhecimento e pela desigualdade social, cultural, étnica e religiosa, permite que esses grupos ganhem visibilidade e passem a atuar como atores políticos relevantes nas transformações sociais. As diferenças advindas do multiculturalismo e da globalização acrescentam novas nuances para os conflitos históricos por igualdade de direitos e de acesso a bens e serviços.

ESPAÇOS HETEROGÊNEOS, DESIGUALDADES E MOVIMENTOS SOCIAIS: UM DEBATE A PARTIR DAS IDENTIDADES TRANSFORMADAS E DA RUPTURA DA COESÃO SOCIAL

Do ponto de vista histórico, as sociedades capitalistas, inseridas no contexto da globalização e do multiculturalismo, enfrentam em seu cotidiano uma batalha hercúlea na tentativa de reconhecer as diversidades e respeitar as particularidades de uma população de muitas línguas, etnias e culturas.

As dificuldades naturais advindas da confluência de diversidades em um mesmo território acirram-se mediante as transformações capitalistas que deterioram as relações de trabalho e as condições de vida, principalmente no atual contexto de crise pandêmica, econômica e social que irrompem no mundo.

A reestruturação econômica, fenômeno que se alastrou por todo o globo, alterou consideravelmente as relações produtivas e as forças de trabalho, gerando desemprego em massa e caos na vida sócio-econômica de milhares de nações. As antigas reformas voltadas para o Estado, e as atuais medidas de controle da crise na Europa, nos Estados Unidos e na América Latina apresentam fortes cortes em torno dos gastos nas agendas das políticas

sociais. Na realidade, está em curso um real desmantelamento de estruturas do “*social security*”, bem como o aumento significativo dos impostos e taxas de juros, trazendo para o panorama econômico, novamente, altas taxas de desemprego e instabilidade financeira.

As desigualdades sociais e econômicas foram, por estes e outros fatores, influenciadas pelas novas relações de produção e trabalho nas sociedades e, também, pelas ainda constantes crises no capitalismo. De acordo com Charles Taylor, os movimentos sociais multiculturalistas têm uma demanda maior por transformações sociais e políticas; os grupos socialmente estigmatizados e excluídos lutam pelo reconhecimento das desigualdades e continuam batalhando arduamente pelo reconhecimento de suas identidades, anteriormente oprimidas e discriminadas. Segundo Taylor (1994, p. 40):

“(...) For instance, some of the (apparently) most flagrant departures from “difference-blindness” are reverse discrimination measures, affording people from previously unfavored groups a competitive advantage (...). This practice has been justified on the grounds that historical discrimination has created pattern within which the unfavored struggle a disadvantage. Reverse discrimination is defended as a temporary measure that will eventually level the playing field and allow the old “blind” rules to come back into force in a way that doesn’t disadvantage anyone.”

Esses grupos, em busca do reconhecimento, ressaltam a presença da diversidade, cultural ou de interesses, apresentando as múltiplas particularidades contidas na sua diversidade. Os diferentes interesses manifestos através da ação de grupos organizados tendem a ser capazes de influenciar muito sua representação na mídia, bem como no recebimento de atenção e auxílio público e privado, vide os recentes acontecimentos globais.

As desigualdades de sexo, raça, cor e credo imiscuem-se atualmente à diversidade étnica e cultural de um mundo amplamente globalizado e que aos poucos se reestrutura para lidar e compreender tantas e conflituosas diferenças.

Nestas circunstâncias, devido às inexoráveis transformações das sociedades capitalistas, as identidades privadas e coletivas se reescrevem hodiernamente e as antigas narrativas e relatos que contavam a história de um grupo, de uma sociedade e de uma nação, não tem mais tido capacidade de gerar coesão social, ou de promover a compreensão e o sentimento pertencimento cultural e nacional.

Na visão de Lyotard (1984, p. 18), a diversidade não pode ser ignorada, pois esta se encontra nos vínculos sociais que são formados a partir da comunicação e dos lances de linguagem: “(...) é que falar é combater, no sentido de jogar, e que os atos de linguagem provêm de uma agonística geral”. E que “(...) o vínculo social observável é feito de “lances” de linguagem”.

Deste modo, por meio do procedimento metodológico de análise lyotardiana, percebe-se que o vínculo social é construído a partir da comunicação, de lances de linguagens; o saber narrativo e o saber científico tecem os conhecimentos que sustentam a formação das identidades.

A partir da comunicação de diferentes pessoas em diferentes lugares é possível se reconhecer ou se estranhar dentro de uma mesma sociedade. Para Lyotard (1984, p. 40): “(...) o que se transmite com os relatos é o grupo de regras pragmáticas que constitui o vínculo social”. Ele (1984, p. 28) continua:

“O si mesmo é pouco, mas não está isolado; é tomado numa textura de relações mais complexa e mais móvel do que nunca. Está sempre, seja jovem ou velho, homem ou mulher, rico ou pobre colocado sobre os “nós” dos circuitos de comunicação, por ínfimos que sejam.”

Sendo assim, o conhecimento, as regras de conduta, as tradições e as informações sociais e culturais são transmitidas através dos relatos. Todos os cidadãos são narradores e personagens de algum relato ou história. A transmissão do conhecimento através dos lances de linguagem permite a participação dentro da sociedade e gera o vínculo social. Na concepção de Lyotard (1984, p. 43):

“(...) os relatos, já o vimos, determinam os critérios de competência e/ou ilustram a sua aplicação. Eles definem assim o que se tem o direito de dizer e fazer na cultura e, como também eles são uma parte desta, encontram-se desta forma legitimados.”

Se tratarmos a heterogeneidade de atores, culturas, gêneros e interesses como fatores capazes de enfraquecer o vínculo social, uma possível solução para a geração ou fortalecimento de laços sociais, e até mesmo laços identitários, pode surgir do diálogo e do debate, em espaços de interação de diferentes atores que articulam interesses para um fim comum.

As diferentes narrativas e relações sócio comunicativas, que estruturam a sociedade, podem ser capazes de (re)construir laços sociais e criar cooperação. Conforme Axel Honneth há três formas de se produzir reconhecimento: 1º) amor; 2º) leis e direitos igualitários, e 3º) solidariedade ou estima social. Honneth (2003, p. 181-182) afirma:

“Because we live in a social order in which individual owe the possibility of an intact identity to affective care, legal equality, and social esteem, it seems to me appropriate, in the name of individual autonomy, to make the three corresponding recognition principles the normative core of a conception of social justice.”

Na falta de integração social, pessoas que sofrem com a exclusão e a desigualdade demandariam novas práticas capazes de proporcionar a inclusão e a participação que os

relatos e as narrativas históricas não mais são capazes de assegurar. A construção de espaços de debate e deliberação abertos e representativos dentro e fora dos espaços estatais poderiam atuar como estruturas capazes de gerar reconhecimento e representar tentativas de promover a integração social e a cidadania e, de alguma maneira, atuar em outras duas formas de produzir reconhecimento das listas por Honneth: direitos igualitários e solidariedade (ou estima social).

■ AS ARENAS DE DELIBERAÇÃO NUMA DEMOCRACIA ASSOCIATIVA: UMA REFLEXÃO NECESSÁRIA

Joshua Cohen, importante filósofo político, propõe a estruturação de novas instituições deliberativas, capazes de ocupar os espaços deixados pelo Estado, promovendo justiça igualitária através do que o autor denomina como “Novo Igualitarismo”. Segundo Cohen (2000), a internacionalização e seus reflexos não vão contra o igualitarismo e o fortalecimento da cidadania.

No entanto, apesar do aumento da heterogeneidade e da instabilidade oriunda das oscilações de mercado, Cohen argumenta que a instalação de um regime de regulação seria capaz de dirimir os efeitos perniciosos da globalização. Para Cohen (2000, p. 163):

“A essência do novo igualitarismo proposto está em tentar alcançar a justiça igualitária através de uma nova forma de política, que envolve o desenvolvimento e a descentralização de certas responsabilidades consideradas caracteristicamente como atribuições do Estado, principalmente a responsabilidade de resolver problemas coletivos transferidos, nesta nova articulação, a redes de arenas deliberativas que tornam menos rígidas as fronteiras entre público e privado.”

A proposta de Cohen se sustenta na tentativa de criação de uma nova esfera política com um maior e mais direto envolvimento dos cidadãos. Para Cohen, o Estado não seria mais capaz de lidar com tantas e tão diversas demandas, e a criação das arenas deliberativas permitiriam a criação de espaços para a solução de problemas coletivos, espaços que permitiriam a construção de uma democracia mais direta e deliberativa e/ou associativa.

De acordo com Cohen e Rogers (1995, p. 09): “(...) the deliberate politics of associations and the view of contemporary democratic governance that embraces it as essential to such governance we call “associative democracy”. Na argumentação de Cohen, as arenas deliberativas funcionariam em um esquema de redes, em que cada arena deliberaria sobre os problemas de sua localidade, caracterizando uma descentralização na tomada de decisões, debatendo e deliberando para a solução dos problemas locais; ajudando a recriar uma base de apoio social focada nas práticas igualitárias em defesa de interesses comuns. O cerne da democracia associativa, segundo Cohen e Rogers (1995, p. 34), é:

“Associative democracy draws on an egalitarian ideal of social association. The core of that ideal is that the members of a society ought to be treated as equals fixing the basic terms of social cooperation- including the ways that authoritative collective decisions are made, the ways the resources are produced and distributed, and the ways that social life more broadly is organized. The substantive commitments of the ideal include concerns about fair conditions for citizen participation in politics and robust public debate, an equitable distribution of resources and the protection of individual choice.”

A proposta de uma espécie de “democracia associativa”, formada por cidadãos que debatem e deliberam em arenas deliberativas na construção de uma justiça igualitária em favor de um bem comum, reforça os principais aspectos das poliarquias de Robert Dahl.

De acordo com Dahl (1997), em seu livro *Poliarquia*, a contestação pública e o direito de participação são duas importantes dimensões da democracia, o que na compreensão de Cohen (2000), ao não pertencerem às esferas públicas ou privadas, as arenas deliberativas funcionariam como novos modelos institucionais para espaços de discussão e garantia de representação de interesses. Sobre essa questão, Cohen (2000, p. 164) afirma:

A proposta do novo igualitarismo emerge de duas ideias básicas presentes no diagnóstico dos problemas da social-democracia. Primeiramente, qualquer ordem democrática, para funcionar bem, requer uma base social. Para além do mundo dos eleitores e partidos, são necessárias organizações para garantir representação a interesses que, de outra forma, não seriam representados. Sem elas não há esperança de se encontrar as condições de igualdade política ou de equidade distributiva. Em segundo lugar, organizações e arenas que não se localizem completamente no interior do Estado podem funcionar como solucionadores de problemas, acrescentando, conseqüentemente, competência de regulação de políticas, elemento particularmente importante tendo em vista as limitações atuais colocadas às capacidades estatais. Podemos ver isto, por exemplo, no papel desempenhado conjuntamente pelos sindicatos e pelas associações de empregados no estabelecimento de padrões para treinamento de trabalhadores em todos os sistemas de treinamento que funcionam bem, ou no papel que as organizações ambientalistas cumprem, às vezes, no estabelecimento de padrões para o uso de substâncias tóxicas, ou no papel de comitês de saúde e segurança em local de trabalho no monitoramento da aplicação de padrões, ou das organizações comunitárias em certos arranjos de policiamento comunitário.

Para Carvalho *et al.* (2020, p. 153):

Os sociais democratas, embora defendam a liberdade individual, não acreditam que uma liberdade real possa ser atingida sem que haja uma profunda transformação da própria natureza do Estado capitalista. Os verdadeiros sociais democratas rejeitam o marxismo bolchevista, pois pretendem alcançar os seus objetivos de crescimento econômico, distribuição de renda e redução da pobreza através da livre concorrência, sobretudo pelo processo político democrático assegurado constitucionalmente pelo voto universal nos Estados-nações livres. Desta forma, a social democracia defende que o capitalismo necessita ser regulado pelo Estado para assim beneficiar a sociedade como um todo.

A defesa de uma sociedade comunitária conduz à defesa de uma sociedade capitalista mais igualitária do que a pretendida pelos liberais individualistas.”

Pensando a partir de agora no trabalho de Robert Dahl, fica claro que as arenas deliberativas retratam a proposta de um modelo institucional – no qual todos os cidadãos seriam tratados de forma igualitária e participariam do debate para a solução de problemas comuns. Além disso, elas contribuiriam para a satisfação de pelo menos cinco das oito garantias institucionais apresentadas por Dahl (1997, p. 27), à saber:

1) Liberdade de formar e aderir a organizações. 2) Liberdade de expressão. 3) Direito de voto. 4) Elegibilidade para cargos públicos. 5) Direito de líderes políticos disputarem apoio e votos. 6) Fontes alternativas de informação. 7) Eleições livres e idôneas. 8) Instituições para fazer com que as políticas governamentais dependam de eleições e de outras manifestações de preferências.

Pereira (2013, p. 53) observa que:

De acordo com Robert Dahl, essas oito garantias relacionam-se com duas dimensões teóricas da democratização, a saber, “contestação política” e “direito de participação”. Através de uma abordagem histórica, o autor constata que existe uma grande variação entre os regimes no que tange à amplitude com que essas garantias institucionais estão disponíveis para os membros do sistema político que queiram contestar a conduta do governo. Da mesma forma, ocorre também uma variação entre os regimes no tocante à proporção da população habilitada a participar do controle e da contestação ao governo.

Isso posto, na argumentação de Cohen, a nova governança igualitária a partir das arenas deliberativas representaria um avanço na solução dos problemas em relação ao enfraquecimento da capacidade do Estado, pois as arenas teriam: 1º) o conhecimento local para agilizar e facilitar a solução das demandas; 2º) a participação dos cidadãos; 3º) a discussão dos problemas por parte de diferentes atores ajudaria a superação de preconceitos e promoveria a integração social; 4º) o cumprimento das metas e objetivos debatidos geraria confiança; e 5º) o teste das soluções em outras localidades através do sistema de redes de arenas promoveria inovação.

Logo, conforme Cohen (2000, p. 166): “(...) o objetivo destas arenas e das redes de arenas que comparam soluções alternativas, seria estabelecer a coordenação entre os atores públicos e privados necessários para a solução de problemas”. Na teoria, o funcionamento das arenas deliberativas seria capaz de promover a integração de pessoas diferentes, e atendendo algumas das demandas por reconhecimento debatidas por Taylor e Honneth, por exemplo.

A conjunção, e o debate de interesses diversos, permitiria também a construção de um vínculo social, assim como proposto por Lyotard, engendrando o desenvolvimento e o

fortalecimento da solução de demandas de problemas comuns. A proposta de autores como Dahn e, principalmente, Cohen, se sustentariam na formação de uma nova coesão social com participação e concordância, ou seja, uma nova forma de solidariedade e cooperação.

■ APONTAMENTOS E QUESTIONAMENTOS À DEMOCRACIA DELIBERATIVA

No Livro, *Sociedade Democrática e Democracia Política*, Álvaro de Vita aborda, entre outros aspectos, alguns questionamentos importantes no que tange ao funcionamento da democracia deliberativa e o funcionamento das arenas deliberativas, tais como a proposta de Joshua Cohen. Na perspectiva de compreensão de Álvaro de Vita (2008, p. 126-127:

“Se a minha interpretação é correta, o entendimento alcançado em um processo deliberativo no qual os participantes são iguais, e estão igualmente motivados a resolver seus desacordos morais com respeito a questões políticas somente com base na força dos melhores argumentos, só pode ser concebido como um critério (de legitimidade) independente de procedimentos deliberativos efetivos. O mesmo vale para o acordo alcançado por meio do “procedimento deliberativo ideal” tal como proposto por Joshua Cohen.”

Nestes termos, conforme visto em Vita (2008), para que a democracia contribua para a promoção de justiça igualitária seria necessário que fosse garantido aos cidadãos oportunidades iguais de participação política e também de influência sobre os resultados do processo democrático.

Considerando a argumentação de Cohen, as arenas deliberativas seriam justamente espaços onde todos os participantes seriam tratados de forma equitativa, e cuja contribuição no processo de deliberação e tomada de decisões seria efetivamente incorporado à solução do problema local e, uma vez que esta solução fosse levada para a rede de arenas, poderia tomar um escopo em termos escala nacional. Mas, como assegurar um acordo na tomada de decisão?

A preocupação com a forma como o acordo é alcançado serve para avaliar as possibilidades de efetivo funcionamento da deliberação para questões de interesse público. Para Vita (2008), cada indivíduo tem um interesse próprio, ou seja, há de se considerar o acesso as informações que serão importantes para a tomada de decisões, se os cidadãos estarão interessados em participar da vida política, entre outros aspectos. Sobre isso, Vita (2008, p. 134-135) assevera:

“Muitos cidadãos podem considerar alienante ter de ser envolver em processos participativos e deliberativos e podem legitimamente preferir contar com autoridades eleitas e responsabilizáveis que os liberem para fazer aquilo que julgam ter um valor intrínseco. (...) A suposição de que os cidadãos devem

deliberar sobre questões de política pública ignora o déficit motivacional e cognitivo desses cidadãos para lidar com as questões dessa natureza. Não é razoável se esperar que os cidadãos comuns se motivem a se informar de forma apropriada sobre questões complexas de política pública que estão (assim lhes parece) distantes de sua vida cotidiana.”

A alegação de Vita, na verdade, procura questionar como a participação é feita na deliberação; quem são os atores; suas motivações; e até mesmo a qualidade da informação e seus impactos no processo deliberativo. Para Vita (2008) é provável que alguns indivíduos ou grupos estejam dispostos “motivacionalmente” a participar, enquanto por outro lado, apenas algumas pessoas estariam aptas a participarem de forma “desinteressada”, focadas de fato em uma noção de bem comum. Vita (2008, p. 137-138) afirma:

“O que tenho em mente é o problema da desigualdade de participação e de ativismo políticos. Os teóricos da democracia participativa preocupam-se com isso, mas costumam enfatizar mais a dimensão educativa da participação política. Os cidadãos menos participativos também têm menos oportunidades de desenvolver as qualidades morais e cognitivas relevantes. Mas a desigualdade de ativismo político também tem efeitos distributivos e isso é mais importante para a questão que estamos examinando, a saber, sob que condições podemos esperar que a democracia contribua para a justiça social. Os cidadãos mais ativos são mais capazes de proteger seus próprios interesses e, em competição com os menos participativos, de fazer que as leis e políticas públicas correspondam à suas preferências. Os políticos e autoridades democráticos têm incentivos para dar um peso desproporcional aos interesses dos cidadãos que se dispõem a votar e sobretudo aos interesses daqueles que se dispõem a empreender formas mais custosas de participação política. Não há nenhuma razão a priori para supor que esse raciocínio valha para lobbies e grupos de pressão mas não, por exemplo, para as políticas de orçamento participativo que vêm sendo adotadas por alguns governos municipais no Brasil. Não estou emitindo nenhum juízo sobre se políticas públicas de orçamento participativo deveriam ser adotadas ou não. O que estou fazendo é colocar em questão a ideia de que a justiça social possa ser alcançada simplesmente por meio de mais participação democrática, como quer que se entenda isso.”

Alvaro de Vita argumenta, ainda, que há uma desigualdade de participação política na sociedade. Vita (2008, p. 139) observa que:

“(...) os níveis desiguais de participação política se devem, em larga medida, à distribuição muito desigual de recursos políticos cruciais como riqueza, dinheiro, educação, recursos cognitivos, tempo livre para a atividade política e facilidade maior ou menor de superar problemas de ação coletiva.”

Em: “A Justiça Igualitária e seus Críticos”, Vita entende que as condições econômicas, sociais e culturais de um indivíduo, podem afetar o seu posicionamento político e, por consequência, o seu nível de envolvimento nas questões de interesse público-privado. Para Vita (2003, p. 164):

“É querer demais que uma pessoa tenha preferência por alternativas que ela não vê como incluídas no conjunto das opções que a ela estão disponíveis. Isso se aplica sobretudo quando se trata de avaliar as preferências de pessoas que se encontram em posição de vulnerabilidade. Essa é uma das mais graves deformações nos julgamentos de bem-estar social que são produzidas (...).”

O que se vê, portanto, é Alvaro de Vita apresentando uma opinião consolidada sobre a forma como a cooperação pode ser obtida. Ele argumenta, ainda, que os indivíduos não são “plenamente” capazes de agirem segundo uma concepção de justiça equitativa e de bem-estar sem “altruísmo” e imparcialidade. Segundo Vita (2003, p. 197):

“Creio que isso é um equívoco. Essa disposição não se confunde com o altruísmo porque os contratantes não aderem a termos equitativos de acordo que ninguém poderia razoavelmente rejeitar motivados somente por um interesse no bem-estar dos outros; eles o fazem porque chegar a um acordo desse tipo é a condição para que cada um disponha dos meios e da segurança necessários para se empenhar na realização de sua própria concepção de bem-estar.”

Em ambos os trabalhos de Alvaro de Vita utilizados como background teórico deste ensaio, são apresentados vastos e diversos argumentos que lançam luz sobre as questões das liberdades individuais, do interesse comum, da deliberação e do acordo no que tange às questões de interesse público e as ações coletivas. Entretanto um importante fato que não pode ser desconsiderado, é que para Vita (2003, p. 216): “(...) o que realmente importa, da ótica da justiça social, é o que as pessoas podem fazer com seus direitos e liberdades”.

■ CONSIDERAÇÕES FINAIS

É importante lembrar que o presente ensaio propõe uma visão de análise sobre as sociedades globais, multiculturais e internacionais, na qual indivíduos têm interesses distintos, muitas vezes sem sentimento de pertencimento ou laços culturais com a localidade onde habitam e onde são incorporados como cidadãos. O foco deste ensaio não é discutir cidadania, logo, não se estruturou uma discussão teórica sobre como, e de que maneira, cidadãos globais tornam-se cidadãos de uma ou outra localidade.

O foco do ensaio, na realidade, está em contribuir para a avaliação da proposta de Joshua Cohen na tentativa de compreender como o consenso e o acordo em espaços deliberativos pode contribuir para a integração social e o desenvolvimento das democracias deliberativas ou associativas. De fato, seja na argumentação de Álvaro de Vita, Joshua Cohen, Joel Rogers ou Robert Dahl, a liberdade e a igualdade para todos os cidadãos, parece ser a premissa fundamental através da qual todas as instituições democráticas serão sustentadas.

Na visão de Vita (2003, p. 216):

“Em uma sociedade liberal justa, as liberdades fundamentais são iguais para todos – elas definem uma estrutura institucional que garante os mesmos direitos, isenções, prerrogativas e oportunidades para todos. A pobreza e a ignorância incapacitam uma pessoa de se valer desses direitos e oportunidades que lhes são institucionalmente garantidos.”

A ideia de cidadãos tratados de forma igualitária debatendo e participando ativamente da política e deliberando em conjunto sobre problemas comuns, aponta para o ideal igualitário de justiça social, onde na teoria a proposta de Joshua Cohen e Joel Rogers poderia funcionar de forma efetiva. Para Cohen e Rogers (1995, p. 34):

“The core of that ideal is that the members of a society ought to be treated as equals in fixing the basic terms of social cooperation – including ways that authoritative collective decisions are made, the ways that resources are produced and distributed, and the ways that social life more broadly is organized. The substantive commitments of the ideal include concerns about fair conditions for citizen participation in politics and robust public debate, an equitable distribution of resources and the protection of individual choice.”

Todavia, se certos parâmetros importantes como: 1º) desigualdade de oportunidade; 2º) multiculturalismo; 3º) desigualdades sociais e econômicas; 4º) acesso à informação, entre outras, forem consideradas para o funcionamento ideal de uma democracia deliberativa, há de se fazer uma ressalva no que tange ao acesso à participação e também na deliberação nestes espaços. Estes parâmetros, quando e se considerados, tendem a afetar a maneira como os cidadãos irão exercitar seus direitos e usufruir de suas oportunidades.

Na prática, atingir um acordo razoável em meio a tanta diversidade, e considerando que há “diferenças” e desigualdades entre os cidadãos, não é impossível, desde que, como determina Vita (2003, p. 278):

“(...) uma vez que o pluralismo de valores é quase intratável, do ponto de vista políticos, só podemos ter alguma esperança de chegar a uma forma não-arbitrária de lidar com o pluralismo moral reduzindo drasticamente o âmbito das questões com respeito às quais podemos esperar que um acordo razoável seja alcançado.”

Cohen e Rogers antecipam muitas das críticas possíveis à sua teoria e defendem uma democracia igualitária baseada em uma consciência cívica, onde a tomada de decisões sobre questões públicas seria deliberativa e baseada em diferentes concepções de bem comum. Nas palavras de Cohen e Rogers (1995, p. 38):

“Within an egalitarian-democratic order, political decision making must be deliberative. Public decision making is deliberative when it is frame by different conceptions of the common good, and public initiatives are defended ultimately by reference to an “openly acknowledged concept of the public interest”. This

requirement does not mean that public debate must exclusively invoke conceptions of the common good or that its terms do not include more mundane expressions of individual benefit. But it does not require a general recognition of the norms of democratic process and equity, and a willingness to uphold them and to accept them as fixing the basic framework of political argument and social cooperation- at least on condition that others do so as well . By “civic consciousness” we mean such recognition and acceptance of this basic democratic norm.”

Isso prova que o ideal de justiça igualitária proposto por Joshua Cohen e Joel Rogers, aparenta ser um modelo utópico de como as sociedades globais deveriam funcionar para garantir igualdade política e até mesmo social para todos os indivíduos, sem desconsiderar a necessidade de instalação de mecanismos de regulação ao mercado, e formas de suprir alguns déficits operacionais do Estado.

Na teoria, a ideia do funcionamento de arenas deliberativas onde a diversidade e a pluralidade de ideais e interesses confluem para resultados positivos para solucionar problemas públicos, apresenta uma interessante proposta para sanar alguns problemas cruciais de administração pública, principalmente quando se tem em mente os exemplos dos orçamentos participativos, dos conselhos de saúde e educação, etc. Entretanto, isto também corrobora com a argumentação de Álvaro de Vita, na qual ele explicita que os acordos razoáveis podem ser alcançados desde que haja limites para as questões a serem deliberadas em ambientes de pluralismo moral.

Apesar de Joshua Cohen argumentar que a internacionalização e a globalização não são incompatíveis com a democracia deliberativa e as arenas de deliberação, é possível prever, seja com base na Teoria do Reconhecimento, ou até mesmo nos princípios da diferença que constituem todas as sociedades alguns problemas teóricos e práticos no funcionamento deste modelo democrático e de suas instituições tendo considerando os impactos de ambos os fenômenos referidos.

É importante considerar que a “consciência cívica”, que Cohen e Rogers apresentam como um importante fator para o acordo e a cooperação no processo de tomada de decisão das questões políticas, é algo tão delicado e profundo e tende a ser diretamente afetado em ambientes onde o multiculturalismo, as diferenças sociais, políticas e econômicas, principalmente, se considerarmos a atual crise pandêmica, poderá muitas vezes não se consolidar e prejudicar todo o processo deliberativo.

Neste contexto, tanto a democracia deliberativa quanto a democracia representativa caminham *pari passu*, e o funcionamento da justiça igualitária nas arenas deliberativas pode, sim, funcionar de forma satisfatória, desde que as dificuldades de cooperação sejam superadas, a fim de limitar ou até mesmo eliminar o comportamento de alguns “grupos” que

costumam se sobrepor na tomada de decisões através de mecanismos de prevenção e combate ao comportamento oportunista, a presença de *free-riders*, e até mesmo a deserção.

Portanto, a criação de espaços de interação e debate público entre diferentes cidadãos, também chamados de arenas de deliberação, podem promover a igualdade e atuar como um dos principais pilares da justiça igualitária. E apesar deste projeto muitas vezes parecer uma utopia para alguns, algumas práticas atuais têm apresentado importantes resultados para a aquisição de consenso e cooperação, tornando rico o debate e a geração de práticas e de inovação institucional em vários locais do mundo, com ou sem crise, desde que todos parâmetros sejam pensados e os incentivos à participação estejam presentes.

■ REFERÊNCIAS

1. CARVALHO, André Cutrim; CARVALHO, David Ferreira; SANTOS, Cleyson Silva dos. Brasil como Epicentro da Crise da Covid-19 na América Latina e as prováveis consequências em estratificações socioeconômicas mais vulneráveis: uma perspectiva de compreensão do papel do Estado e da social democracia centrada em John Maynard Keynes. **ESPACIO ABIERTO (CARACAS. 1992)**, v. 29, p. 139-177, 2020. Disponível em: <https://www.produccioncientificaluz.org/index.php/espacio/article/view/35065>. Acesso em: 30 dez. 2021.
2. COHEN, Joshua. Igualitarismo, Internacionalização e Cidadania. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, vol.14, n 44, outubro/2000. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0102-69092000000300009>. Acesso em: 30 dez. 2021.
3. COHEN, Jushua; ROGERS, Joel. Associations and Democracy. **The Real Utopias Project**, Volume I. Caps. 1 e 13. London, New York. Verso Books, 1995.
4. DAHL, Robert. **Poliarquia: Participação e Oposição**. Edusp, 1997.
5. FRASER, Nancy; HONNETH, Axel. **Redistribution or Recognition?: A Philosophical Exchange**. London, Verso, 2001.
6. HONNETH, Axel. Recognition and moral obligation. **Social theory**, 64(1) 16-35, 1997.
7. HONNETH, Axel. **Redistribution as Recognition: A Response to Nancy Fraser**. In: Redistribution or Recognition?: A Political – Philosophical Exchange. London, Verso, 2003.
8. LYOTARD, Jean François. **The postmodern condition: a Report n Knowledge**. Translated by G. Bennington and B. Massimu. Minneapolis. Minnesota Press, 1984.
9. PEREIRA, Antônio Kevan Brandão. **Teoria Democrática Contemporânea: o conceito de poliarquia na obra de Robert Dahl – Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Ceará, Programa de Pós-graduação em Sociologia, Fortaleza (CE), 2013**. Disponível em: https://repositorio.ufc.br/bitstream/riufc/8685/1/2013_dis_akbpereira.pdf. Acesso em: 30 dez. 2021.
10. TAYLOR, Charles. **Politics of Recognition**. In: GUTMANN, Amy (org). Multiculturalism: Examining the Politics of Recognition. Princeton: Princeton University Press, 1994. Disponível em: <http://fs2.american.edu/dfagel/www/Class%20Readings/Taylor/multiculturalism.pdf>. Acesso em: 30 dez. 2021.

11. VITA, Álvaro de. **A Justiça Igualitária e seus críticos**. São Paulo. UNESP, 2003.
12. VITA, Álvaro de. **O Liberalismo igualitário: sociedade democrática e justiça internacional**. São Paulo. WMF Martins Fontes, 2008.

Do crescimento com restrição fiscal à dinâmica de degradação ambiental na Amazônia Brasileira: considerações a partir da perspectiva da economia ambiental e da economia ecológica

| **Cleyson Silva dos Santos**
UNICAMP

| **Auristela Correa Castro**
UFOPA

| **André Cutrim Carvalho**
UFPA

RESUMO

A partir de 2016, configurou-se no Brasil um contexto de forte ajuste fiscal e controle efetivo dos gastos públicos. Nesse novo regime fiscal de cunho neoliberal, o esforço de obtenção de divisas e geração de ganhos para o crescimento econômico tem provocado maior restrição fiscal. Frente a isso, os recursos naturais tornam-se elementos fundamentais para esse ensejo. Ao mesmo tempo, o acompanhamento feito pelo Projeto de Monitoramento do Desmatamento na Amazônia Legal por Satélite (PRODES) do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (INPE) mostra o recrudescimento da degradação ambiental na Amazônia brasileira. O artigo discute, de maneira introdutória, considerações do pensamento da economia ambiental e economia ecológica, e seus desdobramentos teóricos sobre o processo de degradação ambiental que vem aumentando expressivamente desde 2016 na Amazônia brasileira. O trabalho caracteriza-se pelo levantamento bibliográfico, qualitativo, bem como pela utilização de dados quantitativos secundários disponíveis em sites institucionais. Os resultados mostram que esse contexto tem gerado uma volta da dinâmica de degradação ambiental no período mais recente.

Palavras-chave: Degradação Ambiental, Economia Ecológica, Economia Ambiental, Restrição Fiscal.

■ INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas vem à tona diversos debates à luz da questão ambiental no âmbito político-econômico a nível global, cujo instrumental teórico e analítico avançam em uma agenda com soluções e propostas para o binômio meio ambiente e crescimento econômico. Em países em desenvolvimento ainda há um papel significativo que os recursos naturais desempenham no processo produtivo, no caso brasileiro essa interação é ainda maior na Amazônia.

Fruto dessa preocupação, surgiram no século XX dois campos principais de debate que buscam interpretar a relação entre o meio ambiente e o sistema econômico: economia ambiental e economia ecológica. A relação recursos naturais e crescimento econômico é ampla, e pensar seus impactos a partir dos processos recentes à luz da economia brasileira que afetam diretamente a Amazônia é fundamental.

A partir de 2016, configurou-se no Brasil um contexto de forte ajuste fiscal e controle efetivo dos gastos público. Nesse novo regime fiscal de cunho neoliberal, o crescimento econômico tem provocado, a partir do contexto de maior restrição fiscal, o discurso de obtenção de divisas e geração de ganhos fiscais.

Ao mesmo tempo, o acompanhamento feito pelo Projeto de Monitoramento do Desmatamento na Amazônia Legal por Satélite (PRODES) do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (INPE) mostrava o recrudescimento da degradação ambiental na Amazônia brasileira. Segundo dados do PRODES¹, entre 2004 e 2012, houve uma queda da taxa de desmatamento na Amazônia Legal², medida em km², de 20,2% a.a. e, entre 2012 e 2020, a taxa de desmatamento aumentou para 11,7% a.a. A taxa de desmatamento recuou de 27,7 mil km² em 2004 para 4,5 mil em 2012, mas cresceu progressivamente após 2016 até alcançar 11,0 mil km² em novembro de 2020, de acordo com o PRODRES.

No período 2003-2012, aproveitou-se o crescimento da demanda externa pelas exportações de bens primários, mas a política fiscal, menos rígida, não impediu a redução sistemática da taxa de desmatamento. Criou-se então, pós-2016, uma situação paradoxal: por um lado, verifica-se uma maior rigidez fiscal e, por outro, tem-se uma progressiva escalada do desmatamento e da degradação ambiental no país.

Dessa forma, considera-se oportuno discutir os limites da restrição fiscal em face do incremento da degradação ambiental à luz das perspectivas da economia ambiental e

1 Disponível pelo PRODES em: <http://www.obt.inpe.br/OBT/assuntos/programas/amazonia/prodes>

2 Área correspondente a 59% do território brasileiro, visando ao desenvolvimento econômico regional. Esta área engloba oito estados (Acre, Amapá, Amazonas, Mato Grosso, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins) e parte do Estado do Maranhão (a oeste do meridiano de 44°W), perfazendo 5,0 milhões de km². Estima-se que 56% da população indígena brasileira viva na Amazônia Legal.

economia ecológica. Isto porque, na ausência de mecanismos de contenção da degradação mais apropriados, vigora uma normalização do crescimento econômico a custos ambientais.

Nesse sentido, este artigo tem como objetivo apresentar, de maneira introdutória, considerações do pensamento da economia ambiental e economia ecológica, e seus desdobramentos teóricos sobre o processo de degradação ambiental que vem ocorrendo de modo mais intensivo desde 2016 na Amazônia brasileira.

O trabalho caracteriza-se pelo levantamento bibliográfico, qualitativo, bem como pela utilização de dados quantitativos secundários disponíveis em sites institucionais. O artigo está estruturado em quatro seções, sendo a primeira esta breve introdução. A segunda é destinada a apresentar características teóricas que constituem a economia ambiental. A terceira seção demonstra a formação da Economia ecológica desde o final do século XX e sua transdisciplinaridade para questões da atualidade. Na quinta seção é exposto, por um lado, o cenário fiscal brasileiro pós 2016, e por outro os dados sobre o aumento da degradação ambiental na Amazônia brasileira, resultante do custo para obtenção de divisas. Por fim, são apresentadas as considerações finais.

■ DESENVOLVIMENTO

A retórica “otimista” da Economia Ambiental: aspectos teóricos

Nos últimos anos do século XX, o problema da relação entre objetivos ambientais e competitividade industrial era debatido apenas como uma compensação entre benefícios sociais e custos privados. Nesse sentido, como um pêndulo buscava-se encontrar na literatura o equilíbrio entre o desejo da sociedade por proteção ambiental com o fardo econômico da indústria. Um lado pressiona por padrões mais rígidos; o outro lado tenta superar os padrões (PORTER; VAN DER LINDE, 1995). Tal problemática tem base em elementos da economia neoclássica.

Mueller (1996) analisou a postura da economia neoclássica frente à problemática do desenvolvimento sustentável. Ela se caracteriza por um claro viés de crescimento ilimitado do restrito grupo das economias de mercado industrializadas.

A economia neoclássica sistematiza as condições para que, com um funcionamento de mercados livres, a economia atinja a eficiência na alocação de recursos escassos, bem como dos impactos de imperfeições ou falhas que criem entraves ao correto funcionamento dela. Esse percurso leva ao estado de eficiência – um “ótimo de Pareto”. Nestes termos, o sistema ecológico se apresenta como externalidade das relações entre consumidores e produtores. E o modelo econômico típico não contempla a moldura ou restrições ambientais (CAVALCANTI, 2010).

Foi apenas na década de 1960 que a escola de pensamento neoclássica deixou de tratar o meio ambiente como mera externalidade econômica, incluindo-o aos processos econômicos. Assim, a economia ambiental surge no século XX, quando houve a necessidade de incorporação no arcabouço teórico do *mainstream* econômico, considerações acerca dos recursos ambientais. Conforme Marques, Silva e Mata (2019) inicialmente, esses recursos sequer apareciam em suas representações analíticas e econômicas, como, por exemplo, na especificação de função de produção que elucidavam (apenas) os fatores: capital e trabalho, pois, até então, os recursos ambientais não representavam no longo prazo limites absolutos à expansão econômica, uma vez que o progresso científico e tecnológico reduziria essa restrição.

A economia ambiental se solidifica como uma corrente de pensamento econômico, cuja motivação central era internalizar custos ambientais. Suas primeiras teorias tratavam a economia como um sistema que obtém do meio ambiente materiais para transformação no processo produtivo, ao mesmo tempo, cabia à energia auxiliar nesse processo. Entretanto, o que sobrava era devolvido ao ecossistema na forma de rejeitos e resíduos.

A partir dessas primeiras aproximações evoluíram dois ramos distintos: o da teoria da poluição e o das teorias dos recursos naturais. Nestes campos, foram desenvolvidos diversos modelos, tais como os modelos estáticos de equilíbrio geral e, dentro dos estudos aplicados, os modelos de equilíbrio parcial. Cabe ressaltar a problemática de que a economia ambiental neoclássica está voltada aos problemas dos países centrais (MUELLER, 1996).

Esse viés se exemplifica em duas linhas: na prioridade à análise de problemas de poluição; e no exacerbado otimismo neoclássico a respeito das limitações dos recursos naturais ao crescimento econômico. O primeiro aspecto é gerado a partir do conceito de poluição ótima, equilibrado pelas preferências dos indivíduos e o mercado.

Cavalcanti (2010) ressalta que a economia ambiental é um ramo da microeconomia, uma vez que objetiva sobretudo achar o nível de poluição ótima ou o nível de preços corretos para a alocação ótima de recursos. Trata-se de um cálculo de quanto será a extração e até quanto será devolvido ao meio ambiente via processo econômico.

Isso é problemático pois equilíbrio econômico não necessariamente é equilíbrio ecológico. Para Mueller (1996) essa noção precisa ser considerada com muita cautela.

O segundo aspecto – o exacerbado otimismo neoclássico a respeito das limitações dos recursos naturais ao crescimento econômico – se desdobra nos estudos empíricos (que enfatizou o exame da tendência no tempo de indicadores das condições de mercado dos principais recursos naturais não-renováveis) e teóricos (cujo maior expoente foi Robert Solow que desenvolveu modelos dinâmicos para explicar as limitações de recursos naturais exauríveis). Essa postura depende da hipótese de manutenção do *status quo* entre grupos

e nações, em combinação com uma fé ilimitada na substitutibilidade entre fatores e no desenvolvimento tecnológico.

A Curva de Kuznets Ambiental³ retrata bem essa posição: um aumento da degradação do meio ambiente nos estágios iniciais do processo de desenvolvimento econômico trata-se de um efeito colateral ruim, mas inevitável, onde, após certo nível ocorre a introdução de inovações institucionais e organizacionais necessárias para corrigir as falhas de mercado. Portanto, é um problema de alocação de custos e maximização de utilidade dos agentes econômicos e o ponto de otimização é chamado de “poluição ótima”, em que o custo total é minimizado (ROMEIRO, 2012).

Assim, no arcabouço teórico da economia ambiental o progresso técnico é capaz de mitigar as relações instáveis entre as degradações ambientais e o crescimento econômico.

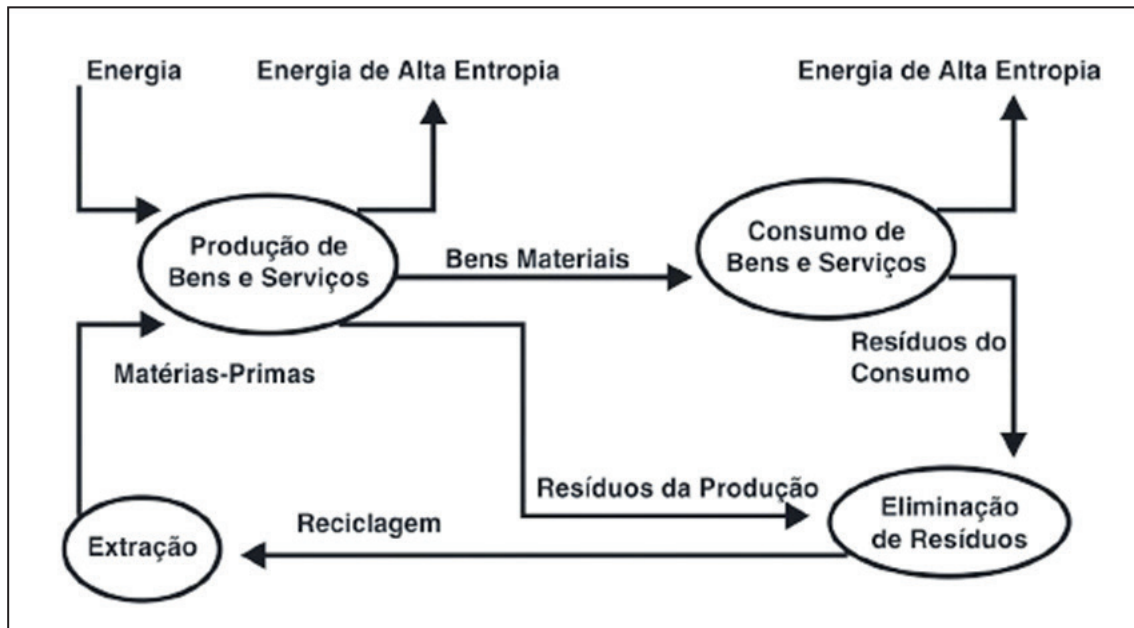
Do final do século XX às questões atuais: a Economia ecológica e sua transdisciplinaridade

A economia ecológica é um campo de estudos transdisciplinar que observa a economia como um subsistema de ecossistemas físico, global e finito. Os estudos inerentes a esse campo científico buscam evidenciar o enfrentamento “sem solução” entre a expansão econômica e a conservação do meio ambiente (MARQUES; SILVA; MATA, 2019).

Em sua base há uma perspectiva termodinâmica da economia (termodinâmica porque, como qualquer atividade significa uma transformação de energia). O primeiro posto teórico da economia ecológica ocorre a partir do trabalho seminal de Georgescu-Roegen em 1971, intitulado *The entropy law and economic process*. Sua abordagem teórica mostrou que o crescimento econômico estava condicionado aos limites biofísicos da Terra, (em particular a Lei da Conservação – Primeira Lei da Termodinâmica – e a Lei da Entropia – Segunda Lei da Termodinâmica) para a compreensão dos desdobramentos dos sistemas socioambientais.

3 Em sua versão original, Kuznets (1955) busca compreender a distribuição da renda per capita ao longo do crescimento econômico, bem como os fatores que determinam a tendência do nível de desigualdade de renda, a partir dos dados dos Estados Unidos, Inglaterra e Alemanha. (MARQUES; SILVA; MATA, 2019, p. 112).

Figura 1. Fluxo de matéria e energia pelo sistema econômico.



Fonte: Fuks (2012).

A perspectiva entrópica do processo econômico é radicalmente oposta ao mecanicismo da teoria econômica *mainstream*. A Figura 1 demonstra essa nova visão do processo econômico. Ele absorve, transforma qualitativamente a baixa entropia e lança fora do sistema econômico na forma de alta entropia. Ou seja, o sistema econômico é um subsistema do ecossistema global finito, dependendo dele tanto para extrair baixa entropia quanto para, ao usa-la, despeja-la na forma de alta entropia (FUKS, 2012).

Conforme Cavalcanti (2010) a Economia ecológica difere tanto da economia como da ecologia convencionais. Assim, ela é transdisciplinar, e não constitui um ramo unicamente da economia, nem da ecologia.

Dentre os fatos que definiram esse campo da economia tem-se o Relatório Brundtland no ano de 1987, da Comissão Mundial sobre o Meio Ambiente e Desenvolvimento da Organização das Nações Unidas (ONU) sobre o desenvolvimento sustentável. Nesse relatório foi definido que o desenvolvimento sustentável pode ser atingido com um conjunto de políticas capazes de, simultaneamente, garantir o aumento da renda nacional, o acesso a direitos sociais básicos (segurança econômica, acesso a saúde e educação) e a redução do impacto do aumento da produção e do consumo sobre o meio ambiente (ROMEIRO, 2012). O que se busca a partir de então é não apenas políticas ambientais capazes de levar em conta o risco ambiental, mas também um baixo “trade-off” entre crescimento econômico e meio ambiente.

Juntamente com ele foi deliberada a criação da *International Society for Ecological Economics* (ISEE), sendo esta fundada em 1989, ano que coincide com a primeira publicação da revista *Ecological Economics* (MARQUES; SILVA; MATA, 2019). No âmbito brasileiro,

a Sociedade Brasileira de Economia Ecológica, seção regional da ISEE, foi fundada em 1992 em meio às discussões da Eco-92 (ou Rio-92).

Esse programa de pesquisa emergente passa a propor uma nova interpretação dos laços entre homem (sistema econômico) e natureza (meio ambiente). Sua crítica ao processo de crescimento econômico atual toma por base os princípios, conceitos e ferramentas biofísicos-ecológicos: se por um lado o funcionamento do sistema socioeconômico baseia-se e depende dos sistemas ecológicos, por outro, estes últimos interferem e transformam seu próprio funcionamento. (FERNANDEZ, 2011, p. 114)

Nesse sentido, para a Economia Ecológica o meio ambiente representa um limite absoluto à expansão da economia, que lhe é um subsistema. De fato, a eficiência ecológica é capaz de reduzir a quantidade de resíduos, entretanto, há limites entrópicos intransponíveis a partir de certo ponto.

Daly (1996), mostra que o total dos resíduos inevitavelmente gerados pela extração, transformação e consumo de recursos naturais, num dado período de tempo (que ele chama de “*throughput*”), não pode ultrapassar a capacidade de carga da Terra e que, portanto, o crescimento zero é a única maneira de impedir que isso aconteça. O ponto de equilíbrio da economia ambiental, portanto, chamado de “poluição ótima”, é de equilíbrio econômico, e não ecológico. Ecologicamente não se pode falar em equilíbrio quando a capacidade de assimilação do meio é ultrapassada.

A visão sistêmica entre a economia e meio ambiente que a economia ecológica traz em seu arcabouço é necessária para diversas questões atuais relacionadas a crescimento econômico, nos diferentes âmbitos, como de alocação de recursos ou tributário. De acordo com Marques, Silva e Mata (2019) a complexidade relacionada aos problemas ambientais não permite que esses sejam analisados exclusivamente por uma teoria (econômica; neoclássica), se não pela integração de diversas perspectivas analíticas e multidisciplinaridade.

Para Costanza *et al* (1991), o ponto central da economia ecológica é que sua característica multi e transdisciplinar, permite ela ir além dos paradigmas normais das disciplinas científicas, cujas ferramentas permitem sintetizar perspectivas disciplinares diferentes e agregar conceitos das ciências econômicas, sociais, políticas e naturais.

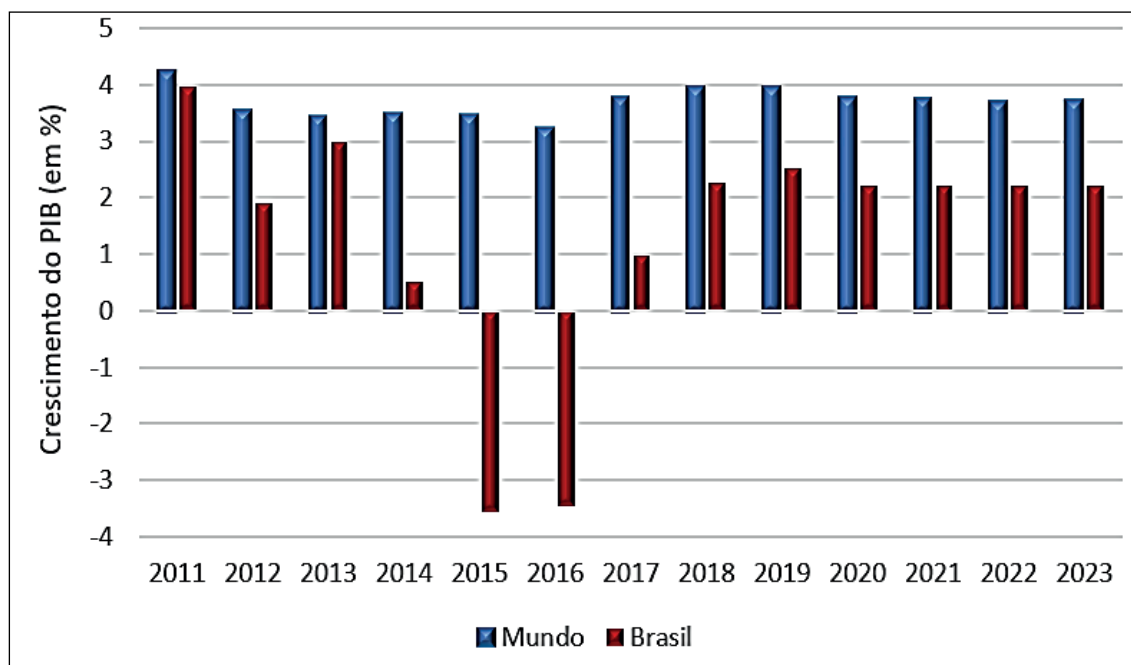
■ RESULTADOS E DISCUSSÃO

O custo do crescimento com restrição fiscal: A degradação na Amazônia brasileira

No período recente, os governos têm sustentado estrategicamente um conjunto de regras fiscais (Regra de ouro; Meta anual de resultado primário via LRF; e o “Teto de gastos” via EC 95) cujo objetivo principal é realizar ampla desvinculação das despesas da União e

zerar o déficit primário (CARNEIRO, 2019). Tal cenário define sintomas maiores de contracção e de restrição fiscal. Os dados da figura 2 mostram, que apesar das tentativas, o resultado de crescimento do PIB está muito aquém dos outros países.

Figura 2. Crescimento anual do PIB do mundo e do Brasil (2011- 2023) (%).



Fonte: FMI, WEO, 2022.

Nesse contexto de ajuste macroeconômico, e por razões ligadas à gestão das fontes de recursos naturais (minerais e energéticas), os estados amazônicos mantêm e aprofundam a estratégia que Becker (2009) chamou de “expansão do capital na fronteira amazônica de recursos”, que se associa à nova geopolítica mundial e ao papel que a Amazônia vem assumindo como centro mundial de produção de *commodities* (Cardoso, 2019), que não mais visa a apropriação direta dos territórios, mas o poder de influir na decisão do estado sobre seu uso presente e futuro.

Um estudo da ONU de 2013, simulou que a população mundial tende a aumentar em 2 bilhões nas próximas quatro décadas, o que vai exigir que a produção global da agricultura aumente em 60% dos níveis de 2005 - 2007. O papel do Brasil é relevante como um fornecedor global de diversos produtos agrícolas, sobretudo *commodities*, bem como oleaginosas (principalmente soja), açúcar, algodão e carnes.

Ferreira Filho, Ribera e Horridge (2015) mostram que entre 2000 a 2012 a área cultivada do Brasil aumentou em 18,5 milhões de hectares, enquanto a área florestal da região amazônica diminuiu 19,5 Mha. Nesse sentido, no país, a maioria das novas áreas de cultivo eram anteriormente pastagens, e a maioria das novas pastagens provém do desmatamento. Esta sequência implica que a expansão da área de cultivo está relacionada ao desmatamento

por meio da expansão da pastagem, que é um efeito da mudança indireta do uso da terra (FERREIRA FILHO; RIBERA; HORRIDGE, 2015).

Nos países produtores de *commodities*, devido ao maior grau de especialização produtiva, há uma forte dependência nas receitas fiscais do valor da produção e preços desses bens primários e, conseqüentemente, há preocupações com a volatilidade dos preços e forte comportamento pró-cíclico em relação à demanda externa (CARNEIRO, 2011). Isto significa dizer que pode não haver um resultado prático da política fiscal contracionista sobre medidas de proteção ambiental nesse caso, dada a maior dependência fiscal no setor. Assim, incentivos econômicos continuam a se sobrepor com vantagem aos custos ecológicos gerados pela expansão da produção (legal e ilegal) na Amazônia⁴.

As áreas de mineração, em especial, tornaram-se fundamentais para a inserção externa do país, por causa do forte crescimento dos preços das *commodities* desde 2003 e pelo volume de recursos que geram internamente, mas estas áreas são as que mais promovem pressão sobre a base de recursos naturais amazônicos, por serem indutoras de novas frentes de expansão e nucleações urbanas. A mineração está presente em todos os países da Amazônia Sul-americana, perfazendo 17% das áreas do subcontinente ou 1.440.476 km², a maior parte (56%) concentrada em áreas ativas de exploração: 96% da exploração mineral são realizadas no Brasil, Venezuela, Guiana e Peru, sendo o Brasil o que mais concentra áreas nesta atividade (75%), segunda a RAISG (2020).

É fato que a implantação de empreendimentos produtivos, sobretudo aqueles pertencentes ao segmento industrial, pressupõe benefícios socioeconômicos, incluindo arrecadação tributária. No entanto, isso impôs maiores sacrifícios à Amazônia e pode ter comprometido a preservação ambiental por meio da criação de novas frentes de expansão agromineral, dadas as altas taxas de desmatamento, como pode-se observar na tabela abaixo:

Tabela 1. Taxa anual de desmatamento na Amazônia legal (2015-202) (km²).

Ano	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Km ²	6207	7893	6947	7536	10129	10851	13235

Fonte: INPE/PRODES (2022).

Abramovay (2019) afirma que não há razões econômicas que justifiquem a persistência do desmatamento na Amazônia. No caso específico do desmatamento, o autor verificou que, “com seus 750 mil km² de área desmatada, a região contribui com 14,5% do valor do

4 Uma análise realizada com imagens de satélite de diversos sistemas de controle revelou que quase todo o desmatamento na região amazônica ocorreu sem autorização ou em áreas proibidas. Somente no estado do Pará, no norte do Brasil, entre agosto de 2017 e julho de 2018, 385,73 km² de floresta tropical foram explorados pela atividade madeireira, 70% sem autorização, revelou relatório do instituto Imazon (RAISG, 2020).

produto agropecuário brasileiro. São Paulo tem área agrícola de 193 mil km² e entra com 11,3% da produção nacional” (p. 34). Segundo o autor:

A conclusão do IPS [Índice de Progresso Social] desmente a ideia de que aumentar as superfícies que permitem a conversão da floresta para atividades agropecuárias, madeireiras ou de mineração seja um caminho socialmente desejável para melhorar as condições de vida dos que vivem na Amazônia. Ao contrário, as práticas predatórias inibem a emergência de uma economia do conhecimento da natureza e estimulam a permanência do que hoje pode ser chamado de economia da destruição da natureza. (ABRAMOVAY, 2019, p.21)

Apesar do avanço na legislação e na política ambiental, parece haver dois motivos principais para continuar degradando no caso da Amazônia: obter divisas e gerar ganhos fiscais em prol de um crescimento econômico. Dessa forma, num contexto em que há políticas fiscais mais rígidas, há também o aumento da degradação ambiental.

De acordo com a Rede Amazônica de Informação Socioambiental Georreferenciada (RAISG, 2020), as pressões sobre o meio ambiente amazônico partem da construção de infraestrutura (construção de Usinas Hidroelétricas – UHE), dos setores produtivo (agropecuária) e industrial (mineração), resultando em desmatamento e queimadas. Na Amazônia Sul-Americana⁵, houve um retorno ao desmatamento a partir de 2016 e no caso da Amazônia brasileira o desmatamento foi mais rápido e intenso. O Brasil é destaque também em ocorrências de queimadas, que, somente em 2019, gerou uma onda internacional de preocupação que exigiu ações emergenciais para conter os incêndios. Segundo a RAISG (2020), as queimadas devastaram mais de 127 mil km², grande parte delas situadas na Amazônia Legal brasileira (RAISG, 2020).

É nesse cenário que se pode verificar a importância da economia ecológica como política pública. Estudos empíricos recentes têm mostrado a necessidade de um caminho mais sustentável. Jackson e Victor (2020) apresentam um modelo de simulação macroeconômica stock-flow-consistent (SFC) para o Canadá. Por meio do modelo são gerados três caminhos distintos sobre o futuro da economia canadense, cujo período abrange os anos de 2017 a 2067. Em um dos cenários chamado de “Cenário de Prosperidade Sustentável” são incorporadas medidas adicionais para melhorar as condições ambientais, sociais e financeiras em toda a sociedade. Os resultados sugerem que a busca do crescimento econômico às custas de uma crise ambiental que se aprofunda tem uma probabilidade muito alta de catástrofe. Sendo justificada, assim, a importância da economia ecológica como estratégia de crescimento.

5 A Amazônia sul-americana abrange o território de nove países, são eles: Bolívia, Brasil, Peru, Colômbia, Venezuela, Suriname, Guiana, Guiana Francesa e Equador (RAISG, 2020).

É possível verificar na literatura também outros exemplos. Ferreira Filho, Ribera e Horridge (2015) utilizam o modelo TERM-BR, um modelo de equilíbrio geral computável (CGE) do Brasil projetado para analisar as mudanças no uso da terra e construído em trabalhos anteriores. Apesar de algumas limitações do modelo como os cenários de incerteza, alguns resultados são valiosos: as simulações sugerem que uma redução no desmatamento tem apenas um pequeno impacto sobre a oferta agrícola, que se deve em parte ao aumento da produtividade média.

Ademais, verifica-se também pelos resultados do modelo, que mesmo no caso mais extremo, os custos nacionais seriam muito pequenos: por exemplo, o controle do desmatamento reduziria o crescimento do PIB em 2005–2025 de 75,22% (sem controle) para 75,07% (com controle). A oferta reduzida de novas terras é compensada por um uso mais eficaz das terras agrícolas existentes.

■ CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente artigo buscou investigar a partir de duas abordagens teóricas – economia ambiental e economia ecológica – o caso brasileiro em prol de um crescimento econômico, justificado pela restrição fiscal, que incentiva a busca por divisas nos “mercados” advindos dos recursos naturais amazônicos.

Verificou-se que sob a perspectiva da economia ambiental, é esperado um crescimento sustentável, que é sustentado pelo otimismo da inovação tecnológica em possibilitar a expansão produtiva. Por outro lado, a economia ecológica ao considerar o sistema econômico como parte de um sistema maior, complexo e com forte troca de energia com o meio ambiente, por meio da ação da entropia, destaca a insustentabilidade do crescimento econômico, dado o limite físico do ecossistema total, o que abre espaço para a necessidade de um novo paradigma de crescimento que leve em consideração uma série de outros fatores igualmente importantes.

Ademais, consideramos que, além de fatores como demanda externa e câmbio, o novo regime fiscal é um importante mecanismo indutor da especialização produtiva regional em recursos naturais, elevando os custos ambientais ou ecológicos na Amazônia brasileira.

Portanto, o artigo mostrou que num contexto de maior restrição fiscal, como o atual, reforçar-se a padrão de especialização produtiva regional baseado em recursos naturais; bem como mostrou que os continuados incentivos ao desenvolvimento da indústria de recursos naturais na Amazônia não têm produzido os resultados esperados, não elevando o crescimento econômico medido pelo PIB.

Assim, a Amazônia, por ser um centro de interesses econômicos estratégicos, precisa mais que outra região compatibilizar objetivos econômicos e ambientais de modo a tornar

economicamente vantajosa a preservação ambiental. Seria errôneo supor que essa base de recursos é finita, dado o avançado processo de “savanização” em curso na região. É necessário assim, a visão sistêmica entre a economia e meio ambiente que a economia ecológica traz em seu arcabouço.

■ REFERÊNCIAS

1. ABRAMOVAY, Ricardo. **Amazônia: por uma economia do conhecimento da natureza**. São Paulo: Edições Terceira Via; Abong; Iser Assessoria, 2019.
2. BECKER, Bertha. **Amazônia: geopolítica na virada do III milênio**. Rio de Janeiro: Ed. Garamond, 2009. 172p.
3. CARDOSO, Alessandra. **O Extrativismo Mineral na Amazônia Brasileira no Início do Século XXI: valor, poder e enraizamento nas Redes Globais de Produção minero-siderúrgica e minero-metalúrgica do alumínio**. Tese de Doutorado. Instituto de Economia da Unicamp. Campinas, 2019.
4. CARNEIRO, R. **Commodities, choques externos e crescimento: Reflexões sobre a América Latina**. Série Macroeconomía del desarrollo, 117, Santiago, 2011.
5. CARNEIRO, R. “A agenda econômica anacrônica do Governo Bolsonaro”. **Brazilian Keynesian Review**, 5(1): 154-173, 2019.
6. CAVALCANTI, C. Concepções da economia ecológica: suas relações com a economia dominante e a economia ambiental. **Estudos avançados**, v. 24, n. 68, p. 53-67, 2010.
7. COSTANZA, R. et al. Goals, agenda and policy recommendations for ecological economics. In: COSTANZA, R. (Org.) **Ecological economics: the science and management of sustainability**. New York: Columbia University Press, p. 01-21, 1991.
8. DALY, H. **Beyond growth. The economics of sustainable development**. Boston: Beacon Press, 1996.
9. FERNANDEZ, B. P. M. Ecodesenvolvimento, desenvolvimento sustentável e economia ecológica: em que sentido representam alternativas ao paradigma de desenvolvimento tradicional?. **Desenvolvimento e meio ambiente**, v. 23, 2011.
10. FERREIRA FILHO, J.B. de S.; RIBERA, L.; HORRIDGE, M. Deforestation control and agricultural supply in Brazil. **American Journal of Agricultural Economics**, v.97, p.589- 601, 2015.
11. FUKS, Maurício. Reflexões sobre o paradigma da economia ecológica para a gestão ambiental. **Estudos avançados**, v. 26, p. 105-120, 2012.
12. JACKSON, T.; VICTOR, P. A. The transition to a sustainable prosperity-a stock-flow-consistent ecological macroeconomic model for Canada. **Ecological Economics**, v. 177, p. 106787, 2020.
13. MARQUES, M. D.; SILVA, R. O.; MATA, H. T. C. Meio ambiente, inovações tecnológicas e crescimento econômico: uma análise sob a perspectiva da economia ambiental e economia ecológica. **Cadernos do Desenvolvimento**, v. 14, n. 25, p. 109-128, 2019.

14. MUELLER, C. C. Economia e meio ambiente na perspectiva do mundo industrializado: uma avaliação da economia ambiental neoclássica. **Estudos Econômicos (São Paulo)**, v. 26, n. 2, p. 261-304, 1996.
15. OSTROM, E. **Institutions and the Environment economic affairs**, v. 28, n. 3, p. 24-31, 2008.
16. PORTER, M. E.; VAN DER LINDE, C. Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship. **Journal of economic perspectives**, v. 9, n. 4, p. 97-118, 1995.
17. ROMEIRO, A. R. Desenvolvimento sustentável: uma perspectiva econômico-ecológica. **Estudos avançados**, v. 26, n. 74, p. 65-92, 2012.
18. UNITED NATIONS, **Food and Agriculture Organization**. 2013. **FAO Statistical Yearbook 2013**. World Food and Agriculture Rome.

Economia açaiífera na Amazônia - alto crescimento, baixo desenvolvimento e declínio alimentar dos povos regionais

| **Gilson da Silva Costa**
UFPA

| **Swasilanne da F. e Silva**
IFPA

| **Glailson Augusto Rocha dos Santos**
UFPA

| **Leidiane de Cássia de S. Lima**
UFRA

| **Elineuza Alves da Silva**
Ufopa

| **Rosiane Braga da Silva**
UFRJ

| **Hilaíres Lima Maciel**
UFPA

| **Juliana Sousa da Silva**
IFPA

| **Edineuza Alves da Silva**
IFPA

| **Lauro S. R. da Silva**
IFPA

RESUMO

A burguesia imperialista, através do mercado internacional, vem continuamente promovendo a apropriação, extenuação e destruição dos recursos naturais e de florestas tropicais, como a Amazônia, última fronteira para seu modelo predatório de desenvolvimento. Onde as exigências de “crescimento econômico”, e mesmo de “desenvolvimento econômico”, dos circuitos de produção, circulação e reprodução de mercadorias e serviços impactam profundamente, tanto na preservação de biomas ameaçados, quanto nas condições locais/regionais de existência e reprodução da vida de populações tradicionais. Ao utilizarmos, como método de pesquisa, o Materialismo Histórico Dialético e a Teoria Geral dos Sistemas, sintetizados no Materialismo Sistemático, assim como, dados gerais e específicos aplicados à dinâmica das agroindústrias do açaí na Amazônia, verificamos um descompasso entre parâmetros de “desenvolvimento econômico” e “desenvolvimento humano” que ainda segue a velha política econômica colonialista de acumulação e concentração do capital, uma vez que, as evidências disponíveis indicam que a Economia Açaífera, em dinâmica ascendente sobre toda sua cadeia produtiva (com aumentos de produção, produtividade e lucratividade), não se refletiu, até o momento, em desenvolvimento socioeconômico local/regional, sobretudo, para camponeses, ribeirinhos, pequenos produtores e cidadãos dos estratos sociais mais pobres. Mas, pelo contrário, o que se verifica é o aumento da exploração, da concentração de riqueza e da destruição dos socioecossistemas da região estuarina amazônica, além da inflação dos preços do produto no mercado local, o que vem comprometendo a soberania alimentar dos povos amazônicos, que têm na produção e consumo do açaí, tradições milenares.

Palavras-chave: Economia Açaífera, Crescimento Econômico, Desenvolvimento Econômico, Estuário Amazônico, Soberania Alimentar.

■ INTRODUÇÃO

Aqui vamos tratar da vida estuarina - notadamente da economia - que atinge diretamente os povos das águas ou camponeses ribeirinhos da chamada *Amazônia Tradicional* ou *Amazônia dos Rios*, sejam eles indígenas, caboclos e/ou quilombolas e seus agroecossistemas altamente complexos, ricos e sensíveis a abalos - isso significa um esforço coletivo de contribuir com o debate teórico sobre o campo, os fatos do agrário na Amazônia, particularmente da dinâmica da Economia Açáífera¹ no estuário, nas várzeas.

A sociedade produtora de mercadoria, seu sistema econômico como um todo, através do que Marx, em *O capital* caracteriza como “imensa acumulação de capital”, “processo de produção e circulação do capital”, centrada na “mercadoria”, no aumento do lucro – baseando suas exigências em mercados cada vez mais expansivos, por sua “natureza”, hoje ainda mais orientadas por necessidades industriais e mais globalizadas, dado o período histórico contemporâneo, imperialista, recolonizador e informacional busca incorporar as últimas fronteiras, estreitar o máximo possível o tempo-espaço da produção, no processo de valorização e reprodução do capital.

Ao mesmo tempo em que a industrialização, urbanização e globalização avançou, também ofereceu novas oportunidades, desafios, assim como tensões aos fundamentos da produção natural, agrícola, pecuária, extrativa vegetal e/ou animal, amplitudes e níveis que vem comprometendo as funções vitais e a produtividade total dos agroecossistemas da Grande Amazônia - sua base biofísica, ou o que para Marx é a *infraestrutura - sobre a qual se erige e sustenta a vida total*.

Com efeito, as exigências regionais de “crescimento econômico”, e mesmo de “desenvolvimento econômico” capitalista, incorpora cada vez mais a região amazônica aos mercados, seus circuitos de produção, circulação e reprodução de mercadorias e serviços, impactando, de modo profundo as condições locais/regionais de existências e reprodução da vida – fustigando o *ecossistema pedológico*, *ecossistema florestal* e *ecossistema aquático* – interferindo em suas interações físicas, biológica, químicas e ecológicas, reduzindo e/ou comprometendo a produtividade total, via produção e/ou extração extrema desses complexos naturais, acima de sua capacidade suporte, limite e trofismo - abalando toda a infraestrutura sob as quais se instalam as relações estruturais, sociais, produtivas na Amazônia Estuarina.

O que coloca os ecossistemas/biomas específicos desta sub-região, a estuarina, e a própria base da vida das populações humanas e não-humanas em franco processo de

1 A *Economia Açáífera*, como aqui inauguramos esta expressão – a semelhança da *Economia Gomífera* – representa cada vez mais e crescentemente um importante componente do PIB do Brasil, da Amazônia, especialmente do Pará.

destruição ao longo do tempo-espço, implicando na descamponização, por exemplo, que por um lado tem a ver com a questão econômica, por outro com as condições ambientais, uma vez que as populações indígenas, caboclas, quilombolas, ribeirinhas, etc., acabam perdendo a base material-territorial fundamental de sua existência, subsistência e identidade socioculturais, e/ou os complexos solos-florestas-águas-biodiversidades, que são suas bases ecológicas e econômicas produtivas e reprodutivas.

Assim, tem-se como resultado dessa incorporação da Amazônia enquanto região de fronteira a degradação das identidades sociais, culturais, subsumidas pela lógica capitalista de opressões étnicas e culturais, o acultramento imposto pelo modelo exógeno da cultura e economia da sociedade capitalista, já que na interação com seus sistemas. Há uma fortíssima pressão externa impactando negativamente em suas economias, culturas, territórios, que formam uma *totalidade dialética*, socioecossistêmica, sociocultural, socioterritorial, etc. - portanto, colocando em risco crescente e aprofundando cada vez mais as crises sistêmicas impostas pelos ricos aos povos da Amazônia - desde suas bases infraestruturais, somadas às estruturais, ou seja das relações estruturas dominantes de classes, das burguesias (industriais, financeiras, comerciais) sobre as classes trabalhadoras e povos tradicionais existentes na Amazônia.

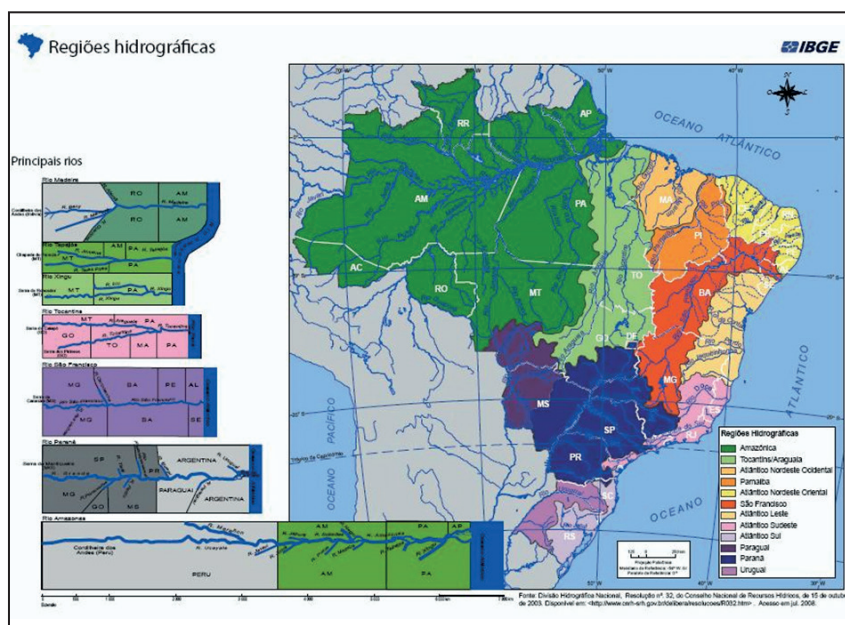
■ MÉTODO

Relacionamos as reflexões científicas, ancorados em dados quantitativos e qualitativos. Então analisamos, os dados à luz dos conceitos de “Crescimento Econômico”, “Desenvolvimento Econômico” e “Desenvolvimento Humano” e das relações que construímos entre eles, em bases críticas, dialéticas e sistêmicas - os quais demandam, para seu entendimento, análises em profundidade calcadas em elementos-chave relacionados às seguintes categorias de análises: 1. *Crescimento econômico sem desenvolvimento socioeconômico* ou abaixo da expectativa, é igual à concentração de renda, aumento da miséria e desigualdade, assim como de degradação socioambiental, o que predominantemente vem ocorrendo no estuário amazônico, tanto no campo, como nos territórios urbanos, onde a população mais pobre está à margem do desenvolvimento; 2. *A garantia da soberania alimentar das populações estuarinas*, sendo comprometida por conta da forma produtiva e reprodutiva do capital sobre as populações amazônicas, promovendo escassez em meio à abundância de açaí, uma vez, que como elementos essenciais para aferir o nível de desenvolvimento socioeconômico de uma dada população, território ou atividade, a segurança e a soberania alimentar são fundamentais; 3. *A atuação do poder público é imprescindível para evitar o comprometimento da soberania alimentar*, garantia do abastecimento do açaí a preços acessíveis à população regional, aliada à redistribuição, e/ou a distribuição, desconcentração de renda, e riqueza

e ao mesmo tempo que promover um desenvolvimento efetivamente sustentável, que evite ao máximo a degradação socioambiental dos recursos naturais, do modo de vida, hábito alimentar da população, de seus territórios e/ou atividades socioeconômicas.

O espaço territorial e a população que centramos nossa caracterização, análise e contribuição, é o Pará - que se constitui na segunda maior unidade federativa do Brasil e ainda 23,87% de todo o território da Amazônia Legal Brasileira, com 8,7 milhões de habitantes. É também o mais populoso do Norte e o nono mais populoso do Brasil (IBGE, 2018). Por ele correm e desaguam os maiores rios da Amazônia - o rio Amazonas, rio Xingú, rio Tocantins, rio Araguaia, estes dois últimos conformando outra bacia, que juntas concentram a maior porção de água doce do mundo, em uma malha de mais de mil rios, afluentes e igarapés indispensáveis ao circuito do sistema solo-floresta-atmosfera Mapa 01).

Mapa 01. Bacias hidrográficas do Brasil - duas estão no bioma Amazônia, atravessando leste oeste e norte a sul o estado do Pará – uma formada pelo rio Tocantins (cor verde clara ao centro norte do mapa), que nasce no planalto brasileiro e outra a do Amazonas (cor verde escuro a oeste), que nasce nos Andes, Peru.



Fonte: IBGE/Ministério dos Transportes – Governo Federal, Brasil, 2000.

Justamente a última grande fronteira, que, o ímpeto expansionista do capital busca dominar em todos os espaços, dimensões e esferas da vida social, natural, indo da economia, à cultura. Pois, como já o expressava Marx (2002, p. 265): “O capital é a potência econômica da sociedade burguesa, que domina tudo”. Esgarça o tempo e o lugar, o local é subsumido pelo movimento global, submetendo tudo à sua lógica, à sua vocação expansionista, de forma quase irresistível. Assim, o *capital como fator*, é uma definição neoclássica, para o marxismo é, antes de tudo, *uma relação entre proprietários e não proprietários* - que deriva das relações de produção e reprodução no interior da sociedade, entre as classes. “A economia não trata de coisas, mas de relações entre pessoas e, em última instância, entre

classes, apesar de estarem sempre unidas a coisas e aparecerem sempre como coisas” (MARX, 2002, p. 282). Portanto, aqui, quando tratamos de “capital”, “sistema do capital”, estamos nos reportando ao conceito marxiano, como “de relações entre pessoas” e “entre classes”, como crítica do sistema dominador, explorador, opressor e destruidor.

Enquanto fundamento metodológico mais geral partimos do pressuposto que a relação indissociável entre o ser humano e o ambiente é uma, indissociável, envolta em contradições e conflitos permanentes, porém estas relações se dão de forma diferenciada e dialética pelas classes e grupos sociais distintos no interior da sociedade, conforme se sucedem no poder e/ou se estabelecem conflitos e antagonismos por seus interesses políticos e econômicos de classe. Logo a pesquisa está fundada na matriz teórico-metodológica do *Materialismo Histórico Dialético* como também na *Teoria Geral dos Sistemas*, em particular dos Sistemas Sociais, e Sistemas Ecológicos, explorados pelas noções teóricas da *Agroecologia – totalidade sistêmica* – resultante em síntese no *Materialismo Sistêmico*.

Fazem parte ainda, elaborações teóricas e metodológicas mais recentes, do grupo de pesquisa NADESA/ICSA², quando se exercitou o estudo da Agroecologia como *Ecologia e Economia Política do Agrário*, e a tese do *Materialismo Sistêmico*, e do *Sistemismo Dialético*. Juntas essas elaborações permitem obter maior poder analítico e explicativo nas observações, leituras e interpretações dos fatos, fenômenos e realidades tratadas em pesquisa desta natureza. Justamente por serem manejadas segundo perspectivas holológicas e merológicas, relacionando escalas, espaços e tempos locais e globais em interfaces. Tecendo um fio de ligação entre os elementos da totalidade, desde o interior do desenvolvimento capitalista na contemporaneidade: político-institucional, econômico-social, ecológico-ambiental, ético-moral, cultural-civilizacional. Tais elementos, ao se relacionarem reciprocamente formam uma totalidade sistêmica, dialética e histórica avançando em profundidade no processo de agudização das crises da sociedade capitalista, imperialista - e evidentemente subsume a Amazônia e seus povos.

Considerando este marco teórico-metodológico-conceitual mais geral, propomos o estudo em base a pesquisa e discussão teórica e aplicada, *praxiológica* - a partir de sistemas de conceitos e categorias analíticas e o levantamento de indicadores de desenvolvimento e sustentabilidade de sistemas agrários e agrícolas ribeirinhos, camponeses, quilombolas e indígenas amazônicos – associando-os criticamente dada a interconexão com a sociedade capitalista envolvente. Buscando observar, pesquisar e analisar as potencialidades, resiliências, assim como suas vulnerabilidades e fraquezas diante dos diversos impactos negativos

2 NADESA - Grupo de Estudo, Pesquisa e Comunicação - Natureza, Desenvolvimento e Sustentabilidade na Amazônia. Ligado à Faculdade de Economia, pertencente ao Instituto de Ciências Sociais Aplicadas - ICSA, da Universidade Federal do Pará - UFPA.

do padrão histórico de crescimento e desenvolvimento baseado na exploração, opressão e exclusão dos povos tradicionais e da classe trabalhadora em geral na Amazônia.

Os indicadores dos agroecossistemas mais importantes, com os quais trabalhamos são construídos mediante seleção inicial de critérios e importância relativa às dimensões do desenvolvimento e sustentabilidade, definidos, segundo variáveis pertinentes à compreensão sistêmica da realidade e conforme as indicações de uma das maiores autoridades científicas mundiais no assunto, Miguel Altieri (1998). Em particular, aqui se apresentam os primeiros elementos que avançam em relação aos trabalhos anteriores, sobre *agrosocioecossistemas ribeirinhos*, que devem fornecer elementos da situação de atributos ou dimensões fundamentais. São basicamente seis: 1) Manutenção da capacidade produtiva dos agroecossistemas (*capacidade produtiva*); 2) Preservação da base de recursos naturais e da biodiversidade (*integridade ecológica*); 3) Fortalecimento da organização social e diminuição da pobreza (*saúde social*); 4) Fortalecimento das comunidades locais, manutenção das tradições e participação popular no processo de desenvolvimento (*identidade cultural*). Além desses elementos, comumente usados para levantar as dimensões fundamentais em análise de agroecossistemas, apontados por Miguel Altieri (1998), e Costa (2000; 2003; 2006), que desenvolveu um quinto e sexto atributos: 5) Participação política na esfera do poder, particularmente local, que tem a ver com nível de organização social da comunidade e luta política popular, agregando capital social relevante para estabelecer mudanças táticas e estratégicas (*ação política*). Na atual pesquisa, se agrega, ainda, um sexto atributo em função da necessidade específica de abarcar o máximo possível de fatores internos e externos que se relacionam com as condições materiais e imateriais de uma determinada localidade, no aferimento de indicadores que levam em consideração suas especificidades, no caso, *agrosocioecossistemas ribeirinhos*, no trópico úmido amazônico: 6) Fatores tecnológicos agrônômicos, usos, escalas e reprodução, bem como seu grau de relação com o ambiente rural familiar e comunitário, e seus impactos nos agrosocioecossistemas vizinhos.

Entre os indicadores macros que o Programa NADESA trabalha e são alguns aqui mobilizados temos: 1) Índice de Desenvolvimento Humano – IDH; 2) Índice de Produção Alimentar – IPA; 3) Índice de Sustentabilidade Ambiental – ISA; 4) Índice de Desempenho Político – IDP; 5) Índice de Desenvolvimento e Sustentabilidade de Agroecossistemas- IDSA. Outros são desenvolvidos pelo próprio Programa NADESA: 1) *Indicadores de Agroecossistemas Complexos Amazônicos - IACAM* - índice que coleta dados e análises biofísicas, socioeconômicas e ecológicas-ambientais, do conjunto dos agroecossistemas. Portanto, são dados basilares, pois são eles, em primeiro lugar, que poderão quantificar e qualificar aquelas condições agroecológicas, agrofamiliares, portadoras de sustentabilidades – estudando-se os solos, águas, floras e faunas. Promovendo as relações entre produção de alimentos mais

adequada com as necessidades cada vez maiores, de conservação das diversidades de espécies agronômicas e ecológicas, das comunidades e culturas camponesas, e garantir suas existências saudáveis, nas mais variadas e distintas partes do planeta – em nosso caso da Amazônia ocidental, em sua porção estuarina; 2) *Índice de Desenvolvimento e Sustentabilidade de Agroecossistemas Amazônicos – IDSAM* - Índice que mede o desenvolvimento e a sustentabilidade dos sistemas produtivos associados aos ecossistemas agrários. Este indicador está diretamente relacionado com o conceito de Desenvolvimento Sustentável, e suas bases operativas na realidade produtiva, associado à Agricultura Familiar e à Agroecologia, e contribui para acumular críticas e envidar esforços, apontando alternativas às crises atuais que afetam a agricultura e os povos tradicionais e do mundo moderno, em especial da Amazônia.

■ CARACTERIZAÇÃO, ANÁLISE E DISCUSSÃO

Destruição “criativa” da economia açáifera

O capitalismo nunca foi um sistema econômico distributivo, tão pouco socialmente justo, muito menos ecologicamente viável. E ao longo de sua história contemporânea, ainda que venha, relativamente, vicejando entre alguns setores burgueses uma dada “consciência ambiental” mostrando algum nível de reflexo de “responsabilidade socioambiental”, grosso modo, o que ainda prevalece é uma economia grotesca, cinzenta, com altos níveis de exploração do trabalho, destrutiva do meio ambiente, e ainda mais concentradora de riqueza³.

Entretanto, um dos mantras da economia do *mainstream*, do capital em geral, é sempre “crescer, crescer, crescer... rumo a PIBs maiores”, como se a Terra fosse infinita e seus recursos naturais e ecossistemas suportassem usos exaustivos e destruição *ad infinitum*. Como se as trabalhadoras, trabalhadores e povos do mundo pudessem suportar o grau de exploração excessivo da economia neoliberal e as altas taxas e preços a pagar em termos de penúrias sociais. Além, evidentemente, de todas as formas opressivas, que longe de estarem debeladas, somente conquistaram algumas vitórias parciais por forças e lutas violentas dos proletários, dos camponeses e povos tradicionais mundo afora. Então, no cômputo geral, a sociedade burguesa, sob o capitalismo imperialista, globalizado, informacional, permanece como antes, em seus pilares fundantes de séculos atrás - um sistema de acumulação,

3 Isso não é uma novidade, sabemos, o que surpreende, em plena terceira década do século XXI, é que a burguesia não tomou grandes lições ao longo de suas grandes crises, como a de 1843, a de 1929 e a última de 2008 - repare a primeira ocorreu há 86 anos antes da segunda e a segunda há 79 anos antes da terceira e já estamos inda rumo à quarta, em bem menos tempo do que possamos imaginar - e estas últimas, cheias de clivagens de crises, crises sistêmicas e sindêmicas, tsunamis econômicas, sociais e ambientais.

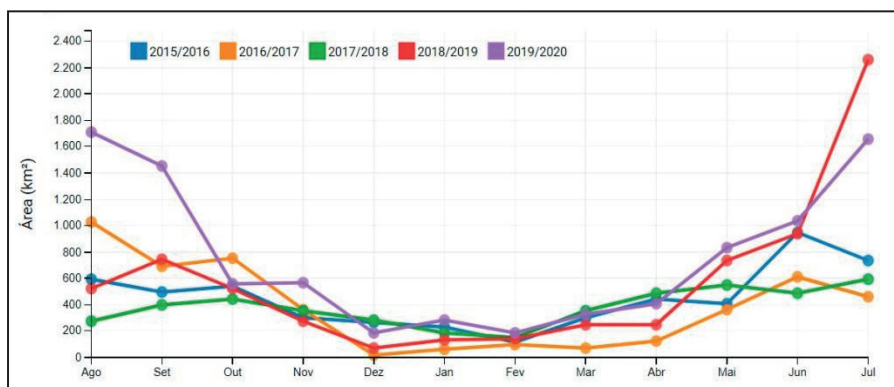
expansionista, colonialista, explorador, opressor, destrutivo, violento - evidentemente que houve mudanças, mas não estruturais, fundamentais, em que a quantidade, alterasse a qualidade ou vice-versa.

Nesse contexto, estudamos a economia açaiífera, fundamentalmente enraizada no Pará, o estado que, sozinho, contribuiu com 46,8% do total de área desmatada de florestas na Amazônia, segundo dados divulgados pelo Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (INPE, 2019). Evidentemente, que não é a única, e talvez nem seja a primeira a ser responsável pelos desmatamentos, que provavelmente seguem sendo as aberturas de novas áreas de pastagens e cultivos de soja, milho, cana, eucalipto, etc. – mas, certamente, está entre as culturas que contribuíram para os dados da supressão de florestas. Em seguida foram cerca de 5.192 km² desmatados por corte raso no estado do Mato Grosso, segundo colocado no referido levantamento, com 1.767 km² de floresta devastada, que no total aumentou quase 10% ao ano⁴, quando comparado ao ano anterior. O Amapá teve um aumento maior ainda, de 153,1% nas coletas dos PRODES 2019 e 2020, saindo de 32 Km² para 81 Km² desmatados. Os outros estados tiveram também aumentaram as áreas devastadas.

Indicando que a destruição da floresta amazônica segue em ritmo acelerado. Dados de monitoramento por satélite divulgados pelo Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (INPE, 2020). Demonstram que a taxa de desmatamento aumentou 34% nos últimos 12 meses, em comparação com o mesmo período do ano anterior. É a segunda alta consecutiva em dois anos de gestão de Jair Bolsonaro. A comparação refere-se ao período de agosto de 2019 a julho de 2020, onde mais de 9,2 mil quilômetros quadrados Km² de floresta foram derrubados (uma área equivalente a seis vezes o tamanho do município de São Paulo), comparado a 6,8 mil Km² no período de agosto de 2018 a julho de 2019, isso já trouxe um aumento de 50% em relação ao ano anterior. Veja a variação mensal de área desmatada segundo os dados do projeto DETER para o ano de referência (agosto-julho), entre os anos de 2015 a 2020. (Ver gráfico 01), a seguir:

4 Os dados mostram um aumento de 9,5% em relação à taxa de desmatamento apurada pelo Projeto de Monitoramento do Desmatamento na Amazônia Legal por Satélite (PRODES) em 2019. Ver matéria completa em: <https://jovempan.com.br/noticias/brasil/dos-9-estados-da-amazonia-legal-sete-registram-aumento-da-area-desmatada-em-um-ano.html> - Acesso em 29 de janeiro de 2021.

Gráfico 01. Área desmatada.



Fonte: DETER/Inpe (2020).

O Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe) divulgou em 18 de janeiro de 2022, que a taxa de desmatamento na Amazônia Legal Brasileira (ALB), que ficou em 13.235 quilômetros quadrados (km²) no período de 01 agosto de 2020 a 31 julho de 2021. O índice apurado pelo Projeto de Monitoramento do Desmatamento na Amazônia Legal por Satélite (Prodes), representa um aumento de 21,97% em relação à taxa de desmatamento do período anterior. Conforme os dados do Inpe, os estados do Pará, Amazonas, Mato Grosso e Rondônia correspondem a 87,25% do desmatamento estimado na Amazônia Legal, sendo o Pará o estado com maior contribuição absoluta de desmatamento (5.257 km²) e o estado com menor variação percentual de desmatamento (7,31%), isso tudo publicado pela Agência Brasil Brasília em 18/11/2021. O que indica ainda que o desmatamento na Amazônia em 2021 foi o pior em 10 anos, de acordo com o Instituto do Homem e Meio Ambiente da Amazônia (Imazon). Os dados apontam que mais de 10 mil quilômetros de mata nativa foram destruídos no ano passado — um crescimento de 29% em relação a 2020. Entre janeiro a dezembro do ano passado, foram destruídos 10.362 km² de mata nativa, o que equivale a metade do estado de Sergipe. Em 2020, quando a devastação foi 29% menor do que em 2021, foram destruídos 8.096 km² de floresta⁵ (Imazon, 2022).

Quanto ao desmatamento por estados da Amazônia Legal - segundo a plataforma, a situação mais preocupante é no Pará. Em 2021, o maior desmatamento na região da Amazônia Legal foi registrado no estado: 1.886,59 km². Já em relação às outras unidades federativas do país que compõem a região da Amazônia Legal, o Amazonas é o segundo estado com o maior desmatamento registrado em 2021: 1.237 km². Em seguida, está o Mato Grosso, com 841 km², seguido por Rondônia, que contabilizou 689 km². O terceiro estado brasileiro

5 Os dados analisados englobam as áreas dentro da região da Amazônia Legal atingidas com desmatamento com solo exposto, desmatamento com vegetação e mineração.

que mais desmatou em junho foi o Mato Grosso (14%), seguido de Rondônia (11%), Acre (9%), Maranhão (3%) e Roraima (2%).

Além disso, uma pesquisa do Imazon (Instituto do Homem e Meio Ambiente da Amazônia) mostrou que o desmatamento na floresta amazônica cresceu 51% em onze meses. Por estados, vemos que Pará, Mato Grosso, Rondônia e Amazonas, lideram o hall de desmatamento na Amazônia, conforme o Dater e o Prodes do INPA. E segundo um levantamento feito pelo projeto MapBiomas, mais de 99% dos desmatamentos registrados no Brasil em 2019 tiveram algum tipo de irregularidade associada ao agronegócio (madeireiros, sojeiros, garimpeiros, etc.) ou porque o desmatamento foi feito sem autorização legal ou porque avançou sobre alguma área previamente proibida, como unidades de conservação, terras indígenas ou Áreas de Preservação Permanente (APPs).

Estudos indicam também que o desmatamento ilegal está intimamente associado à especulação e grilagem de terras públicas na região. Em torno disso giram ainda a exploração predatória de madeira, o garimpo e outras atividades ilegais etc. Que, além de ilegal, a destruição da maior floresta tropical do mundo configura um verdadeiro “crime de lesa-pátria”, e uma “grande burrice”, nas palavras do presidente da Academia Brasileira de Ciências (ABC), Luiz Davidovich. “Desmatar a Amazônia é perder riqueza”, citando os impactos severos sobre a biodiversidade, o clima e o próprio agronegócio do país.

Vale lembrar que o Brasil contribui de forma determinante para o aquecimento global, pois o desmatamento é a maior fonte de emissão de gases do efeito estufa. Em vista disso, a preservação da floresta amazônica é absolutamente crucial para a manutenção dos processos biológicos e climáticos que levam chuva para as regiões Centro-Oeste, Sudeste e Sul do Brasil e ainda aos países do Cone-Sul, irrigando lavouras e abastecendo reservatórios essenciais para a segurança hídrica, energética e alimentar da população dos países.

A meta assumida pelo Brasil em 2016 perante a Convenção do Clima das Nações Unidas, no Acordo de Paris, era a de zerar o desmatamento ilegal no País até 2030. Internamente, o Plano Plurianual (PPA), aprovado pelo próprio governo federal em dezembro de 2019, tem como meta reduzir o desmatamento e as queimadas ilegais no país em 90% até 2023 - o que os dados apresentados pela realidade não corroboram para o alcance da meta⁶. ainda que em anos anteriores, o desmatamento já vinha numa crescente desde 2013 — após um longo período de 12 anos em queda —, mas nitidamente ganhou velocidade a

6 O aumento do desmatamento, portanto, contraria uma série de compromissos legais, políticos e diplomáticos assumidos pelo Brasil nos últimos anos — incluindo, ainda, o Decreto 9.578 / 2018, referente à Política Nacional sobre Mudança do Clima (PNMC), que determina uma redução de 80% nos índices anuais de desmatamento em relação à média do período 1996-2005 (19.500 km²/ano) ainda a atingir uma taxa de 3.900 Km² até 2020, o que obviamente não ocorreu, conforme a Divisão de Sensoriamento Remoto do Inpe.

partir de 2018. O aumento verificado neste ano (34%) pelo Deter é menor do que o registrado no ano passado (50%), na transição do governo Temer para a gestão Bolsonaro; mas a área total desmatada no período, ainda assim, é bem maior do que há anos anteriores (ESCOBAR, 2021).

Crescimento econômico da economia açáífera *arriba*

Existe uma fórmula clássica de observar o capitalismo grotesco, rude e cinzento da Amazônia - quando a floresta arde em chamas, no ano seguinte há aumento da produção agrícola, florestal, agropecuária e mineral. O PIB sobe, e as florestas vão abaixo, há um salto na produção e mesmo na produtividade do setor primários da economia amazônica, e com ele, há um rastro destrutivo avassalador. Basta olhar para trás, e já o fizemos isso, ainda pouco, e mais o faremos aqui, e os gráficos explodem para cima, onde os dados coletados, tanto por órgãos públicos governamentais, como por terceiros, e por nós, não deixam a menor dúvida.

Parte essencial deste quadro extrativo-agrícola, de primarização, baixa industrialização, etc, indica que até para ser capitalista “nossas elites” são altamente ineficientes, que sintetiza de maneira emblemática, o quão subalternas são. E principalmente, são muitos os desafios e potencialidades da produção paraense, que precisam ser tomados pelos povos diretamente responsáveis pela produção, que é pujante, como se apresenta na economia açáífera do estado.

Segundo dados publicados pela Federação das Indústrias do Estado do Pará (FIEPA, 2021)⁷, na última década, as exportações de açaí no estado sofreram uma verdadeira explosão, crescendo nada menos que 14.380%, passando de irrisórias 41 toneladas em 2011, para o volume recorde de 5.937 toneladas em 2020 - o Pará representa mais de 94% das exportações de açaí do Brasil para o mundo - olhando o quadro recente desta cadeia produtiva, observamos que em apenas um ano, entre 2019 e 2020, o crescimento foi de 51%; em 2018, a exportação rompeu, pela primeira vez, a casa das 2 mil toneladas; e em 2019, foram 3,9 mil.

Além disso, o estado do Pará, por exemplo, é o maior produtor em volume com produção anual de 1.320.150 toneladas de frutos e maior área plantada (Açaí de Terra Firme + Açaí manejado em várzeas) superior a 188 mil hectares (IBGE- PAM, 2019). Já a área plantada que era de 77,6 mil hectares cresceu para 188 mil hectares, neste mesmo período. Que segue crescendo, para ao menos 219 mil hectares em 2020. A área cultivada de açaí

⁷ Ver mais em: <https://www.oliberal.com/liberalamazon/exportacao-de-acai-cresce-quase-15-000-em-dez-anos-1.390089#:~:text=Nos%20%C3%BAltimos%20dez%20anos%2C%20o,o%20crescimento%20foi%20de%2051%25>. Acesso em 29 de janeiro de 2022.

segundo o IBGE vem aumentando progressivamente nos últimos anos. O açaí foi inserido no time de produtos investigados pela pesquisa a partir da divulgação da PAM (Produção Agrícola Municipal) de 2016 e as informações referem-se a dados de produção a partir de 2015. Segundo a base de dados, houve um aumento na área plantada ou destinada à colheita de açaí de 136.915 hectares para 196.319 hectares, um aumento de 43% no período avaliado, 95% da área total estão no estado.

Os dados do IBGE, consolidados na PAM, não se referem apenas à área plantada, mas também à área natural que foi manejada e recebeu tratamento para aumento da produtividade. Contudo, sabe-se que o aumento da área plantada de açaí e a formação de lavouras também tem contribuído para o crescimento da área total de cultivo.⁸

A produção de Açaí em larga escala se formou no lastro de uma trajetória de investimento que é fruto de um processo de Fusões e Aquisições (F&A) envolvendo outros negócios do grupo familiar e informais. Além disso, existem relatos sobre grandes grupos de investidores do segmento de agronegócio com inversão na produção de monocultivos de Açaí na Amazônia (FONSECA e SILVA, 2020). Em seguida vem o Amazonas, com 52 mil toneladas e em terceiro o estado de Roraima, com 3,5 mil toneladas. No caso específico do maior produtor nacional, se verifica um fenômeno extraordinário, que segue crescendo, indicando que, provavelmente, o Pará baterá novo recorde na safra de 2021⁹.

Segundo a Secretária de Estado Desenvolvimento Agropecuário e da Pesca do Pará (Sedap), afirma que entre 2010 a 2017, a produção paraense cresceu 80% - em 2017, foram comercializadas 136,7 mil toneladas, correspondente a R\$ 593,8 milhões, em 2018, o mercado de açaí (polpa, mix e pó), gerou uma receita mais de R\$ 684 milhões para o estado. Conforme o trabalho *Análise da Produção e Comercialização de Açaí no Estado do Pará* da SEDAP, SEFA e EMBRAPA, o Pará passou de 756,4 mil toneladas de açaí produzido em 2010 para 1,3 milhão em 2019 - principal produtor nacional de açaí, o estado apresenta um volume anual de 1.320.150 toneladas do fruto (IBGE - PAM, 2019).

Ainda segundo dados da Sedap, atualmente 70% da produção de açaí do estado é destinada ao mercado interno, 20% vão para outros estados e 10% para exportação. Em 2017, por exemplo, foram exportadas 13,1 mil toneladas para 42 países, sendo o principal deles os EUA, que sozinho responde por 77% das importações do produto (CONAB, 2019). Entretanto,

8 Existem propriedades de produção de açaí em larga escala acima de 200 ha. Por exemplo, no município de Óbidos/PA, encontra-se a Fazenda Macupixi, a maior produção de açaí irrigado – em “terra firme” –, controlada pela empresa Açaí Amazonas com 970 ha. A Fazenda Mangal, de 430 ha, é outra propriedade controlada pela Açaí Amazonas, que entre Óbidos e Alenquer, no Baixo Amazonas, perfazem um total de 1.400 ha de plantações de Açaí irrigado em “terra firme” controlados por uma única empresa da região sul do país. (FONSECA, 2020; COSTA, 2020).

9 Até o fechamento deste trabalho, a Sedap ainda não havia divulgado os dados do levantamento da produção agrícola de açaí referentes a 2021.

na última década, temos visto um crescimento vertiginoso, de nada menos que 14.380%, nas exportações do produto no mercado paraense, passando de irrisórias 41 toneladas em 2011 para 5.937 toneladas em 2020¹⁰.

Em apenas um ano, entre 2019 e 2020, o crescimento foi de 51%. Em 2018, a exportação rompeu, pela primeira vez, a casa das 2 mil toneladas. Em 2019, foram 3,9 mil e em 2020, simplesmente dobrou - e quando os dados de 2021 e 2022 estiverem à disposição, certamente, teremos novamente ascendente a curva de crescimento da agroindústria do açaí. Assim, os dados mostram que de 2015 em diante, a economia açaífera nacional ou paraense, dava uma guinada ascendente sem precedentes.

O que efetivamente aponta uma nova força emergente no agrário regional, e a corrida dos novos barões do agronegócio do açaí, ávidos por superlucros, rumando às compras de capital constante, ou seja terras (muito baratas no Pará), de matérias-primas (açaí em frutas), também adquirido em um mercado que, no ano de 2020 alcançou em média, no início da safra R\$ 50 reais/lata, e em 2021, viu desabar ao mínimo de R\$ 20 reais/lata para o produtor ribeirinho do Baixo Tocantins, por exemplo, diante de protestos contra as agroindústrias, que controlam por cima os preços, as quais pagavam para o primeiro atravessador, R\$ 25 reais/lata e para o segundo atravessador (que entrega em grande volume/escala) a R\$ 30 reais. Enquanto tanto para apanha/peconheiro e os operários das agroindústrias, trabalhadores assalariados (capital variável), recebiam o mínimo nacional, trabalhando nas mínimas condições. O apanhador de açaí, por exemplo, é um “tipo especial” de operário, pois quase sempre é formado por crianças ou adolescentes – são os mais ágeis, magros, capazes de passar de uma palmeira à outra em pleno alto – uma vez que as plantas são íngremes, finas e não suportam apanhadores pesados – então acaba sendo um trabalho que recai sobre os estratos infantis e/ou juvenis das famílias ribeirinhas, extremamente perigoso, além de infringir a Lei 8.069/1990 (Estatuto da Criança e do Adolescente).

Outro tema relevante para a análise das exportações do produto é o fato de que, embora o Brasil seja o maior produtor de açaí do planeta, com a produção paraense liderando o ranking, como já vimos, cabe aos EUA a liderança das exportações de produtos industrializados, derivados que têm no Açaí sua matéria-prima, o que escancara o papel subalterno dos centros produtores na Amazônia à divisão internacional do trabalho imposta pelo imperialismo. E que evidencia que a economia açaífera amazônica, nem de longe fica com os maiores resultados da agroindustrialização, uma vez que exporta, em grande parte, o açaí in natura, no máximo congelado, concentrado – com. Já dados de Lopes *et al.* (2021), afirma que a

10 Ver mais em: <https://abrafrutas.org/2019/08/acai-a-pequena-fruta-que-movimenta-milhoes-na-economia-paraense/> Acesso em 29 de janeiro de 2022.

polpa de açaí e seus produtos derivados são vendidos para 35 países, dentre os quais três concentram o maior volume de importadores, sendo os Estados Unidos o principal, seguido da Austrália e Japão, somando cerca de 80% do volume exportado. O mercado japonês já esteve ocupando o segundo lugar como importador mundial de açaí, porém perdeu essa posição para o mercado australiano (LOPES *et al.*, 2021).

No top 10 dos países que mais receberam açaí em 2018, os Estados Unidos não só estão na liderança, como são responsáveis por quase 40% do consumo total, com mais de mil toneladas, algo em torno de US \$2,7 milhões. Logo atrás vem Japão e Austrália com, respectivamente, 236 e 194 toneladas. Os dois países juntos movimentaram pouco mais de US \$1,5 milhão. O mercado europeu aparece com Alemanha, Bélgica, França, Holanda e Portugal, mas com valores pouco impactantes na balança comercial do produto. Somadas, são 473 toneladas.

Essa dinâmica de crescimento vertiginoso atrai cada vez mais grupos empresariais para o estado. O Grupo Empresarial Zeppone inaugurou, em 17/11/2021, uma nova unidade industrial no município de Benevides, na Região Metropolitana de Belém. Com sede na cidade de Japurá (PR), o grupo é dono de empresas de comercialização de alimentos e produção de polpas de frutas brasileiras, entre elas o açaí. Em Benevides, a fábrica vai ocupar uma área de mais de 20 hectares, com expectativa de produção superior a 6 mil toneladas de açaí/safra, e geração de 50 empregos diretos e 200 indiretos na primeira etapa da implantação, segundo seus donos.

São mais de 100 agroindústrias, beneficiando o fruto e exportando para os mercados brasileiros e externos. Mas como todo crescimento monocultural, a exemplo do problema da economia gomífera, com o ataque funesto do fungo (*Microcyclus ulei*), a economia açaífera também já tem de prontidão seu ator destrutivo o ácaro vermelho (*Raoiella indica*), praga que pode atingir as palmeiras e trazer sérios prejuízos econômicos para toda a cadeia produtiva.

Uma cadeia produtiva que movimenta - segundo Agência Agropecuária do Pará - Adepará (2017), cerca de 2 bi a cada ano e envolve mais de 300 mil pessoas ao longo. E de acordo com o Balanço Social da Embrapa, o açaí movimentou cerca de R\$ 3 bilhões em 2019 na economia da Amazônia¹¹.

A cadeia produtiva do açaí envolve um amplo leque social e econômico que vai dos trabalhadores extrativistas, peconheiros, pequenos, médios e grandes produtores, - que

11 Uma análise sobre a relação benefício/custo no ano de 2019 demonstra que a cada R\$ 1,00 real investido na pesquisa em manejo de açaizais nativos na Amazônia Oriental (Amapá e Pará), o retorno para a sociedade é de R\$ 44,28 reais; e a cada R\$ 1,00 real investido na pesquisa de cultivar de açaí BRS Pará (Amapá, Pará e Rondônia), o retorno para a sociedade é de R\$ 36,62 reais (EMBRAPA, 2020). Ver mais em: <https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/52276433/amazonia-em-foco-debate-desenvolvimento-rural-da-regiao#:~:text=bilh%C3%B5es%20em%202019-,De%20acordo%20com%20o%20Balan%C3%A7o%20Social%20da%20Embrapa%2C%20em%202019,de%20a%C3%A7a%C3%AD%20de%20terra%20firme>. Acesso em 23 de janeiro de 2022.

cultivam o açaí, dois ou três de intermediários, até as indústrias de beneficiamento e os batedores artesanais, espalhados pelas cidades amazônicas, em particular Belém, Cametá, Santarém no Pará e Macapá, Mazagão no Amapá, além de Manaus no Amazonas e Boa Vista em Roraima e que vem se apresentando de crucial importância para a formação de renda de expressivo grupo de famílias de pequenos produtores (TAVARES, *et al*, 2020; COSTA, *et al.*, 2018).

Escassez e inflação em meio à abundância de açaí na Amazônia

Apesar do aumento da produção, particularmente no Pará, o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese, 2021), aponta que apenas nos primeiros quatro meses de 2021, o preço médio do produto subiu cerca de 27%, enquanto a inflação registrada no período foi de 2,3%, segundo o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O preço do litro tipo médio em Belém, flutuou entre R\$ 22 reais e R\$ 32 reais para o consumidor final em abril de 2021¹² - em uma cidade que normalmente consome cerca de 150 mil litros/dia - e em Santarém, de R\$ 20 reais a R\$ 30 reais no mesmo período.

Os dados apresentam um movimento de capitais em espiral de crescimento sem precedentes, em termos de economia primário-extrativista da Amazônia - mesmo quando, em grande parte da produção é consumida na própria região - faz lembrar a economia gomífera do período áureo da exportação de borracha da Amazônia, em fins do século XIX e primeira década de XX. Isso tudo, ocorrendo praticamente um século depois e em plena crise econômica nacional e mundial desencadeada pela pandemia de COVID-19.

Segundo o presidente do Sindicato das Indústrias de Frutas e Derivados do Estado do Pará (Sindfrutas), Reinaldo Mesquita, “a entressafra prejudica o abastecimento interno de açaí, mas não impacta na exportação por conta do estoque congelado, feito pelas indústrias exportadoras”. O problema, porém, é que tal crescimento vertiginoso nas exportações não vem sendo acompanhado por um crescimento proporcional da produção. E apesar do Pará ser, atualmente, o maior produtor e exportador do produto, seu mercado interno é também seu maior consumidor, com o açaí ocupando papel de destaque na dieta e na garantia da

12 O supervisor do Dieese, Roberto Sena, o atual momento vai exigir um olhar mais atento quanto às políticas públicas para o setor. “Não somos contra a exportação, mas sim a falta de regulamentação dela. Hoje, são elas que ditam o preço da matéria-prima no mercado, resultando nessa especulação do preço que não cabe no bolso do médio batedor. O problema é a exploração desenfreada, porque grandes empresas comprem metade da produção”. E completa: “esta situação não se justifica, principalmente em função do volume de produção do Pará e infelizmente uma parte considerável desta produção é exportada e o que fica por aqui, fica muito caro, penalizando principalmente a população de menor renda”. Ver mais em: <https://www.oliberal.com/liberalamazon/ext-portacao-de-acai-cresce-quase-15-000-em-dez-anos-1.390089#:~:text=Nos%20%C3%BAltimos%20dez%20anos%2C%20o,%20crescimento%20foi%20de%2051%25>.

soberania alimentar dos paraenses, além de ser uma cultura que, embora nativa, tem o potencial de exercer uma pressão negativa sobre a biodiversidade das florestas de várzea, parte essencial do já combalido bioma amazônico¹³.

Embora, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), a produção de açaí tenha dobrado na última década, um crescimento que esteve longe de espelhar o bom das exportações no mesmo período. Tal descompasso tem representado uma forte pressão para elevação do preço do produto, o que, se por um lado reflete no crescimento econômico do setor, por outro, tende a concentrar os lucros auferidos em grandes produtores e exportadores - ou seja, no ápice da pirâmide social, onde os mais ricos continuam a lucrar mais ainda. Por outro lado, torna o produto mais escasso no mercado interno; limitando o acesso das populações locais de baixa renda a um item fundamental em sua dieta tradicional, num contexto de ameaça de estagflação na economia nacional. Produzindo impactos negativos ao aumentar a pressão pelo monocultivo com impactos previsíveis e desastrosos para o bioma amazônico, particularmente o estuário, onde se concentram as várzeas e principais áreas produtoras-extrativistas. Assim, o aumento do manejo de açaí para atender ao mercado internacional tem levado à perda da biodiversidade e a mudanças estruturais na ecologia das florestas de várzea da região da foz do Rio Amazonas, no Pará e demais áreas da Amazônia.

Desenvolvimento social dos povos amazônicos *abajo*

Entre tantos dados já publicados, os da Federação das Indústrias do Estado do Pará (FIEPA)¹⁴, corroboram a afirmação de que na última década, as exportações de açaí têm assistido um verdadeiro boom de crescimento - a questão, porém, é que tal crescimento vertiginoso nas exportações não vem sendo acompanhado por um crescimento proporcional da produção. Apesar do Pará ser, atualmente, o maior produtor e exportador do produto, seu mercado interno é também seu maior consumidor, com o açaí ocupando papel de destaque na dieta e na garantia de segurança alimentar dos paraenses, além de ser uma cultura que, embora nativa, tem o potencial de exercer uma pressão negativa sobre a biodiversidade das florestas de várzea, quando cultivado ou explorado sem manejo adequado, uma vez que é parte essencial do já combalido bioma amazônico¹⁵.

13 Ver mais em: <https://brasil.mongabay.com/2021/09/demanda-global-por-acai-esta-destruindo-as-florestas-de-varzea-da-amazonia/> - Acesso em 29 de janeiro 2022.

14 Ver mais em: <https://www.oliberal.com/liberalamazon/exportacao-de-acai-cresce-quase-15-000-em-dez-anos-1.390089#:~:text=Nos%20%C3%BAltimos%20dez%20anos%2C%20o,o%20crescimento%20foi%20de%2051%25>. Acesso em 29 de janeiro de 2022.

15 Ver mais em: <https://brasil.mongabay.com/2021/09/demanda-global-por-acai-esta-destruindo-as-florestas-de-varzea-da-amazonia/> - Acesso em 29 de janeiro de 2022.

Nos últimos dez anos, o aumento das exportações de açaí e a valorização do dólar frente ao real favoreceu e muito a concentração da espécie, promovendo uma verdadeira monocultura de açaí ou palmerização ao longo das várzeas estuarinas amazônicas. Em áreas onde deveria haver cerca de 70 espécies de plantas por hectare, surgiu praticamente uma monocultura de açaí, com até mil touceiras (conjunto de palmeiras) por hectare. Esse processo vem sendo difundido com a finalidade de aumentar a produção de açaí.

Porém a intensificação de ação sobre o estuário amazônico altera a dinâmica produtiva das agroflorestas, com influência na perda de memória biocultural que se construíram ao longo da história, tornando frágil a sustentabilidade dos sistemas, assim causando vulnerabilidade cultural e socioeconômica (POMPEU *et al.*, 2021). Observa-se, que os impactos gerados pelo manejo intensivo devido a expansão da cultura têm provocado mudanças significativas nas florestas inundáveis da Amazônia, com perda de biodiversidade, ocasionando consequência sob o ecossistema, pondo em risco a sustento dos ribeirinhos, e com isso se faz necessário a recuperação (CARVALHO *et al.*, 2021).

Quadro 01. Ranking Municipal quanto a quantidade produzida (t) - Pará – 2020.

Ranking	Município	Quantidade Produzido (t)	%
-	Estado do Pará	1.478,268	100,00%
1º	Igarapé-Miri (PA)	420.00	30,22%
2º	Cametá (PA)	159.540	11,48%
3º	Abaetetuba (PA)	109.200	7,86%
4º	Barcarena (PA)	81.000	5,83%
5º	Bujaru (PA)	70.488	5,07%
6º	Santa Izabel do Pará (PA)	51.668	3,72%
7º	Anajás (PA)	48.000	3,45%
8º	Bagre (PA)	44.100	3,17%
9º	Limoeiro do Ajuru (PA)	39.900	2,87%
10º	Oeiras do Pará (PA)	32.487	2,34%

Fonte: IBGE/PAM 2021 (Ano de referência 2020). Elaboração SEDAP-NUPLAN-ESTATÍSTICA.

Entre os municípios maiores produtores de açaí do estado do Pará estão: Igarapé-Miri destacando como o principal produtor nacional; seguido de Cametá, Abaetetuba e Barcarena no ano de 2020 segundo IBGE/PAM (2021), com quantidade produzida em tonelada respectivamente 420.000, 159.540, 109.200 e 81.000 (Ver quadro 01). Observa-se que boa parte da produção açaífera vem de municípios de áreas de várzeas, justamente o açaí nativo superadensado, suprimindo outras espécies não-econômicas. E a grande preocupação dos pesquisadores é que a intensificação nos manejos dessas áreas, a fim de deixar só os açaizeiros, possa chegar ao ponto de modificar-se em uma vegetação típica, de floresta úmida, tropical, rica em biodiversidades.

Constata-se, que boa parte da produção açaífera vem de municípios de áreas de várzeas. E a grande preocupação dos pesquisadores é que a intensificação nos manejos

dessas áreas, a fim de deixar só os açazeiros, possa chegar ao ponto de modificar-se em uma vegetação típica de plantio. Em alguns estudos são perceptíveis os problemas em decorrência desse adensamento do açazeiro em área de várzea, as mudanças da paisagem das áreas produtivas são bem visíveis (TAGORE, 2017). Ratificou-se que algumas regiões de ilhas produtoras de açaí sofrem com erosões e assoreamento tanto por consequência da produção, como também por aberturas de canais para embarcações de pequeno porte para facilitar o escoamento dos frutos, através de furos, rios e igarapés (ZIMMER *et al.*, 2020). Eliminação de espécie de potencial econômico, além de espécies que são fundamentais para proteção das várzeas, além de reduzir o número populacional de fauna e flora, causando um desequilíbrio no ecossistema (TAGORE *et al.*, 2019).

Apesar desta açazeira ascendente do estuário amazônico, as populações locais, tanto ribeirinhas, como os mais pauperizados nas periferias das cidades na Amazônia, incluindo a capital Belém, tem, cada vez mais, sofrido privações de seus alimentos tradicionais, naturais, como peixes e açaí em função dos preços inflacionados, o que vem comprometendo sua soberania alimentar, aqui entendida, para além do mero acesso à alimentos e erradicação da fome, como conceito que “incorpora a questão do modelo de produção, do acesso, da qualidade do alimento, da preocupação ambiental, enfim, captura não só as características e atributos, mas apanha as coisas e fenômenos presentes no cotidiano.” (ALEM *et al.*, 2015, pág. 23).

Alternativas “mais sustentáveis”, da Economia (Neoliberal) Verde

No Pará está em curso, ainda que em baixa percepção na realidade, um processo de “esverdeamento” da economia açáifera. Porém, no Amapá, os exemplos a seguir, dão conta desta questão, ainda que muito controversa, mas que busca, em base à economia neoliberal, levar em conta as variáveis externas, como do desenvolvimento sustentável por dentro do sistema capitalista. Neste sentido, as chamadas “alternativas sustentáveis”, têm conseguido preservar as florestas de várzea, aumentar a produtividade e ainda obter um fruto de qualidade melhor e certificado - de olho no movimento global dos mercados bio, ou orgânicos, várias empresas, associações de produtores estão se reunindo, para entrar no pacote global da chamada Economia Verde. Onde, além de grandes produtores, se organizam em cooperativa de produtores de açaí os pequenos, e se expande área certificada de manejo sustentável no Amapá, segundo a Imaflora (2021).

Em meio às diversas grandes empresas e indústrias, os pequenos produtores rurais buscam maneiras de abrir espaços para seus produtos e serviços. Parte do diferencial está nos valores e propósitos de cada negócio e de que maneira as atividades são realizadas. Principalmente hoje, momento em que a sociedade e as grandes organizações projetam

metas e cobram responsabilidade ambiental para recuperar os danos já causados ao planeta e para proteger os recursos e ecossistemas que ainda existem, o modo de produção tem definido o sucesso dos negócios (Imaflora, 2021).

Há seis anos, por exemplo, a Amazonbai, uma cooperativa de pequenos produtores de açaí no arquipélago do Bailique, a cerca de 160 quilômetros de Macapá, no Amapá, iniciou um processo de conquistas florestais. Hoje a cooperativa tem seu manejo florestal e a cadeia de custódia certificados pelo FSC, sendo a única do mundo com tal certificação para o manejo do açaí com verificação de impactos positivos nos serviços ecossistêmicos de carbono e biodiversidade.

Segundo a Imaflora, a história da Amazonbai ajudou a disseminar os benefícios da certificação e, agora, o número de unidades de manejo certificadas dentro do grupo pulou de 88 para 132, abrangendo também produtores da região do Beira Amazonas. Durante a auditoria realizada pelo Instituto de Manejo e Certificação Florestal e Agrícola (Imaflora), já foram avaliados os planos de manejo dos novos produtores. “Para nós é uma felicidade muito grande a entrada dos produtores do Beira na Cooperativa, porque isso mostra que o trabalho de certificação, de manejo comunitário, está sendo feito de forma muito positiva, com resultados para as comunidades e famílias ribeirinhas da região amazônica”, diz Amiraldo Picanço, presidente da Amazonbai.

No total, são 54 novos produtores, sendo 43 da região do Beira Amazonas, com a área certificada de manejo sustentável alcançando 2.971,69 ha. “A certificação FSC vem com a premissa de fomentar o bom manejo”, diz Aldemir Santos Correia, vice-presidente do comitê gestor do protocolo comunitário do Beira Amazonas. “E com o bom manejo, a gente tem um ganho econômico, com o aumento da produção e da produtividade, um [ganho] ambiental, com a conservação da diversidade florestal e a manutenção do paisagismo natural, e, por fim, mas não menos importante, um ganho social, com a geração de emprego e renda”, explica, Aldemir Correia.

Além dos aspectos sociais e ambientais, o manejo florestal responsável do açaí carrega ainda uma bagagem cultural, o conhecimento adquirido ao longo de séculos de trabalho com a colheita do fruto pelos moradores locais. “Dar a eles fontes de rendimento e apoio técnico, estimulando a melhoria e o aprendizado contínuo, fortalece a ligação deles com a terra e promove a conservação a partir do momento em que valoriza a floresta em pé”, explica Daniela Vilela, diretora executiva do FSC Brasil¹⁶.

16 Ver mais em: <https://www.imaflora.org/noticia/cooperativa-de-produtores-de-acai-expande-area-certificada-de-manejo-sustentavel-no-amapa#:~:text=%E2%80%9CDar%20a%20eles%20fontes%20de,diretora%20executiva%20do%20FSC%20Brasil>. Acesso em 29 de janeiro de 2022.

Bruno Castro, Coordenador de Certificação Florestal do Imaflora, conta que os produtores do Beira Amazonas vêm acompanhando de perto o processo de certificação FSC da Amazonbai por parte dos produtores do Bailique, percebendo seus benefícios. “Com a entrada dos produtores do Beira Amazonas, temos uma ampliação no número e na abrangência de áreas de florestas sendo manejadas por cada um de seus produtores dentro dos requisitos exigidos pela certificação FSC, buscando conciliar a produção de açaí com a conservação dos seus recursos naturais, a gestão do seu território, o engajamento dos seus atores e a melhoria contínua dos seus processos de gestão e governança”. Além dos benefícios econômicos e de segurança para os produtores, o manejo sustentável do açaí garante a manutenção da cobertura florestal e, conseqüentemente, os estoques de carbono e a diversidade de espécies, graças a conservação dos habitats e da alimentação dos animais que vivem nessas áreas.

Tradicional na região amazônica do país e cada vez mais valorizado no Centro-Sul do Brasil e no exterior, o açaí é um superalimento que ganha cada vez mais espaço com a tendência da alimentação saudável. Com muitas vitaminas, minerais, ômega e antioxidantes, o fruto combate o envelhecimento precoce, ajuda no controle do colesterol, melhora o funcionamento do intestino, protege o coração e dá energia.

O Brasil é um grande produtor de açaí e o maior exportador de polpa congelada, mas ainda existe um potencial enorme de crescimento se pensarmos em todos os possíveis derivados. E Aldemir Correia, do Beira Amazonas, levanta um ponto importante que influencia no aumento de produtividade e corrobora para as altas consecutivas de produção no país nos últimos anos. “Antes, o período da safra começava em janeiro, fevereiro, e terminava, no máximo, em julho. Mas depois de alguns anos de manejo responsável, ele aumentou e começou em dezembro e vai até agosto, setembro”.

Segundo essa mesma fonte, essas boas práticas de manejo e agroindustrialização, além do reforço da certificação, também ajudam a ampliar a consciência ambiental dos produtores. “As famílias passam a cuidar melhor da sua propriedade e do entorno e deixam de ser meros extrativistas, que é alguém que só tira algo da natureza, e se tornam produtores florestais”, define Correia. Ao garantir essa diversificação de potencial, há uma diminuição da limitação das populações tradicionais por um lado e, por outro, a melhora da qualidade desse alimento que vai para a mesa nas grandes capitais e até mesmo em outros países.

■ CONCLUSÃO

Ao tratarmos da vida estuarina, da economia açaífera, ligada diretamente aos povos das águas ou camponeses ribeirinhos, indígenas, caboclos ou quilombolas da *Amazônia Tradicional* e seus agroecossistemas complexos, ricos e sensíveis, observando seus principais

centros produtores – o Baixo Tocantins, a Região do Marajó e o Baixo Amazonas, vimos suas potencialidades de crescimento, bem como, às contradições da dinâmica de apropriação e integração de produtos tradicionais das economias periféricas ao mercado global de commodities (próprias do capitalismo em sua fase de decadência imperialista), e afirmamos que uma das principais conclusões que podemos extrair, amparados por dados quantitativos robustos, é a de que, mesmo o vertiginoso crescimento econômico e a relevância que este segmento agroextrativista têm obtido na economia paraense, este não tem se revertido no desenvolvimento humano das populações locais.

Sobretudo, quando estendemos tal desenvolvimento para além dos parâmetros básicos estipulados pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (a saber: expectativa de vida, taxa de alfabetização e escolarização, PIB per capita e poder de compra), deve-se incorporar, também, aspectos relacionados à garantia da preservação do bioma local e da soberania alimentar destas populações, especialmente das mais vulneráveis e tradicionalmente vinculadas à cultura do açaí, como os povos estuarinos.

O fato dos EUA, o principal importador de polpa de açaí do Brasil, ser também o maior exportador de produtos processados com base na fruta, escancara o papel subalterno dos centros produtores na Amazônia à lógica neocolonial imposta pela divisão internacional do trabalho nos marcos imperialistas, drenando as riquezas de seus territórios e povos.

Assim, na Amazônia, está em curso uma economia cada vez mais rururbana em seu estuário, e cada vez mais conectada, imbrincada, fagocitada pelo global. Ao mesmo tempo que, insustentável, social, política, econômica e ambientalmente – dada a pressão ecológica sobre os ecossistemas ribeirinhos/estuarinos. Além, evidentemente, do aumento da exploração do trabalho (inclusive infanto-juvenil) e a expropriação de maiores rendas por parte dos empresários do ramo, em detrimento dos camponeses ribeirinhos que são os reais produtores. E do outro lado o alijamento dos proletários urbanos, que em sua maioria formam o contingente de consumidores, culturalmente acostumados a “tomar/beber/comer” açaí e agora estão cada vez mais separados de sua cultura alimentar.

Entre estas e outras reflexões, estão a necessidade de garantia da soberania alimentar dos camponeses, ribeirinhos, indígenas, quilombolas, assim como de seus consortes urbanos, confinado nas periferias das cidades do estuário amazônico, que em geral, todos formam grandes contingentes às margens do chamado desenvolvimento econômico e sempre abaixo do desenvolvimento humano, e agora estão alijados de seus alimentos básicos tradicionais, como o açaí com camarão ou peixe, em suas refeições.

A superação de tais contradições só pode ser obtida através de políticas públicas, sociais e produtivas, efetivas, de fomento à produção e manejo sustentável, com foco no protagonismo das populações estuarinas socialmente vulneráveis; políticas de fomento à

agroindústria local de beneficiamento do açaí sob o controle das populações tradicionais; e de políticas protecionistas que contemplem a disponibilidade e acessibilidade do produto no mercado interno, como, aliás, vêm sendo historicamente adotados nos EUA e na União Europeia, visando resguardar os setores mais estratégicos e vulneráveis de suas economias.

Assim como, é preciso avançar na produção com conservação dos ecossistemas, no desenvolvimento socioeconômico pautado em modelo societal, o mais equânime, distributivo, sustentável e ecológico possível, mesmo que por dentro e/ou numa inicial transição aos modelos presentes, rumo à uma sociedade realmente justa, livre, democrática, fraterna e sustentável, nascida da Revolução Socioambiental.

■ REFERÊNCIAS

1. ADEPARA. Açaí: riqueza do Pará com mercado garantido dentro e fora do Brasil. Disponível em <http://www.adepara.pa.gov.br/artigos/a%C3%A7a%C3%AD-riqueza-do-par%C3%A1-com-mercado-garantido-dentro-e-fora-do-brasil>. Acesso em 29/01/2022.
2. Agência Brasil Brasília. Inpe: desmatamento na Amazônia Legal tem aumento de 21,97% em 2021. Disponível em <https://www.google.com/amp/s/agenciabrasil.ebc.com.br/geral/noticia/2021-11/desmatamento-na-amazonia-legal-tem-aumento-de-2197-em-2021%3famp>. Acesso em 29/01/2022.
3. ALEM, D. OLIVEIRA, G.G. OLIVEIRA, J. IBIRUSSÚ, E. Segurança alimentar e soberania alimentar: construção e desenvolvimento de atributos. XX Encontro Nacional de Economia Política, 2015, Foz do Iguaçu. 25p.
4. ALTIERI, M. Uma análise econômica da agricultura sustentável. In: Agroecologia: a dinâmica produtiva da agricultura sustentável. Porto Alegre. Ed. Universidade/UFRGS, 1998.
5. CARVALHO, R. D. C., ALVES, L. D. F. N., & CARNEIRO, R. D. V. Recuperação florestal em várzeas do estuário amazônico submetidas ao manejo intensivo de açaizais. *Ambiente & Sociedade*, v. 24, 2021.
6. COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. CONAB. Produtos da sociobiodiversidade, Açaí – Análise Mensal Dezembro 2020. Disponível em: <https://www.conab.gov.br/info-agro/analises-do-mercado-agropecuario-e-extrativista/analises-do-mercado#an%EF%BF%BDlise-mensal>>. Acesso em 30 de Jan. de 2022.
7. COSTA, G. da S. A alta modernidade e a revolução socioambiental: Indivíduo e coletividade na reprodução sóciometabólica do desenvolvimento e da sustentabilidade na Amazônia. Belém, *tese de doutorado*, NAEA, 2009.
8. COSTA, G. da S. Desenvolvimento rural sustentável com base no paradigma da agroecologia: Um estudo sobre a região das ilhas de Cametá, Pará-Brasil. Dissertação do Mestrado Internacional em Planejamento do Desenvolvimento-PLADES do Núcleo de Altos Estudos Amazônicos-NAEA/UFPA. Belém, 2003.
9. COSTA, G. da S. Desenvolvimento rural sustentável com base no paradigma da agroecologia. Belém, UFPA/NAEA. 2006^a.

10. COSTA, G. *et al.* Conexões rururbanas – Cultura, trabalho, meio ambiente e economia açáifera na Amazônia Estuarina. I Seminário Conexões. ICSA/UFPA, 2018.
11. ESCOBAR, H. Desmatamento da Amazônia dispara de novo em 2020. Revista USP. Disponível em <https://jornal.usp.br/ciencias/desmatamento-da-amazonia-dispara-de-novo-em-2020/>. Acesso em 15/01/2022.
12. IMAZON. Desmatamento na Amazônia cresce 29% em 2021 e é o maior dos últimos 10 anos. Disponível em <https://www.google.com/amp/s/amazon.org.br/imprensa/desmatamento-na-amazonia-cresce-29-em-2021-e-e-o-maior-dos-ultimos-10-anos/amp/>. Acesso em 22/01/2022.
13. INPE. A estimativa da taxa de desmatamento por corte raso para a Amazônia Legal em 2019 é de 9.762 km². Disponível em http://www.inpe.br/noticias/noticia.php?Cod_Noticia=5294. Acesso em 25/01/2022.
14. LOPES, M. L. B.; SOUZA, C. C. F.; FILGUEIRAS, G. C.; HOMMA, A. K. O. A CADEIA PRODUTIVA DO AÇAÍ EM TEMPOS RECENTES. In: MEDINA; G. S., Cruz, J. E. (orgs.). Estudos em Agronegócio: participação brasileira nas cadeias produtivas. V.5. Goiânia / Kelps, 2021, 390 p.:
15. MARX, K. O capital: crítica da economia política. 20 ed. Livro I. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
16. NADESA. Relatório Final. Estudo e construção de indicadores de desenvolvimento e sustentabilidade para agroecossistemas e populações camponesas da região das ilhas de Belém – Pará – Brasil. Belém, ICSA/UFPA, 2016.
17. NADESA. Relatório Final. Levantamento Econômico-Ecológico dos Sistemas Biofísicos-Água-Solo-Flora-Fauna e suas interações nos Agriecossistemas Camponeses - Estuário Amazônico – PA – Brasil. Belém, ICSA/UFPA, 2018.
18. NADESA. Relatório Final. Superestruturas Sociais, Políticas e Jurídicas presentes no Estuário Amazônico – Pará – Brasil. Belém, ICSA/UFPA, 2020.
19. PANORAMA AGRÍCOLA DO PARÁ 2015 / 2020. Disponível em: <http://www.sedap.pa.gov.br/sites/default/files/arquivos_dados_agropecuarios/PANORAMA%20AGR%20C3%8DCOLA%20DO%20PAR%20C3%81%20-%20A%20C3%87A%20C3%8D%20-%202020.pdf>. Acesso em: 30 de Jan. de 2022.
20. POMPEU, G. S.S., SANTOS, V. P. S., SILVA, E & RODRIGUES, R.P... MANEJO DE AGROFLORESTAS NA AMAZÔNIA TOCANTINA: PERCEPÇÕES DE FAMÍLIAS AGRICULTORAS PARA A EDUCAÇÃO AGROFLORESTAL. Revista Brasileira de Agroecologia, v. 16, n. 1, p. 41, 2021.
21. SEDAP. Disponível em <http://www.sedap.pa.gov.br/content/a%20C3%A7a%20C3%AD#:~:text=O%20Estado%20do%20Par%C3%A1%20C3%A9,IBGE%2D%20PAM%2C%202019%20>. Acesso em 29/01/2022.
22. TAGORE, M. B. B., CANTO, O. D., & SOBRINHO, M. V. Políticas públicas e a cadeia produtiva do açaí na Amazônia. Colóquio Organizações, Desenvolvimento e Sustentabilidade, 2019. Disponível em: <http://repositorio.ufpa.br/jspui/bitstream/2011/13553/1/Artigo_PolíticasPublicasCadeia.pdf>. Acesso em: 30 de Jan. de 2022.
23. TAGORE, M. O aumento da demanda do açaí e as alterações sociais, ambientais e econômicas: o caso das várzeas de Abaetetuba, Pará. NUMA/UFPA, 2017.

24. TAGORE, M. P. B; CANTO, O.; SOBRINHO, M. V. Políticas públicas e riscos ambientais em áreas de várzea na Amazônia: o caso do PRONAF para produção do açaí. *Desenvolvimento & Meio Ambiente*, v. 45, p. 194-214, 2018.
25. TAVARES, G; et al. Comercialização de polpa de açaí no Estado do Pará. 1º Simpósio Sober Norte. 2017.

Economia solidária e desenvolvimento sustentável: um estudo nas Colônias Iapó, Santa Clara e vizinhança

| **Alcione Lino de Araújo**
IFMA – Campus Santa Inês

| **Plínio Gonçalves Fahd**
UFRA – Campus de Capanema

RESUMO

Com o intuito de descobrir as relações existentes entre a economia solidária, agricultura familiar, e principalmente no âmbito dos princípios de desenvolvimento sustentável, esta pesquisa foi realizada com o objetivo de identificar o desenvolvimento sustentável na economia solidária nas colônias IAPÓ, Santa Clara e Vizinhança, a partir da produção agrícola familiar no ano de 2019. O surgimento da economia solidária teve impulso após o surgimento excedente de mão de obra, resultado do êxodo rural, e um movimento de militantes sociais que lutavam por formas diferentes de organização laboral. Quanto à metodologia da pesquisa, optou-se por um estudo de natureza aplicada, caracterizado como quantitativo e qualitativo na Associação de Agricultores Familiares nas Colônias IAPÓ, Santa Clara e Vizinhança localizada na cidade de Castro - Paraná. Os resultados derivaram de uma série de ações e programas implementados ou apoiados pela Prefeitura Municipal de Castro, através do Governo Federal e de outras entidades locais ou regionais – a partir da demanda da merenda escolar e do atendimento à sua legislação. Desse modo, foi possível perceber não apenas a presença das dimensões analisadas, mas também as suas relações e efeitos proporcionados pela economia solidária e o desenvolvimento sustentável para agricultura familiar.

Palavras-chave: Agricultura Familiar, Economia Solidária, Desenvolvimento Sustentável.

■ INTRODUÇÃO

A Economia Solidária surgiu no cenário econômico e social no final do século XIX, como uma alternativa aos modelos organizacionais capitalistas. Esse novo modelo de economia teve lugar em diversos países. Não é por acaso que esse modelo de economia carrega o adjetivo de “solidária”, pois justamente “a novidade, a força e o diferencial da economia solidária gravita em torno da ideia de solidariedade” (LISBOA, 2016, p.110). Ao experimentar uma relação de trabalho digna, afetiva, solidária, com equidade de direitos, o trabalhador associado motiva-se ao trabalho cooperado, tendo em vista que seu emprego se dá por um acordo mútuo, além de dispor de maior capacidade de trabalho.

A atividade agrícola familiar é um sistema de produção simples, comumente adotado por pequenas propriedades rurais, onde o sustento e a sobrevivência da família dependem do manejo da terra. Esse tipo de atividade não é recente no país, porém vêm ganhando mais destaque, devido a sua expansão. Nesse sentido, Winck *et al.*, (2014, p.32) afirma que “a agricultura familiar não é uma categoria social recente, ou seja, a utilização que lhe tem sido atribuída nos últimos anos assume uma postura diferenciada”.

Os empreendimentos solidários são produtores de diversos insumos, incluindo alimentos, artesanatos e matérias prima. Uma forma de comercialização e troca de seus produtos são as redes de economia solidária, que ganham maior visibilidade devido a sua extensão e alcance. De acordo com Filho (2008, p.224), as redes “representam a expressão concreta de uma via sustentável-solidária na promoção do desenvolvimento local”; compreender as redes de economia solidária, “significa uma associação ou articulação de vários empreendimentos e/ou iniciativas de economia solidária com vistas a construção de um circuito próprio de relações econômicas e intercâmbio de experiências e saberes formativos”.

A prática da economia solidária indica uma experiência bem sucedida e sustentável, principalmente por atuar em diversas dimensões como: econômica, social, ambiental, cultural e territorial. A economia solidária contribui significativamente para o desenvolvimento local ampliando as oportunidades de emprego e renda, pois, de acordo com De Araújo *et al.*, (2017, p.51), “é uma fonte de experiências que se cruzam e se enriquecem mutuamente e se fortalecem em redes de cooperação econômica, criando uma alternativa forte e sustentável”.

O desenvolvimento local pode ser considerado como o conjunto de atividades culturais, econômicas, políticas e sociais vistas sob óticas intersetoriais e transescalar que participam de um projeto de transformação consciente da realidade local. Na transformação social, há significativo grau de interdependência entre os diversos segmentos que compõem a sociedade (âmbitos político, legal, educacional, econômico, ambiental, tecnológico e cultural) e os agentes presentes em diferentes escalas econômicas e políticas (do local ao global).

Para Fischer (2002), o desenvolvimento local remete à combinação entre estabilidade e transformação, inovação e permanência, competição e solidariedade, sentidos esses, contraditórios, que são manejados simultaneamente por interesses coletivos representados por gestores de processos em diversas escalas. Partindo-se da premissa da valorização dos atores locais, a complexidade na definição do termo desenvolvimento é ampliada quando se insere no contexto local o desenvolvimento sustentável com o intuito de acrescentar as dimensões econômicas, sociais, culturais e ambientais.

A busca pelo desenvolvimento sustentável solidário deve iniciar-se pelo rearranjo das economias locais, tarefa difícil, uma vez que envolvem atores e interesses diversos e “implica a superação de alguns desafios fundamentais” (FILHO, 2008, p. 228).

Com o intuito de explorar as relações existentes entre os sistemas de agricultura familiar e os empreendimentos de economia solidária, principalmente no âmbito dos princípios de desenvolvimento sustentável, esta pesquisa foi realizada com o objetivo de identificar a desenvolvimento sustentável na economia solidária nas colônias IAPÓ, Santa Clara e Vizinhança a partir da produção agrícola familiar no ano de 2019.

■ MÉTODO

A presente pesquisa é classificada do ponto de vista de sua natureza como aplicada, com o objetivo de gerar conhecimentos para aplicação prática e dirigida à solução de problemas específicos. Pode ser também caracterizada como quantitativa e qualitativa, visto que traduz em números as opiniões e informações para sua classificação e análise, mas, também porque os dados obtidos foram analisados indutivamente (SILVA e MENEZES, 2005).

No que diz respeito aos objetivos, pode ser classificada como explicativa. Visa identificar os fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência dos fenômenos. Quanto aos procedimentos técnicos, trata-se de uma pesquisa experimental, pois foi determinado um objeto de estudo e as variáveis capazes de influenciá-lo foram selecionadas, bem como as formas de controle e de observação dos efeitos que a variável produz no objeto foram definidas (GIL, 2010).

O método científico utilizado foi o indutivo, pois parte de dados particulares para obtenção de uma verdade geral não contida nas partes examinadas (MARCONI e LAKATOS, 2003).

A pesquisa foi composta pela população de 40 (quarenta) escolas municipais; sendo 26 (vinte e seis) na Zona Urbana e 14 (quatorze) na Zona Rural, com um total de 8.615 (oito mil seiscentos e quinze) alunos matriculados, no município de Castro no estado do Paraná. A Secretaria Municipal de Educação no ano de 2019 adquiriu semanalmente 47 (quarenta e sete) produtos da Associação de Agricultores Familiares das Colônias IAPÓ, Santa Clara e Vizinhança divididos por classes: frutas, produtos processados (panificação)

e olerícolas, que foram entregues nas escolas com a finalidade do preparo da merenda escolar elaborado por Nutricionista para os alunos.

■ RESULTADOS E DISCUSSÃO

As Colônias IAPÓ e Santa Clara foram colonizadas por povos eslavos (poloneses, ucranianos, tchecos e albaneses), fugidos da invasão russa em seus países de origem, formaram o núcleo colonial IAPÓ e Santa Clara no ano de 1920, essencialmente lavradores. Como todos, os imigrantes sofreram muito no processo de adaptação aos padrões culturais e climáticos do Brasil e ao descaso das autoridades brasileiras com a implantação das colônias. Para garantir a sobrevivência uniram-se para abrir os lotes de 10 alqueires destinados a cada família e formaram um núcleo comum onde construíram o centro comunitário, a igreja e a escola.

No ano de 2019, a Associação de Agricultores Familiares das Colônias IAPÓ e Santa Clara através da contribuição dos programas do Governo Federal PAA e PNAE forneceu os produtos solicitados pela Secretaria de Educação para ser produzida a merenda escolar nas escolas da zona urbana e rural do município de Castro - PR. Nesse fornecimento os produtos foram separados por classes como: frutas, produtos processados (panificação) e olerícolas.

A tabela 1, apresenta o consumo das frutas no ano de 2019 em relação a quantidade de alunos matriculados. O cardápio da merenda escolar prioriza sempre que possível uma fruta em cada refeição servida ao aluno. Assim, as frutas que tiveram o maior consumo foram: banana com 211.203 mil unidades; laranja com 200.582 mil unidades e maçã 199.953 mil unidades; as demais são: morango com 60.745 mil unidades, caqui com 36.800 mil unidades, kiwi 16.780 mil unidades, laranja pêra com 13.618 mil unidades, ponkan 9.725 mil unidades, e laranja lima / rosa 4.390 mil unidades.

Tabela 1. Consumo de cada aluno versus fruta no ano de 2019.

FRUTA	Total de fruta	Quantidade de fruta consumida por aluno em UND
Banana	211.203	24,51
Laranja	200.582	23,28
Maça	199.953	23,2
Morango	60.745	7,05
Caqui	36.800	4,27
Kiwi	16.780	1,94
Laranja pêra	13.618	1,58
Ponkan	9.725	1,12
Laranja lima / rosa	4.390	0,5

Fonte: Próprios Autores (2019).

A tabela 2 apresenta a quantidade de produtos que foram processados e consumidos por cada criança. Esses produtos são gênero de panificação fabricados pelas mulheres da Associação de Agricultores Familiares das Colônias IAPÓ, Santa Clara e Vizinhança nas cozinhas comunitárias, onde as mulheres têm sua renda com a venda desses produtos. Dos produtos relacionados todos são produzidos em quilo, porém existe o Pão de Mel que é produzido em unidades, e por isso não foi incorporado a tabela por ter unidade diferente dos demais. No ano de 2019 a quantidade de Pão de Mel foi de 76.636 mil unidades. Isso significa que cada criança consumiu 8,89 unidades de Pão de Mel durante o ano de 2019.

Tabela 2. Consumo de cada aluno versus produtos processados – gênero de panificação - no ano de 2019.

Produtos Processados	Total de produtos processados	Quantidade de produtos processados consumido por aluno em KG
Biscoito	13.430,00	1,55
Pão caseiro	4.527,00	0,52
Pão integral	4.424,50	0,51
Cuca	2.750,00	0,31
Pão enriquecido	2.379,40	0,27
Broa de centeio	1.744,20	0,2
Pão de leite	1.129,00	0,13
Pão de sementes	1.006,20	0,11
Pão de milho	478,00	0,05

Fonte: Próprios Autores (2019).

Na tabela 3 são exibidos os produtos da classe olerícola, ou seja: legumes, verduras, tubérculos, algumas frutas etc. Além desses produtos encontra-se ovos, alimento de origem animal, distribuídos em unidades, num total de 62.712; isso significa que cada criança consumiu 7,27 ovos/ano. Esse produto não foi apresentado na tabela 3 por não estar na mesma unidade de medida dos demais. Nessa tabela observa-se a quantidade de produtos da classe olerícola e consumidos por cada criança.

Tabela 3. Consumo de cada aluno versus produtos In Natura no ano de 2019.

Produtos	Total de produtos In Natura	Quantidade de produtos In Natura consumido por aluno em KG
Melancia	17.420,00	2,02
Mamão	16.653,00	1,93
Tomate	4.938,90	0,57
Cenoura	4.096,60	0,47
Pepino	3.471,50	0,4
Batata	3.410,00	0,39
Beterraba	2.733,60	0,31
Chuchu	2.122,00	0,24
Repolho	2.097,50	0,24
Vagem	1.984,60	0,23
Abobrinha	1.871,50	0,21
Brócolis	1.565,00	0,18
Acelga	1.240,00	0,14
Alface	881,10	0,1
Couve Manteiga	742,00	0,08
Couve-Flor	607,50	0,07
Mandioca/Aipim	590,00	0,06
Alface Americana	462,80	0,05
Morango	430,00	0,04
Batata Inglesa	400,00	0,04
Batata Comum	222,50	0,02
Batata Doce	193,50	0,02
Abóbora	157,30	0,01

Fonte: Próprios Autores (2019).

A leitura que se faz da tabela 3 proporciona uma interpretação dos produtos da classe olerícola que foram mais solicitados pela Secretaria de Municipal de Educação, na cidade de Castro -PR, e que apesar da maioria ser legumes, verduras, tubérculos, tem-se duas frutas mamão e melancia que não são distribuídas por unidade, são distribuídas por quilo e que fizeram parte da classe olerícola; portanto, elas se destacam nessa tabela. Mas, ao verificar e interpretar a tabela 3 sem a informação das frutas observa-se que quem obteve maior destaque foram: tomate, cenoura, pepino, batata, beterraba, chuchu, repolho, vagem, abobrinha, brócolis e acelga.

■ CONCLUSÃO

Um dos pontos principais para Associação de Agricultores Familiares das Colônias IAPÓ, Santa Clara e Vizinhança na cidade de Castro – PR foi a integração entre a comunidade e os vários segmentos governamentais e sociais. Quando há um trabalho conjunto, em que os interesses são negociados e a Prefeitura tem visão e vontade política, acreditando que tais ações visam à desconcentração de renda e ao fortalecimento da economia local, é

possível realizar projetos com resultados positivos e ver que a economia real do desenvolvimento sustentável é viável.

A contribuição que a economia solidária oferece para a Associação refere-se ao fortalecimento da economia local e/ou desenvolvimento local pela retenção do capital gasto pela Prefeitura no PNAE (Programa Nacional de Alimentação Escolar) dentro da própria região; aumento e diversificação da produção; fortalecimento institucional; redução do êxodo rural pelo ânimo renovado dos pequenos produtores, principalmente no caso do PAA (Programa de Aquisição de Alimentos), abertura de novos mercados após o início das vendas para a Prefeitura, investimento na atividade produtiva, garantia de renda tanto para os homens quanto para as mulheres daquela associação, ampliação da qualidade de vida, e aumento da formalização dos agricultores familiares por meio do cadastramento em Programas Governamentais e até mesmo participar de Cooperativas e/ou Associações.

Tais resultados derivaram de uma série de ações e programas implementados ou apoiados pela Prefeitura Municipal de Castro, através do Governo Federal, de outras entidades locais ou regionais – a partir da demanda da merenda escolar e do atendimento à sua legislação.

■ REFERÊNCIAS

1. DE ARAÚJO, Alcione Lino *et al.*. Economia solidária - A economia real do desenvolvimento sustentável nas Colônias Iapó e Santa Clara no município de Castro - PR. **Tópicos em Gestão Da Produção**. Volume 3, p. 51. 2017.
2. FILHO, G. C. de F. **A via sustentável-solidária no desenvolvimento local**. Organizações & Sociedade, [S. l.], v. 15, nº45, abr./jun. 2008.
3. FISCHER, T. **Gestão do desenvolvimento e poderes locais**: marcos teóricos e avaliação. Salvador: Casa da Qualidade, 2002.
4. GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5 ed. São Paulo: Atlas. 2010.
5. LISBOA, Armando de Melo. Economia solidária e autogestão: imprecisões e limites. **Revista de administração de empresas**, v. 45, p. 109-115, 2005.
6. MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 4 ed. São Paulo: Atlas. 2003
7. SILVA, E. L. da; MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 4ed. Ver. Atual – Florianópolis: UFSC, 2005.
8. WINCK, C. A. *et al.*. Agricultura familiar e rendas alternativas na região da Quarta Colônia/RS. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**. São Paulo, v.10, p.28-51, 1º sem. 2014.

Economia Solidária: trabalho e renda, valorização e perspectivas para um modo de produção solidário

| **Tania Cristina Teixeira**
PUC Minas

| **Emmanuele Araújo da Silveira**
PUC Minas

RESUMO

Este estudo analisa a contribuição da economia solidária para o desenvolvimento humano e o bem-estar dos empreendedores solidários. Enfatiza a importância das políticas públicas e do acesso à renda mediante a produção e comercialização de bens e serviços, produzidos por meio de uma estrutura que prima pela geração de renda e de oportunidades reais para aqueles que se encontram nas franjas do mercado e que participam das feiras de economia solidária. Dessa forma, objetiva analisar a economia solidária como um modo de produção que possibilita o trabalho sem vínculo empregatício e que, mesmo presente nas bases do sistema capitalista, busca outros caminhos de consolidação de um modo de produção mais adaptativo às necessidades dos seus seguidores, baseado nos princípios da cooperação, da autogestão, da solidariedade e da dimensão econômica. Expõe a análise de resultados de uma pesquisa quantitativa e qualitativa realizada com os empreendedores solidários, com os respectivos representantes de associações e do Fórum Metropolitano de Economia Solidária de Belo Horizonte – Minas Gerais I Brasil. Discute o processo de fortalecimento, capacitação, formação, empoderamento das produtoras e apresenta novas perspectivas em relação à inserção mercadológica efetiva dos produtos solidários e a melhoria das condições de vida das participantes do movimento então denominado “Economia Solidária”. Constata-se que a economia solidária, através de uma construção coletiva (democrática), cooperativa e inclusiva, proporciona o desenvolvimento humanístico e econômico de seus empreendedores, bem como, nos permite vislumbrar o desenvolvimento de um outro modo de produção, solidário e cooperativo.

Palavras-chave: Economia Solidária. Produção. Renda.

■ INTRODUÇÃO

A dificuldade da inserção de alguns segmentos sociais e de indivíduos ao modo de produção competitivo (capitalista) e/ou a necessidade de complementação da renda por essas, pode ser facilitada por um modo de produção que valoriza o bem comum e se apresenta como mais humanitária, democrática e participativa, denominado por Economia Solidária - ES. Conforme Caetano, Silveira, Constantino e Batista (2016), na ES não existem as relações entre empregados e empregadores presentes no modo de produção competitivo, o que faz com que todos os sócios desfrutem tanto dos lucros quanto suportem os prejuízos. Já no modo competitivo, segundo Paul Singer (2001), tem o caráter de competição hierárquica que pode ser feroz e se tornar destrutivo.

Diferente em vários pontos de vista, a ES, apresenta divergências em relação à economia capitalista, principalmente no que se referem às inquisições sociais e laborais. Segundo Paul Singer, “a empresa solidária nega a separação entre o trabalho e posse dos meios de produção, o que é reconhecidamente a base do capitalismo” (SINGER, 2002, p. 2).

De acordo com o Ministério do Trabalho e Emprego - MTE, os princípios desta forma de organização social e econômica são marcados por: cooperação, autogestão, solidariedade e dimensão econômica (BRASIL, 2008).

A cooperação é sinalizada pelos objetivos e interesses em comum; a autogestão que marca o processo de trabalho de acordo com o objetivo do empreendimento; a solidariedade, em que a distribuição dos resultados advindos do empreendimento de ES é partilhada por todo o grupo; e a dimensão econômica, que engloba a motivação para a produção.

Ao considerar que os meios de produção e seus resultados sejam de propriedade coletiva, a ES reinterpreta as relações econômicas existentes atualmente. Neste contexto, permite a inclusão social de indivíduos marginalizados na sociedade - seja por exclusões do mercado de trabalho, ou seja, por outros fatores sociais ou individuais - e promove a cidadania.

A Economia Solidária, tem um importante papel como alternativa ao modo de produção competitivo e ao desemprego. Mas, para isso, é preciso que tenha seus princípios, fundamentos e dimensões respeitados. Desta forma, indaga-se: na atualidade as atividades do Fórum Metropolitano de Economia Solidária de Belo Horizonte se encontram consonantes com os princípios e objetivos propostos quando do surgimento de um modo de produção solidário?

Neste estudo, o Fórum Metropolitano de Economia Solidária de Belo Horizonte, será objeto de análise.

Para que se objetive a descrição do desenvolvimento da Economia Solidária no Brasil, avalia-se o posicionamento dos envolvidos no Fórum Metropolitano de Economia Solidária de Belo Horizonte ressaltando a importância dos objetivos e princípios do movimento, os

relacionando com a garantia dos princípios fundamentais estabelecidos pela Constituição da República Federativa do Brasil - CRFB/88.

Por fim, apresentam-se as considerações finais, em uma expectativa de que este estudo possa servir de base para que a comunidade acadêmica, os governos, os membros (empreendedores) dos movimentos de ES e os Fóruns de Economia Solidária, possam compreender a importância do correto seguimento de seus princípios e fundamentos. Possam discutir sobre a necessidade de se elaborar e realizar as políticas de ES sobre uma ótica discursiva e não impositiva, sendo a ES um importante mecanismo de promoção, valorização social e consolidação democrática.

Economia Solidária: conceito e definições

Inicialmente, analisa-se como a economia solidária encontra-se dentro do sistema competitivo capitalista e a relação dos princípios da cooperação, autogestão, solidariedade e dimensão econômica que a determinam nesta perspectiva solidária.

O sistema competitivo é baseado no individualismo e na competição como fim maior, que em longo prazo pode-se tornar feroz e destrutivo. Dentro desse sistema competitivo, situa-se o capitalismo. Este, em maior parte, utilizado campo competitivo, no entanto, em alguns momentos para fins de relações sociais, utiliza o campo solidário. No capitalismo existem regras a serem seguidas que são pré-requisitos necessários para a inserção e adaptação do indivíduo, assim como, em outros sistemas econômicos. (SINGER, 2001)

Parte da sociedade que não se identifica neste sistema econômico (capitalismo) por diversos motivos, como a falta de qualificação exigida para o trabalho e a promoção de renda, e/ou por defenderem valores e fundamentos divergentes a este modelo, acabam buscando outros meios de inserção econômica. (PAULA *et al.*, 2011)

Em contrapartida ao referido sistema competitivo, têm-se o sistema solidário. Neste, mesmo com a presença da competição entre os mercados (que, aliás, não deve deixar de existir), pautam-se as concepções da cooperação e o auxílio entre os integrantes dos grupos de trabalho. (SINGER, 2004)

A ES apresenta-se, portanto, como uma economia diferente do ponto de vista da competição e se mostra adaptativa às necessidades dos indivíduos, como proposta de melhorar a qualidade de vida (SINGER, 2001). Sendo, por isso, componente de um sistema solidário, em contraposição ao sistema competitivo.

Ainda segundo Singer, a economia solidária é estabelecida:

Como **um modo de produção que se caracteriza pela igualdade**. Pela igualdade de direitos, os meios de produção são de posse coletiva dos que trabalham com eles – essa é a característica central. E a autogestão, ou seja,

os empreendimentos de economia solidária são **geridos pelos próprios trabalhadores coletivamente de forma inteiramente democrática**. (SINGER, 2008, p. 289, grifos nossos)

Singer, em outro momento, discorrendo sobre a magnitude da ES como uma ferramenta microeconômica contra o desemprego, destaca a necessidade de se inserir os pequenos empresários num setor econômico caracterizado pela solidariedade entre os integrantes, maximizando, por consequência, suas chances de sucesso (SINGER, 1996).

Na Economia Solidária a relação da heterogestão é inexistente, ou seja, todos são donos e desfrutam tanto dos ganhos quanto das perdas dos empreendimentos, assim, a participação em todas as ações, inclusive no domínio dos princípios pelos quais o movimento da economia solidária se funda, é fundamental. (BENINI; FIGUEIREDO NETO, 2007)

Nesta linha, as universidades possuem um importante papel no desenvolvimento da Economia Solidária. A título de exemplo, tem-se a Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC Minas) que é reconhecida, por intermédio de sua Pró-reitoria de Extensão, como uma instituição que contribui com o desenvolvimento dos empreendimentos solidários. A PUC Minas se propõe a promover anualmente, por meio do Seminário de Economia Solidária, debates sobre relações pessoais, oficinas sobre precificação, educação financeira, princípios da economia solidária, ética no mundo do trabalho, o papel das políticas públicas governamentais no desenvolvimento da Economia Solidária e outros temas, se comprometendo com a conscientização sobre o saber econômico e social da atualidade (PUC MINAS, 2015).

Em destarte com a importância da formação dos seguidores do Movimento de Economia Solidária, têm-se os Fóruns de Economia Solidária:

O Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES) é um instrumento do movimento da Economia Solidária, um espaço de articulação e diálogo entre diversos atores e movimentos sociais pela construção da economia solidária como base fundamental de outro desenvolvimento socioeconômico para o Brasil. (FÓRUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA, 2017)

Os fóruns são organizados em âmbito nacional, estadual, metropolitano e municipal. O Fórum Mineiro de Economia Popular Solidária considera como política o tipo de articulação entre os representantes dos empreendimentos e as organizações apoiadoras. Conjuntamente, [...] “pactuam entre si, o compromisso de atuarem de forma colaborativa no fomento da economia solidária no Estado de Minas Gerais”. (Fórum Mineiro de Economia Popular Solidária, 2016)

Fundamentos e dimensões da ES no Brasil

No Brasil, os movimentos de ES se fortaleceram em 2002, quando o então Presidente da República Federativa do Brasil - Luiz Inácio Lula da Silva, propôs políticas públicas e passou a discutir questões relacionadas à ES que, àquele momento, possibilitaram o seu fortalecimento.

Conforme André Ricardo Souza, em 2003 foi criada a Secretaria Nacional de Economia Solidária - SENAES, coordenada pelo economista Paul Singer:

A eleição de Luiz Inácio Lula da Silva à Presidência da República em 2002 abriu novos horizontes. O movimento, que já contava com alguns fóruns locais e regionais, passou a se organizar nacionalmente, procurando abranger todas as unidades da Federação. (SOUZA, 2011, p. 176)

As ações propostas e realizadas pela SENAES possuem um importante caráter frente às necessidades do movimento de ES, que vai além do suporte, do apoio e da assessoria nos grupos, mas que promove geração de trabalho e renda, consolidando-se verdadeiras políticas públicas que, como se verá no próximo subitem, permite à ES que se mostre compatível com um Estado Democrático de Direito.

Infelizmente, em 2016 com a sublevação institucional levada a cabo por Michel Temer, atual Presidente da República, a SENAES foi extinta, causando grande impacto nos grupos de ES já existentes e dificultando a entrada de novas pessoas para o movimento, bem como, prejudicando a articulação dos Fóruns Nacionais, Estaduais e Regionais de ES.

Neste sentido, verifica-se o estudo de Débora Nunes quanto à sólida essência do movimento de ES no Brasil: “[...] temos uma base da economia solidária no Brasil, que nós já construímos resultados, para que a gente possa se orgulhar deles e se animar e perseverar para dar passos adiante nas nossas conquistas”. (NUNES, 2007, p.162)

Com a criação da SENAES, toda a base da ES foi ampliada, o que impactou diretamente nos fóruns (já existentes), possibilitando-os trabalhar com os grupos as questões relacionadas aos fundamentos e as dimensões da ES.

Desta maneira, o Fórum Brasileiro de Economia Solidária – FBES sustenta que os fundamentos da ES estão intrínsecos nas seguintes convicções:

- a) a valorização social do trabalho humano,
- b) a satisfação plena das necessidades de todos como eixo da criatividade tecnológica e da atividade econômica,
- c) o reconhecimento do lugar fundamental da mulher e do feminino numa economia fundada na solidariedade,
- d) a busca de uma relação de intercâmbio respeitosa com a natureza, e - os valores da cooperação e da solidariedade. (FBES, 2015)

Neste sentido, estabelece que a ES possui três dimensões: econômica, cultural e política. Quanto à dimensão econômica, se observa que esta se relaciona aos processos de produção, oferta de serviços, comercialização e consumo, todos fundados na cooperação. Já a dimensão cultural, é caracterizada pela relação da ES com o meio ambiente e o desenvolvimento sustentável, enraizado nos símbolos e valores da própria ES. Por fim, a dimensão política se entrelaça, como já mencionado, pela possibilidade da ES estabelecer mecanismos de luta por sociedades mais democráticas, participativas e inclusivas. (TYGEL, 2011)

Economia Solidária: modo de produção com interface à valorização social do trabalho humano

Paul Singer discute que a ES se apresenta como mais adequada que o modo de produção capitalista pelo diferencial humanístico, justo e solidário que é proporcionado aos integrantes dos grupos:

A economia solidária poderá ser o que em seus primórdios foi concebida para ser: uma alternativa superior ao capitalismo. Superior no sentido de proporcionar as pessoas que a adotam, uma vida melhor. Vida melhor não apenas no sentido de que possam consumir mais com menor dispêndio de esforço produtivo, mas também melhor no relacionamento com familiares, amigos, vizinhos, colegas de trabalho, colegas de estudo etc.; na liberdade de cada um de escolher o trabalho que lhe dá mais satisfação; no direito à autonomia na atividade produtiva, de não ter de se submeter a ordens alheias, de participar plenamente das decisões que o afetam; na segurança de cada um saber que sua comunidade jamais o deixará desamparado ou abandonado. (SINGER, 2002, p. 114)

Neste cenário, a ES se apresenta sobre duas vertentes: a social e a laboral. No aspecto social se apresenta como uma economia mais adaptativa às necessidades do trabalhador (empreendedores), que entende e articula mudanças em prol do bem-estar. Em referência a vertente laboral, se trata de um modelo econômico autogestionário, ou seja, onde todos são donos dos meios de produção e desta forma desfrutam dos lucros e suportam os prejuízos de forma uniforme. (GAIGER, 2003)

Neste sentido, percebe-se que o movimento de ES pertence aos trabalhadores, sendo, inclusive, mecanismo de inclusão social: “O trabalho é uma forma de aprender, de crescer, de amadurecer, e essas oportunidades a economia solidária oferece a todos, sem distinção.” (SINGER, 2002, p. 290)

Desta forma, a ES deve ser entendida como um modo de produção (assim como, o modo competitivo), contudo, devem-lhe ser atribuídos os traços de cooperação, solidariedade, autogestão e dimensão econômica, que possuem o caráter transformador à valorização do

trabalho humano, da inclusão social e da participação democrática e discursiva das pessoas em suas atividades.

O trabalho sem vínculo empregatício e a inclusão dos empreendedores solidários

A ES pode ser um instrumento valoroso que possibilite a valorização social do trabalho, da consolidação democrática e do desenvolvimento humano (em prosperidade, tanto econômica quanto social). Em vista disso, se observa que a ES possibilita esses processos por meio das relações de produção e trabalho, mas sem se enquadrar na definição legal (pela legislação brasileira) como de vínculo empregatício. (SINGER, 2002)

Empreendimentos solidários visam à inclusão das pessoas nas relações de trabalho, que por qualquer motivo (por suas vontades ou não) não se adequaram nas relações de emprego definidas no Decreto Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943 (Consolidação das Leis do Trabalho – CLT):

Art. 3º - Considera-se empregado toda pessoa física que prestar serviços de natureza não eventual a empregador, sob a dependência deste e mediante salário.

Parágrafo único - Não haverá distinções relativas à espécie de emprego e à condição de trabalhador, nem entre o trabalho intelectual, técnico e manual. (BRASIL, 1943, grifo nosso)

A natureza jurídica da relação de emprego é assim definida por Sérgio Pinto Martins: “Da definição de empregado é preciso analisar cinco requisitos: (a) pessoa física; (b) não eventualidade na prestação de serviços; (c) dependência; (d) pagamento de salário; (e) prestação pessoal de serviços.” (MARTINS, 2012, p. 139).

De acordo com Singer, a ES busca criar um grupo para empreender solidariamente, onde as pessoas defendem seus direitos e respondem pelos seus deveres como participantes do sistema atual, mas de formas diferentes, caracterizadas pela noção da coletividade e igualdade. (SINGER, 2003)

Deste entendimento, percebe-se que os empreendedores de ES não atuam sob a ótica de uma relação de emprego nos moldes da CLT e pelo ensinado por Martins, em razão de não possuírem pagamento salarial, subordinação jurídica a um empregador e nem exigência de habitualidade na prestação da mão de obra a este.

Assim, a ES é vista por essa parcela da população como uma forma de gerar renda e trabalho para pessoas que se encontram em operações não regularizadas profissionalmente (seja por terem sido excluídas pelo mercado, ou por terem assim optado), no âmbito empregatício.

A ES pode, portanto, ser qualificada pelo termo “outra economia” tratando-se do retorno da indisponibilidade do mercado para todos:

Trata-se em essência de um tipo de resposta à exclusão do mercado de trabalho, visto ainda pela maioria dos trabalhadores engajados como algo temporário até que um emprego formal surja ou reapareça. Através dos chamados empreendimentos solidários, trabalhadores, desempregados e marginalizados vem obtendo um meio de sustento e parecem redefinir suas identidades sociais. (SOUZA, 2011, p.2, grifo nosso)

Assim, os empreendedores solidários não se submetem juridicamente a nenhum empregador, ou seja, não possuem vínculo empregatício, sendo o movimento uma forma de conseguirem trabalho e renda e certa promoção e inclusão social, por si próprios.

Comercialização e divisão dos lucros solidários

Nos empreendimentos de ES não há distribuição de lucros habitualmente conhecida no modo de produção capitalista – ou seja, àquela proporcional a participação dos sócios ou dos quotistas no capital social da empresa. Na ES todos são donos do empreendimento. Trabalho e capital estão no mesmo plano, desta forma, todos os ganhos em decorrência da produção são divididos igualmente entre os integrantes dos grupos. (SINGER, 2001)

Com o objetivo de dividir os ganhos anuais, os grupos de ES fazem a partilha do excedente anual:

O excedente anual - chamado «sobras» nas cooperativas - tem a sua destinação decidida pelos trabalhadores. Uma parte, em geral, destina-se ao reinvestimento e pode ser colocada num fundo «indivisível», que não pertence aos sócios individualmente, mas apenas ao coletivo deles. Outra parte, também reinvestida, pode acrescer o valor das cotas dos sócios, que têm o direito de sacá-las quando se retiram da empresa. O restante das sobras é em geral destinado a um fundo de educação, a outros fundos «sociais» (de cultura, de saúde, etc.) e eventualmente à repartição entre os sócios, por critérios aprovados por eles. Portanto, o capital da empresa solidária não é remunerado, sob qualquer pretexto, e por isso não há «lucro» pois este é tanto jurídica como economicamente o rendimento proporcionado pelo investimento de capital. (SINGER, 2001)

Os empreendimentos de ES podem ser classificados como grupos informais, associações, cooperativas (cooperativa de produção, comercialização, consumo crédito) e sociedades mercantis, conforme dados apresentados pelo Sistema Nacional de Informação em Economia Solidária - SIES através do Atlas da Economia Solidária (2014).

Todas as modalidades apresentadas têm em comum os esforços mútuos em prol dos grupos, baseados na cooperação, na solidariedade, na autogestão e na dimensão econômica.

Além das modalidades apresentadas acima, há também os clubes de troca, ou seja, quando um grupo de pessoas se organiza para trocarem bens e/ou serviços. Para Singer, os clubes de troca vão além de satisfazer as necessidades das pessoas em relação à permuta dos produtos que precisam, atinge também a socialização das pessoas com a troca de ideias:

E esse grupo tem um traço em comum: eles não conseguem vender seus serviços na medida em que gostariam, todos têm capacidade ociosa. Então se reúnem, geralmente uma vez por mês, e cada um diz o que faz, o que pode fazer e de que bens ou serviços tem necessidade. Não são serviços apenas; um violão que não está sendo usado ou um aposento vago podem ser alugados para quem deles estiver precisando. Depois que as pessoas enunciaram suas ofertas e demandas, elas entram em processo de troca. (SINGER, 2008)

Caetano et. al (2016) ressaltam que outra característica da ES é a produção artesanal, que se consolida com papel de destaque, sendo, sob este ponto de vista, uma manifestação cultural. Os envolvidos podem mostrar sua produção em feiras de economia solidária e ambientes marcados pela troca de experiências entre os feirantes e os visitantes.

As feiras solidárias são pontos de distribuição e escoamento da produção.

Contudo, é possível existirem práticas de ES através de ações individuais de homens e mulheres à margem de atividades com certificação profissional, que detinham, primordialmente, a necessidade de obterem renda em um curto espaço de tempo. Estas atividades tornaram-se necessárias na maioria das vezes por motivos de subsistência, tomando tais ações como uma alternativa ao desemprego naquele momento. Como se destaca em que:

[...] as características do empreendedorismo não são de suma relevância, pois o que se vê é que os homens e mulheres que se unem nesses empreendimentos o fazem sob um caráter emergencial e em atividades de baixa qualificação profissional e técnica. (CORNELIAN, 2006, p.56)

Neste sentido, por possibilitar a ES à participação nas sobras de todos os envolvidos na produção dos serviços e produtos e, por ser, sobretudo, um mecanismo de subsistência, manifestação cultural e de valorização do trabalho e da renda, é que se destaca a sua importante adequação ao Estado Democrático de Direito instituído pela Constituição da República Federativa do Brasil de 1988 - CRFB/88, o que se passa a demonstrar a seguir.

Economia Solidária e Políticas Públicas: A Efetivação de Direitos Fundamentais da Constituição Da República Federativa Do Brasil De 1988 Pela Es

Da análise dos princípios, fundamentos e dimensões da ES, surge a necessidade de se analisá-la sobre a ótica dos Princípios Fundamentais do Estado Brasileiro, instituídos pela CRFB/88. Em um contexto de Estado Democrático de Direito a leitura em acordo com a

democracia não poderia ser deixada de lado, afinal, a observância e a análise das atividades humanas não são afastadas de seu contexto histórico e paradigmático (NUNES, 2008, p. 39).

Isso porque, a ES tem importante papel na fomentação da valorização do trabalho humano e, por consequência, da livre iniciativa, na medida em que fornece aos empreendedores as possibilidades de, por si, organizarem seus movimentos e empreendimentos. E é nesta linha que se entende sua íntima ligação com os Princípios Fundamentais do Brasil e o próprio Paradigma Democrático de Direito.

Observa-se que a ES se relaciona com a garantia dos Princípios Fundamentais elencados na Constituição Cidadã de 1988, que assim são definidos em um primeiro momento:

TÍTULO I

Dos Princípios Fundamentais

Art. 1º A República Federativa do Brasil, formada pela união indissolúvel dos Estados e Municípios e do Distrito Federal, constitui-se em Estado Democrático de Direito e tem como fundamentos:

I - a soberania;

II - a cidadania

III - a dignidade da pessoa humana;

IV - os valores sociais do trabalho e da livre iniciativa;

V - o pluralismo político.

Parágrafo único. Todo o poder emana do povo, que o exerce por meio de representantes eleitos ou diretamente, nos termos desta Constituição.

(BRASIL, 1988, grifos nossos)

Neste sentido, a ES contribui para a valorização social do trabalho e da livre iniciativa, como uma alternativa à exclusão gerada pelo mercado de trabalho capitalista (SOUZA, 2011, p. 2). Além de, em certa medida, ser um dos instrumentos (caminhos) para o fortalecimento da dignidade humana e da cidadania daqueles que integram os movimentos, em razão de lhes possibilitar uma vida melhor e construtiva das decisões sobre o movimento de ES (SINGER, 2002, p.114).

Com isso, a organização, o planejamento e a execução dos projetos e das políticas públicas em economia solidária devem ser discutidos sobre uma ótica procedimental. Isto é, com a contribuição do Estado (mas não imposta por este), dos Fóruns, dos Movimentos, das Universidades, das pessoas que integram os movimentos, enfim, em uma perspectiva onde público e privado se pressupõem mutuamente (NUNES, 2008, p. 22).

Assim, a cidadania dos participantes da ES seria respeitada, a partir de uma construção procedimental dos objetivos e políticas relacionadas à ES, pois, com Habermas visualiza-se uma construção discursiva e coletiva das decisões, o que se mostra compatível com a lógica democrática instituída pela CRFB/88: “No espaço procedimental discursivo criado, será possibilitada a livre flutuação de temas e de contribuições, de informações e de argumentos na formação falível da deliberação.” (NUNES, apud HABERMAS, 2008, p. 22)

Por fim, mas de mesma importância, a ES é adequada sob uma ótica de respeito à dignidade da pessoa humana. A ES possibilita às pessoas com deficiência o acesso a uma fonte de renda pela sua iniciativa e o seu trabalho (PINHO, 2015, p.221). Além de garantir renda àquelas pessoas que não se adequaram no mercado de trabalho formal (com vínculo empregatício), seja por serem marginalizados pelo mercado ou por outros fatores (BRASIL, 2015).

Economia Solidária: Um Estudo De Caso Em Belo Horizonte -Feira de Economia Popular Solidária da PUC Minas

A Feira de Economia Solidária da PUC Minas teve início por meio da Campanha da Fraternidade, cujo tema foi Economia e Vida. O evento teve como objetivo colaborar com a promoção de uma economia a serviço da vida humana, fundada em uma cultura de não violência “a partir do esforço conjunto das igrejas cristãs e de pessoas de boa vontade, para que todos contribuam com a construção do bem comum, em vista de uma sociedade sem exclusão.” (PUC MINAS, 2010)

A Feira acontece anualmente como uma parceria entre a Pró-reitoria de Extensão da PUC Minas (PROEX), o Vicariato Episcopal para Ação Social e Política da Arquidiocese de Belo Horizonte (ASPA), o Fórum Mineiro de Economia Popular Solidária e a Secretaria de Estado de Trabalho e Desenvolvimento Social (SEDESE) do Governo de Minas Gerais (CAETANO *et al*, 2016; PUC MINAS, 2010). Tem como objetivo a exposição dos produtos artesanais dos participantes e com:

A proposta de transformar a feira em um espaço de produção, reflexão e socialização do conhecimento relacionado ao movimento de economia popular solidária, sendo um catalisador para o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos solidários e para o aprimoramento das políticas públicas governamentais. (PUC MINAS, 2015)

Desse modo, a Feira de Economia Solidária, seguindo as suas próprias bases, busca expandir as atividades econômicas e discutir com os indivíduos participantes sobre o contexto, princípios, fundamentos e dimensões da ES, desde os expositores até os visitantes do evento, que são os alunos, os profissionais da PUC Minas (professores e corpo técnico-administrativo) e o público externo.

Em relação à escolha dos expositores da Feira, a PROEX ressalta que a escolha parte dos integrantes do próprio movimento que, de forma democrática, decidem quais Empreendimentos de Economia Solidária - EES irão ser representados a cada ano na PUC Minas, de modo que os critérios não são definidos pela Universidade.

O evento se propõe a orientar os feirantes na produção de artesanatos e seminários para debater sobre temas relevantes para a promoção da Economia Solidária. Nesse sentido, o Núcleo do Trabalho e Produção (NUTRA), órgão da PROEX, que atualmente organiza o

evento, realiza a cada ano oficinas para auxiliar os expositores em assuntos relevantes para seu trabalho, como mensuração de seus custos e precificação de seus produtos, gestão e legislação. Além disso, durante o evento, a Universidade propõe o debate sobre relações pessoais, ética no mundo do trabalho, o papel das políticas públicas governamentais no desenvolvimento da Economia Solidária, apoio aos empreendimentos do movimento, bem como, possibilita a compreensão dos princípios e fundamentos da ES, entre outros temas. (PUC MINAS, 2015)

De acordo com Belmiro Alves, Vicariato Episcopal para Ação Social e Política da Arquidiocese de Belo Horizonte, citado por PUC Minas, acredita que a Economia Popular Solidária possui um papel importante para o desenvolvimento de uma sociedade:

Acreditamos que a ES é, além de uma alternativa de produção diferente da que o mercado pratica, fundamental na questão do desemprego, pois tem capacidade de, conjuntamente com as pessoas, absorver o impacto do mercado, o que uma empresa normal não tem. Nesse contexto, enquanto uma empresa demitiria trabalhadores, a Economia Popular Solidária compartilha a redução de ganhos, mas não abandona ninguém. A EPS é um instrumento fundamental de inclusão social, disse. (PUC MINAS, 2016a).

Desse modo, pode-se afirmar que o objetivo da universidade é de contribuir com a consolidação de empreendimentos que possam estimular o empoderamento dos expositores na sua busca por “melhoria das condições de vida, não só material, mas também de participação, liberdade, tomada de decisões, mobilização política”(PUC MINAS, 2016b) e incluir na sociedade os indivíduos que se encontram excluídos e/ou marginalizados, conhecer o perfil dos expositores da Feira de Economia Solidária da PROEX - PUC Minas é importante para compreender se esses se adequam aos princípios e fundamentos da ES e se a universidade tem cumprido sua função, em uma ótica discursiva (conforme se defendeu nos capítulos 3 e 4 deste estudo) de construção e fortalecimento dos movimentos em ES.

Perfil dos expositores e dos empreendimentos

O levantamento de dados realizados em 2016, 2017 e 2018, demonstrou que a maior parte dos empreendedores solidários participantes do Fórum Metropolitano de Economia Popular Solidária de Belo Horizonte, são do sexo feminino: 80%, 78% e 88%, respectivamente, ver anexo I. Esse número expressivo de mulheres em relação a população dos homens no movimento de economia solidária, se justifica em que:

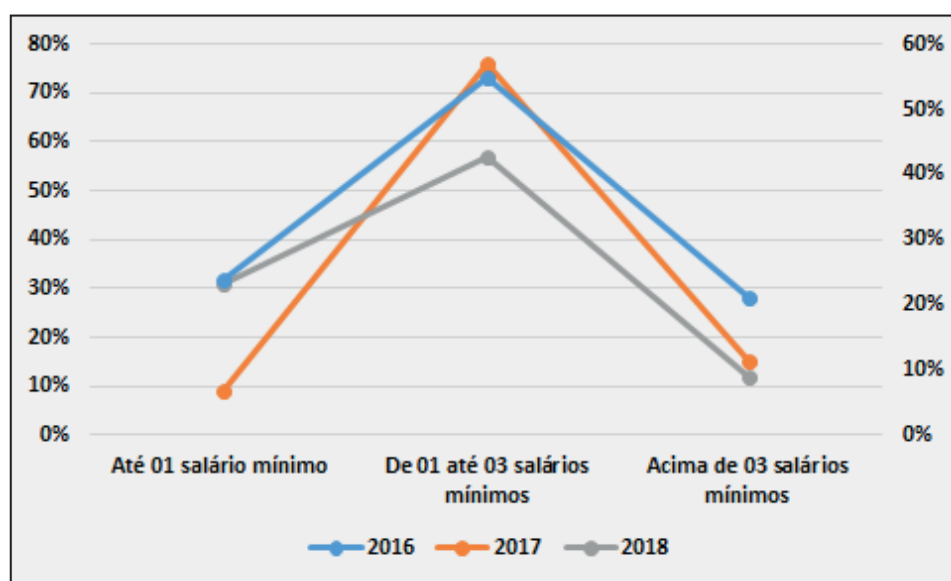
A identidade do homem trabalhador está vinculada ao trabalho assalariado formal. Sendo assim, sua participação nos grupos pode ser vista como transitória. Ao passo que as representações dominantes sobre a identidade feminina, ligada ao papel de mãe, esposa, dona de casa, as aproxima dos grupos que se reúnem na vizinhança do espaço doméstico, que operam com lógicas e valores mais próximos aos seus costumes. (NOBRE, 2003)

Em relação a faixa etária média dos empreendedores (50 anos), verifica-se que já estão acima da meia idade, considerando que a expectativa de vida do brasileiro é de 75,8 anos, conforme dados divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia Estatística (IBGE, 2017b). A forte presença deles nos grupos pode ser justificada pela necessidade de complementação de renda, assim como, ter uma atividade de socialização de ideias, conversar e não ficar ocioso.

Nota-se que a grande maioria se declara em 2016, 2017 e 2018 negros, representando, respectivamente, 85,71%, 44,80 % e 62,22%, e pardos, representando 57,14%, 62,37% e 94,44%, respectivamente. Esses números divergem da realidade do País, posto que os negros e pardos representam 46,7% da população (IBGE, 2017a), assim como, divergem da amostragem de Belo Horizonte, onde os negros e pardos representam 52,05% da população (IBGE, 2018). No entanto, nos movimentos de ES, especialmente de Belo Horizonte, onde se realizou este estudo, se verifica que nos três anos da amostragem os negros e pardos representam 67,78% dos participantes do movimento, o que possibilita demonstrar o latente abismo social racial brasileiro, posto que, conforme se explicou (capítulo 3) a ES serve como mecanismo de valorização social do trabalho e da própria mudança da perspectiva de vida daquelas pessoas que (por motivos diversos) não se adequaram ao mercado de trabalho competitivo (ou por ele não foram aceitas), servindo, assim, a ES de meio para a garantia de suas dignidades.

Sobre a escolaridade grande parte dos entrevistados afirmaram possuir ensino médio incompleto ou completo. O estudo aponta que as mulheres apresentam uma escolaridade superior em relação aos homens, onde nestes últimos, se predominam pessoas com ensino fundamental completo ou incompleto.

Gráfico 1. Nível de renda familiar.



Fonte: PUC Minas (2016, 2017, 2018).

O Gráfico 1 revela que dentre as alternativas nele descritas, em 2018 a que mais influenciou os expositores a optarem pelas atividades artesanais foram as possibilidades destas gerarem fontes complementares de renda, uma vez que, 52% dos expositores enxergam a Economia Solidária como uma fonte complementar de renda nesse ano, contra 43% em 2016 e 32% em 2017. A flexibilidade de horários permite que, mesmo que o expositor encontre um emprego formal, não seria necessário abandonar seu EES definitivamente.

Avaliação qualitativa dos empreendedores solidários a partir da perspectiva da liderança do Fórum de Economia Solidária

A entrevista realizada com uma das lideranças do Fórum Metropolitano de Economia Solidária tem o intuito de retratar o posicionamento das lideranças em relação aos desafios enfrentados por estes empreendedores nos dias de hoje. A representante escolhida foi indicada pelos participantes dos empreendimentos solidários e expositores da Feira de Economia Solidária da PUC Minas. A Sra. Neuza Maria Ferreira é integrante do EES Oficina das Bolsas e Secretária do Fórum de Economia Popular de Belo Horizonte. Iniciou sua trajetória no Movimento de Economia Solidária em 2002 quando, desempregada e com dificuldades financeiras, decidiu participar de um projeto da Prefeitura Municipal de Belo Horizonte intitulado “Mulher com geração de renda”. Ela destaca em seu depoimento que desde que entrou no movimento “...a vida mudou completamente”. Hoje ela se enxerga como uma mulher “forte, batalhadora e decidida”.

Para a Sra. Neuza, o maior obstáculo que o movimento de Economia Solidária encontra em Belo Horizonte é interno: falta a união dos integrantes para que suas reivindicações de políticas públicas voltadas para esta forma organizacional sejam atendidas. Segundo ela, muitos EES se preocupam demasiadamente com o próprio negócio, negligenciando a busca por incentivo do poder público e demais órgãos à Economia Solidária. Para ela, é fundamental que todos se engajem para assegurar que as conquistas almejadas pelo movimento não deixem de acontecer. Assim, ressalta que é necessário que o movimento resgate alguns dos princípios da Economia Solidária, tais como objetivos e interesses em comum, bem como, a luta conjunta para alcançá-los.

Em momentos de crise econômica, como a vivenciada pelo Brasil nos anos recentes, a Feira de Economia Solidária da PUC Minas é fundamental para a ES de Belo Horizonte, de acordo com Neuza, pois permite que os artesãos possam expor seus produtos manufaturados, captando clientes que realizam compras no local ou em momento posterior — é frequente que clientes e empreendedores troquem números de telefones e redes sociais, possibilitando a fidelização. Nesse sentido, a experiência de troca de saberes entre Universidade e o movimento de Economia Solidária se torna, então, mais que financeira e laboral, mas social.

Nessa perspectiva, ela ressalta que a Feira proporciona aos EES que ali expõem uma boa oportunidade de vendas, uma vez que a universidade possui um grande fluxo de alunos e professores diariamente. No entanto, ela destaca que a PUC Minas possui um papel que vai além da cessão de espaço para exposição de produtos advindos da Economia Solidária: as discussões, conversas, cursos e capacitações oferecidos tanto por meio do Seminário de Economia Solidária quanto os realizados por projetos de extensão são importantes para o movimento.

A entrevistada afirma que as capacitações oferecidas pela PUC Minas ajudam os integrantes de EES a promover autovalorização, valorização de seus produtos e superação de limites e dificuldades, uma vez que acadêmicos possuem percepções distintas quanto a resolução de problemas e conflitos que auxiliam no funcionamento de empreendimentos.

Ela ressalta que a troca de saberes, experiências e oportunidades gera grande proveito da interação entre o movimento e a PUC Minas. Da mesma maneira que fornece capacitação e espaço para divulgação da Economia Solidária, os EES oferece à PUC Minas a possibilidade de realizar pesquisas e estudos sobre o tema, oportunidade de estágios para estudantes e até mesmo oficinas — a própria Neuza já participou como oficina na PUC Minas.

Quando questionada sobre qual a vantagem da Universidade em relação a outros órgãos que apoiam a Economia Solidária, tais como o Estado e ONGs, Neuza acredita que as Universidades possuem maior autonomia financeira e/ou flexibilidade que determinados órgãos, de modo que há maior possibilidade de demandas do movimento serem atendidas com menos burocracia. Em relação ao governo, Neuza ressalta que há muito interesse político por trás de suas ações. Assim, o fato de que o envolvimento da universidade com o público externo tem como finalidade última a democratização do conhecimento, independentemente dos resultados financeiros, é um ponto positivo.

Quanto à melhoria financeira proporcionada aos integrantes de Economia Solidária, Neuza ressalta que os ganhos são reais: apesar da inconstância da receita advinda do EES, sua melhor situação financeira é a atual, o que permite que ela tenha maior controle de suas finanças e possua um capital de giro para seu EES e realize compras à vista.

Diante das entrevistas, entende-se que a ES possibilita, sobretudo, a independência pessoal, profissional e financeira, assim como, a inclusão social. Todavia, os empreendedores solidários distribuem o resultado do trabalho de forma equânime e considera as necessidades dos participantes das iniciativas dos empreendimentos realizados sob a ótica da cooperação e da solidariedade, com vistas a uma sociedade que prima pelo bem comum.

A ES é, antes de tudo, uma importante construção para a valorização social do trabalho humano, da promoção da dignidade humana e da cidadania, consolidando, portanto, princípios democráticos e geração de trabalho e renda.

■ CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa realizada demonstrou que a Economia Solidária é um modo de produção fundado nos princípios da cooperação, da autogestão, da solidariedade e da dimensão econômica, possibilitando aos seus empreendedores a inclusão e a valorização social por meio do trabalho, se mostrando compatível com a ordem democrática instituída pela CRFB/88.

Seus fundamentos são baseados na valorização social do trabalho humano, buscando sempre uma relação harmoniosa dos empreendimentos, garantindo o respeito de gênero e à natureza. As dimensões econômicas, políticas e culturais definem os valores do movimento de forma uniforme e democrática.

Percebe-se que é importante alinhar os princípios da ES (cooperação, solidariedade, autogestão e dimensão econômica) ao processo formativo do empreendedor solidário, possibilitando, assim, desenvolver a ES com geração de trabalho, renda e cidadania.

Observa-se que as universidades e os Fóruns de Economia Solidária possuem importante papel nesse processo de formação de base dos empreendedores, pois são essas pessoas que constituirão a ES e a disseminarão.

Sobre este quesito mencionado acima, verifica-se que há necessidade de ampliar e diversificar a formação, a construção e a realização das políticas públicas em ES, assim como, criar meios efetivos que dê garantias a continuidade da formação continuada dos empreendedores. Considerando que o processo educativo seja resultante do construto advindo da contribuição de todos envolvidos a saber: Estado, empreendedores, universidades, fóruns, dentre outros.

A ES caracterizada pelos princípios delineados acima, pode ser considerada como um modo de produção solidário (não competitivo) e que possui o caráter de estabelecer a união e a inclusão social, não fazendo sentido que suas políticas sejam criadas e impostas verticalmente. Além dos princípios, nota-se que os fundamentos que valorizam o trabalho humano devem respeitar as necessidades dos envolvidos, além das dimensões econômica, cultural e política da ES.

Destarte, a construção coletiva em prol de uma valorização social do trabalho humano permite uma estrutura organizacional horizontal, ou seja, não existe a relação de emprego nos moldes da CLT, todos os integrantes dos grupos são donos do empreendimento e desfrutam, conjuntamente, dos resultados e compartilham os prejuízos. Essa característica faz com que a ES seja denominada também como uma *“outra economia”* que permite a inclusão dos que não se adaptaram nos moldes do modo de produção competitivo.

Verifica-se que o Estado tem um papel contributivo junto aos empreendedores solidários através de políticas públicas de ES, marcadas por convênios com prefeituras, facilitação de acesso a fundos públicos e criação de fundos de fomento a estes empreendimentos.

Percebe-se que a extinção da SENAES foi marcada como um retrocesso na valorização do trabalho humano dentro da perspectiva da ES no Brasil. Verifica-se que a ES em Belo Horizonte encontra-se, apesar da atual conjuntura de incertezas e crises política, econômica e cultural, em crescimento. Este fato pode ser explicado pela elevação do desemprego e absorção destes segmentos pela informalidade e trabalho por conta própria. Todavia, há de se destacar que a participação das mulheres é crescente, que muitas das vezes vêem a ES como espaço de “expansão de liberdades” e de criação de um novo modo de interagir no mercado econômico.

Deste modo, o estudo assinalou que a ES é um modo de produção que se amalgama ao modo de produção capitalista, porém, almeja a destruição de amarras e as restrições que a competição imperfeita impõe através do fortalecimento, do empoderamento e dos laços solidários estabelecidos por estes empreendedores de negócios e de produtos solidários.

A ES pode ser considerada como um forte motor de um movimento econômico e social, na medida em que possibilita aos seus empreendedores e, por consequência, à própria sociedade, consolidar de direitos e garantias fundamentais instituídos pela CRFB/88.

Neste sentido, pode-se concluir que a ES se apresenta como um importante mecanismo de valorização social do trabalho, como garantidora da dignidade humana e da cidadania, mostrando-se, portanto, compatível ao Estado Democrático de Direito em âmbito nacional e local. Todavia, caso não haja políticas públicas, reconhecimento de sua importância em âmbito social e cultural, pode se tornar apenas como um instrumento de amortecimento dos conflitos advindos do processo de recrudescimento do sistema capitalista em decorrência da perda do dinamismo das economias, principalmente em sociedades demarcadas por níveis de desigualdade e marginalização significativos, similares a economia brasileira. Portanto, para que a ES seja o embrião de um novo modo de produção solidário há de se constituir não só o espaço da produção meramente mercadologia, outros elementos constitutivo necessitam ser incorporados, perenizados e estabelecidos como valores constitutivos de uma sociedade igualitária, que vise o bem comum e o desenvolvimento humano e respeite a ecologia integral. Reconhecendo que este é o grande desafio posto no século XXI, do qual a economia solidária, cooperativa e autogestionária, cujos participantes são os protagonistas de um processo instituinte, que terá que instituir um outro modo de produção, uma nova economia.

Anexo I – Perfil do empreendedor solidário

	2016			2017			2018			
	Masculino (n = 7) 20%	Feminino (n = 28) 80%	Total	Masculino (n = 9) 23%	Feminino (n = 31) 78%	Total	Masculino (n = 6) 12%	Feminino (n = 45) 88%	Total	Total Geral
Idade (anos)	46,71 (24-61)	54,82 (17-82)	50,76	50,44 (26 - 69)	51,22 (25 - 80)	50,83	49,4 (21 - 70)	49,26 (18 - 81)	49,33	50,3
Cor (%)										
Branco	14,29%	28,57%	42,86%	22,22%	38,71%	60,93%	16,67%	26,67%	43,33%	24,52%
Pardo	14,29%	42,86%	57,14%	33,33%	29,03%	62,37%	50,00%	44,44%	94,44%	35,66%
Negro	57,14%	28,57%	85,71%	22,22%	22,58%	44,80%	33,33%	28,89%	62,22%	32,12%
Indígena	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%	-
Outros	14,29%	-	14,29%	22,22%	9,68%	31,90%	-	-	0,00%	7,70%
Estado Civil (%)										
Solteiros	14,29%	28,57%	42,86%	22,22%	29,03%	51,25%	33,33%	17,78%	51,11%	24,20%
Casados	42,86%	42,86%	85,71%	66,67%	38,71%	105,38%	50,00%	51,11%	101,11%	48,70%
Separados/ divorciados	14,29%	21,43%	35,71%	-	16,13%	16,13%	16,67%	8,89%	25,56%	12,90%
Viuvo	-	3,57%	3,57%	11,11%	6,45%	17,56%	-	13,33%	13,33%	5,74%
União Estável	28,57%	3,57%	32,14%	-	9,68%	9,68%	-	8,89%	8,89%	8,45%
Escolaridade (%)										
Não possui escolaridade	-	3,57%	3,57%	-	3,23%	3,23	-	-	-	1,13%
Ensino Fundamental incompleto;	-	14,29%	14,29%	22,22%	9,68%	31,90%	16,67%	15,56%	32,22%	13,07%
Ensino Fundamental completo;	14,29%	10,71%	25,00%	-	6,45%	6,45%	-	8,89%	8,89%	6,72%
Ensino Médio incompleto	-	21,43%	21,43%	11,11%	6,45%	17,56%	50,00%	13,33%	63,33%	17,05%
Ensino Médio completo	28,57%	39,29%	67,86%	22,22%	45,16%	67,38%	16,67%	33,33%	50,00%	30,87%
Ensino Superior incompleto	57,14%	-	57,14%	33,33%	6,45%	39,78%	16,67%	4,44%	21,11%	19,67%
Ensino Superior completo	-	10,71%	10,71%	11,11%	22,58%	33,69%	-	17,78%	17,78%	10,36%
Pós graduado	-	-	-	-	-	-	-	6,67%	6,67%	1,11%

■ REFERÊNCIAS

1. BALESTRIN, Alsones; VERSCHOORE, Jorge. **Redes de cooperação empresarial: estratégia de gestão na nova economia**. 2. ed. Porto Alegre: Bookmam, 2016. Disponível em: <https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=8EbiDAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT28&dq=coopera%C3%A7%C3%A3o&ots=mLFLQ_6Joc&sig=2l-ekLGPTPDw88ukzubElaolO24#v=onepage&q&f=false>. Acesso em: 18 nov. 2017
2. ENINI, Elcio Gustavo; FIGUEIREDO NETO, Leonardo Francisco. Desemprego e Economia Solidária: Repensando a Autogestão. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 4., 2007, Resende. **Anais...** Resende: AEDB, 2007. p. 1-12. Disponível em: <http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos07/1412_Economia_Solidaria_Seget.pdf>. Acesso em: 12 mar. 2017.
3. BRASIL. Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943. Aprova a Consolidação das Leis do Trabalho. **Diário Oficial da União**, Rio de Janeiro, 09ago. 1943. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del5452.htm>. Acesso em: 01 out. 2017
4. BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**: de 5 de outubro de 1988. Brasília, DF: Senado Federal: Centro Gráfico, 1988. 292 p.
5. BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Secretaria Nacional de Economia Solidária. Ministério do Trabalho. **Avanços e desafios para as políticas públicas de Economia Solidária no governo federal – 2003/2010**. Brasília: SENAES/MTE, 2012.
6. BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **I Oficina Nacional de Formação/Educação em Economia Solidária**: documento final. Brasília: MTE, Senaes, SPPE, DEQ, 2006. Disponível em: <http://base.socioeco.org/docs/i_oficina_nacional_formacao_educacao_em_economia_solidaria.pdf>. Acesso em: 03 abr. 2017.
7. BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **O que é economia solidária?** 2008. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/ecosolidaria/o-que-e-economia-solidaria.htm>>. Acesso em: 25 nov. 2017.
8. BRASIL, Ministério da Educação. Economia Solidária e Trabalho. **Coleção de Cadernos de Eja**, Dez 2015. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/secad/arquivos/pdf/04_cd_al.pdf>. Acesso em: 08 ago. 2017.
9. CAETANO, Alice Amâncio; SILVEIRA, Emmanuele Araújo da; CONSTANTINO, Flávio Barbosa; BATISTA, Jefferson Pinto. Economia solidária: cooperação, adesão e mobilidade social. In: X Seminário de Extensão Universitária e I Mostra de Extensão da PUC Minas, 2016, Belo Horizonte. **Anais...** Belo Horizonte: PUC Minas, 2016. 362p. [E-book].
10. CARNEIRO, Vanderson Gonçalves. **Da dimensão econômica à dimensão política**: a economia solidária sob a perspectiva do conflito social. 2006. 150f. Dissertação (Mestrado) - Programa de Mestrado em Ciência Política, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2006. Disponível em: <http://www.bibliotecadigital.ufmg.br/dspace/bitstream/handle/1843/VCSA-6WHHQU/disserta__o_vanderson.pdf?sequence=1>. Acesso em: 27 nov 2017
11. CONSELHO NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA. **1º Plano Nacional de Economia Solidária (2015- 2019)**, Brasília, 2015.

12. CORNELIAN, Anderson Ricardo. **Concepção de “economia solidária” em Paul Singer: descompassos, contradições e perspectivas.** Dissertação de Pós-Graduação em Sociologia. Universidade Estadual Paulista, Araraquara, 2006. Disponível em: <http://portal.fclar.unesp.br/possoc/teses/anderson_ricardo_cornelian.pdf>. Acesso em 04 set. 2017
13. FAGUNDES, Renata Caldas. **Economia solidária: uma alternativa ao desemprego.** 2003. 159f. Dissertação (Mestrado) - Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Programa de Pós-Graduação em Direito
14. FÓRUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA. **Quem somos**, 2017. Disponível em: <<http://fbes.org.br/>>. Acesso em: 18 nov. 2017
15. FÓRUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA. Cartade princípios da economia solidária., 2015. Disponível em: <http://cirandas.net/articles/0030/2526/carta_de_principios_do_FBES.pdf>. Acesso em: 27 nov. 2017
16. FÓRUM MINEIRO DE ECONOMIA POPULAR SOLIDÁRIA. **Quem somos**. [S. l.]: Do Autor, 2016. Disponível em: <<http://forummineiroeps.blogspot.com.br/>>. Acesso em: 23 nov. 2017
17. FRANCISCO, Papa. Discurso do Papa Francisco aos participantes no encontro mundial dos movimentos populares. Vaticano: Vatican, 28 out. 2014. Disponível em: <https://w2.vatican.va/content/francesco/pt/speeches/2014/october/documents/papa-francesco_20141028_incontro-mondiale-movimenti-popolari.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2017
18. FUKUDA-PARR, Sakiko; SHIVA KUMAR, A. K. (Ed.). **Desenvolvimento humano: leituras selecionadas.** Belo Horizonte: PUC Minas Virtual: PNUD, 2007. 415 p.
19. GAIGER, Luiz Inácio Germany. A economia solidária diante do modo de produção capitalista. **Caderno CRH**, Salvador, n. 39, 2003.
20. _____, Luiz Inácio Germany. A economia solidária e a revitalização do paradigma cooperativo. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, São Paulo, v. 28, n. 82, Jun. 2013. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rbcsoc/v28n82/v28n82a13.pdf>>. Acesso em: 08 set. 2017
21. GONÇALVES, Bernardo Fernandes; PEDRON, Flávio Quinaud. **O poder judiciário e(m) crise.** Rio de Janeiro: Lumem Juris. 2007
22. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. População chega a 205,5 milhões, com menos brancos e mais pardos e pretos. Rio de Janeiro: IBGE, 2017a. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/18282-pnad-c-moradores.html>>. Acesso em: 10 mai. 2018
23. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Expectativa de vida do brasileiro sobe para 75,8 anos. Rio de Janeiro: IBGE, 2017b. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/18469-expectativa-de-vida-do-brasileiro-sobe-para-75-8-anos.html>>. Acesso em: 10 mai. 2018
24. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. População. Belo Horizonte: IBGE, 2017c. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/mg/belo-horizonte/panorama>>. Acesso em: 13 mai. 2018

25. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. PNAD Contínua: 10% da população concentravam quase metade da massa de rendimentos do país em 2017. Rio de Janeiro: IBGE, 2018. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2013-agencia-de-noticias/releases/20843-pnad-continua-10-da-populacao-concentravam-quase-metade-da-massa-de-rendimentos-do-pais-em-2017.html>>. Acesso em: 15 mai. 2018
26. LECHAT, Noële Marie Paule. As raízes históricas da economia solidária no Brasil. In: BARCELLOS, Eronita Silva; RASIA, Pedro Carlos; SILVA, Enio Waldir da. **Economia solidária: sistematizando experiências**. Ijuí, RS: Unijuí, 2010.
27. MARTINS, Sérgio Pinto, DIREITO DO TRABALHO. 28ª ed. Editora Atlas, São Paulo, 2012
28. MOTTA, Fernando C. Prestes. Burocracia e autogestão: a proposta de Proudhon. Tese (Doutorado em Administração de Empresas) - FGV - Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 1980. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/11153>>. Acesso em: 20 out. 2017
29. NOBRE, Mirian. Mulheres na economia solidária. In: CATTANI, Antonio David (Org.). **A outra economia**. Porto Alegre: Veraz, 2003. Cap. 3, p. 14-20. Disponível em: <<http://www.sof.org.br/wp-content/uploads/2015/07/MULHERES-NA-ECONOMIA-SOLIDARIA-Miriam-Nobre.pdf>>. Acesso em: 22 maio 2018
30. NUNES, Débora. Formação: um outro mundo é possível e está em construção. In Economia dos setores populares: sustentabilidade e estratégias de formação. Organizadores: Gabriel Kraychete, Katia Aguiar. São Leopoldo: Oikos, 2007. 176 p
31. NUNES, Dierle José Coelho. **Comparticipação e policentrismo**: horizontes para a democratização processual civil. 2008. 219f. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Direito, Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2008. Disponível em: <[file:///C:/Users/926629/Downloads/Nunes%20-%20Tese%20-%20Processo%20Jurisdiccional%20Democr%C3%A1tico%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/926629/Downloads/Nunes%20-%20Tese%20-%20Processo%20Jurisdiccional%20Democr%C3%A1tico%20(1).pdf)>. Acesso em: 20 nov. 2017.
32. OLIVEIRA, Karen Munhoz . Economia solidária: Uma alternativa para a vulnerabilidade e pobreza; Trabalho de Conclusão de Curso em Economia – PUCMINAS. 2017
33. PAULA, Ana Paula Paes de. et al. A economia solidária e a questão do imaginário: em busca de novas perspectivas. **Organ. Soc.**, Jun 2011, vol.18, p.323-333. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1984-92302011000200007> . Acesso em: 15 fev. 2017.
34. LÓPEZ PRIETO, María José. La metodología de incubación de emprendimientos solidarios contribuye a desarrollar capacidades colectivas y empoderamiento Un caso de estudio de Belo Horizonte en Brasil; Dissertação (Mestrado em Políticas y Procesos de Desarrollo Especialidad Gestión de Proyectos) - UPV- Valencia – Espanha. 2011.
35. PINHO, Kátia Liane Rodrigues; MACHADO, Maria Lúcia. Economia Solidária e a produção de cidadania na saúde mental: um estudo dos dispositivos de inclusão social pelo trabalho no estado de São Paulo. In: I Congresso de Pesquisadores de Economia Solidária da Universidade Federal de São Carlos, 2015, São Carlos – SP. A economia Solidária e os desafios globais do trabalho. São Carlos: Edufscar, 2017. 266p.
36. PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS. Campanha da Fraternidade será aberta no dia 18 na PUC Minas. **PUC Informa**, Belo Horizonte, 11 fev. 2010. Disponível em: <<http://www2.pucminas.br/pucinforma/materia1.php?codigo=5972>>. Acesso em: 10 abr. 2017

37. PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS. Feira e Seminário de Economia Popular Solidária. **PUC INFORMA**. 01 maio 2015. Disponível em: <<http://www2.pucminas.br/pucinforma/materia2.php?codigo=1220&materia=20098>>. Acesso em: 15 mar. 2017
38. PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS. Feira e Seminário de Economia Popular Solidária. **PUC INFORMA**. 26 abr. 2016a. Disponível em: <<http://portal.pucminas.br/pucinforma/materia2.php?codigo=975&materia=17200>>. Acesso em: 03 jun 2017.
39. PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS. Seminário e feira de Economia Popular Solidária no campus Coração Eucarístico. **PROEX NA MÍDIA**. 03 maio 2016b. Disponível em: <<http://www2.pucminas.br/proex/index-link.php?arquivo=midia&codigo=250&pagina=5002>>. Acesso em: 10 mai. 2017
40. PRATES, Camille de Souza; CASTRO, Mário César Gomes de; LUNAS, Divina Aparecida Leonel; CASTRO Joana D'arc Bardella. Solidarityeconomy as publicpolicy for fightingunemployment: implications for brazilianagriculture. **Espacios**, España, v. 37, n. 19, p. 21, Abr. 2016
41. PRAXEDES, Sandra Faé. **Políticas Públicas de Economia Solidária: novas práticas, novas metodologias**. Mai, 2009. Disponível em: <http://ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/mercadodetrabalho/08_ES3Sandra.pdf>. Acesso em: 20 ago. 2017.
42. SEN, Amartya. O desenvolvimento como expansão de capacidades. **Lua Nova**, São Paulo, n. 28-29, abr.1993. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-64451993000100016> . Acesso em: 18 mai. 2018.
43. SILVA, João Oliveira Correa da. **Amartya Sen “Desenvolvimento como Liberdade”**. Disponível em: 2018 75 f. Tese (Doutorado) – Programa de Doutorado em Economia, Faculdade de Economia do Porto, Porto, 2018. Disponível em: <https://s3.amazonaws.com/academia.edu/documents/43167979/desenv_liberdade.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53U-L3A&Expires=1528151887&Signature=7f60GRvIRgDA5RC1gZjj7E%2FFftl%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DDesenvolvimento_como_liberdade.pdf>. Acesso em: 06 abr. 2018
44. SILVEIRA, E. A. ; TEIXEIRA, T. C. . Economía Solidaria y desigualdad: una contribución a la reducción de la informalidad en tiempos adversos. In: XVI Jornadas de Economía crítica:10 de años de ajuste?. hacia dónde?, 2018, Léon. XVI Jornadas de Economía Crítica:10 de años de ajuste?. hacia dónde?, Españã. 2018.
45. SILVEIRA, E. A. ; TEIXEIRA, T. C. . Desafios da Economia Solidária, gestão participativa e incubação, e a contribuição para a geração de renda em tempos adversos.. **REVISTA EXTENSÃO E SOCIEDADE** , 2018. PUC MINAS
46. SINGER, Paul. Economia Solidária contra o desemprego. **Folha de São Paulo opinião**. São Paulo, jul 1996.
47. SINGER, Paul; SOUZA, André Ricardo de (Org). A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto, 2000.
48. SINGER, Paul. Economia Solidária. **Teoria e Debate**, ed. 47, mar. 2001. Disponível em: <<https://teoriaedebate.org.br/2001/03/25/economia-solidaria/>>. Acesso em: 18 mai. 2018
49. _____, I. Economia solidária versus economia capitalista. **Soc. estado**, Dez 2001, vol.16, p.100-112. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-69922001000100005>. Acesso em: 15 fev. 2017.

50. _____, . Introdução à Economia Solidária. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2002.
51. _____. As grandes questões do trabalho no Brasil e a economia solidária. **Revista Proposta**, n. 97, 2003.
52. _____. Desenvolvimento capitalista e desenvolvimento solidário. **Estudos avançados**, 2004. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ea/v18n51/a01v1851.pdf>>. Acesso em: 01 abr. 2017.
53. _____. (2008, abril). Entrevista: Paul Singer. Entrevista concedida a Paulo de Salles Oliveira. *Estudos Avançados*. Recuperado a partir de http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40142008000100020
54. SOUZA, André Ricardo. Um exame da economia solidária. **Outra Economía**, Julho, 2011. Disponível em: <<https://sagemm.ird.fr/wp-content/uploads/pdfs/cvs/eixo3/souza-um-exame-da-economia-solidaria-2011.pdf>>. Acesso em: 10 set. 2017
55. TEIXEIRA, Tania. C. Límites del modelo de desarrollo actual para un proceso de decolonialidad. Experiencia de países del Cono Sur - Argentina y Brasil *in* Cuba-Brasil: diálogos sobre democracia, soberanía popular e derechos sociales = Cuba-Brasil : diálogo sobre democracia, soberanía popular y derechos sociales, v. 3 / Lucas de Alvarenga Gontijo... [et al.] (orgs.). - 1. ed. - Belo Horizonte, São Paulo : D'Plácido, 2021. 472 p.
56. _____. Gestão participativa, trabalho, renda e desenvolvimento sustentável e humano; uma experiência de mulheres na linha de pobreza e vulnerabilidade. **VII CONFERENCIA DE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA Y DEL CARIBE PARA EL DESARROLLO HUMANO Y EL NFOQUE DE LAS CAPACIDADES. “Políticas Públicas para el Desarrollo Humano en Contextos de Desigualdad”**.ALCADECA. México. 2019
57. TEIXEIRA, Tania.C, SILVEIRA, Emmanuele A. Desafios para construção de um modo de produção solidário: trabalho, renda e gestão solidária. VIII SITRE.SIMPÓSIO INTERNACIONAL TRABALHO, RELAÇÕES DE TRABALHO, EDUCAÇÃO E IDENTIDADE. 2019
58. TYGEL, Daniel . O que é Economia Solidária. **Fórum Brasileiro de Economia Solidária**, 04 mar. 2011. Disponível em: <<https://cirandas.net/fbes/o-que-e-economia-solidaria>>. Acesso em: 26 nov. 2017

Equity crowdfunding em ambiente de startups como estratégia para financiamento de novos negócios

| Gustavo André Pazini
UCS

| Mayara Pires Zanotto Nepomuceno
UCS

| Alex Eckert
UCS

| Marlei Salete Mecca
UCS

RESUMO

O financiamento de empreendimentos pode ser uma necessidade quando a empresa está em estágio inicial e precisa crescer e se consolidar no mercado. Nesse contexto, o *Equity Crowdfunding (EC)* é uma modalidade de financiamento que possibilita ao público em geral investir em *startups* que possuam negócios que se alinhem aos seus interesses. Assim, o objetivo desta pesquisa é analisar como determinados fatores de influência atuam sobre o *EC*, que é utilizado no fomento financeiro de *startups*, possibilitando a captação de recursos bem-sucedida e visando o crescimento desse tipo de empresa. Para tanto, foi desenvolvido um estudo qualitativo exploratório e a análise de dados foi efetivada por meio da realização de entrevistas com plataformas de investimento em *EC*. Esta pesquisa evidencia que há fatores que atuam no *EC* e analisa como eles influenciam, de forma positiva ou negativa, esse contexto. O exposto gera um impacto direto no resultado das campanhas que têm o objetivo de captar recursos financeiros para as *startups*, possibilitando o crescimento desse tipo de organização.

Palavras-chave: *Equity Crowdfunding*, *Startups*, Financiamento de Empreendimentos, Governança Corporativa.

■ INTRODUÇÃO

O financiamento de um empreendimento pode ser necessário quando a empresa precisa crescer e se consolidar no mercado, mas sua operação não gera recursos financeiros suficientes para dar suporte a esse crescimento. Dessa forma, as *startups*, empresas de base tecnológica que possuem um produto ou serviço inovador acompanhado de um modelo de negócio disruptível e escalável (BLANK; DORF, 2014), também costumam precisar de capital, o que nem sempre está disponível. Segundo o CB Insights (2019), uma das razões que levam uma *startup* ao fracasso é a ausência de financiamento ou de investidores interessados. Beaulieu, Sarker e Sarker (2015) afirmam que, tipicamente, *startups* angariam fundos de capitalistas de risco, investidores-anjo, bancos, amigos e família.

Entretanto, além dessas formas de angariação de recursos financeiros, as *startups* enxergam o *Equity Crowdfunding* (EC) como uma alternativa de captação desse tipo de recurso. Conceitualmente, o EC é uma forma de financiamento em que os empreendedores utilizam uma plataforma *online* para vender um determinado número de ações de sua empresa, visando um grande grupo de investidores (AHLERS *et al.*, 2015).

Segundo essa linha de raciocínio, Peroni (2015) comenta que, devido ao EC possibilitar que os investidores participem do capital social das *startups*, é esperado que eles obtenham um aumento de capital ou um fluxo de dividendos oriundos do valor investido. Assim, espera-se que as *startups* cresçam em seu mercado de atuação, proporcionando um aumento do lucro. Em complemento a isso, Zhu e Zhou (2016) afirmam que o EC via internet é um canal de arrecadação de dinheiro para *startups* e possui baixas barreiras de entrada, baixo custo e alta velocidade, o que encoraja a inovação.

No Brasil ainda são verificados volumes financeiros aquém dos observados em países desenvolvidos, o que demonstra que a prática do EC tem possibilidade de crescimento. Isto demonstra que esse mercado varia nas diversas localidades ao longo do tempo, o que pode indicar diferentes condições que influenciam a prática do EC ao redor do mundo. Como essa modalidade de investimento também financia as *startups*, essa situação faz com que as condições sejam mais ou menos propícias para estas empresas que buscam um mercado favorável para prosperar. Em complemento, segundo a Associação Brasileira de *Crowdfunding* de Investimento (2020), o EC é um modelo promissor para desenvolver o mercado de capitais brasileiro.

Outra constatação é a realidade brasileira em relação ao universo de investidores, que estão presentes, inclusive, no contexto do *equity crowdfunding* (WANG *et al.*, 2019). Devido a isso, torna-se relevante a informação extraída do estudo realizado pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2016), denominado “Empreendedorismo no Brasil”, que

evidencia que o capital de risco é menos disponível no país, que apresenta uma taxa de investidores menor do que os países desenvolvidos, como os Estados Unidos.

Já o GEM (2018) demonstra que os principais fatores limitantes para a abertura e a manutenção de novos negócios no Brasil, de acordo com os especialistas entrevistados, são as políticas governamentais, o apoio financeiro e a educação e a capacitação. Entre outras recomendações, o GEM (2018) aponta que o país deve criar incentivos financeiros e operacionais para os investidores-anjo.

O relatório global do GEM 2018/2019 aponta que as economias da América Latina e da região do Caribe, com exceção do Chile e da Guatemala, geralmente mostram baixos níveis de inovação em relação aos empreendimentos em estágio inicial, o que ocorre mais particularmente no Brasil. O relatório evidencia que, no Brasil, bem como em outras economias da América Latina, as atividades empreendedoras inovativas têm pouca representatividade em relação ao total da taxa de atividade empreendedora de estágio inicial. Essa informação demonstra que, via de regra, no Brasil, os novos negócios não são inovadores, o que pode indicar deficiências no mercado brasileiro em relação às condições para o surgimento de negócios com o teor inovativo.

As atividades empreendedoras em estágio inicial têm influência sobre o crescimento da economia (VAN STEL; CARREE; THURIK, 2005) e a inovação, é uma forma de aumentar a competitividade de empresas, a riqueza e o bem-estar das pessoas e nações (HASHI; STOJČIĆ, 2010).

Do ponto de vista científico, publicações acadêmicas presentes nas bases *Scopus* e *Web of Science* apresentam lacunas nas pesquisas que podem ser preenchidas por meio da continuidade de estudos relacionados ao *Equity Crowdfunding* com o objetivo de, entre outros, descobrir como determinados fatores influenciam essa prática. Segundo Ahlers *et al.* (2015), a pesquisa sobre *crowdfunding* de capital só começou recentemente e, naturalmente, muitas questões permanecem sem resposta. Sabe-se pouco sobre o que leva os empreendedores a utilizar o *EC* ao invés de outras fontes de financiamento. Vismara (2016) afirma que, salvo exceções, os estudos concentraram-se principalmente em outras formas de *crowdfunding* que não a modalidade *equity*. O autor comenta, ainda, que a literatura não deve deixar de investigar como as plataformas de *crowdfunding* podem fornecer meios de financiamento às empresas.

Pesquisas recentes demonstram que o tema continua sendo estudado. Barbi e Mattioli (2019) mostram que a educação e a experiência profissional dos membros da equipe são fatores que não só afetam materialmente o capital total levantado, mas também atingem o número de investidores em campanhas de *Equity Crowdfunding*. Wang *et al.* (2019), por sua vez, descrevem que as plataformas de *crowdfunding* atraem investidores profissionais,

como investidores-anjo, e também pequenos investidores não profissionais. Os autores examinaram a interação entre as decisões de investimentos desses dois tipos de investidores e encontraram evidências de fluxo de informação entre eles nas plataformas citadas.

Diante do contexto exposto, é possível verificar que o *Equity Crowdfunding* é uma ferramenta que permite a captação de recursos financeiros para as *startups*, possibilitando o crescimento deste tipo de empresa. Assim, o objetivo do presente estudo é analisar como determinados fatores de influência atuam sobre o *EC*, que é utilizado no fomento financeiro de *startups*, possibilitando a captação bem-sucedida de recursos, visando o crescimento desse tipo de empresa.

■ MÉTODO

Delineamento da pesquisa

A pesquisa desenvolvida é de caráter exploratório. Esse tipo de pesquisa mostra-se adequado quando o pesquisador possui um problema ou uma questão de pesquisa que apresente poucos ou nenhum estudo prévio, de modo que o pesquisador visa obter *insights* para uma investigação mais rigorosa (COLLIS; HUSSEY, 2005). O objetivo dos estudos exploratórios consiste em procurar ideias, padrões ou testar hipóteses, no intuito de contribuir com o campo de estudo (MALHOTRA, 2006).

No que tange à abordagem metodológica, este estudo enquadra-se como qualitativo. Segundo Merriam (2002), a pesquisa qualitativa configura-se como um conceito “guarda-chuva” porque, segundo a autora, por meio da pesquisa qualitativa, são abrangidas diversas formas de pesquisa que visam auxiliar na compreensão e na explicação dos fenômenos sociais da forma mais aproximada possível do ambiente natural. Para Gibbs (2009), a pesquisa qualitativa permite que o pesquisador aprofunde a análise, visto que parte de um contexto de pesquisa.

O método empregado neste estudo consiste no Estudo Qualitativo Genérico, também conhecido como Pesquisa Qualitativa Básica. Esse tipo de estratégia diferencia-se dos demais estudos qualitativos, uma vez que visa compreender os fenômenos ou processos a partir da visão de mundo e das perspectivas dos sujeitos entrevistados. Além disso, essa forma de pesquisa foca no modo como os indivíduos realizam a interpretação e a construção de significado a partir de suas experiências (MERRIAM, 2002; 2009). Assim, o estudo qualitativo genérico pauta-se em três características centrais, sendo elas: foco na interpretação das experiências, na construção de mundo de cada sujeito e no significado por ele atribuído às experiências vivenciadas (MERRIAM, 2002).

A definição apresentada por Godoy (2006) aponta os estudos qualitativos genéricos como aqueles que, em geral, não possuem os requisitos necessários para que sejam caracterizados como estudos de caso. Contudo, devido ao rigor com o qual são conduzidos, bem como aos seus objetivos de descrever os significados atribuídos pelos entrevistados às suas experiências, são considerados estudos consistentes. Percy, Kostere e Kostere (2015) comentam que a pesquisa qualitativa genérica deve ser considerada enquanto estratégia de pesquisa quando se assumem os aspectos subjetivos que a pesquisa qualitativa possui e, a partir disso, o relato de experiência e de interpretação de mundo embasa a análise do pesquisador.

Procedimentos de coleta e análise dos resultados

A coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas que ocorreram por chamada de vídeo ou apenas de áudio, de forma *online*. Para tanto, foi elaborado um roteiro de entrevistas semiestruturado, com base na literatura, que foi validado por dois especialistas, ambos com titulação de doutor, com a finalidade de legitimar o conteúdo abordado e adequar o roteiro com a proposta de pesquisa.

Por meio da realização de entrevistas em profundidade, objetivou-se obter *insights* sobre assuntos que podem ser utilizados em futuras investigações (YIN, 2015). A literatura aponta que a entrevista em profundidade pode ser realizada tanto em uma única ocasião quanto em um longo período de tempo, visto que a interpretação é a peça-chave que possibilita a compreensão do contexto (MARTINS, 2008).

Optou-se pelo desenvolvimento de entrevistas semiestruturadas, que, segundo a literatura, podem ser resumidas como a forma pela qual emerge o conhecimento existente por meio de respostas que favorecem uma interpretação embasada. As informações, dados e opiniões emergem com maior facilidade em uma conversa livre, guiada por um roteiro, mas que não esteja restrita somente a ele (MARTINS, 2008). Optou-se, também, pela realização de entrevistas individuais, considerando-se que apresentam como vantagem permitir ao pesquisador ir a campo tão logo ele se organize para isso, sem a necessidade de preparos prévios tais como a conciliação de múltiplas agendas focando, portanto, na elaboração do roteiro de entrevista e na escolha dos entrevistados (RIBEIRO; MILAN, 2004).

Foi elaborado um termo de confidencialidade, que foi enviado para que os entrevistados fizessem a leitura e atestassem sua concordância. O contato virtual com os entrevistados ocorreu via e-mail ou por outras formas *online* de comunicação. Com o consentimento dos entrevistados, as entrevistas foram gravadas, o que permitiu a transcrição literal das mesmas. Depois de transcritas, as entrevistas foram devolvidas aos entrevistados para que seu

conteúdo fosse validado (MILES; HUBERMAN, 1984). A partir da validação, procedeu-se para a etapa de análise.

Em posse das entrevistas, procedeu-se a análise de conteúdo, técnica de análise escolhida para o tratamento dos dados. A análise de conteúdo implica em um conjunto de técnicas onde se realiza a análise das comunicações (BARDIN, 2011) e foi viabilizada com o auxílio do *software* NVivo® versão 12. No programa, após a categorização das entrevistas em categorias *a priori*, os elementos foram observados e, de acordo com a sua ocorrência, foram sendo distribuídos em categorias que, inicialmente, eram as já previstas no roteiro, prestando-se atenção às que, eventualmente, emergissem nas falas.

O programa possibilitou o agrupamento de informações dos diferentes respondentes, o que permitiu a realização de constatações pertinentes ao estudo. Foi realizada a leitura das entrevistas transcritas e, posteriormente, sua categorização manual. Com a categorização no eixo “nós” (ou códigos), ficou realizado o agrupamento de todos os trechos onde o assunto apareceu para os entrevistados. Essa ferramenta disponibilizada pelo software possibilitou que se obtivesse uma maior clareza quanto aos recortes realizados.

Todas as categorias identificadas nas entrevistas estavam previstas na elaboração do roteiro, sendo assim consideradas categorias *à priori*. Embora os pesquisadores estivessem atentos a eventuais novas categorias (*à posteriori*), não surgiram temáticas que pudessem ser agregadas às já existentes. Os fatores de influência estão listados na primeira coluna do Quadro 1 sendo que, na segunda coluna, estão relacionados com a literatura correspondente.

Quadro 1. Categorias *à priori*.

Fatores de Influência	Autores
Democratização do Acesso	Cummings et al. (2019)
Legislação	Hornuf e Schwenbacher (2017)
Liquidez	Cummings et al. (2019)
<i>Pitch Deck</i>	Cummings et al. (2019)
Atuação da plataforma de EC na campanha	Ralcheva e Roosenboon (2018)
Comunicação entre <i>Stakeholders</i>	Cummings et al. (2019)
Monitoramento de Indicadores	Cummings et al. (2019)
<i>Due Diligence</i>	Cummings et al. (2019)
Percepção da Qualidade da plataforma	Cummings et al. (2019)
Governança Corporativa	Cummings et al. (2019)
Time de Gestão	Barbi e Mattioli (2019)

Para atingir os propósitos da pesquisa, foram realizadas duas entrevistas no período compreendidos entre os meses de Janeiro e Fevereiro de 2020. Em se tratando do perfil, os entrevistados possuem entre 28 e 36 anos, com escolaridade mínima de graduação, nas áreas de engenharia e direito. A duração média das entrevistas foi de 46 minutos. Os entrevistados foram categorizados em “INT”, sendo esse código relativo às plataformas de

Equity Crowdfunding entrevistadas. Os principais dados sobre os respondentes serão apresentados na Tabela 1.

Tabela 1. Caracterização dos respondentes.

Código Nvivo	Duração (original)	Nº de Páginas	Profissão	Idade	Formação / Especialização	Tempo de Empresa	Tempo na Função	Validado em
INT1	0:50:55	12	Empresário	36	Especialista em Direito	7 anos e 8 meses	7 anos e 8 meses	17/08/20
INT2	0:40:01	11	Empresário	28	Engenharia de Produção	2 anos	2 anos	08/08/20
	1:30:56	23						

Após a realização das entrevistas, elas foram transcritas com a utilização do site *Transcribe* e do Microsoft Word®, gerando um volume de 23 páginas para análise. Foi realizada, ainda, sua validação junto aos respondentes, via e-mail e por outras formas *online* de comunicação. Optou-se por manter sigilo acerca da identidade dos entrevistados e das empresas que representam, visto que o acordo de confidencialidade é um parâmetro ético.

■ RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os *stakeholders* do *EC* sofrem influência de forças que atuam no processo e, nesta pesquisa, essas forças de atuação são denominadas “Fatores de Influência do *Equity Crowdfunding*”. Esses fatores também foram estudados em outras pesquisas, como a de Lukkarinen *et al.* (2016), que explorou os fatores que impulsionam o número de investidores e a quantidade de financiamento atraído em campanhas de *Equity Crowdfunding*. Na pesquisa citada, os fatores são caracterizados como impulsionadores das decisões de investimento em campanhas de *Equity Crowdfunding*.

Neste estudo, os fatores de influência também podem ser impulsionadores das decisões de investimento e, além disso, podem incentivar as *startups* a buscar recursos por meio das plataformas de investimento. No entanto, esses fatores podem trazer uma influência negativa ao *Equity Crowdfunding* caso não sejam utilizados de forma adequada ou se as condições por eles proporcionadas não forem ao encontro dos interesses dos investidores ou das próprias *startups*.

Para o presente estudo, serão apresentados fatores de influência específicos, verificados na literatura e abordados nas entrevistas realizadas com as plataformas de *Equity Crowdfunding*.

Democratização do acesso

O *EC* é, por característica, democrático. Ele dá acesso aos investidores que desejam investir em *startups* e que não têm essa possibilidade por outras formas mais tradicionais de

investimento nesse tipo de empresa, por demandarem maiores valores de aporte de capital. Entretanto o acesso não ocorre somente para os investidores, mas também para as *startups*, as quais verificam a possibilidade de obter capital por meio das campanhas de EC. Essa constatação é verificada nos relatos a seguir, extraídos das entrevistas:

[...] esse era um mercado que antes estava restrito muito a grandes investidores, investidores-anjo, investidores profissionais, investidores com *tickets* maiores e o *Equity Crowdfunding* dá essa possibilidade de pequenos investidores acessarem esse mercado (ENTREVISTADO INT2).

[...] existe um estigma de que investimentos em *startups* até hoje era restrito a um grupo fechado e pequeno de pessoas, pessoas com alta renda ou alto capital acumulado e muito bem inseridas ou que transitam bem no ecossistema onde as *startups* convivem. Mas, hoje em dia, a plataforma permite que qualquer pessoa, mesmo que ela não conheça ou não esteja inserida nesse ambiente, possa ter acesso a oportunidades de investimento como investidor (ENTREVISTADO INT1).

[...] nós fomos a várias cidades e é incrível porque a reclamação das *startups* nesses lugares é sempre a mesma: aqui não tem capital. Então, conectado como a gente vive, o capital que você tem que acessar precisa efetivamente estar no lugar onde você está? Não se pode acessar um capital de outro lugar? Só que para essas *startups*, às vezes, era um pouco difícil fazer isso e o *Equity Crowdfunding* traz essa possibilidade e, à medida que vai ganhando espaço, vai ganhando cada vez mais adeptos, vamos vendo um impacto real na economia (ENTREVISTADO INT2).

A literatura também menciona a característica democratizadora do EC. Como exemplo disso, Wang *et al.* (2019) afirmam que as plataformas de EC são uma força democratizadora no financiamento das primeiras fases de um empreendimento devido ao seu papel de facilitadoras do intercâmbio entre os empreendedores e uma multidão composta de pequenos investidores não profissionais e profissionais.

A democratização do acesso às *startups* é um fator de influência para o *Equity Crowdfunding*, uma vez que resulta na procura por essa modalidade de captação de recursos financeiros, incentivando esse mercado.

Legislação

Segundo os entrevistados, o advento da Instrução 588, de 13 Julho de 2017, foi um fator de influência positivo para o *Equity Crowdfunding*, pois foi um marco para o crescimento do EC no Brasil. No entanto, os entrevistados apontaram que a legislação, de forma geral, pode ser um fator de influência negativo, considerando-se os entraves que ela pode criar. O excesso de burocracia ou a falta de regulamentação de assuntos considerados prioritários, podem travar o crescimento citado. Estas afirmações podem ser percebidas nos relatos a seguir:

[...] ter uma regulação da CVM ajudou muito o mercado. Olhando para os números, quando saiu a 588, que é a que regula o setor, era o que precisava para o mercado catapultar. O investidor enxerga segurança maior naquilo que tem regulação, então, a partir da 588, se gerou muita confiança aos investidores (ENTREVISTADO INT2).

[...] extremamente importante o regulatório publicado em 13 de julho de 2017. [...] Ele (o *Equity Crowdfunding*) mostrou crescimento expressivo depois da publicação do marco regulatório (ENTREVISTADO INT1).

[...] mas alguns pontos podem ser melhor definidos ou adaptados para que ele (o *Equity Crowdfunding*) continue a crescer [...] como tornar o título societário de sociedade anônima menos burocrático ou com um custo mais acessível de manutenção, porque esse é o tipo societário que já adota instrumentos de governança desde a sua concepção, e são mais adaptados para receber investimento do que uma sociedade limitada. A sociedade limitada é muito focada nas pessoas e não no capital (ENTREVISTADO INT1).

[...] a Instrução 588 determina várias questões que engessam um pouco o mercado, então isso atrapalha. Por exemplo, hoje eu não posso colocar na plataforma um sistema de leilão de notas conversíveis. Se fosse possível investir em uma *startup* na plataforma e ofertar, de forma secundária, o título adquirido, já teríamos programado o sistema para isso, mas a regra da CVM nos limita. Então, por mais que traga uma certa segurança jurídica para o investidor, também gera limitações. Pelo engessamento, ela prejudica a inovação (ENTREVISTADO INT2).

Para Hornuf e Schwienbacher (2017), a legislação também é um fator de influência, uma vez que defendem que a regulamentação sob medida pode ser necessária ao EC, já que uma legislação que focasse apenas em grandes emissões de títulos poderia impor custos muito altos para pequenas empresas.

Anteriormente à regulamentação advinda pela Instrução CVM n. 588, que dispõe sobre a oferta pública de distribuição de valores mobiliários de emissão de sociedades empresárias de pequeno porte, realizada com dispensa de registro por meio de plataforma eletrônica de investimento participativo, o *Equity Crowdfunding* era regrado pela Instrução CVM n. 400, que dispõe sobre as ofertas públicas e a distribuição de valores mobiliários nos mercados primário ou secundário (PERONI, 2015; CVM, 2019a; 2019b).

A Associação Brasileira de *Crowdfunding* de Investimento (2020) aponta diferenças na nova legislação em comparação à antiga. Anteriormente, apenas microempresas optantes pela Lei do Simples ou pequenas empresas que fossem companhias limitadas, com faturamento anual inferior a 3,6 milhões de reais, poderiam captar por meio do *Equity Crowdfunding*, sendo que a captação era limitada a 2,4 milhões de reais anuais. Atualmente, qualquer tipo de sociedade com faturamento anual de até 10 milhões de reais é elegível para captação, inclusive Sociedades Anônimas. O levantamento anual de capital pode ser de até 5 milhões de reais.

Com a nova regulamentação, espera-se que o Brasil tenha um ambiente com maior transparência e segurança jurídica, de maneira que essa prática possa continuar avançando

no País. Por ter proporcionado um crescimento do mercado de *EC* no Brasil e por ser uma ferramenta que pode gerar burocracia ou ser omissa em relação a matérias que também são determinantes, a legislação é considerada um fator de influência.

Liquidez

Apontado como um dos principais fatores de influência pelos entrevistados, a liquidez do investimento é vista no Brasil, atualmente, como um aspecto negativo, que limita o crescimento do *Equity Crowdfunding*. Torna-se relevante trazer o conceito de liquidez de um ativo, que é definida como o tempo ideal esperado para que o ativo seja convertido em valores financeiros (LIPPMAN; MCCALL, 1986). A afirmação anterior está presente nas entrevistas realizadas, conforme segue:

[...] a liquidez do investimento é extremamente importante porque o investidor precisa ter pelo menos um horizonte em que enxergue uma possibilidade de realizar o lucro antes de entrar no investimento. Ele não vai investir em algo em que ele não consegue enxergar o resultado alcançável, mesmo que no longo prazo (ENTREVISTADO INT1).

[...] atualmente o investimento em *Equity Crowdfunding* tem liquidez bem limitada [...] não ter a possibilidade de realizar o lucro tão facilitada é, segundo as interações com investidores, o principal fator que as pessoas não investem em *EC* ou que não investem mais (valores financeiros) (ENTREVISTADO INT2).

Para sair do investimento, o investidor depende de um evento de liquidez futuro para ver seus títulos se transformarem novamente em dinheiro, possibilitando a realização do lucro. Conforme as transcrições, seguem algumas possibilidades disto ocorrer:

[...] uma situação possível (para a liquidez) é que essa empresa comece a atingir um tamanho significativo para ter as suas ações negociadas na bolsa de valores (ENTREVISTADO INT1).

[...] a liquidez para esse tipo de investimento se dá em algumas situações específicas futuras não determináveis. Elas podem acontecer, mas não se sabe se vão acontecer ou não. [...] a primeira delas é que a *startup* receba um aporte de um fundo de investimento [...] um segundo caso é que o próprio investidor queira vender sua participação para terceiros (ENTREVISTADO INT1).

Sendo assim, pode-se dizer que a liquidez é um fator de influência relevante para o *Equity Crowdfunding* e pode vir a ser um fator positivo se forem melhoradas as condições para que o investidor possa realizar o seu lucro por meio da venda dos títulos adquiridos, por exemplo, pelo advento de uma legislação que verse sobre o tema.

Cultura de investimento

A cultura e a educação financeira podem modificar as decisões de investimento, inclusive no momento de optar pelo *Equity Crowdfunding*. Essa afirmação é obtida por meio dos relatos dos entrevistados que, no geral, acreditam que a cultura citada esteja amadurecendo no Brasil.

A sustentação disso pode ser percebida nas afirmações a seguir:

[...] estamos, aos poucos, criando uma cultura de investimento com o público investidor brasileiro no geral. Ele está mais acostumado com investimentos de renda fixa, os quais têm certa liquidez e precisam, de alguma maneira, ser garantidos por algum instrumento de recuperação em caso de perda financeira, seja um fundo garantidor, sejam garantias que dão lastro a aquele ativo. Porém, com indicadores de taxa de juros historicamente baixos, com inflação também baixa, esse tipo de investimento se torna menos atrativo. Então, para manter a performance, o investidor vai ter que passar a arriscar um pouco mais para que ele possa ter possibilidade de retorno um pouco acima do que ele está acostumado. Isso favorece, mas um papel fundamental da plataforma é criar essa cultura e educar. O que queremos são investidores que tenham ciência do risco que tão tomando (ENTREVISTADO INT1).

[...] o momento não poderia ser mais do que perfeito pelo fato de estarmos vivendo uma transformação muito grande no mercado financeiro como um todo, sobretudo por conta de a taxa básica estar na mínima histórica, mas por outros fatores também. Nós chegamos a uma intersecção interessante porque, não só a taxa básica está na mínima, mas a renda fixa não está dando mais o mesmo retorno. O próprio mercado de capital de risco e o mercado de inovação chegaram a um patamar de maturidade [...] devido a isso, eu acho que é um ótimo momento para o investidor de *Equity Crowdfunding* (ENTREVISTADO INT2).

Com base nas entrevistas, a cultura voltada para o investimento é um fator de influência pois, à medida que o investidor entende o contexto do EC, ele percebe que o *Equity Crowdfunding* pode atender às suas expectativas como investidor, efetivando o investimento.

Pitch deck

O *Pitch Deck* é o material que apresenta a *startup* ao público investidor. Um *pitch* deve situar o investidor acerca de informações indispensáveis para que possa considerar o aporte de recursos para a *startup*. O *pitch* adequado deve elencar pontos como: a exposição do problema e a sua solução, mercado, concorrentes, modelo de negócio, demonstração, equipe, expectativas, investimento e um encantamento final (KEPLER, 2018).

De acordo com o que foi relatado nas entrevistas, essa apresentação deve ser elaborada com alta qualidade e com a utilização de diversas formas de mídia, visando atrair o investimento pretendido. A importância desse material para o sucesso da campanha pode ser percebida nos trechos a seguir, que foram extraídos das entrevistas:

[...] o *Pitch*, que é o documento que apresenta a oportunidade de investimento, tem um design gráfico diferenciado, com cores. A gente usa padrões para tornar a leitura o mais agradável possível para o público investidor (ENTREVISTADO INT1).

[...] (o material utilizado) potencializa a captação dos recursos financeiros, sem dúvida. Aquela *startup* que teve mais sucesso em construir um material com um ar mais profissional, acaba capturando melhor o gosto dos investidores. Aquela que passa uma impressão mais amadora, que não teve cuidado na preparação dos materiais, gera uma percepção ruim e acaba não tendo tanto sucesso (na captação) (ENTREVISTADO INT2).

Sendo assim, o *Pitch* é um fator de influência na campanha de *Equity Crowdfunding*, podendo ser uma influência positiva ou negativa, dependendo da forma como ele é exposto ao público investidor. *Pitches* com aspectos mais profissionais, que utilizam vários recursos de mídia e que apresentam informações relevantes para a tomada de decisão do investidor aumentam as chances de uma captação de recursos bem-sucedida.

Atuação da plataforma na campanha de equity crowdfunding

Outro aspecto apontado é a forma ativa como as plataformas atuam na campanha de *Equity Crowdfunding* para a captação dos recursos financeiros. As plataformas *online* desempenham um papel relevante, não só facilitando a transferência de informações entre empreendedores e investidores, mas também disponibilizando serviços para ajudar os empreendedores a desenvolver seus negócios, lançar campanhas com sucesso e gerenciar com eficiência esse processo (RALCHEVA; ROOSENBOON, 2018).

As plataformas têm o objetivo de aproximar o investidor com a *startup* que pretende angariar capital e o *matching* entre investidor e investida influencia o sucesso da campanha e, por consequência, o *Equity Crowdfunding*. O exposto é extraído do seguinte trecho:

[...] a gente reúne grupos de investidores para investir em um negócio específico. Nós fazemos a produção daquele negócio [...] as *startups* estão sendo apresentadas de maneira concomitante como boas oportunidades de investimento, mas cabe ao investidor decidir em qual ele quer entrar (ENTREVISTADO INT1).

[...] as plataformas de *Equity Crowdfunding* precisam ser ativas na prospecção de investimentos, estar ativamente divulgando as ofertas [...] as plataformas vão selecionar as *startups* que podem captar e esse processo de seleção e validação que vai ser o grande diferencial delas (das plataformas). A plataforma que tiver as melhores *startups* ao longo do tempo são as que vão prosperar (ENTREVISTADO INT2).

Sendo assim, a forma de atuação ativa da plataforma, promovendo as *startups* junto ao seu público investidor e criando uma conexão entre o perfil deste e a oportunidade de investimento, é um fator de influência para o *Equity Crowdfunding*.

Comunicação entre *stakeholders*

A Comunicação entre *stakeholders* refere-se à interação entre os agentes participantes do *Equity Crowdfunding*. As entrevistas demonstram que essa interação é a causa da influência que os *stakeholders* exercem sobre si, moldando suas decisões e, em virtude disso, acaba por influenciar, de forma positiva ou negativa, o processo que envolve o *Equity Crowdfunding*.

Segundo os entrevistados, uma forma de comunicação entre os *stakeholders* é por meio dos fóruns que as plataformas disponibilizam, inclusive por exigência da CVM. As plataformas, além de outras atribuições, desempenham o papel de facilitar a transferência de informações entre empreendedores e investidores (RALCHEVA; ROOSENBOON, 2018).

Dado o exposto, seguem as transcrições que fundamentam essas afirmações:

[...] a CVM estabelece como requisito que todas as ofertas tenham uma espécie de fórum, uma ferramenta de comunicação para que os investidores possam colocar suas dúvidas e para que os empreendedores e os gestores da plataforma possam interagir com o público investidor [...] quem participa do grupo são pessoas que pretendem investir, são potenciais investidores e eles acessam exclusivamente para esclarecer dúvidas. É claro que, a partir do momento que ele toma decisão de fazer o investimento, ele se mantém no grupo, até porque podem surgir dúvidas posteriores (ENTREVISTADO INT1).

[...] inclusive, a própria Instrução 588 determina que, terminada a captação, deve existir na plataforma um fórum para investidores interagirem. Então, através do fórum, os investidores colocam as dúvidas e os empreendedores e a plataforma respondem. Nós respondemos, normalmente, se a dúvida for relativa ao formato de captação ou ao acompanhamento do investimento. Cada oferta tem seu fórum específico com um membro da plataforma, um membro da equipe da *startup* e todos os investidores ou potenciais investidores que quiserem entrar nesse fórum, vão poder entrar para ter mais informações (ENTREVISTADO INT2).

[...] (no fórum), nós sempre colocamos as regras do grupo, os conteúdos que são aceitos, os conteúdos que não são aceitos, as operações que podem ser objetos de intervenção e a gente também tem um papel de tentar esclarecer eventuais dúvidas o mais rápido possível, para não gerar desconforto entre o público investidor (ENTREVISTADO INT1).

[...] quando a gente olha para bolsa de valores, as empresas são todas auditadas, estão com dados publicados, todo mundo sabe o que está acontecendo e tem cobertura de mídia. Uma *startup* não se sabe, então precisamos promover esses espaços de transparência (os fóruns) e já percebemos, por toda a nossa interação com os investidores, como isso faz diferença (ENTREVISTADO INT2).

Sendo assim, a comunicação entre os *stakeholders* pode incentivar ou inibir a prática do *EC* e, em decorrência disso, é considerada um fator de influência dessa modalidade de investimento.

Monitoramento de indicadores

As entrevistas demonstram que, após a campanha de *Equity Crowdfunding*, o investidor solicita um monitoramento da empresa em que investiu, com métricas e indicadores que reflitam a evolução da *startup* a partir do momento em que ocorreu a captação dos recursos financeiros. O monitoramento visa verificar se a *startup* está crescendo com a implementação de ações possibilitadas por meio do capital aportado pelos investidores. As plataformas são suscetíveis a facilitar a capacidade dos investidores de monitorar seus investimentos (CUMMINGS *et al.*, 2019).

De acordo com os entrevistados, a disponibilização dos relatórios também é uma exigência da CVM, o que pode ser visto nas transcrições a seguir:

[...] nós temos uma área dentro da nossa plataforma que faz interação com as empresas investidas para coletar essas informações trimestralmente e publicar para a rede de investidores. A obrigação regulatória é semestral, mas a gente, por opção, coloca trimestral (ENTREVISTADO INT1).

[...] nós já percebemos, por toda a nossa interação com os investidores, como isso faz diferença. Quando uma *startup* falha um mês de mandar a atualização dos indicadores, o pessoal já reclama, quer sempre estar por dentro, saber o que está acontecendo (ENTREVISTADO INT2).

[...] esses conteúdos de acompanhamento, na verdade, geram confiança para que o investidor faça o investimento, até porque ele vai poder acompanhar posteriormente o aporte financeiro que fez (ENTREVISTADO INT1).

A partir dos dados extraídos das entrevistas, o monitoramento dos indicadores que demonstram a situação em que a empresa se encontra é fundamental e um fator de influência pois, sem ele, poderia ser abalada a confiança do investidor, o que resultaria na inibição do investimento via *Equity Crowdfunding*.

Due diligence

A *due diligence* envolve basicamente a coleta de informações necessárias para apurar a situação atual do negócio a ser adquirido, a existência de passivos e contingências e a avaliação do impacto de tais questões no valor da operação (WALD; MORAES; WAISBERG, 2009). Essa ferramenta é essencial na etapa de seleção de empresas que poderão participar de campanhas de *EC* por meio da plataforma, uma vez que verifica informações históricas como as relativas à gestão, às finanças e aos aspectos jurídicos que podem abonar ou excluir a *startup* do processo de seleção anteriormente citado.

Essa afirmação vai ao encontro dos estudos de Walthoff-Borm, Vanacker e Collewaert (2018), que sugerem que existem importantes questões de seleção adversa de empresas

em plataformas de *EC* e que a proteção do investidor contra essa seleção será importante para garantir a sustentabilidade desse mercado.

Os excertos a seguir fundamentam tal argumento:

[...] fazemos uma análise chamada *due diligence*. Nós verificamos projeções financeiras e se elas são compatíveis com aquele modelo de negócio. Também olhamos resultados financeiros atingidos até aquele momento, para saber se é um negócio sustentável e escalável com o passar do tempo. São vistos pontos que possam desabonar a empresa ou os fundadores, sejam dívidas fiscais, sejam fichas criminais, inscrição em instituições públicas que de alguma forma poderiam denegrir aquela empresa ou as pessoas por trás. E a gente verifica os contratos daquela empresa, basicamente os contratos societários e os contratos vinculados com investidores anteriores, para saber se a entrada de um novo investimento vai prejudicar ou vai tornar a vida do nosso investidor mais fácil ou mais difícil daqui para frente [...] aí, com base na coleta de todas essas informações, o investidor, de maneira autônoma, decide o valor que ele quer investir (ENTREVISTADO INT1).

[...] a *startup* inclusive pode “cair” porque nós fazemos uma *due diligence* contábil através de um parceiro, e se tem algum problema, por mais que a *startup* tenha passado pelo processo de seleção, eliminamos ela do processo (ENTREVISTADO INT2).

Por gerar informações que possibilitam que a *startup* participe de uma campanha de *EC* e, possivelmente, venha a receber um aporte financeiro por parte do investidor, a *Due Diligence* atua a favor do processo de captação, influenciando positivamente essa modalidade de investimento.

Percepção da qualidade da plataforma

Segundo Ahlers et al. (2015), é por meio da plataforma *online* que ocorre a interligação entre os investidores e os empreendedores, como por exemplo, as *startups*, possibilitando que o *EC* ocorra. Assim, ela possui um papel essencial nesse processo e, segundo os entrevistados, a escolha da plataforma depende da qualidade a ela atribuída sob diversos aspectos.

Considerando-se o que foi exposto pelos entrevistados, os investidores preferem plataformas com histórico de crescimento em relação ao seu portfólio e para as *startups*, os indicadores que exprimem a qualidade das plataformas giram em torno do volume financeiro captado. Tal argumentação pode ser percebida nos seguintes trechos das entrevistas:

[...] nós temos alguns indicadores que utilizamos para o público investidor e outros para o público empreendedor. Então todas as interações que a gente tem com esses dois públicos, solicitamos referências para saber se ele nos recomendaria ou não para outras pessoas (ENTREVISTADO INT1).

[...] para a *startup*, o que mais conta é o volume de captação e para o investidor o melhor indicador é quanto as *startups* daquela plataforma, o portfólio daquela plataforma, como um todo, cresceu ao longo do tempo (ENTREVISTADO INT2).

Pelo exposto, percebe-se que a qualidade das plataformas é relevante para as *startups*, fazendo com que elas queiram efetivar a captação dos recursos financeiros necessários por meio do *Equity Crowdfunding*, e para os investidores, fazendo com que eles queiram investir por meio de determinada plataforma, fomentando o EC. Devido a isto, a qualidade citada é um fator de influência para o *Equity Crowdfunding*.

Governança corporativa

Governança Corporativa é o sistema pelo qual as empresas e as demais organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo os relacionamentos entre os sócios, o conselho de administração, a diretoria, os órgãos de fiscalização e controle e as demais partes interessadas. A Governança Corporativa é importante para os planos de crescimento das *startups* e *scale-ups*. Ela é associada à transparência e à melhoria da gestão e está presente na agenda da maioria dessas empresas (IBGC, 2020).

Nas transcrições, a Governança Corporativa foi citada pelos entrevistados como um aspecto importante para o *Equity Crowdfunding*. Ela é uma ferramenta essencial para que os reportes de informação sejam feitos de forma transparente, atuando positivamente na captação de investidores e no resultado da campanha. Essa questão é relevante porque os investidores do *Equity Crowdfunding* não interferem nas decisões ou na gestão da empresa investida. O exposto é evidenciado nos relatos a seguir:

[...] A Governança Corporativa é um diferencial e a *startup* vai se destacar, certamente. As empresas que adotam, desde o início, instrumentos de governança, mecanismos para tomada de decisão transparente e um reporte constante de informações para seu público investidor, se destacam [...] e as empresas que têm isso já enraizado na sua cultura empreendedora, se destacam muito mais do que as outras. Elas têm um sucesso na captação muito mais efetivo, captam mais rápido e com valores maiores (ENTREVISTADO INT1).

[...] o investidor não participa das decisões da empresa e não interfere na gestão do negócio. Ele só espera o resultado acontecer. Para trazer esse conforto ao investidor, a gente sempre busca empresas que tenham cultura de governança muito intrínseca, para que esse conforto fique o mais explícito possível (ENTREVISTADO INT1).

[...] já tivemos investidores que queriam investir e optaram por não investir por conta de não confiar muito na governança montada (ENTREVISTADO INT2).

Por atuar diretamente na captação de investidores para aporte financeiro nas *startups* e no sucesso da campanha, a Governança Corporativa é considerada um fator de influência do *Equity Crowdfunding*.

Time de gestão

O time de gestão, sejam os fundadores ou os colaboradores, foi apontado como relevante em vários aspectos que envolvem o *Equity Crowdfunding*. Ele é um fator determinante que age na criação da confiança para com o investidor, buscando a efetivação do investimento pretendido, ou possibilitando que a *startup* tenha *know-how* próprio para o desenvolvimento de produtos e/ou serviços, bem como condições para tomar decisões estratégicas acertadas, como mudar a direção do negócio ou fazer o necessário para que a empresa gere recursos financeiros.

Barbi e Mattioli (2019) mostram que a educação e a experiência profissional dos membros da equipe influenciam o capital total levantado e o número de investidores em campanhas de EC. A seguir, são expostos trechos das entrevistas, os quais dão base à importância do time de gestão:

[...] fazemos eventos presenciais para que os potenciais investidores possam olhar no olho do *founder* e possam se sentir confortáveis com a empresa, verificando que esse mostra conhecimento e competência para administrar o negócio (ENTREVISTADO INT1).

[...] ter um bom time de gestão é importante não só para a seleção (das *startups* para a captação por *Equity Crowdfunding*), mas para que o próprio investidor confie no negócio. [...] se a *startup* não tiver o “*jockey*” bom, alguém com capacidade de entrega, nós não vamos à frente (no processo seletivo para captação de recursos financeiros através de plataformas de *Equity Crowdfunding*) [...] estamos falando de empresas que estão em um estágio inicial, então queremos investir em empreendedores tão bons que possam pegar uma empresa ruim, um produto ruim e rotar, mudar de direção, testar novamente novas coisas, até chegar em algo bom. Acreditamos que o *founder* tenha influência direta no resultado de um negócio e por isso que é tão importante no processo de seleção. E nossos investidores olham muito para isso. Eles querem saber quem são as pessoas e qual é a capacidade de entrega dessas pessoas (ENTREVISTADO INT2).

Pelo exposto, o Time de Gestão é um fator de influência do *Equity Crowdfunding*, atuando diretamente no sucesso da captação de recursos financeiros pretendidos.

■ CONCLUSÃO

Quanto às contribuições teóricas, ficou evidente, pelos resultados obtidos, a importância que os *stakeholders* têm no contexto do EC. Além de serem os agentes que possibilitam que o EC ocorra, a influência que infringem uns aos outros são determinantes na forma como o processo se desenrola. A própria comunicação entre os *stakeholders*, citada como um fator que atua sobre o EC, mostra como essa influência está presente. Os resultados encontrados demonstram que as plataformas auxiliam no atendimento às características inerentes

ao contexto do EC, como por exemplo, quando participam ativamente na divulgação das campanhas de captação de recursos financeiros. Tais achados confirmam os argumentos de Ralcheva e Roosenboon (2018), que ressaltam que, com o passar do tempo, as plataformas introduziram serviços para auxiliar os empreendedores a desenvolver seus negócios, a lançar campanhas com sucesso e a gerenciar com eficiência esse processo.

No que tange ao embasamento teórico, Hornuf e Schwienbacher (2017) explicam que a legislação também pode atuar de forma a impor custos altos a pequenas empresas, atuando contra o mercado de EC.

Esta pesquisa corrobora com que este achado, já que as entrevistas também ressaltam que a legislação deve atuar de forma a reduzir o custo para as *startups*. É o que ocorre quando os entrevistados afirmam que a legislação deveria tornar o título societário de sociedade anônima menos burocrático ou com um custo mais acessível de manutenção, porque esse é o tipo societário que já adota instrumentos de governança desde a sua concepção, estando mais adaptados para receber investimento.

A *Due diligence*, por sua vez, é outro fator de influência constatado no presente estudo, sendo essencial na etapa de seleção de empresas que poderão participar de campanhas de EC por meio da plataforma, uma vez que verifica as informações históricas de gestão, de finanças e até mesmo aquelas ligadas aos aspectos jurídicos que podem abonar ou excluir a *startup* do processo de seleção citado. De acordo com os entrevistados, a *Due diligence* também pode atuar de forma a excluir a *startup* da etapa de seleção, impossibilitando a campanha.

Essa afirmação vai ao encontro dos estudos de Walthoff-Borm, Vanacker e Collewaert (2018), que sugerem que existem importantes questões de seleção adversa de empresas em plataformas de EC e que a proteção do investidor contra essa seleção será importante para garantir a sustentabilidade desse mercado.

No que tange ao time de gestão, a Academia já vem apontando a influência dele no EC. É o caso de Barbi e Mattioli (2019), que concluíram que a educação e a experiência profissional dos membros da equipe influenciam o capital total levantado e o número de investidores em campanhas de EC.

Os resultados desta pesquisa corroboram com isso, uma vez que demonstram que o time de gestão tem influência no *Equity Crowdfunding*, pois as entrevistas abordam que os investidores observam o conhecimento e a experiência dos gestores das *startups* para tomar a decisão de investimento.

De modo geral, este trabalho traz à tona aspectos que podem influenciar a prática do EC, e que devem ter especial atenção dos *stakeholders* para que façam parte de um processo

bem-sucedido e, por consequência, fomentem o EC, visando aumentar a sua visibilidade e o seu impacto sobre as *startups*.

No caso das plataformas, a contribuição é possibilitar que elas possam obter uma maior taxa de sucesso nas campanhas, conseguindo captar os valores pretendidos e mantendo uma condição financeira sustentável.

Para tanto, as plataformas devem se atentar a diversos aspectos que atingem às decisões dos investidores e das *startups* para ingressar no mercado de EC. Em relação à *startup*, é importante que um processo seletivo robusto seja desenvolvido, com vistas a captar as *startups* com maiores chances de obter recursos via EC.

As etapas de seleção devem conter aspectos que verificam a vida pregressa da *startup*, como é o caso da *Due diligence*, que traz proteção ao investidor e à própria plataforma.

A plataforma deve estar pronta para auxiliar as *startups* em diversos pontos que influenciam a captação financeira pretendida, como a confecção de um *pitch deck* de qualidade e que contenha informações relevantes, as quais possibilitam a tomada de decisão por parte do investidor. Também devem orientar as *startups* sobre como devem se comunicar com o investidor e quais indicadores devem apresentar para possibilitar o monitoramento do investimento.

A plataforma também é essencial para buscar o investimento para o negócio. Educar o investidor, para que conheça o mercado de EC, é importante para que essa modalidade seja vista como uma opção de investimento viável. Outra questão é o fato de que a plataforma deve informar a sua base de investidores sobre a campanha que está sendo realizada, com o objetivo de aumentar as chances de captação, sempre observando os aspectos legais no que tange à comunicação realizada.

Em complemento, a plataforma deve expor informações que viabilizam a escolha da plataforma pelos investidores e pelas próprias *startups*. Os *stakeholders* observam aspectos diferentes no momento da escolha. Considerando-se o que foi exposto pelos entrevistados, os investidores preferem plataformas com histórico de crescimento em relação ao seu portfólio e para as *startups*, os indicadores que exprimem a qualidade das plataformas giram em torno do volume financeiro captado.

Portanto, não há dúvida que investidores e *startups* podem obter benefícios com a utilização do *Equity Crowdfunding*, fomentando a inovação, já que ele permite que as *startups* possam crescer e introduzir seus produtos e modelos de negócio inovadores no mercado. O crescimento do *Equity Crowdfunding* também atinge diretamente as plataformas, que são uma parte essencial desse contexto.

É importante ressaltar que este estudo apresentou limitações em sua execução. A primeira diz respeito à quantidade de *startups* entrevistadas, que poderia ser ampliada. Além

disso, os entrevistados são oriundos do Rio Grande do Sul e de São Paulo. Para verificar se há ou não discrepâncias entre as respostas de acordo com a localidade do entrevistado, seria ideal que houvesse entrevistados de outros Estados.

Outra limitação evidente é o fato de que este trabalho não buscou entrevistados de outros países, principalmente os que já possuem essa prática mais difundida, trazendo possíveis *insights* que pudessem ser aplicados à realidade brasileira, promovendo o crescimento dessa prática no País.

É possível citar, também, o fato de que este estudo focou apenas em entrevistas, não tendo sido exploradas outras formas de obtenção de dados, como fontes documentais e dados estatísticos expostos em plataformas *online*, no Brasil e no exterior, os quais poderiam trazer novos dados a respeito de fatores que influenciam o *EC* e que, por algum motivo, não puderam ser evidenciados nas entrevistas.

Para estudos futuros, sugere-se a busca por um número maior de entrevistados e, se possível, residentes de várias localidades do Brasil, para verificar se há uma maior heterogeneidade das respostas. Buscar entrevistados em outros países, principalmente os que tem a prática do *EC* mais difundida, poderia trazer novos fatores de atuação ou metodologias que poderiam ser aplicados na realidade brasileira, visando o crescimento do *EC* no País.

Outra sugestão é que se desenvolvam estudos quantitativos com base em documentações e dados expostos por plataformas *online*, para que seja possível identificar novos fatores de influência, fomentando a prática do *EC* e colaborando, também, para estudos acadêmicos relacionados à essa temática no mundo.

APÊNDICE A

INSTRUMENTO DE PESQUISA PARA PLATAFORMAS ONLINE

- Na sua opinião, o que impulsiona a correspondência entre demanda (*startups*) e oferta (investidores) de capital? Como a plataforma de EC gerencia esses processos de correspondência?
- Você acredita que o EC democratiza o acesso dos investidores às oportunidades de investimentos e das *startups* ao terem acesso ao capital?
- O que as plataformas de *crowdfunding* fazem? Como elas realizam Due diligence? Quais serviços auxiliares elas fornecem? Como isso influencia os resultados do EC?
- As plataformas valorizam *startups* que praticam Governança Corporativa? Isso cria confiança entre investidor e investida e afeta o *Equity Crowdfunding*? Por quê?
- Como as plataformas de EC valoram e selecionam as *startups*?
- As plataformas de EC assumem mais uma função de bolsa de valores, de forma imparcial, ou agem mais como um sindicato de *Venture Capital*?
- Na sua opinião, é possível medir a qualidade das plataformas de EC? Em caso positivo, como?
- Como as plataformas de EC fazem a mediação dos conflitos entre empreendedores e investidores? Isso influencia os resultados do EC?
- Como são exibidas as informações *online* das campanhas de EC? Como os recursos e formatos de informações (vídeos, áudio, texto...) afetam os resultados das ofertas?
- Como as plataformas de EC facilitam a capacidade dos investidores de monitorar seus investimentos ou interagir com empreendedores e/ou outros investidores? Isso afeta a captação de investimento? Por quê?
- Como os fóruns que possibilitam a comunicação dos investidores e *startups* podem influenciar a EC?
- Como os sistemas informacionais das plataformas de EC facilitam efetivamente o rastreamento de atividades fraudulentas? Como isso reflete nos resultados das campanhas de EC?
- De que forma as plataformas de EC fornecem novas maneiras de avaliar os riscos e avaliar as informações financeiras? Por que isso é importante para o EC?
- As possibilidades de realização do lucro do investimento podem influenciar a decisão do investidor em investir em EC? Por quê?
- As características do empreendedor ou da *startup* podem influenciar a tomada de decisão do investidor? Como?
- Os aspectos legais e a cultura de investimento da população podem influenciar os resultados da campanha de EC, considerando-se a captação dos recursos financeiros? Por quê?
- Na sua opinião, há outros fatores envolvidos que podem influenciar a prática do EC? Em caso positivo, quais são esses fatores e como eles influenciam a prática citada?

■ REFERÊNCIAS

1. AHLERS, G. K. C. et al. Signaling crowdfunding. **Entrepreneurship: theory and practice**, v. 39, n. 4, p. 955-980, 2015.
2. ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CROWDFUNDING DE INVESTIMENTO CROWDINVEST. **Página inicial**. Disponível em: <http://equity.org.br/>. Acesso em: 04 jun. 2020.
3. BARBI, M.; MATTIOLI, S. Human capital, investor trust, and equity crowdfunding. **Research in International Business and Finance**, v. 49, n. 1, p. 1-12, 2019.
4. BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2011.
5. BEAULIEU, T. Y.; SARKER, S.; SARKER, S. A conceptual framework for understanding crowdfunding. **CAIS**, v. 37, n. 1, p. 1, 2015.
6. BLANK, S.; DORF, B. **Startup: manual do empreendedor**. Rio de Janeiro: Elsevier/Alta Books, 2014.
7. CB INSIGHTS. **The top 20 reasons startups fail**. 2019. Disponível em: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>. Acesso em: 18 ago. 2020.
8. COLLIS, J.; HUSSEY, R. **Pesquisa em administração: um guia para alunos de graduação e pós-graduação**. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.
9. CUMMINGS, M. E. et al. An EC research agenda: evidence from stakeholder participation in the rulemaking process. **Small Business Economics**, v. 54, n. 1, p. 1-26, 2019.
10. CVM. **Legislação 400**, 2019b. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst400.html>. Acesso em: 28 abr. 2019.
11. CVM. **Legislação 588**, 2019a. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst588.html>. Acesso em: 28 abr. 2019.
12. GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil**. 2016. Disponível em: <https://www.gemconsortium.org/report>. Acesso em 08 abr. 2019.
13. GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Global Entrepreneurship Monitor Adult Population Survey**. 2018. Disponível em: <https://www.gemconsortium.org/report>. Acesso em: 08 abr. 2019.
14. GIBBS, G. R. **Análise de dados qualitativos**. Porto Alegre: Bookman, 2009.
15. GODOY, A. S. Estudo de caso qualitativo. In: SILVA, A. B.; GODOI, C. K.; BANDEIRADE-MELLO, R. (orgs.). **Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos**. São Paulo: Saraiva, 2006.
16. HASHI, I.; STOJČIĆ, N. The impact of innovation activities on firm performance using a multi-stage model: Evidence from the Community Innovation Survey 4. **Research Policy**, v. 42, n. 2, p. 353-366, 2013.
17. HORNUF, L.; SCHWIENBACHER, A. Should securities regulation promote equity crowdfunding? **Small Business Economics**, v. 49, n. 3, p. 579-593, 2017.

18. IBGC. **Instituto Brasileiro de Governança Corporativa**. 2020. Disponível: <https://www.ibgc.org.br/quemsomos>. Acesso em: 22 ago. 2020.
19. KEPLER, J. **Smart money**: a arte de atrair investidores e dinheiro inteligente para seu negócio. São Paulo: Editora Gente, 2018.
20. LIPPMAN, S. A.; MCCALL, J. J. An operational measure of liquidity. **The American Economic Review**, v. 76, n. 1, p. 43-55, 1986.
21. LUKKARINEN, A. et al. Success drivers of online EC campaigns. **Decision Support Systems**, v. 87, n. 2, p. 26-38, 2016.
22. MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing**: uma orientação aplicada. Porto Alegre: Bookman, 2006.
23. MARTINS, G. A. **Estudo de caso**: uma estratégia de pesquisa. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
24. MERRIAM, S. B. **Qualitative research in practice**: examples for discussion and analysis. Jossey-Bass Inc Pub, 2002.
25. MERRIAM, S. B. **Qualitative research**: a guide to design and implementation. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2009.
26. MILES, M. B.; HUBERMAN, A. M. Drawing valid meaning from qualitative data: Toward a shared craft. **Educational researcher**, v. 13, n. 5, p. 20-30, 1984.
27. PERCY, W. H.; KOSTERE, K.; KOSTERE, S. Generic qualitative research in psychology. **The Qualitative Report**, v. 20, n. 2, p. 76, 2015.
28. PERONI, B. O. **Cartilhas de capital empreendedor**: equity crowdfunding. Brasília: Sebrae, 2015.
29. RALCHEVA, A.; ROOSENBOOM, P. Forecasting success in equity crowdfunding. **Small Business Economics**, v. 1, n. 1, p. 1-18, 2018.
30. RIBEIRO, J. L. D.; MILAN, G. S. Planejando e conduzindo entrevistas individuais. In: _____. **Entrevistas individuais**: teoria e aplicações. Porto Alegre: FEEng/UFRGS, 2004.
31. VAN STEL, A.; CARREE, M.; THURIK, R. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. **Small business economics**, v. 24, n. 3, p. 311-321, 2005.
32. VISMARA, S. Information cascades among investors in equity crowdfunding. **Entrepreneurship: Theory and Practice**, v. 42, n. 3, p. 467-497, 2016.
33. WALD, A.; MORAES, L. R.; WAISBERG, I. **Fusões, incorporações e aquisições—aspectos societários, contratuais e regulatórios, fusão, cisão, incorporação e temas correlatos**. São Paulo: Quartier Latin, 2009.
34. WALTHOFF-BORM, X.; VANACKER, T. R.; COLLEWAERT, V. Equity crowdfunding, shareholder structures, and firm performance. **Corporate Governance: An International Review**, v. 26, n. 5, p. 314-330, 2018.
35. WANG, W. et al. The evolution of equity crowdfunding: Insights from co-investments of angels and the crowd. **Research Policy**, v. 48, n. 8, p. 103-727, 2019.

36. YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.
37. ZHU, H.; ZHOU, Z. Z. Analysis and outlook of applications of blockchain technology to EC in China. **Financial Innovation**, v. 2, n. 1, p. 29, 2016.

Inserção Internacional: Uma Aplicação Regional da Matriz de Competitividade na Amazônia

| **Francisco Claudino Fonseca Vilhena**
UEPA

| **Educélio Gaspar Lisbôa**
UEPA

| **Heriberto Wagner Amanajás Pena**
UEPA

| **Luiz Lourenço de Souza Neto**
FACI

| **Dilamar Dallemole**
UFMT

| **Alex Ogaranya Otobo**
UEPA

RESUMO

O cenário de exportação do município de Abaetetuba, Pa, e o grau de dinamismo de seus produtos no comércio internacional são objetos de investigação deste estudo. Diante das rápidas mudanças de demanda internacional e da volatilidade de preços de produtos intensivos em recursos naturais, como explicar a competitividade dos produtos locais. Objetiva-se, portanto, em termos gerais analisar a competitividade do município diante do dinamismo do comércio internacional. Especificamente, extrair os dados por meio das ferramentas de pesquisa ofertadas pelos órgãos de comércio internacional, determinar quais os produtos mais importantes para as exportações municipais e, avaliar quais medidas seriam melhor adotadas para o desenvolvimento econômico. A análise da inserção externa é feita aplicando-se a matriz de competitividade, a qual expõe de forma dinâmica que o município necessita formular métodos para descentralizar suas exportações de setores em queda e alavancar seus setores ótimos, buscando ganhos de mercado em produtos com demanda internacional crescente.

Palavras-chave: Comércio Exterior, Matriz de Competitividade, Market Share, Mercado Internacional, Dinâmica das Exportações.

■ INTRODUÇÃO

A competitividade municipal não é um objeto de estudo comum nas análises de comércio exterior no Brasil, principalmente por dois motivos que consideramos mais importantes. De um lado, porque até os anos 90 existia uma clara dificuldade de sistematizar informações e dados das transações internacionais da economia brasileira porque estas eram digitalizadas em papel e não eram disponibilizadas para o público geral, ou seja, não eram dados abertos e ainda se concentravam apenas para grandes polos de exportação e agregadas para o Brasil. De outro, não existia uma metodologia em que pudéssemos desagregar e sistematizar informações para uso regional e principalmente municipal.

Nesse sentido, a partir dos anos noventa, com a intensidade do processo de globalização e a necessidade de conhecer as ferramentas de comércio exterior, vários instrumentos por meio de órgãos específicos ligados e criados especialmente para dar atenção ao comércio internacional surgiram e disponibilizaram condições para análise do dinamismo internacional de nossos produtos.

No que tange o comércio internacional, a Região Norte durante o ano de 2015 teve uma participação 13.206.860.584 no total das exportações nacionais (6,91%), destes 10.271.128.579 foram exclusivos do Estado do Pará, ou seja 77,7% do total de exportações da Região Norte são paraenses (MDIC). Ainda, 122.520.551 foram as exportações do município de Abaetetuba, 1,19%. Nesse sentido, Abaetetuba mostra-se o município com a décima maior representação na balança comercial paraense no ano de 2015 e o segundo maior exportador da região de Integração do Tocantins no mesmo ano (MDIC-COMEXSTAT, 2021).

Analisar o comércio exterior das regiões, e mais especialmente a pauta de exportações municipais ficou viável. Nesse sentido, diante: das mudanças na dinâmica de comércio internacional pelo uso de mais tecnologias; da elevada volatilidade dos preços de produtos intensivos em recursos naturais e dos gargalos logísticos ao passo-a-passo das vendas externas. Como avaliar a competitividade da pauta de exportação municipal de Abaetetuba.

Provisoriamente atesta-se que os gargalos associados a uma melhor representatividade dependem de investimentos em ciência e tecnologia para agregação de valor, e com baixos investimentos regionais, o reflexo do comércio exterior é de uma elevada concentração na venda de produtos com reduzida demanda internacional, logo com baixo dinamismo no comércio internacional.

Em termos gerais, este artigo analisa a matriz de competitividade do município de Abaetetuba e sua relação com o dinamismo do comércio internacional. Especificamente: estima-se o *Market-share* dos produtos da pauta municipal; identifica-se o posicionamento competitivo em relação a demanda externa e os ganhos ou perdas de participação associados e avalia-se o dinamismo por meio de políticas de comércio exterior em nível local.

Além desta introdução, este artigo está subdividido em mais 4 seções. A primeira foi abordada os aspectos teóricos e uma discussão da literatura sobre o tema de comércio exterior. A segunda seção, foi detalhado toda a metodologia de análise e avaliação do dinamismo exterior de Abaetetuba. Na penúltima, são apresentados e discutidos os resultados e na última seção são apresentadas as considerações finais sobre a pesquisa.

■ DISCUSSÃO TEÓRICA SOBRE INSERÇÃO INTERNACIONAL

REFERENCIAL TEÓRICO

O comércio internacional sempre foi o motor das economias globais, de um lado porque é a partir dele que são conquistados os bens necessários para a produção material da sociedade, por outra via, é obtida uma maior densidade de capital por acúmulos, que é impulsionada pelo avanço tecnológico, garantindo, dessa forma, a sua continuidade.

Segundo Willianson (1988) apud Pena (2015). O desenvolvimento começa quando um determinado país produz excedentes passíveis de exportação enquanto mantém uma economia de subsistência, assim inicia-se a sua inserção externa de acordo com os recursos produtivos disponíveis". Nesse sentido, a monetização desses setores econômicos ao vender seus excedentes para outros países passa a obter acúmulo de capital e precisar de outras commodities para seu processo de produção.

Abordagem Neoclássica

De acordo com a teoria neoclássica o homem seria capaz de racionalizar e administrar de forma precisa seus ganhos e gastos, é nessa teoria que se consolida o pensamento liberal. A principal preocupação neoclassicista é o bom funcionamento de mercado e de como obter o pleno emprego dos fatores produtivos, tendo como base os ideais liberais.

O modelo Neoclássico alega que a proteção de produtos deveria ser diminuída e racionalizada, os controles sobre a importação de bens e serviços anulados, a taxa cambial mantida próximo do equilíbrio e o jogo das forças de mercado estimulado. As citadas políticas liberalistas serviriam como um crescente na competitividade entre as empresas nacionais e internacionais em favor de um melhor desempenho produtivo.

Abordagem Estruturalista

A escola estruturalista é pautada na teoria política cepalina, a qual está contida as principais recomendações de políticas econômicas planejadas pela CEPAL tendo em vista

os países que possuem problemas estruturais. Durante os anos 50 e 60, a CEPAL fora o principal órgão formulador de estratégias para desenvolver a economia dos países periféricos.

A escola estruturalista tinha como principal objetivo ascender a teoria de que os países da periferia necessitavam acelerar seu desenvolvimento através da industrialização, permitindo, assim como nos países centrais uma adentrada mais dinâmica permitindo que a população se apropriasse grandemente dos resultados do progresso técnico que seriam expostos no aumento da qualidade de vida. Portanto, a teoria estruturalista expõe que as divergências entre o desenvolvimento se apresentam quando os países industrializados do centro se apropriam de uma parte do progresso técnico da periferia. (APUD RODRIGUEZEZ, 1981)

Abordagem Alternativa

Alguns estudos realizados durante a década de 80 buscaram identificar em qual intensidade a presença estatal influenciava no sucesso econômico do Sudeste Asiático quando comparado com as economias dos países Latino-americanos.

Baseando-se em mais de cem países, Ram (1986) concluiu que as dimensões governamentais e crescimento econômico apresentaram, em grande parte dos casos analisados correlação positiva, mas não com o mesmo peso de influência da teoria neoclássica. No mesmo período, fora vista uma nova corrente alternativa, a qual enfatiza a importância do papel do Estado no ótimo desempenho dos países do Leste Asiático.

A diferença de desempenho na macroeconomia entre América Latina e Ásia está locada na autonomia e capacidade de imposição de políticas industriais de acordo com formações socioculturais, políticas e de outros fatores que vão de encontro ao pensamento neoclássico.

Para Pena (2015), para uma melhor inserção no dinamismo internacional, defende:

(...) Deste modo, há necessidade de proteger a indústria nacional através de uma política de auxílio que seja: seletiva em relação aos setores, em função das diferentes falhas de mercado para cada um deles; neutra em relação ao mercado, condicionando a proteção ao desempenho exportador; e seletiva em relação a empresas, no sentido de não beneficiar as filiais de multinacionais que já desfrutam de vantagens dinâmicas e estáticas das matrizes.”

■ METODOLOGIA

No presente trabalho a metodologia utilizada é fundamentada no método comparativo de Lakatos et. al (2003). O método consiste na comparação e análise de características, dados, semelhanças ou divergências dos objetos de pesquisa em distintos períodos de tempo. Nesse sentido, o escrito tem por objetivo expor uma análise comparativa do desempenho dos produtos exportados pelo município de Abaetetuba nos anos de 2015 a 2018.

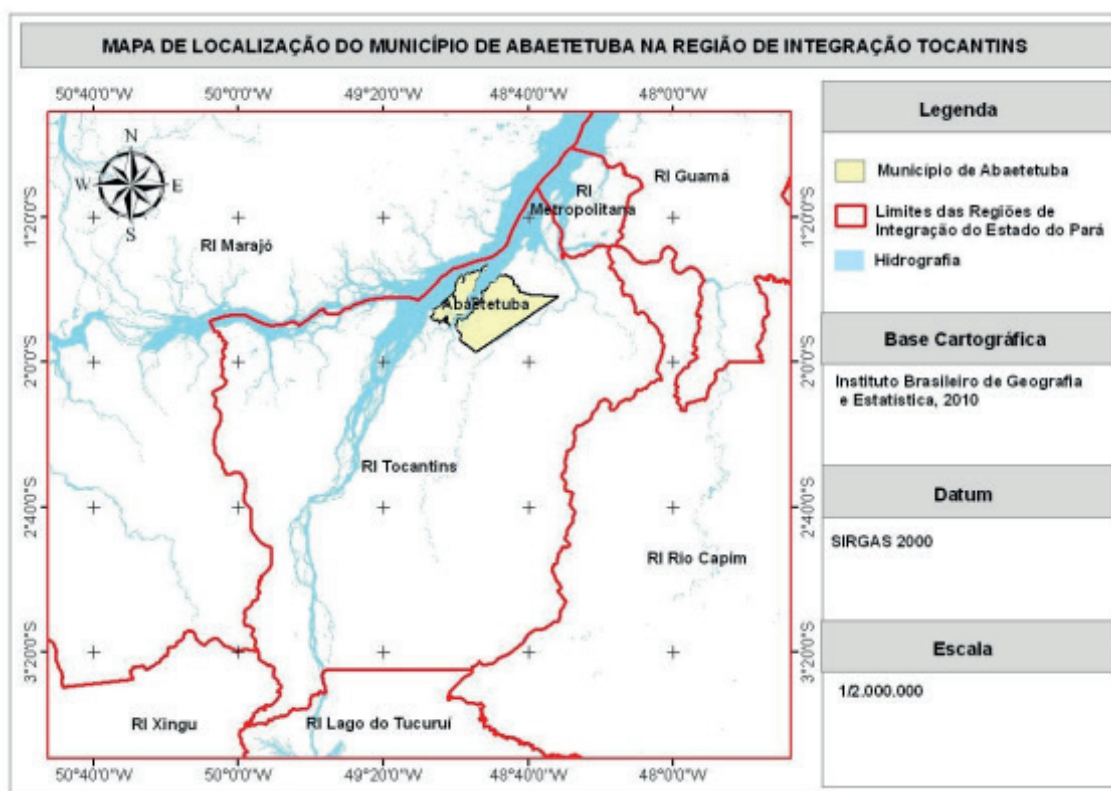
Além da comparação, será exposto também indicadores quantitativos através da Matriz de Competitividade. Os indicadores foram idealizados pela CEPAL (Comissão Econômica para América Latina), os quais, por meio da matriz, medirão a dinâmica exportadora do município no período de 2015 a 2018.

ÁREA DE ESTUDO

Aspectos regionais

Localizado na Mesorregião do Nordeste Paraense, a cidade de Abaetetuba é uma das 11 cidades que integram a Região de Integração do Tocantins. O município possui uma população estimada de 159.080 pessoas (IBGE) e conta com uma área municipal de 1.610,654 km², possuindo uma densidade demográfica de 87,61 hab/km². Segundo dados do Censo 2010, o índice de desenvolvimento humano municipal (IDHM) é de 0,628 (Figura 1).

Figura 1. Localização do Município de Abaetetuba na Região de Integração do Tocantins.



Fonte: PMA (2017).

No início do século XX inicia-se a ocupação urbana no Município de Abaetetuba. A urbanização começa com um ponto de comércio de produtos regionais situado nas proximidades do Rio Maratauíra. Para Pena *et al.* os principais produtos vendidos eram produtos locais, tais quais peixes, frutos e ervas. A cidade urbanizou-se ao redor do afluente e atualmente a orla de Abaetetuba é a principal área de comércio da cidade.

Com o passar das décadas não apenas Abaetetuba, mas também a Região de Integração do Tocantins sofre um processo de crescimento da população causado por obras de infraestrutura, tais qual a construção da Alça Viária, que liga a capital Belém a vários municípios da região (PENA 2009). Com o crescimento populacional e em investimentos, observa-se nos municípios da integração Regional do Tocantins a necessidade de criar um novo modelo de desenvolvimento pautada não apenas no comércio local como fora durante décadas.

O comércio Internacional

Pode-se dizer que as exportações advindas do município de Abaetetuba são voláteis, pois no decorrer dos anos de 2015 a 2018 entraram e saíram produtos da pauta exportadora do município. Entretanto, observa-se também a permanência de nomes fixos encabeçando as tabelas, isto é, produtos que se mantiveram no topo das exportações durante os anos supracitados, são eles: os animais vivos de espécie bovina (SH0102), o sumo de frutas (SH2009) e produtos de consumo de bordo (SH9998).

FONTE E CLASSIFICAÇÃO DOS DADOS

Todos os dados da pesquisa são secundários, de natureza pública e aberta e foram coletados do Portal ComexStat, uma ferramenta implementada pelo Ministério da Indústria, comércio exterior e serviços (MDIC), onde são encontradas estatísticas do comércio exterior a nível nacional e regional. Foram utilizados dados da plataforma Atlas of Economic complexity, disponibilizada pelo portal *Comtrade Labs*, o qual fornece dados a nível global do comércio internacional.

As estatísticas de comércio exterior no passado eram de responsabilidade do Banco do Brasil – BB e no passado eram divulgadas em notas publicadas e administradas pela Carteira de Comércio Exterior – CACEX, documento em papéis que dificultavam o controle e análise do comércio exterior.

A globalização e maior exigência e tratamento sistemático das estatísticas de comércio multilateral exigiu melhorias para termos competitividade e melhor preparação para as transações internacionais. Por isso, para melhor a melhor coleta, análise, sistematização dos dados e informações estatísticas, de acordo com o Art. 1 da Portaria Nº 7.017, de 11 de março de 2020 estabelece esta competência a Subsecretaria de Inteligência e Estatísticas de Comércio Exterior, vinculada ao Ministério da Economia.

A Plataforma ComexStat

É um sistema de consultas de estatística de comércio exterior lançado em 2018 que oferece dados detalhados e disponíveis para o download. A base de estatísticas mensais cobre várias temáticas com modelos de exportação e importação, com filtros de consulta para: países; blocos econômicos; unidade da federação e classificação e organização da base de acordo com a Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM e Sistema harmonizado SH com capítulo e seção.

A figura 2 revela a interface da plataforma com seus principais ambientes de consulta, cada item de pesquisa segue com instruções de uso e ainda é possível exportar os resultados da pesquisa em diversos formatos. O detalhamento dos temas pode ser pesquisado no próprio site da base de dados e traz indicativos de uso e aplicação dos temas selecionados. Foram selecionados diversos cruzamentos de temas para o período de 2015 – 2018, com tabelas geradas a partir dos resultados da plataforma com dados mensais e acumulados.

A relevância desta base de informações para a pesquisa de dinamismo do comércio internacional é de elevada necessidade, não temos disponíveis em mais nenhuma plataforma a disponibilização em nível de detalhes o conjunto de informações sistematizadas, que permite inúmeros cruzamentos temáticos entre as séries temporais, países e blocos e identificação dos produtos da pauta de exportação individualizada por municípios exportadores no Brasil.

Para o dinamismo de Abaetetuba foi possível identificar: o movimento comercial no período de 2015-2018; os principais destinos das vendas externas em valores e em localidade; auferir indicadores de desempenho do dinamismo comercial do município em diferentes momentos e para todos os produtos da pauta de exportação; avaliação de cenários de comércio exterior e a programação de políticas públicas no ambiente regional e municipal para reversão de tendências e reforço de ganhos de mercado (Figura 2).

Figura 2. Interface da Sistema Comex Stat - levantamentos, estimativas e pesquisas estatísticas.



Elaboração: Adaptado pelos autores, a partir do MDIC
Fonte: COMEX STAT (2021).

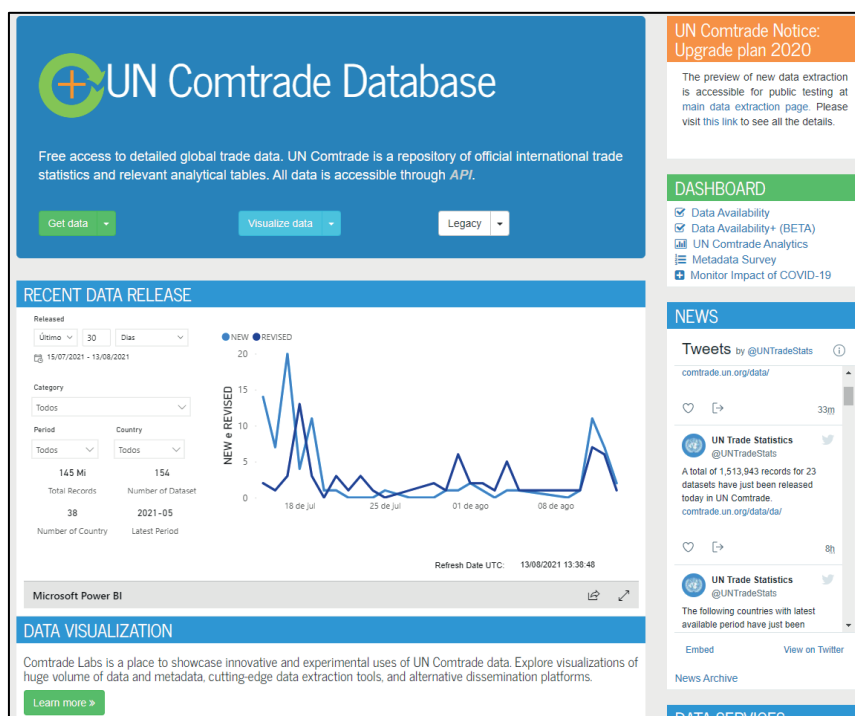
As tabelas geradas foram da operação exportação municipal de Abaetetuba no período anual 2015-2018, no formato manipulado xls em valores e em percentual com identificação da pauta de comércio exterior do município selecionado, e a participação e peso de cada produto no total exportado em valores FOB (dados expressos em dólares US\$).

A Plataforma *Comtrade Database*

O *Comtrade Labs* é um sistema gratuito de pesquisa para mostrar os usos inovadores e experimentais dos dados da *Comtrade* da Organizações das Nações Unidas – ONU. Esta base de informações sistematizadas em formato online corresponde a um anuário de estatísticas de comércio internacional disponibilizando inúmeras ferramentas de análise do dinamismo internacional em diferentes escalas de interpretação e apreciação em pesquisa.

Entre as principais ferramentas de uso estão: tabelas, gráficos e texto analítico das últimas tendências do comércio de bens e serviços do mundo. Na base de dados interativa é possível selecionar o perfil por região e grupos comerciais e a maioria dos países e áreas do mundo.

Figura 3. Interface da Sistema UM *Comtrade Database* - levantamentos, estimativas e pesquisas estatísticas de comercio internacional.



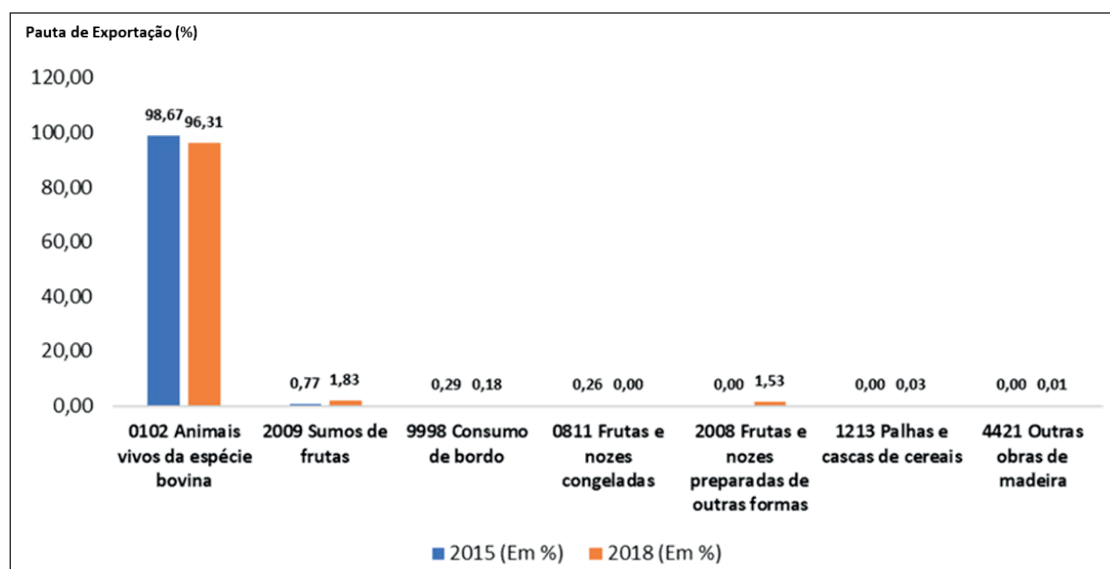
Elaboração: Adaptado pelos autores, a partir do UN Comtrade Database
Fonte: UM Comtrade (2021).

A ferramenta foi utilizada basicamente para identificar a demanda internacional do produto em dois momentos (2015-2018). O estudo analítico dos produtos se limitou a extrair informações de ganhos e perdas de mercado a partir da variável *market-share*, com isso o dinamismo dos setores exportadores por meio da variável “percentual das importações mundiais” permitiu o enquadramento da matriz de competitividade do município de Abaetetuba no Estado do Pará. A codificação empregada foi o SH4 equivalente a base de dados nacionais do Comex Stat para comparativos do posicionamento da demanda internacional do produto consultado.

AJUSTE DOS DADOS

Para obter maior exatidão na análise da pauta de exportação do município foram selecionados apenas os produtos que se destacam com os maiores valores exportados. Nesse sentido, as participações da pauta tanto em 2015 quanto em 2018 apresentaram valores acima de 99% do total exportado pelo município de Abaetetuba. Um total de 7 produtos identificados apresentaram movimentação de valor exportado e por isso também foram mantidos na análise do dinamismo exterior do município (Figura 4).

Figura 4. Principais Produtos Exportados – PPE pelo município de Abaetetuba 2015-2018.



Fonte: Ministério da Indústria Comércio e Serviços (MDIC) 2021.

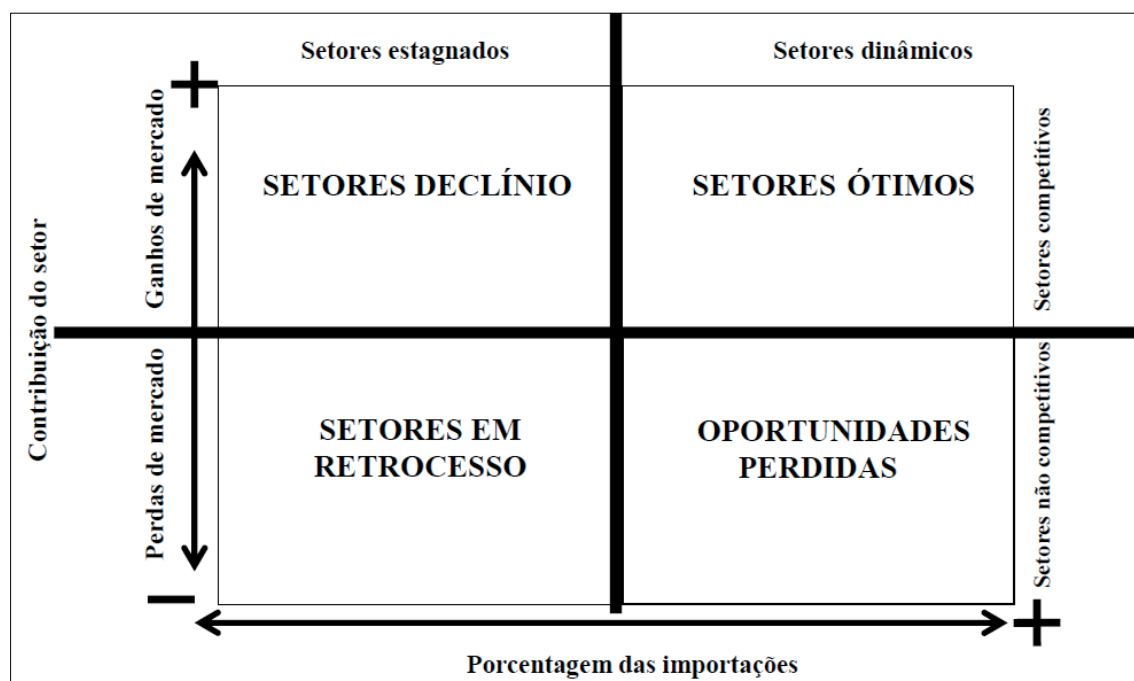
METODOLOGIA DE ANÁLISE

A metodologia de análise de competitividade de países (CAN) desenvolvida pela CEPAL (2002) tem por finalidade medir através de indicadores o potencial competitivo do objeto de pesquisa relacionando-o a sua permanência e crescimento no comércio exterior. A utilização da Matriz de Competitividade serve como uma ferramenta que contribui analisando nacional e regionalmente a competitividade do município de Abaetetuba (PENA, 2015).

A matriz de competitividade

Apresentada no CAN, a Matriz de competitividade é uma maneira de representar a dinâmica das exportações de um país em um determinado período de tempo. Para que haja obtenção de um resultado deve-se relacionar a estrutura exportadora e o comércio internacional, por meio disto, os resultados serão expostos em quatro quadrante: setores ótimos, oportunidade perdida, retrocesso e declínio (PENA, 2015).

Figura 5. Matriz de Competitividade e seus quadrantes.



Fonte: PENA, (2015).

No que se refere a classificação dos setores, um setor é considerado ótimo quando o país ganha participação em um mercado o qual a demanda é crescente. Já na classificação de oportunidades perdidas acontece a queda de participação de produtos no mercado com demanda internacional em alta. Os setores considerados em declínio expressam o ganho de mercado de produtos com demanda internacional em queda. O quadrante de setores em retrocesso demonstra o pior dos quadrantes, o qual representa queda da participação da atividade exportadora em um mercado a qual a demanda internacional é decrescente. (PEREIRA; PENA, 2017)

A Regionalização do Método

A metodologia da Matriz de competitividade desenvolvida pela CEPAL, que fora inicialmente destinada apenas para análise do comércio internacional, transaciona-se para o contexto regional de cidades e estados. Nesse sentido, para medir o grau do dinamismo do município e alcançar uma avaliação local do comércio exterior, a ferramenta foi ajustada e adequada as necessidades da dinâmica exterior regional.

Dinamismo Regional

Relaciona-se as receitas em FOB advinda das exportações de determinado produto do município com os valores do mesmo produto exportado pelo Estado no mesmo período.

Dessa forma, obtém-se o *Market Share* da arrecadação da atividade exportadora para determinado produto e posteriormente a pauta completa.

Dinamismo Nacional

No dinamismo nacional, a relação feita é entre os *Market Share* do setor do produto exportado pelo município com o crescimento das exportações nacionais no período determinado.

Para obter o *Market Share* das exportações abaetetubenses do ano de 2015, gera-se a razão do valor geral das exportações do produto pelo município e o valor das exportações do mesmo produto pelo Estado determinado, nesse caso, o Estado do Pará. Seguindo a mesma lógica, obtém-se o Market share do ano de 2018.

Para identificar a variação de mercado nacional, o Market share deve ser obtido através da razão do produto no ano mais recente pelo valor de exportação do mesmo produto no ano mais antigo determinado, menos um. No caso desse trabalho os anos serão 2015 e 2018. Portanto, elabora-se a seguinte equação:

Ganho de Mercado – GM

$$GM - Brasil = \left(\frac{Vr \times br}{Vr \times m} \right) \times 100 \quad (1)$$

Onde:

GM - Brasil = Ganhos de Mercado do Brasil;

Vr Xbr = Valores Exportados pelo Brasil em US\$;

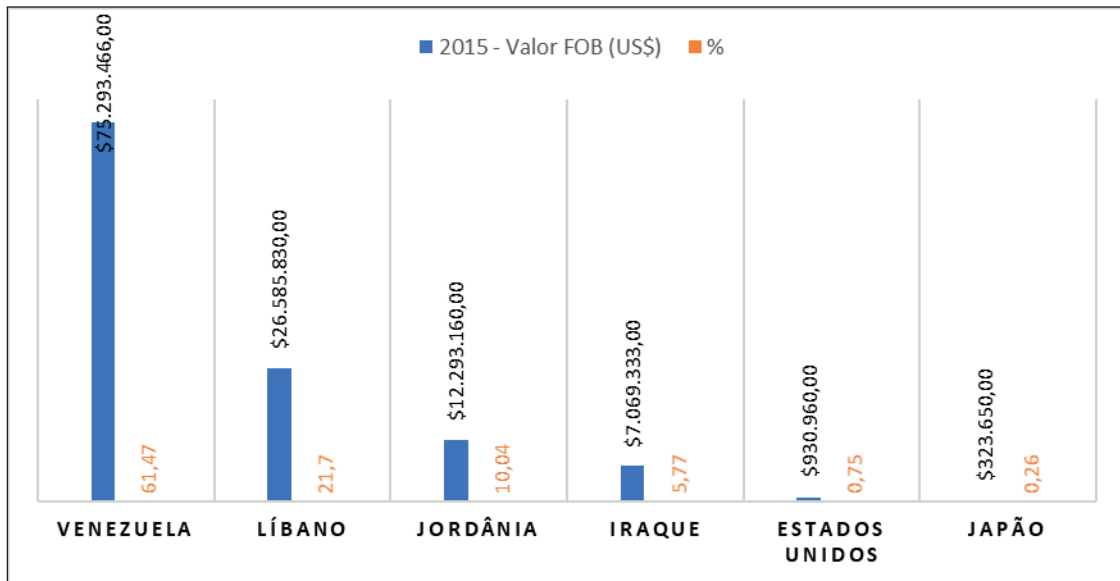
Vr Xm = Valores Exportados pelo mundo em US\$

■ RESULTADOS E DISCUSSÕES

DESTINO DAS EXPORTAÇÕES

De 2015 a 2018 pouca coisa mudou com relação aos parceiros internacionais das exportações de Abaetetuba, entretanto, houveram mudanças que afetaram consideravelmente o valor das exportações (Figura 6). Em 2015 os parceiros comerciais eram Venezuela, Líbano, Jordânia, Iraque, Estados Unidos e Japão, representando uma fatia de 99,96% do total de exportações municipais. Vale destacar a importância da Venezuela, que sozinha, representava 61,47% das exportações - MDIC (Figura 6).

Figura 6. Principais países de destino das exportações de Abaetetuba no ano de 2015 e sua participação percentual.

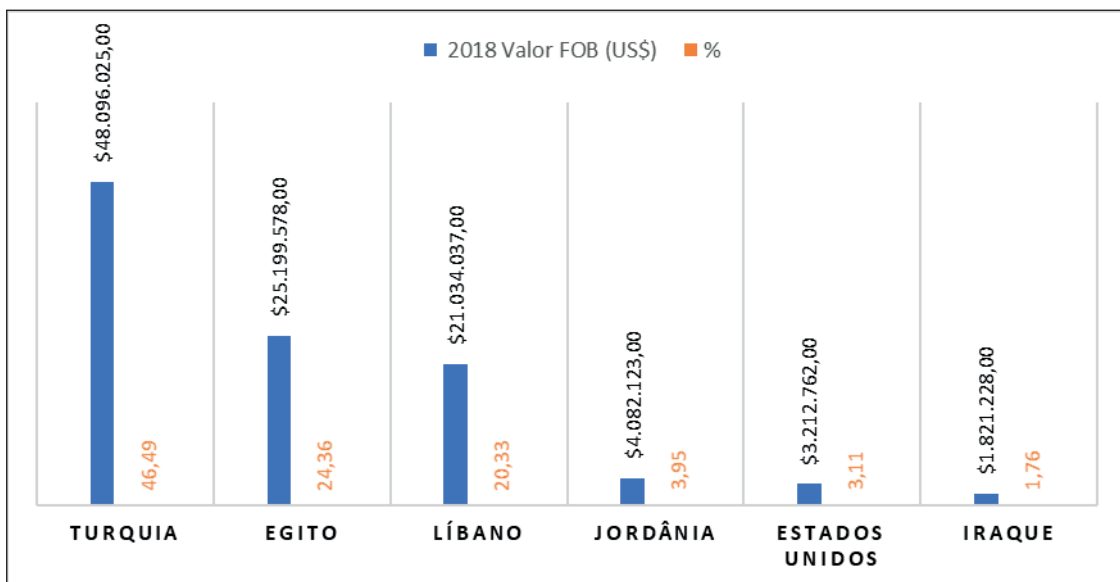


Elaboração: Ajuste dos autores (ComexStat, 2021).

Fonte: Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços.

Em 2018 os principais destinos das exportações foram Turquia, Egito, Líbano, Jordânia, Estados Unidos e Iraque. Nesse contexto, as nações citadas passam a corresponder a 99,56% do total exportado em 2018, sendo destes 46,49% produtos importados pela Turquia, a qual substitui a Venezuela e passa a fazer parte do topo das exportações – MDIC (Figura 7).

Figura 7. Principais países de destino das exportações de Abaetetuba no ano de 2018 e sua participação percentual.



Elaboração: Ajuste dos autores (ComexStat, 2021).

Fonte: Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços.

No comparativo entre períodos (2015-2018) é possível atestar alguns pontos importantes para o comércio exterior do município, assim como para a compreensão do dinamismo externo, são eles:- elevado dinamismo no destino das exportações de Abaetetuba com variação em 20% de novos países como saída para as exportações;- alterações de *ranking*

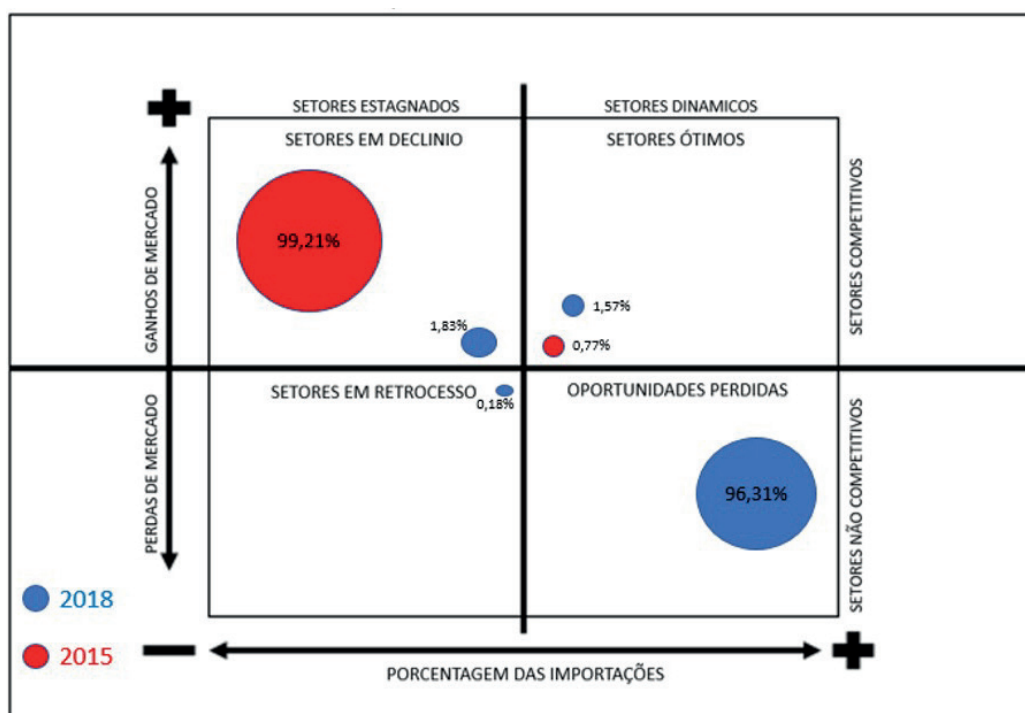
no valor exportado/destino das vendas com destaque para Turquia e Egito, que em 2015 não constavam como uma demanda internacional para Abaetetuba; - manutenção da concentração no valor exportado em poucos países, no entanto com ligeira equilíbrio entre o 2º e 3º na posição de destino.

ANÁLISE AGREGADA DA MATRIZ DE COMPETITIVIDADE 2015-2018

Em termos agregados, a análise da matriz de competitividade da estrutura exportadora de Abaetetuba revela o posicionamento competitivo conjugado com avaliação de cenários em 2 momentos (2015-2018). A combinação do aumento ou diminuição do percentual de importações mundiais com os ganhos de mercado do município, permite o enquadramento setorial na matriz e a melhor classificação para o ano analisado (Figura 8).

É muito nítido na avaliação dos períodos uma elevada migração na pauta de produtos classificados como estagnados (99,21%) no ano de 2015, praticamente toda a pauta municipal para setores dinâmicos (96,31%) em 2018, com elevada concentração neste lado da matriz. No entanto, é importante destacar que esta melhoria apesar de muito significativa pode não ter relação com nenhuma mudança de política externa das empresas, ou mesmo ações do poder público, mais apenas por ação do próprio mercado, de acordo com a corrente neoclássica o produto aumentou a demanda internacional (Figura 8).

Figura 8. Matriz de Competitividade de Abaetetuba em 2015-2018.



Elaboração: autores (2021).

Fonte: Resultados da Pesquisa – Matriz de Competitividade.

Os resultados revelam apenas o melhor posicionamento competitivo na matriz de acordo com a combinação de desempenho no *Market-Share* e na demanda internacional do produto, mas não avançando para análise e detalhamento do produto, e tão pouco para a identificação do código do Sistema Harmonizado de Classificação – SH4, objeto da seção seguinte na análise desagregada (Figura-8).

Análise do Cenário 2015

Analizando o Dinamismo da estrutura exportadora do município de Abaetetuba, a Matriz de competitividade em 2015 já acentuava elevados ganhos de mercado em setores com demanda internacional negativa, ou seja, 99,21% da pauta de exportação do município em questão são de produtos considerados estagnados para o comércio internacional, ou seja, apesar de elevar as receitas de exportação municipal, em termos qualitativos esses produtos não são competitivos e as condições de mercado podem piorar (Figura 8).

A elevada concentração em setores em declínio atestado pela matriz de competitividade do município, ainda que contribua positivamente para o comércio exterior de Abaetetuba com relação ao dinamismo internacional, ainda assim representa baixa competitividade no critério de percentual das importações, e revela uma condição em que os países estão deixando de consumir produtos com estas características (Figura 8).

Direcionando-se ao quadrante de setores ótimos, observa-se que apenas 0,77% dos produtos exportados por Abaetetuba são classificados como produtos dinâmicos, ou seja, produtos que obtiveram ganhos de mercado e aumento de porcentagem nas importações (Figura 8). Os demais quadrantes não possuem os produtos da pauta de 2015 pois neste ano ainda não eram exportados pelo município, passando a ser exportados a posteriori.

Análise do Cenário 2018

Analizando do Dinamismo da estrutura exportadora do município de Abaetetuba, a Matriz de competitividade em 2018 já acentua elevados ganhos de demanda internacional combinados com perda de *Market-share* do município, ou seja, 96,31% dos produtos exportados encontram-se no quadrante de oportunidades perdidas (Figura 8).

Apesar da significativa melhora no posicionamento competitivo do município em sair do quadrante de setores estagnados em favor de setores dinâmicos, deve-se destacar que esta condição está associada a demanda externa, e o esforço competitivo o do município é de promover o aumento das exportações nestes setores. No entanto, esta inversão para setores mais dinâmico foi combinada com perda de mercado pelo município de Abaetetuba caracterizando oportunidades perdidas em 96,31% (Figura 8).

No que se refere aos setores considerados ótimos é possível ver que 1,57% dos produtos exportados por Abaetetuba obtiveram ganhos de mercado e aumento na porcentagem das importações, logo, embora seja uma parcela consideravelmente pequena dos produtos, faz parte de um setor dinamicamente rentável em que o ente municipal deve ampliar políticas de promoção setorial e principalmente identificar falhas de mercado e apostar em setores-chave do comércio internacional (Figura 8).

Para os 1,83% dos produtos enquadrado nos setores em declínio, o ganho de mercado durante o ano de 2018, ainda que vantajoso para o município com relação ao comércio exterior, ainda apresenta perda no valor percentual das importações, tornando-se um produto estagnado. Nos setores em retrocesso estão concentrados 0,18% das atividades exportadoras do município. Dessa forma, 0,18% dos produtos exportados no ano de 2018 perderam mercado e a demanda internacional é declinante, ou seja, o município perdeu *Market-share* em produtos que o mercado está deixando de comprar (Figura 8).

Análise Comparada 2015-2018

Ao relacionar os dois períodos de tempo observa-se a migração de quadrantes, enquanto em 2015 apenas 0,77% dos produtos exportados eram ótimos, em 2018 há um aumento de 103% nesse setor, obtendo-se 1,57% dos produtos em setores ótimos (Figura 8). Este esforço de ganho competitivo ainda que concentre uma pequena parcela da pauta (setores ótimos) merece destaque porque são produtos com elevada demanda no comércio internacional (Figura 8).

Os setores em declínio, que abrangia em 2015 99,21% do geral de produtos exportados passa a conter apenas 1,83% dos produtos da pauta municipal no ano de 2018. Nesse sentido, de 2015 para 2018, 1,83% dos produtos obtiveram ganhos de mercado, entretanto, estas atividades decresceram na porcentagem de importações (Figura 8).

Os quadrantes da parte inferior da tabela são identificados a partir do dinamismo das exportações de 2018, pois em 2015 Abaetetuba não apresentou classificação em retrocesso, tampouco em oportunidades perdidas, ou seja, na comparação com 2018 podemos concluir que em 2015 não ocorreram perdas de mercado na pauta municipal (Figura 8).

Nesse sentido, em 2018 os setores em retrocesso passam a corresponder a 0,18% da pauta de produtos exportados pelo município, logo, atesta-se que esse percentual foi de produtos que obtiveram perda de *Market-share* combinada simultaneamente com diminuição do percentual das importações mundiais, condição de piora competitiva em relação ao ano de 2015 (Figura 8).

No ano de 2018 a maior parte dos produtos exportados encontram-se no setor de oportunidades perdidas, sendo que 96,31% dos produtos obtiveram demanda internacional

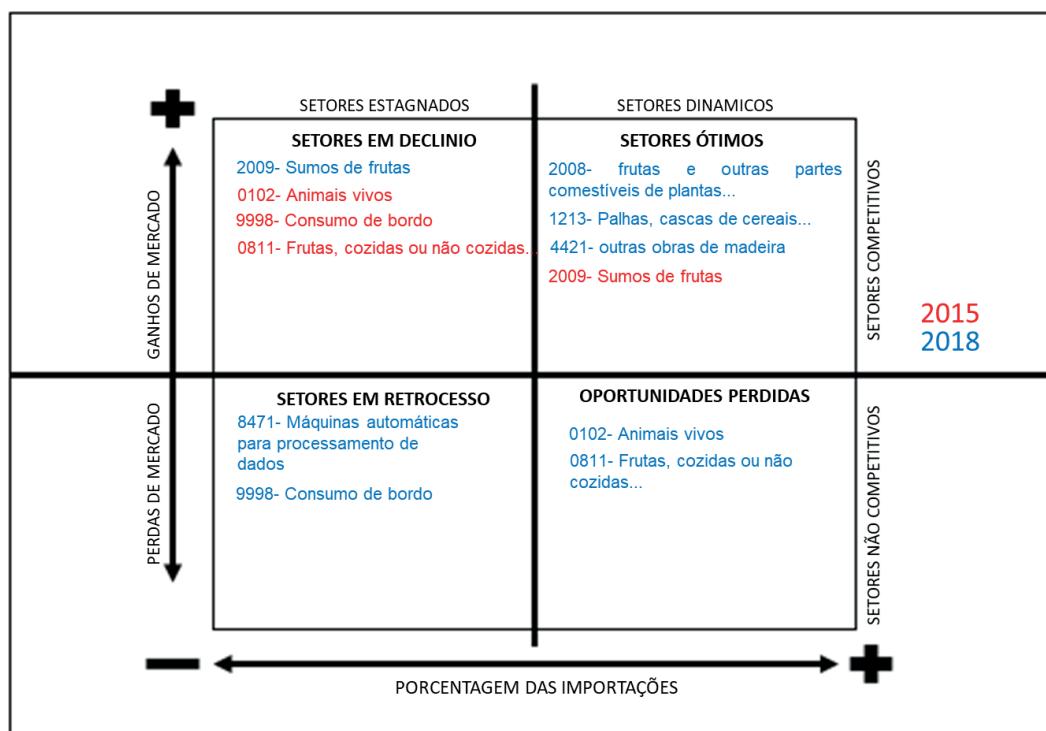
positiva ou elevação na porcentagem de importações mundiais, combinados com perda de mercado pelo município, isto é, enquanto as importações dos produtos aumentavam mundialmente, o município apresentava perda de *Market-Share* (Figura 8).

ANÁLISE DESAGREGADA DA MATRIZ DE COMPETITIVIDADE 2015-2018

Esta seção classifica em ordem de importância quais são os produtos que apresentam demanda internacional crescente na estrutura exportadora do município combinada com ganhos de mercado em nível municipal na dinâmica de comércio exterior, na melhor classificação. No outro extremo, quais os produtos que apresentam perda de mercado e demanda internacional decrescente, na pior classificação em termos de competitividade (Figura 8).

A matriz de competitividade desagregada complementa a análise por meio da identificação e código de produtos a 4 dígitos do Sistema Harmonizado do comércio internacional, e permite análise de cenários dinâmicos da pauta exportadora para o período de 2015-2018 e qual o comportamento individualmente de cada produto quanto as variações de demanda internacional (Figura 8).

Figura 9. Matriz de Competitividade de Abaetetuba em 2015-2018.



Elaboração: autores (2021).

Fonte: Resultados da Pesquisa – Matriz de Competitividade.

Análise do Cenário 2015

Em 2015, o setor em declínio era composto por três dos principais produtos da pauta de exportação Abaetetubense: os animais vivos de espécie bovina (0102), Consumo de

bordo (9998) e frutas e nozes congeladas (0811). Estes produtos apresentavam respectivamente 98,67%; 0,28% e 0,26% do valor total de produtos exportados na pauta municipal, caracterizando uma pauta de elevada concentração em poucos produtos e em setores de demanda internacional negativa (Figura 9).

Ainda em 2015, o setor ótimo resumia-se a um único produto: sumo de frutas (2009), representando 0,77% do total das exportações para o ano. Os demais quadrantes não foram classificados pois os produtos palha e cascas de cereais (1213), outras obras de madeira (4421) e computadores (8471) não apresentaram valores de exportação significativos no período analisado (Figura 9).

Análise do Cenário 2018

No ano de 2018, pode-se observar na matriz de competitividade o preenchimento de todos os quadrantes com os produtos que lideram percentualmente a pauta de exportação. Nesse sentido, Abaetetuba passa a possuir apenas um produto nos setores em declínio: o sumo de frutos (2009) que outrora pertencia ao quadrante de setores ótimos. Observa-se então, que o produto se manteve ganhando mercado, entretanto, a demanda internacional diminuiu. O sumo de frutas representa 1,83% das exportações de Abaetetuba em 2018 (Figura 9).

No quadrante do setor ótimo observa-se uma elevação na quantidade de produtos, em 2018 adentram no quadrante: Frutas e nozes, preparadas de outra forma (2008), produtos palha e cascas de cereais (1213) e outras obras de madeira (4421). Os supracitados produtos representam 1,53%; 0,034% dos produtos exportados, respectivamente (Figura 9).

Nos setores em retrocesso enquadram-se os computadores (8471) e o consumo de bordo (9998). O percentual que cada produto representa é de 0,002% para os computadores e de 0,181% para os produtos relacionados ao consumo de bordo, o que significa que ambos somados representam 0,18% do total de exportações do município (Figura 9).

É nas oportunidades perdidas que a Pauta de exportação de Abaetetuba se destaca, nesse quadrante está concentrado 96,31% de todo o valor exportado. Os produtos que correspondem a esse percentual são os animais vivos de origem bovina com 96,31% (0102) do geral e frutas e nozes congeladas (0811) (Figura 9).

Análise Comparada 2015-2018

Na matriz desagregada que avalia em quadrantes os produtos exportados durante os anos de 2015 a 2018 observa-se a diminuição dos produtos da tabela de exportação que estão em declínio, ou seja, em 2015 o setor possuía três produtos em seu quadrante e em

2018 passou a ter apenas uma. O sumo de frutas (2009) sai dos setores considerados ótimos de 2015 e passa a fazer parte dos produtos em declínio (Figura 9).

Nos setores ótimos observa-se uma evolução na pauta de exportação. Em 2015, apenas o sumo de frutas era um produto considerado ótimo. Em 2018 entram para o quadrante as frutas e outras partes comestíveis de plantas (2008), palhas e cascas de cereais (1213) e outras obras de madeira (4421), somando um total de 1,57% do total de produtos exportados pelo município (Figura 9).

No setor de retrocesso, onde estão 0,18% dos produtos exportados estão locados em 2018 os computadores (8471) e o consumo de bordo (9998). Os computadores aparecem apenas nesse quadrante pois no ano de 2015 o município ainda não apresentava exportações desse produto em sua pauta. No que diz respeito ao consumo de bordo houve a transição de setores em declínio de 2015 para os setores em retrocesso em 2016, logo, no decorrer dos anos além de estar perdendo percentual nas exportações o produto obteve perda de mercado (Figura 9).

O setor de oportunidades perdidas condiciona dois produtos, os animais vivos de origem bovina de 2015 a 2018 teve ganho nos percentuais das importações, entretanto o município perdeu mercado. O segundo produto em oportunidade perdida do quadrante são as frutas e nozes congeladas, que obtiveram também ganhos nas importações, mas perdas de *Market-share* nas exportações do município (Figura 9).

■ CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pauta de exportação do município de Abaetetuba se mostrou altamente concentrada e dependente de um reduzido número de produtos, o que torna instável e volátil as receitas de exportação. De um lado, isto reduz estatisticamente uma inserção competitiva na dinâmica do comércio internacional e eleva a possibilidade de uma especialização produtiva. De outro, a concentração da pauta em produtos intensivos em recursos naturais promove a transferência de agregação de valor e o prolongamento da cadeia produtiva para elos a jusante para fora do Estado e do País.

O cenário apresenta uma pequena diversificação de produtos na pauta de 2018 na comparação com 2015, no entanto, nada que mereça grandes comemorações, tendo em vista que essa maior variação de produtos exportados também veio acompanhada de uma elevada margem de perdas de mercado pelo município de Abaetetuba, o que revela que as empresas não adoram estratégias de inserção externa e principalmente não ampliaram mercados de destino de seus produtos.

Na análise da matriz de competitividade do município a relativa melhora na posição competitiva, se deu basicamente promovida pelo mercado, que aumentou a demanda

internacional para o produto de SH4 "0102-Animais Vivos" e como a pauta de exportação representa mais de 96%, isto significa uma total reconversão da concentração de estagnados para dinâmicos. No entanto, esta condição se explica pela "lei de oferta e demanda" e não representa nenhuma iniciativa de política de comércio exterior municipal e de suas empresas exportadoras.

A elevada concentração da pauta e destino das exportações atesta falhas de estratégia empresarial e ausência de promoção de exportação municipal, o que é muito comum porquê o ente não tem nenhum órgão especializado para esta pasta, na maioria transfere esse tema para o setor exportador (empresas). Estas falhas de mercado, de acordo com a teoria alternativa que avalia as condições objetivas de exportação e o desembaraço aduaneiro, exigem ações conjuntas e Parceria Público Privadas – PPPs na busca de superar os gargalos (institucionais, de mercado, de produtos, fatores e tecnológicos).

No ambiente de produtos, fatores e tecnológicos é muito claro a reduzida diversificação no destino dos produtos. O principal e mais importante produto da pauta de Abaetetuba é SH 0102 "Animais Vivos" e concentra suas vendas para países como Turquia, Egito, Líbano e Jordânia. No entanto, existem mercados a serem explorados em Bolívia, Senegal e as perdas de Market-share em 2018 pode ser atribuída a estas oportunidades não alcançadas e a retirada da Venezuela do destino das exportações.

Portanto, a elevada sensibilidade que caracteriza as transações externas aliada a política de promoção das exportações municipais em setores e produtos verdadeiramente dinâmicos no comércio internacional (lógica de PPPs), ou seja, a combinação de ganhos de mercado em produtos com demanda internacional crescente, representa um caminho coerente e necessário para melhorar o posicionamento competitivo do município de Abaetetuba e suas receitas de exportação.

■ REFERÊNCIAS

1. Ermeson Freitas da Silva, João Augusto Saraiva Pereira Junior y Heriberto Wagner Amanajás Pena (2018): "Análise do desempenho das exportações dos principais produtos do município de Marabá em relação ao dinamismo regional e a estrutura das exportações brasileiras por meio da matriz de competitividade, 2015-2016", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (noviembre 2018). En línea: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/exportacoes-brasil-competitividade.html>.
2. Leilane da Silva Medeiros de Queiroz y Heriberto Wagner Amanajás Pena (2020): "O desempenho das exportações da soja produzida no estado do Pará no comércio internacional por meio da matriz de competitividade, 2014 a 2015", Revista Caribeña de Ciencias Sociales (mayo 2020). En línea: <https://www.eumed.net/rev/caribe/2020/05/desempenho-exportacoes-soja.html>.

3. Luciana Abud Miranda Gaia, Luiz Fernando de Moraes Ferreira y Heriberto Wagner Amanajás Pena (2017): “Análise do mercado exportador do município de Santarém no período de 2015-2016.”, *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Brasil, (diciembre 2017). Em línea: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/2017/analise-mercadoexportador.html>
4. PENA, HERIBERTO WAGNER AMANAJÁS; DALLEMOLE, DILAMAR; LISBÔA, EDUCÉLIO GASPAR. “Abordagem Metodológica Para Análise de Cenários Na Região de Integração do Rio Guamá, Estado do Pará”. **Revista Brazilian Journal of Development**, <https://www.brazilianjournals.com/index.php/BRJD/issue/view/136>, ano 2021, v. 7, n. 7, ed. 7, p. 74864, 28 jul. 2021. DOI <https://doi.org/10.34117/bjdv7n7-592>. Disponível em: <https://www.brazilianjournals.com/index.php/BRJD/issue/view/136>. Acesso em: 11 ago. 2021.
5. PENA, HERIBERTO WAGNER AMANAJÁS *et al.* ELEMENTOS METODOLÓGICOS PARA ANÁLISE DINÂMICA DA ESTRUTURA PRODUTIVA NAS REGIÕES DE INTEGRAÇÃO DO TOCANTINS E CARAJÁS, PARA - AMAZÔNIA - BRASIL. **Observatorio de la Economía Latinoamericana**, <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br>, ano 2012, v. 2, n. 2, ed. 161, p. 01, 9 jan. 2012. DOI 1696-8352. Disponível em: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/>. Acesso em: 8 ago. 2021.
6. _____. O dinamismo do comercio internacional do brasil: uma aplicação da Ferramenta Tradecan Author & abstract. **Observatorio de la Economía Latinoamericana, Servicios Académicos Intercontinentales SL: IDEAS rEPEC**, <https://ideas.repec.org/a/erv/observ/y2011i1539.html>, ano 2011, v. 2, n. 2, ed. 153, p. 04, 15 jan. 2011. DOI 1696-8352. Disponível em: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/>. Acesso em: 8 ago. 2021.
7. _____. **Uma análise comparativa da dinâmica das exportações no comércio internacional**, 1985-2000. Belém, 2005. Disponível em: <<http://livros01.livrosgratis.com.br/cp064447.pdf>>.
8. _____. *O dinamismo do comercio internacional do brasil: uma aplicação da Ferramenta Tradecan*, en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Número 153, 2011. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/>.
9. PENA, Heriberto Wagner Amanajás; HERREROS, Mário Miguel Amin Garcia. O DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL: UMA ANÁLISE DO DINAMISMO ATRAVÉS DA MATRIZ DE COMPETITIVIDADE, 1985 A 2000.
10. MINISTERIO DE DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMERCIO: PLATAFORMA DE PESQUISA COMEX STAT. *In: Portal para acesso gratuito às estatísticas de comércio exterior do Brasil: A SECRETÁRIA ESPECIAL SUBSTITUTA DE COMÉRCIO EXTERIOR. DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO: Portal da Imprensa nacional*, 2018. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>. Acesso em: 1 maio 2021.
11. MINISTÉRIO DA ECONOMIA/SECRETARIA ESPECIAL DE COMÉRCIO EXTERIOR E ASSUNTOS INTERNACIONAIS. Portaria nº 7.017, de 11 de março de 2020. Disciplina a produção e divulgação dos dados estatísticos de comércio exterior. **Disciplina a produção e divulgação dos dados estatísticos de comércio exterior.**: Subsecretaria de Inteligência e Estatísticas de Comércio Exterior, DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO: Portal da Imprensa nacional, ano 2020, v. 1, n. 58, p. 1, 11 mar. 2020.
12. UN Comtrade Database: Free access to detailed global trade data.. *In: UN Comtrade Database: UN Comtrade is a repository of official international trade statistics and relevant analytical tables.* 1. ed. UNITED NATIONS: DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS, 13 ago. 2021. STATISTICS DIVISION. Disponível em: <https://comtrade.un.org/data/>. Acesso em: 1 ago. 2021.

Labirintos da Política Patrimonial no Oeste Metropolitano Fluminense: o papel dos agentes públicos locais na resolução do impasse preservação x desenvolvimento territorial

| Diogo da Silva Cardoso
UFRJ

RESUMO

O objetivo deste texto é esclarecer a missão, estratégias, ferramentas de ação e a postura política e cultural das organizações e agentes públicos dos setores cultural e do turismo, situados no contexto geo-histórico da Fazenda de Santa Cruz (1567-1938). Esse empreendimento rural deixou um legado valioso (sítios arqueológicos, manifestações culturais, templos religiosos, casarões e casarios, ruínas) que, devido à localização precária e à desvalorização pelo Poder público e os moradores locais, encontram-se estagnados ou prestes a serem suprimidos. Os agentes públicos municipais cumprem (ou deveriam cumprir) um papel crucial para estancar a atual destruição do patrimônio, e ser um agente que mobiliza e articula iniciativas e políticas para colocar o patrimônio e os setores que o potencializam (artes, turismo, moda, design, gastronomia, ciência) na agenda de desenvolvimento local e no imaginário da sociedade local. A política pública é um elemento chave nesse processo, sem a qual os gestores pouco ou nada teriam a acrescentar para reverter o quadro atual de estagnação econômica e de periferização social da área em estudo. O turismo entra nesse cenário com a dupla tarefa de diversificar a atividade econômica local e revitalizar a imagem dos municípios para torná-los atraentes, competitivos, fiáveis e viáveis para enfrentar os problemas internos e os novos imperativos da economia de mercado e do planejamento público estratégico.

Palavras-chave: Estado do Rio de Janeiro, Fazenda de Santa Cruz, Políticas Públicas, Agentes Públicos, Patrimônio Cultural.

■ INTRODUÇÃO

Este texto é fruto de uma proposta geoetnográfica¹ para compreender a política e os processos patrimoniais, turísticos e adjacentes na área geográfica na qual os agentes públicos pesquisados se situam: a área da Fazenda Nacional de Santa Cruz (FNSC). Como recorte temático, foram selecionados agentes vinculados a órgãos de patrimônio, turismo, cultura e afins. Como agentes de defesa, preservação e fomento do patrimônio cultural local para alavancar a imagem da cidade, distrito rural ou do município como um todo, tais instituições e sujeitos do *staff* da burocracia governamental estão engrenados em redes que extrapolam o Estado. Agentes públicos também estão engajados, política e afetivamente, em outros círculos sociais.

A cultura e o turismo, setores que definem o cenário deste texto, compreendem mais que instituições e pessoas isoladas: configuram o *trade* local, com seus meios de hospedagem, museus, centros culturais e educativos, produtoras culturais, equipamentos recreativos, ateliês, lojas de souvenirs, companhias e grupos artísticos. O trade turístico-cultural é um ator indispensável em dois aspectos: 1) condensa uma matriz de atividades econômicas no seio da sociedade; 2) pressiona e dá suporte para a inserção do segmento na agenda de políticas públicas.

Entre 2015 e 2016, foram entrevistados 36 agentes públicos de diversos municípios e órgãos. Dessa lista, a maior parte dos sujeitos ocupam cargos comissionados, mas também consegui audiência com alguns servidores (funcionários de carreira). Cargos comissionados são uma realidade predominante nas organizações públicas no Brasil e, com ainda mais ênfase, naqueles setores criados a partir do excedente econômico e que pela qual são exigidas uma postura: 1) mais dinâmica; 2) mais intersetorial; 3) menos burocrática nos seus processos cartoriais e decisórios; 4) mais comunicativa e integrada à dinâmica da vida social e aos interesses dos agentes vinculados ao setor.

Os primeiros pontos a serem levantados sobre os dilemas e possibilidades de ação dos agentes públicos frente ao cenário desfavorável em que atuam, são: qual a relação dos burocratas e gestores públicos com as organizações sociais que representam e agem sobre o patrimônio cultural? Em que medida a maior ênfase sobre o patrimônio imaterial tem resultado num desprezo sobre os bens materiais móveis, levando a uma política cultural e patrimonial de perfil mais identitário, difuso e popular? Chegar a essas respostas passa por compreender, em primeiro lugar, a mudança na cosmologia dos agentes do patrimônio, e, no segundo momento, compreender as pressões comunitária, empresarial, da burocracia

1 Pesquisa pós-doutoral realizada no âmbito do PPGG/UFRJ, com bolsa PNPd/Capes (2015-2019).

local e de outros *stakeholders* sobre o modo como o patrimônio (não) deve ser inserido nos processos de reabilitação urbana, turistificação do lugar, revitalização da paisagem e desenvolvimento social.

■ POTENCIAIS E DILEMAS DO TURISMO E PATRIMÔNIO SOB A ÓTICA DOS GESTORES LOCAIS

Traçando uma linha que vai do litoral ao Vale do Paraíba, a FSC nos legou um acervo de bens culturais e naturais que surpreende pela sua resistência ao tempo e aos processos de ocupação territorial. É certo que muitos bens foram destruídos ou se encontram em estágio avançado de deterioração. A possibilidade de reunir, de forma metódica e sistemática, esses testemunhos históricos da paisagem e torná-los visíveis e reconhecidos pela sociedade é uma tarefa árdua que nunca se concretiza da forma como os gestores públicos e agentes culturais locais esperam. Há dificuldade em compreender a ligação desses bens culturais locais no contexto histórico geral da FSC. As tentativas de reconhecimento e promoção da história da FSC se esvaíram diante das mudanças repentinas na região que embaraçam qualquer projeto de desenvolvimento de um sentido de lugar e de promover ações culturais sólidas. Sobre isso, o turismólogo e professor da FAMA (Santa Cruz), Célio Souza, fala, de forma ressentida, das

[...] várias pessoas que tanto lutaram por essa região, tentaram colocar as histórias e a cultura local em evidência, mas com o passar do tempo se cansaram, ficaram sem “pernas” para lidar com um cenário tão complicado, difícil de se resolver já que nem a comunidade se interessa pelo assunto. É o caso do Sinvaldo, do Benedicto, do Antônio Nicolau Jorge, do mestre Saul e tantos outros (2015, comunicação pessoal).

Assim como a linha imaginária e consciência de propriedade com as quais os jesuítas iniciaram o traçado dos limites da FSC já no século XVI (cf. FREITAS, 1985, p. 41-52), essa mesma linha e consciência histórica nos permite compreender hoje a singularidade de lugares como Pedra de Guaratiba, cuja uma das ilhas pertencentes a esse bairro, a Ilha de Guaraqueçaba, contém um memorável microrregistro da primeira tentativa de medição da FSC.

Imagem 1: marco jesuítico na Ilha de Guaragueçaba, consiste em duas figuras (quadrado mais esfera em formato de pizza) sobre a rocha.



Fonte: arquivo pessoal.

Para a história do tombamento (medições e fixação dos limites) deste imenso latifúndio que foi a FSC, ao qual existiu desde o fim do século XVI e, durante quase dois séculos, sofreu um lento, porém contínuo declínio das suas atividades e importância na vida econômica e política fluminense até a sua “extinção” em 1938 (Decreto-Lei n. 893). A trilogia de Benedicto Freitas (1987a, 1987b, 1985) fornece muitos elementos e sinais para compreender a história da FSC. O epílogo da sua obra nos leva a um horizonte de questionamentos, a começar pelo fato dessa história territorial não ter o seu devido reconhecimento pelos órgãos oficiais e a comunidade científica. Com alguma insistência, referem-se apenas aos seus resíduos na paisagem (COSGROVE, 1998). Uma história de ruínas, portanto, uma memória arruinada pelo esquecimento (POLLAK, 1989). Uma memória impraticável do ponto de vista da construção de lugares de memória (NORA, 1998) cuja densidade, valor e efervescência cultural levam à sua ressignificação e uso pela sociedade, forçando o Poder público a administrá-los com zelo.

Em alguns levantamentos de campo, pude constatar o estado deplorável de edifícios e artefatos. Os casos mais críticos são: casarão de Paracambi (imagem abaixo); ruínas do Matadouro, Ponte dos Jesuítas e Casa de Sal (Santa Cruz, Rio de Janeiro); marcos da Estrada e da Fazenda de Santa Cruz (Paciência, Pedra de Guaratiba e Santa Cruz, Rio de Janeiro); sítio histórico da Reta do Piranema e casarios na Rua General Bocaiúva (Itaguaí); ruínas do leprosário (Queimados).

Imagem 2: casarão histórico em Paracambi. Seu estado de conservação é crítico.



Fonte: arquivo pessoal.

O registro oficial do patrimônio regional é restrito a levantamentos esporádicos realizados por prefeituras, grupos de pesquisa científica (UFRRJ, FAMA), pesquisadores individuais² e ações de tombamento pontuais do Inepac, do Iphan e das prefeituras. O caso mais complexo, pois envolve um instrumento legal e regulamentar de proteção patrimonial e gestão urbana, é a APAC Santa Cruz (Decreto n. 12.524 de 09 de dezembro de 1993).

O descaso com o patrimônio atinge em cheio os planos e ações de turismo na região. Mesmo nos casos em que determinados processos conseguem ser completados, a descontinuidade das políticas e ações governamentais deixa um vácuo difícil de ser preenchido pelos próximos a encarar a tarefa. É o caso de Itaguaí com o processo de inventariação turística realizada em 2012 por professores e alunos da FAMA. Os coordenadores Shirley de Macedo e Célio Souza afirmaram que o trabalho foi bem-sucedido: os atrativos culturais e naturais foram levantados, identificados e registrados, e o produto final entregue à Prefeitura. No entanto, alguns anos depois, Célio sondou junto à Prefeitura se o trabalho teve continuidade, porém, para sua surpresa, descobriu que a Secretaria responsável pelo turismo (Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico Sustentável) perdeu o material.

O fato foi confirmado pelo Diretor de Turismo, Nelson Wenglarek. Em uma reunião (na qual eu estava presente) com o secretário e subsecretário da sua pasta, Marcelo Godinho e Marcos Rogério Rocha, respectivamente, falou, em tom de desabafo, que acompanhou de perto o inventário realizado pela FAMA, mas que agora, sem o material “perdido em meio

² Refiro-me à pesquisa do Sinvaldo e do AZO (Amigos da Zona Oeste) na década de 1990; e à minha pesquisa entre 2013-2015 que, dentre outros produtos, gerou o guia turístico-cultural *Oeste Carioca*, publicado pelo Observatório de Favelas (BARBOSA & SILVA, 2014), e os mapas dos espaços culturais e museológicos da Zona Oeste expostos em minha tese de doutorado (CARDOSO, 2015).

ao amontoado de papéis que foram jogados fora pela última gestão”, não tinha mais em mãos “o arsenal necessário” para formalizar a inclusão de Itaguaí no sistema do Ministério do Turismo (Invtur e Mapa do Turismo Brasileiro) e captar recursos junto aos órgãos estaduais e federais.

O exemplo acima mostra como, na relação entre os entes federativos, o maior prejudicado é o município. No exemplo acima, vemos como na gestão pública, a hierarquia federativa tira a autonomia e recursos do município, criando uma relação de dependência em que os municípios precisam cumprir todos os requisitos burocráticos e sistêmicos para granjear apoio, capacitação e recursos. Situação semelhante encontrei durante a pesquisa realizada em Japeri (2015), com a diferença de que a problemática era na área ambiental.

Na última gestão, Japeri tentou captar recursos para áreas de proteção ambiental (APAs Pico da Coragem e Pedra Lisa), mas não conseguiu. A pessoa designada para o assunto foi a Diretora de Turismo, Cristiana Guimarães. Vi claramente a sua resignação ao falar que o pedido foi barrado logo na fase de análise documental. Um município do porte de Japeri não tinha condições de cumprir tais exigências, inclusive por estar situado na Região Metropolitana, o que já denota um impeditivo para acessar o referido recurso via esfera federal.

Na visão da gestora Cristiana, “desenvolver um município na Baixada Fluminense é enfrentar tantos problemas que somente amando o lugar e o que você faz, é possível prosseguir”. Para os setores turístico e patrimonial, Cristiana apontou algumas propostas, pensadas no âmbito da secretaria em que atua, cujo objetivo é apoiar as iniciativas locais, tais como rodas de lembranças, ações de sensibilização e de registro do patrimônio cultural. Porém, o seu trabalho na secretaria entre 2013 e 2015 (Secretaria Municipal de Esporte, Turismo e Lazer) era isolado, pois os demais funcionários lidavam com assuntos de esporte e lazer, restando a ela todo o encargo relativo a cultura, turismo, fiscalização da atividade nas áreas de proteção ambiental etc. Uma situação negativa que ela mesma reconhecia e, para contornar tal problema, buscou se dedicar a uma situação específica, a saber, o turismo de aventura. Segundo ela, “[...] tenho investido meu tempo mais para compreender como lançar recursos turísticos importantes do município, como as áreas de rio para a prática de canoagem (Rio Guandu)”.

O turismo é um setor nulo ou desenvolvido medianamente em municípios periféricos. Prova disso no Estado do Rio de Janeiro é que se pode contar nos dedos as cidades que “vivem” de turismo. Dos atuais destinos indutores do turismo no Estado fluminense³, somente Rio de Janeiro⁴ e Angra dos Reis estão próximos da área FNSC. Apesar da proximidade

3 Conferir o relatório dos 65 destinos do Ministério do Turismo em: <http://migre.me/wgFhW>. Acesso em: 18 mar. 2017.

4 Apesar da Zona Oeste carioca ser parte do escopo, sabe-se muito bem que a condição da cidade do Rio de Janeiro como destino

com a Costa Verde, tendo Itaguaí como um dos seus municípios instituintes, a FNSC é mais vista a partir da sua intersecção com o Vale do Paraíba. Sua ligação com o mar foi mais intensa quando exerceu efetivamente sua função agropecuária e mercantil, isto é, entre os regimes colonial e imperial. A Baía de Sepetiba, seu principal recurso hídrico, sofre hoje com a degradação ambiental e a perda daquela aura litorânea que, até o século passado, marcou admiravelmente as praias e ilhas dos bairros de Sepetiba, Pedra de Guaratiba, Coroa Grande, Ilha da Madeira e Itacuruçá.

Assim sendo, se há hoje uma vocação turística na região histórica da FNSC, esta está intimamente ligada à dinâmica turística em voga no Vale do Café⁵. Essa última região, com suas fazendas históricas e rico patrimônio natural, é o que garante um fluxo razoável de turistas na área da FNSC. E, apesar de boa parte das fazendas do Vale do Café estarem vinculadas à história e memória da FNSC, sua ligação é desconhecida pelo trade local. Mesmo a Setur e a TurisRio, entidades ávidas por novos roteiros alternativos para o Estado, até hoje não se manifestou a respeito do assunto. A razão para tal negligência deve ser a mesma que fora desvelada nas instituições municipais: o desconhecimento do assunto e do potencial de gerar novos produtos turísticos e mecanismos de captação e fomento para a preservação do patrimônio cultural.

Foi isso o que esclareceu o Diretor de Turismo de Itaguaí, Nelson Wenglarek, ao falar, em tom de desabafo, sobre a dificuldade de trabalhar com o tema turismo local. Afora a reativação do Conselho Municipal de Turismo (COMTURI)⁶, para conseguir visibilidade, Nelson busca espaços fora de Itaguaí ou do circuito Costa Verde para divulgar os atrativos locais, sobretudo os naturais. Segundo ele, é por isso que projetos de pegada empreendedora e criativa como o que ele e eu estávamos costurando faz quase um ano – Projeto Caminhos da Fazenda de Santa Cruz: itinerários simbólicos para o desenvolvimento turístico e patrimonial de Itaguaí (CARDOSO, 2016) – não consegue sair da fase de idealização para a execução.

No mesmo diapasão, as gestoras Daniela Félix (Diretora de Patrimônio) e Nádia Alvarez (Subsecretaria de Cultura), ambas alocadas na SMECE de Seropédica até a última gestão (Alcir Martinazzo, 2013-2016), comentaram durante uma reunião no Centro Cultural Seropédica (CCS), que o objetivo maior das ações do espaço cultural é “resgatar a identidade cultural do território, para que Seropédica mantenha a identidade de ser uma ‘cidade

indutor deve-se aos atrativos e à imagem atrelada às áreas Centro e Zona Sul. A Zona Oeste, com a exceção da região Barra da Tijuca, é oficialmente excluída da política municipal de turismo. Na década de 90, tentou-se inventariar e propor soluções para o desenvolvimento do turismo na periferia da Zona Oeste carioca, porém, o projeto não teve continuidade. Há poucos registros materiais desse momento de reconhecimento do território turístico Zona Oeste na gestão César Maia.

5 Mapa oficial da região Vale do Café (Setur/TurisRio): <http://migre.me/wgFGN>. Acesso em: 19 mar. 2017. Para um breve panorama das fazendas históricas, consultar a Preservale, considerada hoje o principal ator político do trade turístico local: <http://www.preservale.com.br/>. Acesso em: 19 mar. 2017.

6 Ver: <http://www.itaguaui.rj.gov.br/noticia/734/encontro-busca-fomentar-turismo-em-itaguaui.html>. Acesso em: 5 jul. 2016.

campestre”. Nádia emenda o comentário falando do seu projeto cultural individual que busca unir história, tradição e natureza para recompor a história rural/agrícola do município:

Cheguei a ganhar dois hectares na área da Fazendinha para plantar amora. Temos um projeto maravilhoso com a fruta amora, chamado “Amora Seropédica”, inclusive com o objetivo de captar recursos. Até o momento não conseguimos. O máximo que conseguimos foi a realização de mostras na UFRRJ. Nosso objetivo a longo prazo é trazer para Seropédica a sua autoestima identitária para encaminhá-la por um desenvolvimento comprometido com a história, a arte, a memória. Hoje, temos alguns avanços, inclusive aqui no Centro Cultural Seropédica, onde acabamos de confirmar 35 oficinas contemplando todas as linguagens artísticas. O meu conceito é “identidade cultural”! (ALVAREZ, 2016, comunicação pessoal).

Em outro encontro, Daniela Félix confirma que o turismo seria uma solução plausível para Seropédica, mas ao perguntar como seria possível fomentar o turismo municipal se não há reconhecimento dos atrativos e nem uma perspectiva de desenvolvimento de roteiro interno, ela admite que o problema é mais complexo, teria que haver um roteiro intermunicipal para que o turismo local fosse viabilizado. De acordo com a gestora:

[...] é difícil trabalhar cultura e patrimônio num município onde há carência de referências históricas, documentais e arquitetônicas para balizar as ações dos gestores e produtores culturais (Felix, 2016, comunicação pessoal).

Ao final da primeira etapa da pesquisa (2016), a questão do turismo em Seropédica não foi suficientemente esclarecida tanto para mim como para as gestoras do Centro Cultural Seropédica e para a Secretaria de Comunicação, Turismo e Eventos. Faltou compreender em que medida os gestores do CCS tomaram para si, mais que a própria secretaria designada para tal tarefa, a missão de trabalhar em prol do fortalecimento do turismo e do intercâmbio cultural municipal. Sobre isso, Daniela respondeu a um determinado questionamento feito por mim por e-mail:

Creio que a estrutura da Fazenda em que estava o Centro Cultural tinha esse potencial turístico. Afinal, recebemos pessoas não só de Seropédica. Era muito comum recebermos pessoas que estavam viajando, que viam a casa e paravam para conhecer. Por estar localizada na Antiga Estrada Rio-São Paulo, o trânsito de pessoas era muito grande e estamos falando de um casarão antigo que é um dos grandes marcos do que foi preservado da história de Seropédica (Felix, 2016, documento pessoal).

■ CONSIDERAÇÕES FINAIS

Um dos objetivos da pesquisa, que ainda está por ser finalizada, é delinear uma geoetnografia onde os sujeitos interpelados, agentes públicos, sejam compreendidos para além do

local de trabalho e do papel institucional que cumprem na repartição e nos demais encontros onde a hierarquia burocracia governamental se faz presente e ritos político-institucionais tem que ser cumpridos. O próximo passo da pesquisa é esmiuçar o modo como as trajetórias, ideologias políticas, cosmovisões e lugares de interesse impactam nos discursos e ações dos agentes públicos e isso, em alguma medida, interfere na agenda de política pública da sua pasta. Essa perspectiva norteia a problemática do como os diferentes agentes públicos estabelecem formas diferenciadas de lidar com a “coisa pública”.

Em vários momentos, a problemática dos lugares de memória da FSC emergiu. Geograficamente falando, lugares de memória são o núcleo de qualquer sociedade, o fio tenso que une a sociedade aos bens culturais e naturais circunscritos por aquela ordem simbólica. Inclusive, eu defendo que a apropriação dos lugares de memória pelos habitantes e agentes culturais locais é um ponto crucial do desenvolvimento social. Além do mais, deveria ser compreendido como um indicador de desenvolvimento e de sustentabilidade de um território. Sendo um indicador territorial de desenvolvimento e sustentabilidade, os lugares de memória (bens culturais e ecossistemas locais) não se fecham em si mesmo, mas abrangem múltiplos aspectos da vida (patrimônio, educação, conservação ambiental, intercâmbio, produções culturais e científicas) indispensáveis para o fortalecimento das instituições e dos agentes culturais locais, bem como orientar o processo econômico a partir das vocações locais e da promoção da criatividade para erguer arranjos produtivos sustentáveis.

■ REFERÊNCIAS

1. BARBOSA, Jorge Luiz, SILVA, Monique Bezerra da. **Oeste Carioca**. Rio de Janeiro: Observatório de Favelas, 2014. Disponível em: <<http://observatoriodefavelas.org.br/wp-content/uploads/2015/02/OESTE-CARIOCA-EBOOK-1.pdf>>. Acesso em: 20 nov. 2016.
2. CARDOSO, Diogo da Silva. Arquipélago sociomuseológico regional: notas sobre a emergência de um circuito de cultura e memória na periferia carioca (RJ). **Tese de Doutorado**. Programa de Pós-Graduação em Geografia. Rio de Janeiro. UFRJ, 2015. Disponível em: <<http://objdig.ufrj.br/16/teses/825833.pdf>>. Acesso em: 30 jan. 2016.
3. COSGROVE, D. A Geografia está em toda parte: Cultura e Simbolismo nas Paisagens Humanas. In: CORREA, R. L. e ROSENDAHL, Z. (Orgs.). **Paisagem Tempo e Cultura**. Rio de Janeiro, Eduerj, 1998.
4. FREITAS, Benedicto. **Santa Cruz: Fazenda Jesuítica, Real, Imperial**. v. 3. Rio de Janeiro: Edição do autor, 1987b.
5. _____. **Santa Cruz: Fazenda Jesuítica, Real, Imperial**. v. 2. Rio de Janeiro: Edição do autor, 1987a.
6. _____. **Santa Cruz: Fazenda Jesuítica, Real, Imperial**. v. 1. Rio de Janeiro: Edição do autor, 1985.

7. NORA, Pierre. Lugares de memória: a problemática dos lugares. **Estudos Históricos**. n. 10. 1993. Disponível em: <<http://www.pucsp.br/projetohistoria/downloads/revista/PHistoria10.pdf>>. Acesso em: 12 abr. 2012.
8. POLLAK, Michel. Memória, esquecimento e silêncio. **Estudos Históricos**. n. 3. v. 2. 1989. Disponível em: <http://www.uel.br/cch/cdph/arqtxt/Memoria_esquecimento_silencio.pdf>. Acesso em: 5 jan. 2013.

Mobilidade espacial da força de trabalho: um estudo sobre a percepção dos moradores de Parauapebas - PA

| Ítalo Nogueira dos Santos
UFRA

| Daniela Castro dos Reis
UFPA

| Daiene Luiza Farias Vilar
UFPA

| Juliana Fernanda Monteiro de Souza
UFRA

RESUMO

O efeito da migração teve lugar em toda a história da humanidade, se destacando as migrações que ocorrem por necessidade do ser humano em encontrar melhores condições de vida, para perpetuar sua espécie. Este trabalho tem como foco principal a mobilidade do trabalho e seus principais fatores de ocorrência, considerando que este é um processo contemporâneo que deriva da migração, sendo uma forma de manifestação de busca por melhores condições de emprego e renda. Conhecer os fatores de atração que expliquem cientificamente os motivos da realização da mobilidade da força do trabalho por parte dos indivíduos, auxiliam na compreensão do mercado de trabalho local, bem como da percepção dos trabalhadores sobre o município que escolheram como novo local de moradia. Mediante levantamento de dados exploratórios, pôde-se chegar a uma melhor compreensão sobre a relação que os fatores de atração desta mão de obra, como o perfil laboral e econômico destes trabalhadores que residem no município, advindos de outras localidades. Um ponto chave identificado nos resultados da pesquisa, é que boa parcela das pessoas que trabalham no município são naturais de outras regiões do país, onde estas enxergam condições econômicas favorável para migrarem. Entretanto existe evidências que deixam claro a insatisfação destes trabalhadores, pois de maneira geral o estudo identificou que, apesar da cidade oferecer diversos postos de trabalho bem remunerados, existem uma série de dificuldades estruturais a serem enfrentadas por estes trabalhadores, que decidem migrar para Parauapebas em busca de trabalho.

Palavras-chave: Mobilidade, Migração, Percepção, Trabalho.

■ INTRODUÇÃO

A presente pesquisa tem como objeto de estudo da mobilidade espacial da força do trabalho no município de Parauapebas-PA, uma cidade que abriga milhares de pessoas dos mais diversos lugares do país localizada na região sudeste do estado do Pará. A pesquisa busca compreender a participação dos migrantes trabalhadores que compõem a cidade de Parauapebas, considerando a grande concentração de pessoas em situação de mobilidade laboral de todas as regiões do país, que migram para a região em busca de novos vínculos empregatícios.

O processo de redistribuição espacial de uma determinada população pode estar intimamente vinculado à dinâmica do mercado de trabalho, marcados pela intensificação dos fluxos de trabalhadores do interior da rede de cidades. Segundo Lobo; Garcia; Godoy (2011) a mobilidade de mão de obra não deve ser considerada apenas como resultado de uma realidade social, mas também por outros fluxos, como investimentos, tecnologias e experiências profissionais.

De acordo com Jannuzzi (2000), as articulações entre a mobilidade social e a migração têm sido objeto de estudo de um corpo expressivo de pesquisadores no país. Para Singer (1973), a migração precisa ser compreendida como um reflexo da estrutura e dos mecanismos de desenvolvimento econômico do sistema capitalista. Partindo deste contexto, Singer (1973) expressa a existência de dois fatores que caracterizam a migração, ele os denomina de fatores de atração e fatores de expulsão. Os fatores de atração dizem respeito a necessidade de mão de obra em decorrência do crescimento pós-revolução industrial e da expansão grandes centros e por consequência dos setores de serviços urbanos. Os fatores de expulsão podem ser divididos em: fatores de mudança, decorrentes da penetração do capitalismo no campo e a adoção de um sistema poupador de mão de obra; e em fatores de estagnação, associados à pressão demográfica sobre a disponibilidade de terras.

A mobilidade espacial da força de trabalho, que se trata do tema central desta pesquisa, pode ser desmembrada basicamente em dois deslocamentos: o externo, evento denominado de expatriação e o interno (KARAWJCZYK e WEBER, 2013), Segundo Behrend e Pereira, (2016) a expatriação pode ser compreendida como o cruzamento de fronteiras internacionais. Segundo os autores, a intramobilidade, é o deslocamento doméstico de pessoas, onde é respeitado os limites geográficos de um país, sendo uma prática destinada a mão de obra operacional, que por ser abundante e barata torna-se desvalorizada. Considerando que a presente pesquisa tem como pano de fundo os trabalhadores que realizam intramobilidade, ou seja, que movimentam sua mão de obra em âmbito nacional, ela se propõe a construir critérios para avaliar o trabalho.

Considerando a importância deste tipo de levantamento, esta pesquisa terá como objetivo geral, identificar a percepção dos trabalhadores da cidade de Parauapebas, acerca da mobilidade espacial e laboral da força do trabalho no mercado formal da cidade. Três objetivos específicos ajudam a entender o objeto da pesquisa:

- Caracterizar o perfil sociodemográfico do trabalhador residente da cidade de Parauapebas-PA;
- Analisar o perfil laboral e econômico dos trabalhadores que residem no município;
- Identificar os fatores de atração de mão de obra existentes na região estudada.

Para atingir esses fins, segundo Martins (2002) é necessário compreender a migração como um processo além do deslocamento espacial, considerando que existem outras variáveis, como deslocamentos sociais, culturais e políticos. Este trabalho se justifica ainda pelo interesse em estudar de forma mais aprofundada e concisa, a percepção dos indivíduos que realizam a migração da sua cidade de origem ou de outrem, em busca de trabalho nesta região. Buscar a compreensão dos fatores relacionados à mobilidade espacial, associando esta variável a percepção dos indivíduos, ajudará a compreender os elementos que podem impactar, negativa ou positivamente no contexto regional e no mercado de trabalho da cidade de Parauapebas.

A necessidade de fluidez laboral é uma das mais importantes características do mundo atual, configurando-se como causa, condição e resultado da modernidade (SANTOS, 1996). A mobilidade espacial do capital humano e a busca por melhor qualidade de vida, passaram por uma significativa alteração a partir da nova realidade dos países de industrialização tardia de acordo com Pacheco e Patarra (1997). Mediante tais afirmações, a pesquisa sobre a natureza da mobilidade do trabalho torna-se de alta relevância, pois a partir desta será possível identificar fatores que permeiam a percepção dos trabalhadores em estado de migração.

■ MÉTODO

A pesquisa é a base de qualquer sociedade, assim delinear o método de estudo é fundamental para estruturar o projeto de trabalho de conclusão de curso. Define-se método como caminho para se chegar a um determinado fim, e método científico como o conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos adotados para se atingir o conhecimento (GIL, 2008).

Diante desse cenário, este estudo quanto a natureza da pesquisa será básica, pois segundo Gil (2008), a pesquisa básica, empírica ou pura, busca o progresso da ciência, procurando desenvolver os conhecimentos científicos sem a preocupação direta com suas

aplicações e consequências práticas. Seu desenvolvimento tende a ser formalizado e objetiva a generalização, com vistas na construção de teorias e leis. A pesquisa quanto ao tipo de abordagem será quantitativa, tendo em vista a forma de aplicação, leitura e tabulação dos dados.

Quanto aos objetivos, será descritiva e exploratória, o que para Gil (2008) uma pesquisa descritiva tem como objetivo primordial, a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis, e exploratória, por ter como principal finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, considerando a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores. Assim neste estudo será realizado modelo de análise de campo *survey*, que é segundo Gil (2008) caracterizado pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer, sendo extremamente útil, pois proporciona informações gerais acerca de certas populações e grupos, tornando-se indispensável em boa parte das investigações sociais.

A pesquisa será realizada na cidade de Parauapebas, localizado no sudeste do estado do Pará, seu nome é uma referência ao Rio Parauapebas, a palavra “Parauapebas” é um termo de origem tupi que significa “afluente raso do rio grande”. Atualmente, a cidade é composta por pessoas de diferentes partes do Brasil, como maranhenses, goianos, tocantinenses, mineiros, gaúchos, paulistas, capixabas, entre outros, que migraram para a região em busca de trabalho e de uma vida melhor. No ano de 2020, a cidade de Parauapebas possuía uma população de 213.576 pessoas (IBGE, 2020). Logo, ficam evidentes as causas que fazem de Parauapebas este polo de atração populacional: a exploração mineral de ferro, ouro, manganês e cobre; o processo de colonização e reforma agrária; e a baixa qualidade de vida das regiões vizinhas.

Para a realização deste estudo, foram realizadas coletas de dados, sendo garantido o sigilo dos participantes conforme orientação da Resolução 510/2016 do Conselho Nacional de Ética em Pesquisa (CONEP). Estes dados foram coletados por meio de um questionário semiestruturado seguindo as orientações do modelo de Survey interseccional. Neste modelo é feita uma coleta de dados de uma amostra selecionada para descrever uma população maior, naquela ocasião, como por exemplo as pesquisas de intenção de voto (BABBIE, 2003). A principal característica deste modelo é que a coleta dos dados de uma dada população é realizada em um único intervalo de tempo, mesmo no caso da utilização de questionário, onde a recepção das respostas do questionário ocorre durante um intervalo de dias, ou no caso da entrevista, em que estas são também realizadas durante um intervalo de dias, este intervalo é considerado como único. Este é o modelo empregado com maior frequência.

Os dados foram analisados utilizando estatística descritiva e exploratória, mediante dados absolutos e relativos como frequências, entre as variáveis da mobilidade espacial e a

percepção dos trabalhadores residentes do município. A pesquisa atingiu o número de 270 pessoas, que possuem como local de destino o município de Parauapebas-PA, sendo com idade entre 18 e 59 anos que residem na cidade, que possuam vínculo ativo no mercado de trabalho formal. No dia 10 de novembro de 2021 o questionário foi submetido virtualmente por meio da plataforma *Google Forms*, onde foi disponibilizado abertamente ao público-alvo (moradores da cidade de Parauapebas que possuíam vínculo empregatício ativo) até o dia de 19 de novembro. Após a coleta dos dados com o uso da plataforma virtual, foi possível extrair estas informações diretamente para planilhas do programa Excel, onde foi viável organizar e analisar estas bases de dados, utilizando tabelas dinâmicas com exatidão.

■ RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados deste estudo serão apresentados em duas seções; onde a primeira apresentará a caracterização sociodemográfica dos participantes, sendo a segunda responsável por demonstrar os fatores de atração dos trabalhadores (emprego; renda; família; qualidade de vida).

Caraterização do perfil dos participantes

Neste estudo o perfil dos participantes foi analisado a partir das características socio-demográficas representadas por idade, escolaridade, estado civil, renda familiar, quantidade de filho (caso possuir), se este filho nasceu no município ou não, se possui casa própria, a quantidade de pessoas que residem nesta casa, a naturalidade do participante contendo o estado pertencente a esta região, o tempo que reside na cidade de Parauapebas, o tipo de setor que possui vínculo empregatício e a quantidade de tempo neste vínculo, se possui familiar residente no município e se este chegou antes ou depois do participante, e por fim se pretende permanecer por 5 anos ou mais na cidade.

Tabela 1. Demonstrativos da caracterização sociodemográfica.

Características sociodemográficas	f	%
Idade		
18 a 25	47	17,41
26 a 30	66	24,44
31 a 35	55	20,37
36 a 40	47	17,41
41 a 46	30	11,11
>46	25	9,26
Escolaridade		
Ensino Fundamental Completo	4	26,7
Ensino Médio Completo	7	46,7
Ensino Médio Incompleto	1	6,7
Ensino Superior Completo	1	6,7
Ensino Superior Incompleto	2	13,3
Estado civil		
Solteiro(a).	103	38,15
Casado(a).	114	42,22
União Instável.	39	14,44
Separado(a).	12	4,44
Viúvo(a).	2	0,74
Renda familiar		
Até 1 salário	5	1,85
1 salário	20	7,41
2 salários	54	20,00
3 salários	65	24,07
>4 salários	126	46,67
Possui filhos		
Não	121	44,81
Sim	149	55,19
Nasceram no município de Parauapebas		
Sim	98	36,30
Não	51	18,89
Não possui filhos	121	44,81
Possui casa própria ou mora de aluguel		
Casa própria	185	52,20
Aluguel	85	42,80
Quantidade de pessoas que residem na casa		
De 0 a 1	56	20,70
De 1 a 2	49	18,10
De 2 a 3	94	34,80
>3	71	26,30

Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

A Tabela 1 aponta que 42,22% dos participantes desta pesquisa são casados, e que a maioria deles (24,44%) possui idades entre 26 e 30 anos, com nível de escolaridade com predominância em ensino médio completo com 46,70%. A faixa acima de 4 salários mínimos atingiu 46,67% dos participantes, superando fortemente a média nacional, pois acordo com DIEESE (2020), o rendimento médio brasileiro teve queda recorde de 3,4% em 2020,

levando em consideração que com o auge da pandemia do Novo Coronavírus, o rendimento mensal médio real de todas as fontes caiu de R\$ 2.292, em 2019, para R\$ 2.213 em 2020 (menor que dois salários), atingindo sua menor marca desde 2012.

Tabela 2. Demonstrativos da caracterização sociodemográfica.

Características sociodemográficas	f	%
Natural da região Norte ou de outra região do país		
Região Norte	139	51,48
De outra região	131	48,52
Natural de outras regiões		
Centro-Oeste	14	5,19
Nordeste	90	33,33
Sudeste	24	8,89
Sul	3	1,11
Nome do estado pertencente a esta outra região		
Distrito Federal	2	0,74
Goiás	8	2,96
Mato Grosso	2	0,74
Mato Grosso do Sul	1	0,37
Tocantins	1	0,37
Bahia	5	1,85
Ceará	5	1,85
Maranhão	61	22,59
Paraíba	5	1,85
Pernambuco	1	0,37
Piauí	11	4,07
Rio Grande do Norte	2	0,74
Minas Gerais	13	4,81
Rio de Janeiro	3	1,11
São Paulo	8	2,96
Paraná	1	0,37
Rio Grande do Sul	1	0,37
Santa Catarina	1	0,37

Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

A Tabela 2 enfatiza que os colaboradores, são em sua maioria de origem da mesma região onde foi aplicado a pesquisa (região Norte com 51,48%), considerando que 48,52% destes se declararam ser de outra região, com predominância da região Nordeste com 33,33%, sendo que o estado do Maranhão se destacou expressivamente dos demais estados do país fora da região Norte, com impressionantes 22,59%.

Tabela 3. Demonstrativos da caracterização sociodemográfica.

Características sociodemográficas	f	%
Tempo residente no município de Parauapebas (anos)		
Até 1 ano	5	1,85
1 a 5	30	11,11
6 a 10	56	20,74
11 a 15	61	22,59
16 a 20	34	12,59
21 a 25	30	11,11
26 a 30	27	10,00
31 a 35	14	5,19
>35	13	4,81
Tipo de setor que possui vínculo empregatício		
Privado	143	52,96
Público	95	35,19
Autônomo	32	11,85
Tempo de trabalho neste setor de atuação		
Menos de 1 ano	40	14,81
De 1 a 3 anos	49	18,15
De 3 a 5 anos	26	9,63
Acima de 5 anos	155	57,41
Possui familiar residente no município		
Sim	215	79,63
Não	55	20,37
Este familiar chegou no município (caso possua)		
Antes de você	174	64,44
Depois de você	41	15,19
Não possui familiar residente no município	55	20,37
Pretensão de permanência no município por 5 anos ou mais		
Sim	238	88,15
Não	32	11,85

Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

Os dados apresentados na Tabela 3, demonstram que 22,59% dos 270 participantes residem entre 11 a 15 anos na cidade, com quantidade considerável de funcionários do setor privado (52,96%). Outra observação a ser feita sobre os resultados analisados nesta pesquisa, dizem respeito a quantidade de tempo que estes empregados mantêm vínculo empregatício com a empresa em que trabalham, pois 57,41% dos colaboradores dizem ter acima de 5 anos no mesmo emprego, e 88,15% de todos os participantes mencionam que pretendem permanecer na cidade num período entre 5 anos ou mais, provando que acreditam em um futuro promissor na região.

Por fim, a Tabela 3 nos demonstra que a maioria dos moradores (79,63%) possui familiar residente no município, e que antes de realizarem migração para esta localidade, já existia algum familiar na cidade, podendo-se dizer que a região é de fato muito atrativa economicamente, pois além de abrigar pessoas recém-chegadas, estas indicam a cidade como um lugar próspero aos seus familiares.

Emprego

O questionário a seguir buscou identificar as variáveis relativas ao emprego, que justifiquem a atração dos trabalhadores para o labor na cidade. Borges e Yamamoto (2004), identificam que o emprego é relativo a um tipo particular de trabalho econômico remunerado, e que é regido por um contrato de base jurídica.

Tabela 4. Dados dos fatores de atração relacionados ao emprego.

Fatores de atração relacionados ao emprego	f	%
Mercado de trabalho da cidade oferece maiores oportunidades de emprego que outros municípios.		
Discordo	9	3,33
Neutro	54	20,00
Concordo	207	76,67
Oferta de vagas de emprego para pessoas recém qualificados, sem experiência na área de formação.		
Discordo	60	22,22
Neutro	102	37,78
Concordo	108	40,00
O mercado de trabalho do município encontra-se em plena expansão.		
Discordo	11	4,07
Neutro	87	32,22
Concordo	172	63,70
Satisfação com a profissão exercida atualmente.		
Discordo	36	13,33
Neutro	66	24,44
Concordo	168	62,22
Meu setor de atuação oferece cursos e treinamentos para minha melhor capacitação.		
Discordo	59	21,85
Neutro	81	30,00
Concordo	130	48,15
Oferta de emprego em sua área de atuação, mesmo que não se esteja exercendo no momento.		
Discordo	26	9,63
Neutro	76	28,15
Concordo	168	62,22

Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

A Tabela 4 evidenciou que, 63,70% dos integrantes da pesquisa, afirmam que o mercado de trabalho da cidade de Parauapebas está em plena expansão, e 76,67% concordam que ele oferece maiores oportunidades de emprego que outros municípios. Dados da pesquisa apontam que 62,22% dos participantes sentem-se satisfeitos com a profissão que exercem atualmente.

Segundo Marras (2011), os treinamentos são aplicados nas empresas na tentativa de melhorar ou motivar tanto intelectualmente quanto emocionalmente os funcionários, pois proporcionam ao participante a oportunidade de qualificação profissional e o desenvolvimento da sua motivação dentro da organização. Considerando esta afirmação, pode-se dizer que, o dado relativo à satisfação, pode estar relacionado a condição de capacitação oferecida

pelas empresas a estes empregados, pois 48,15% afirmaram que em seu setor de atuação são oferecidos cursos e treinamentos para sua melhor capacitação.

Renda

A Tabela 5 aborda itens que interagem com este entendimento, acerca da renda dos trabalhadores participantes da pesquisa. De acordo com Tolfo e Bahry (2007), os indivíduos percebem o trabalho e emprego como algo que os conduz para um objetivo maior, com intuito da geração de renda.

Tabela 5. Dados dos fatores de atração relacionados a renda.

Fatores de atração relacionados a renda	f	%
Satisfeito com minha atual remuneração.		
Discordo	76	28,15
Neutro	79	29,26
Concordo	115	42,59
Média salarial do município maior que de outras localidades.		
Discordo	25	9,26
Neutro	62	22,96
Concordo	183	67,78
Permanência na região está relacionada apenas a questões de trabalho e renda.		
Discordo	66	24,44
Neutro	75	27,78
Concordo	129	47,78

Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

Os dados referentes a Renda, demonstraram que 42,59% dos trabalhadores sentem-se satisfeitos com sua atual remuneração, onde na mesma linha de pensamento, 67,78% deles concorda que a média salarial do município maior que de outras localidades, mesmo assim afirmam que consideram a permanência na região apenas por questões atreladas ao trabalho e a renda.

Família

Neste tópico, serão discutidas algumas questões do âmbito familiar, e suas influências na vida dos trabalhadores, considerando as projeções vida a níveis plurais, é importante identificar este fator, pois segundo Carnut e Faquim (2014) o conceito de família se modifica conforme o tipo de sociedade, o tempo e a sua estrutura social, na medida em que sofre as influências dos acontecimentos sociais.

Tabela 6. Dados dos fatores de atração relacionados a família.

Fatores de atração relacionados a família	f	%
Recomendação do município como um lugar prospero a se viver (para algum familiar ou pessoas próximas).		
Discordo	30	11,11
Neutro	100	37,04
Concordo	140	51,85
Considera a cidade de Parauapebas seja um local adequado para constituir família.		
Discordo	35	12,96
Neutro	123	45,56
Concordo	112	41,48
A presença de um familiar na cidade é significativa para mudança para o município de Parauapebas.		
Discordo	72	26,67
Neutro	93	34,44
Concordo	105	38,89

Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

Segundo os dados apresentados na tabela 8, 51,85% dos trabalhadores concordam fortemente em recomendar o município como um lugar prospero a se viver, para algum familiar ou pessoas próximas, mesmo que 45,56% se dizem neutros quando se trata de constituir família na cidade. Nesta tabela, é possível notar que 38,89% da amostra, acha significativa a presença de um familiar na cidade para mudança para o município de Parauapebas.

Qualidade de vida

Segundo com Pina; Lima e Silva (2008), de acordo com que as cidades passaram a tomar proporções territoriais elevadas, por abrigar um número significativo de habitantes, supõe-se que estas devam ser minimamente organizadas, implicando ações de planejamento que visam o bem-estar da população, atendendo a todos os setores diretamente ligados à qualidade de vida social. Neste contexto populista, a categoria qualidade de vida visa identificar, quais fatores relacionados ao tema influenciam os trabalhadores que residem na cidade.

Tabela 7. Dados dos fatores de atração relacionados a qualidade de vida.

Fatores de atração relacionados a qualidade de vida	f	%
Existe uma boa qualidade de ensino público no município.		
Discordo	146	54,07
Neutro	95	35,19
Concordo	29	10,74
O município é um lugar adequado para se aposentar.		
Discordo	124	45,93
Neutro	91	33,70
Concordo	55	20,37
A cidade de Parauapebas possui um sistema único de saúde adequado e suficiente para o atendimento da população.		
Discordo	148	54,81
Neutro	94	34,81
Concordo	28	10,37
Existem incentivos de política pública, voltados ao desenvolvimento cultural do município.		
Discordo	79	29,26
Neutro	115	42,59
Concordo	76	28,15
A cidade oferece incentivos para a realização de atividades relacionadas ao lazer e cultura.		
Discordo	99	36,67
Neutro	124	45,93
Concordo	47	17,41
A cidade oferece apenas ambientes de recreação voltados aos trabalhadores.		
Discordo	124	45,93
Neutro	113	41,85
Concordo	33	12,22

Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

Segundo os dados apresentados na Tabela 7, houve uma altíssima frequência de respostas negativas, no sentido de os participantes discordarem que a cidade oferece uma boa qualidade de vida. Isso ficou nítido nas respostas ligadas a cidade não possuir um ensino público de boa qualidade (54,81%), ao não considerarem o município um local adequado para se aposentarem (45,93%), e quando responderam que a cidade de Parauapebas não possui um sistema único de saúde adequado e suficiente para o atendimento da população (54,81%).

■ CONCLUSÃO

A partir das análises do questionário sociodemográfico, pôde-se perceber que a maioria dos participantes da pesquisa são remunerados acima de 4 salários-mínimos, superando fortemente a média nacional, podendo justificar a quantidade expressiva de entrevistados que possuem casa própria. Sobre a questão geográfica abordada na pesquisa, foi possível identificar que cerca de metade dos trabalhadores que residem na cidade não são naturais da região, ou seja, são de outras regiões do país, com maior frequência a região Nordeste,

com o estado do Maranhão se destacando, evidenciando que a cidade é formada por pessoas de outras localidades.

Outro dado relevante acerca do levantamento sociodemográfico, está relacionado a quantidade majoritária de indivíduos que exercem trabalho no setor privado, deixando margem para afirmação de que boa parte das pessoas que migram para a cidade, são atraídas pelo alto poder econômico da extração de minério de ferro, levando em consideração o fato da região estar assentada na maior província mineral do planeta, a Serra dos Carajás, que gera lucros na casa dos bilhões anualmente, com produção de 400 milhões de toneladas métricas por ano segundo Coelho (2015).

É necessário frisar, que este estudo apresentou limitação no questionário sociodemográfico, devido à ausência da pergunta relativa ao sexo do participante, podendo ter limitado os resultados obtidos.

Mediante análise dos fatores relacionados a Emprego, Renda, Família e Qualidade de Vida, pôde-se analisar de maneira mais aprofundada as questões relativas à atração da mão de obra. No tocante aos dados das categorias emprego e renda, os resultados obtidos pelo questionário foram positivistas e entusiasmantes no sentido econômico, pois estes fatores de atração estão ligados a percepção financeira dos trabalhadores acerca da economia local, nas afirmativas relacionadas a expansão contínua da economia local, nas melhores oportunidades de emprego e na renda obtida por estes trabalhadores, sendo exemplos claros de que houve algum tipo de sucesso para todos eles na realização da mobilidade do trabalho.

Quanto aos fatores respectivos família e qualidade de vida, pôde-se recolher algumas informações interessantes e de certa forma controversas, quando por exemplo os entrevistados dizem que recomendam o município como um lugar próspero a se viver para algum familiar ou pessoas próximas, e logo após evidenciam a ausência de condições básicas como o fato da cidade não possuir um ensino público de boa qualidade segundo os entrevistados, de não considerarem o município um local adequado para se aposentarem, até mesmo quando afirmam que a cidade de Parauapebas não possui um sistema único de saúde adequado e suficiente para o atendimento da população, a validação da recomendação dita anteriormente talvez se desfça, pois de acordo com a resposta obtida no fator renda, os entrevistados afirmaram em sua maioria que consideram permanecer na região somente por questões ligadas ao trabalho e renda, mesmo tendo dito em outra pergunta que pretendem permanecer por 5 anos ou mais.

Este talvez seja o ponto alto da pesquisa, esta espécie de contradição, evidência que apesar de que todas as forças econômicas e financeiras que atraiam estes trabalhadores para a cidade, estes não percebem a via de mão dupla de retorno do poder público nos investimentos na própria cidade, e isto talvez faça com que as pessoas compreendam a

cidade de Parauapebas como um local apenas de obtenção de recursos próprios, e não um local onde irão realizar investimentos de longo prazo.

Desta forma pode-se concluir que apesar de que o município de Parauapebas ofereça aos indivíduos uma renda elevada, altos índices de postos de emprego, entre outros atrativos relacionados ao trabalho, existem fortes evidências de que estes trabalhadores não possuam planos de vivência a longo prazo, porém é fato também que este estudo não responde as questões sobre os fatores de permanência destes indivíduos, sendo necessário a realização de estudos mais aprofundados, para identificar possíveis soluções para as questões relacionadas as políticas públicas que nitidamente incomodam os trabalhadores, ponto enfatizado negativamente na pesquisa.

■ REFERÊNCIAS

1. BABBIE, E.; **Métodos de Pesquisas em Survey**. Belo Horizonte/MG: Editora UFMG, 2003.
2. BEHREND, J. N; PEREIRA, T. A. IV Congresso Brasileiro de Estudos Organizacionais Porto Alegre, RS, Brasil, 19 a 21 de outubro de 2016.
3. BORGES, L. O.; YAMAMOTO, O.H. **O mundo do trabalho**. In: ZANELLI, J.C.; BORGES, A. J.; BASTOS, A.V. **Psicologia, organizações e trabalho no Brasil**. Porto Alegre: Artmed, 2004.
4. CARNUT, L. FAQUIM, J.. **Conceitos de família e a tipologia familiar: aspectos teóricos para o trabalho da equipe de saúde bucal na estratégia de saúde da família**. Odontologia da Universidade de Pernambuco Campus Arcoverde e de Saúde Coletiva Campus. Recife, 2014.
5. COELHO, T. P.. **Projeto Grande Carajás: trinta anos de desenvolvimento frustrado**. Editorial iGuana. Marabá-PA, 2015.
6. DIEESE. Salário mínimo nominal e necessário em 2021. Disponível em >.<https://www.dieese.org.br/analisecestabasica/salarioMinimo.html><
7. GIL, A. C.. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 200 p. IBGE. **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**. 2020.
8. JANNUZZI, P. M. (2000) **Migração e mobilidade social: migrantes no mercado de trabalho paulista**. Campinas/SP: Autores Associados.
9. KARAWCZYK, T.; WEBER, L.. **Formalização, recompensas e o papel da área de gestão de pessoas: uma análise sobre os processos de gestão da expatriação de empregados em organizações gaúchas**. Desenvolve Revista de Gestão do Unilasalle, v. 2, n. 1, p. p. 59-82, mar. 2013.
10. LOBO, C.; GARCIA, R. A.; GODOY, M. G. (2011) **Mobilidade espacial e ocupacional da força de trabalho na região de influência de Belo Horizonte**. Belo Horizonte-MG: Editora UFMG.
11. MARRAS, J. P.. **Administração de recursos humanos do operacional ao estratégico**. 14ª edição. São Paulo: Saraiva, 2011.

12. MARTINS, J. DE S.. **O problema das migrações e da “exclusão” social no limiar do terceiro milênio. In: A sociedade vista do abismo: novos estudos sobre exclusão, pobreza e classes sociais.** Petrópolis/RJ: Vozes, 2002.
13. PACHECO, C A & PATARRA, N.L.(1997). **Movimentos migratórios Anos 80: novos padrões?. Anais do Encontro Nacional sobre Migração.** Curitiba. pp.445-462.
14. PINA, J. H. A.; LIMA, O. A.; SILVA, V. P.. **MUNICÍPIO E DISTRITO: um estudo teórico.** CAMPO-TERRITÓRIO: revista de geografia agrária, v.3, n. 6, p. 125-142, ago. 2008.
15. SANTOS, M. **A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção.** São Paulo: Hucitec, 1996.
16. SINGER, P. **Economia política da urbanização.** São Paulo: Hucitec, 1973.
17. TOLFO, S. R.; BAHRY, C.P.. **Os Significados do Trabalho e do Emprego para Profissionais Bancários.** I Encontro de gestão de pessoas e relações de trabalho. Natal, 2007.

O desafio das cidades brasileiras no contexto do planejamento urbano e do desenvolvimento: uma abordagem estatística centrada na análise de indicadores sociais no período 2007-2019

| **Educélio Gaspar Lisboa**
UEPA

| **Fabrini Quadros Borges**
UEPA

RESUMO

O presente artigo tem como objetivo entender o comportamento dos indicadores sociais em seis Estados brasileiros: São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Paraná e Pará, como forma de mostrar o lado positivo (a eficácia) e o lado negativo (as mazelas) dos governos com a questão necessária ao planejamento urbano e desenvolvimento. Para tanto recorreu-se a uma análise quantitativa, utilizando o modelo de correlação de Pearson, que constatou-se que os três principais Estados do Brasil: São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais estão comprometidos com os investimentos públicos para a maioria dos setores sociais. Em contra partida, em termos de análise setorial, o Estado do Pará apresentou uma correlação péssima, onde todos os indicadores sociais estão comprometidos. Por outro lado, o Estado do Paraná foi ao encontro dos demais Estados, pois apresentou correlações ótimas em todos os indicadores sociais analisados. Percebe-se, deste modo, que no âmbito das políticas os aspectos éticos e legais são de extrema importância. Para tal, porém, há necessidade de recorrer a novas formas de planejamento urbano e desenvolvimento, envolvendo a comunidade ativamente no processo. Por fim, este artigo pode constatar que a difusão de conhecimentos em torno da necessidade das ações dos gestores públicos estaduais e municipais, precisa estar centrada em informações técnicas e legais também, sobretudo àquelas que possibilitem que as cidades tenham características adequadas, em razão dos investimentos públicos necessários, que promovam uma melhor qualidade de vida para a sociedade como um todo.

Palavras-chave: Indicadores Sociais, Planejamento Urbano, Desenvolvimento, Modelo de Correlação, Investimentos Públicos.

■ INTRODUÇÃO

As cidades são produzidas socialmente por agentes urbanos através de processos e dinâmicas de produção, de apropriação e de consumo do espaço, incluídas partilhas e usufrutos dos valores materiais e imateriais que constituem as diferentes localizações socioespaciais. No contexto de sociedades classistas, contradições e conflitos (re)produzem desigualdades e segregações socioespaciais, fundando o que se denomina questão urbana.

A questão urbana, no entanto, desdobra-se em diferentes setores/áreas (habitação, saneamento e transporte e mobilidade, por exemplo), atinge diferencialmente as variadas classes, grupos e segmentos sociais e articula-se em processos sociais e em formas espaciais vinculados à ocupação, uso, acesso, posse e propriedade da terra urbana.

Em linhas gerais, há formas distintas de explicar, representar e enfrentar a questão urbana, o que se concretiza na existência de diferentes saberes e práticas no planejamento urbano. Todos esses processos, dinâmicas e contradições são perceptíveis na sociedade brasileira e práticas constantes no planejamento urbano, que vivenciou um rápido, intenso e desigual processo de urbanização, constatado pelo fato de que se em 1940 a população urbana brasileira correspondia a 26,3% do total, 18,8 milhões de habitantes, em 2000 ela já representava 81,2%, aproximadamente 138 milhões de pessoas, como se comprova nos trabalhos de Silveira (2003) e Maricato (2001)

O Estatuto da Cidade se instrumentaliza nos municípios mediante o Plano Diretor Municipal, constituindo-se como o principal mecanismo de planejamento urbano, embora não seja obrigatório para todos os municípios¹. O Estatuto da Cidade aborda também as seguintes características do Plano Diretor: 1º) Deve englobar todo o território municipal (não apenas urbano); 2º) Deverá garantir a participação social em seu processo de elaboração, por meio de reuniões comunitárias e audiências públicas; deverá ser revisto a cada dez anos, portanto não é uma política de governo, como se vê no Estatuto da Cidade (2001).

Neste sentido, para Sousa (2005), o objetivo essencial do planejamento é assegurar que a propriedade garanta a sua função social e de forma sistemática que possa refletir no cumprimento da função social da cidade com a efetiva incorporação dos instrumentos do Estatuto da Cidade. Estes instrumentos serão detalhados na análise de sua aplicabilidade nos municípios pequenos, por meio do Plano Diretor.

Para Silveira (2003, p.33): “As cidades brasileiras desvelam uma questão urbana grave e complexa que afeta o funcionamento adequado da atividade produtiva, prejudica a qualidade de vida de seus moradores e agride o seu patrimônio ambiental, natural e arquitetônico”.

1 Uma característica é que deve possuir mais de 20 mil habitantes

Nesta mesma linha de pensamento, pode-se dizer que o desenvolvimento do Plano Diretor em um determinado município não deve apenas considerar as contemplações legais do Estatuto da Cidade, como ocorre para os municípios acima de 20 mil habitantes. Contudo, deve aportar para a uma melhor equalização dos investimentos públicos, no sentido de proporcionar uma melhoria na qualidade de vida da população.

Desta forma, o planejamento urbano é um processo contínuo do qual o plano diretor constituiria um momento para sua melhor aplicabilidade, onde o processo seria uma atividade multidisciplinar que envolveria uma pesquisa prévia, diagnóstico técnico e revelaria os problemas urbanos e seus desdobramentos futuros.

Como generalidade, parte-se de uma análise das formas e relações entre o planejamento urbano e os indicadores sociais, procurando compreender a atual busca por soluções urbanísticas para as cidades brasileiras, e as constantes mudanças em diversos indicadores sociais que serão estudados no presente artigo, tais como: população, saúde, segurança, infraestrutura, habitação e saneamento, evidenciando sobretudo as constantes oscilações, diante do cenário socioeconômico do Brasil, especificamente nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul e Pará.

Para Sousa (2005), o crescimento acelerado das áreas urbanas não foi, no entanto, uma prerrogativa das grandes cidades. No mesmo período, foi observado no Brasil o “fenômeno” do surgimento de metrópoles mundiais, como São Paulo e Rio de Janeiro, de metrópoles nacionais e regionais, como Minas Gerais, Salvador, Recife, Fortaleza, Manaus, Cuiabá, Porto Alegre e Belém, e de cidades de médio porte que tornaram-se referências em suas regiões, a exemplo de Campina Grande, Feira de Santana, Caruaru, Mossoró e Sobral. Além disso, houve um aumento significativo do número de municípios no país e da população em geral.

Essa transformação no perfil de urbanização do país deixa claro, por meio de uma série de análises estatísticas, o processo de inchamento populacional das cidades que não foi, contudo, acompanhado por um incremento na infraestrutura disponível, comprometendo as condições de vida oferecidas à população. Assim, termos como favelização, cortiços, problemas urbanos, transporte de massa, caos urbano, planejamento urbano, planos urbanos, esvaziamento dos centros, diagnóstico dos problemas da cidade, dentre outros, passam a fazer do vocabulário dos que vivem, governam e estudam as cidades brasileiras.

É dentro deste contexto de grandes transformações e mudanças que envolvem não só os aspectos qualitativos e quantitativos das cidades brasileiras, mas também todo o contexto político, econômico, legal e social do país, que é preciso compreender a história do planejamento urbano e desenvolvimento do Brasil, com objetivo de formular uma leitura crítica do passado e uma construção mais sólida, real e exequível para o presente e futuro,

evidenciando sobretudo os indicadores sociais que mostram o grau de desempenho em seis Estados brasileiros, durante o período compreendido de análise entre 2007 à 2019.

Desta maneira e levando em consideração o crescimento dos Estados brasileiros, frente aos indicadores sociais do planejamento urbano, questiona-se: como se dá o processo de comportamento dos principais indicadores sociais (população, saúde, segurança, infraestrutura, habitação e saneamento básico) nos seis Estados brasileiros (São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Rio Grande do Sul, Minas Gerais e Pará)? E quais políticas públicas estão sendo implementadas para a evolução e crescimento de tal indicadores?

O presente artigo tem, portanto, como principal objetivo analisar o comportamento dos indicadores sociais nos Estados brasileiros de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerias, Paraná, Rio Grande do Sul e Pará. E, de forma específica, verificar através do modelo estatístico de correlação, o grau de influência das demais variáveis no horizonte de tempo entre 2007 à 2019, como também calcular a variável correlacionada mais significativa nos seis Estados brasileiros pesquisados.

POLÍTICAS PÚBLICAS SOCIOECONÔMICAS E A IMPORTÂNCIA DOS INDICADORES SOCIAIS: UMA REFLEXÃO NECESSÁRIA

Na atual conjuntura, pode-se dizer que existem inúmeras teorias no que tange a ótica do planejamento urbano. Essas teorias procuraram explicar as transformações estruturais, a partir de países que foram centros capitalistas apropriando-se nas periferias, e em concordância com Ermínia Maricato (2001) apresentam-se como “ideias fora do lugar”, o que destoa grande parte das cidades em “lugares fora das ideias”.

Com a expansão do movimento fordista, a partir dos anos sessenta, evidenciou-se um déficit de coesão com a realidade contrariando à expectativa de inclusão social, resultando no agravamento de exclusão urbana que faz-se presente até os dias atuais. O desenvolvimento das cidades, especificamente das grandes metrópoles, como o caso de São Paulo e Rio de Janeiro, mantiveram um enfoque na economia – e tão somente nela.

Desta forma, uma grande âncora-social foi criada nos centros urbanos onde os lares nas periferias foram ressignificados. Ora pois, se o desenvolvimento, expansão e planejamento das cidades estão envoltos pelas políticas-econômicas, por qual motivo as cidades continuam tão precárias? Em um levantamento recente a despeito do PIB, verificou-se que na primeira década do ano 2000 houve um crescimento da taxa anual de 3,27%.

No âmbito das políticas socioeconômicas foram implantados programas dirigidos à população mais necessitada e miserável, do ponto de vista da pobreza social, com o propósito de retirá-las do nível de subsistência, tal como foi o Bolsa Família. No que refere-se

às políticas sociais, foram destinados projetos de empreendedorismo e desenvolvimento econômico por meio de programas como “Minha Casa, Minha Vida”.

Ainda que esses programas, em teoria, possuam grande importância, na prática são negligenciados. Desta forma, a ausência de mudanças estruturais na sociedade brasileira, de injeção em grande escala de recursos financeiros dos fundos públicos e de maior fortalecimento jurídico-institucional, que conduza a gestão democrática, os traçados urbanísticos e todo o planejamento se mostrarão ineficazes.

Outro aspecto importante desta seção diz respeito à compreensão do que é um indicador social. Um indicador social é uma medida, em geral quantitativa, dotada de significado social substantivo, usado para substituir, quantificar ou operacionalizar um conceito social abstrato, de interesse teórico (para pesquisa acadêmica) ou programático (para formulação de políticas). É, na realidade, um recurso metodológico, empiricamente referido, que informa algo sobre um aspecto da realidade social ou sobre mudanças que estão se processando na mesma.

Os indicadores sociais se prestam a subsidiar as atividades de planejamento público e formulação de políticas sociais nas diferentes esferas de governo, possibilitam o monitoramento das condições de vida e bem-estar da população, por parte do poder público e sociedade civil, e permitem também o aprofundamento da investigação acadêmica sobre as mudanças sociais e sobre os determinantes dos diferentes fenômenos sociais.

Para a pesquisa acadêmica, o indicador social é, pois, o elo entre os modelos explicativos da teoria social e a evidência empírica dos fenômenos sociais observados. Em uma perspectiva programática, porém, o indicador social é um instrumento operacional para monitoramento da realidade social, para fins de formulação e reformulação de políticas públicas, como indicam Carley (1985) e Miles (1985).

Para seu emprego na pesquisa acadêmica, ou na formulação e avaliação de políticas públicas, por exemplo, o indicador social deve gozar uma série de propriedades. Além da sua relevância para discussão da agenda da política social, de sua validade em representar o conceito indicado e da confiabilidade dos dados usados na sua construção, um indicador social deve ter um grau de cobertura populacional adequado aos propósitos a que se presta, deve ser sensível a políticas públicas implementadas, específico a efeitos de programas setoriais, inteligível para os agentes e públicos-alvo das políticas, atualizável periodicamente, a custos factíveis, ser amplamente desagregável em termos geográficos, sociodemográficos e socioeconômicos e gozar de certa historicidade para possibilitar comparações no tempo, como consta nos informativos sobre o assunto da OMS (1996) e Jannuzzi (2001).

Neste contexto torna-se fundamental estudar o comportamento dos indicadores sociais no Brasil, no sentido de se saber o grau de influência entre eles, tendo como análise

um horizonte de tempo de longo-prazo. Em vista disto, procurou-se estudar os indicadores sociais dos estados brasileiros como: São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Paraná e Pará. Esses estados foram escolhidos com o intuito de se saber o grau de evolução dos indicadores dos cinco primeiros estados, em comparação com o último, o Estado do Pará, na medida em que o contingente populacional dos cinco seja muito superior ao do último estado, embora geograficamente isto se contradiga.

Um dos Estados com grande contingente populacional (o maior do Brasil), que se mostra como uma das grandes metrópoles do Brasil (se não a maior), e que atravessou uma precoce fase no que se trata do planejamento urbano é o Estado de São Paulo, que de 2007 à 2019 apresentou os seguintes números, em termos de indicadores sociais, como demonstra o Quadro 1 a seguir:

Quadro 1. Indicadores sociais do Estado de São Paulo: por milhões de pessoas.

ANO	POPULAÇÃO	SAÚDE	SEGURANÇA	INFRAESTRUTURA	HABITAÇÃO	SANEAMENTO BÁSICO
2007	39.888,991	12.778,332	8.319,234	11.778,981	6.339,108	9.613,198
2008	40.612,876	12.881,111	8.666,217	12.008,087	6.772,998	9.832,108
2009	41.879,191	12.913,009	9.008,778	12.549,773	7.981,235	10.141,731
2010	42.786,993	13.004,774	9.334,333	12.885,905	8.006,993	10.236,999
2011	44.002,333	13.732,871	7.123,881	14.701,654	8.435,008	10.881,007
2012	44.942,003	14.008,549	8.133,111	14.981,759	8.333,183	11.886,337
2013	44.992,889	14.876,121	6.101,332	15.007,996	8.664,734	12.706,389
2014	45.771,006	14.845,336	7.222,771	15.779,329	8.924,332	12.310,666
2015	45.823,987	15.543,888	6.101,334	15.884,908	8.984,991	13.561,818
2016	45.991.893	16.001,612	9.104,123	16.098,886	9.367,888	13.851,318
2017	46.004,701	16.091,111	7.208,331	16.555,092	11.007,265	14.008,626
2018	46.102,777	18.212,006	6.231,846	18.002,571	11.885,006	14.018,839
2019	46.118,425	18.216,591	7.005,339	18.778,837	12.901,009	14.381,619

Fonte: IBGE (2020).

Outro grande estado da região sudeste que se apresenta nos últimos anos como o segundo, em termos de contingente populacional, pelo menos no período entre 2007 à 2019, é o Estado de Minas Gerais que apresentou, segundo o IBGE (2020), os seguintes indicadores sociais, e estão assim escalonados de acordo com o Quadro 2:

Quadro 2. Indicadores Sociais do Estado de Minas Gerais: por milhões de pessoas.

ANO	POPULAÇÃO	SAÚDE	SEGURANÇA	INFRAESTRUTURA	HABITAÇÃO	SANEAMENTO BÁSICO
2007	17.871,891	5.007,341	6.772,998	8.999,075	8.334,871	5.274,711
2008	17.878,008	6.010,656	7.981,235	9.087,923	8.672,907	5.462,904
2009	17.998,892	6.111,934	7.004,626	9.657,085	8.892,008	5.651,333
2010	18.008,328	5.328,093	7.134,890	9.888,032	8.991,728	6.008,873
2011	18.328,461	4.998,269	7.456,998	9.991,078	9.008,778	6.459,874
2012	18.883,092	6.001,996	7.778,829	9.994,327	9.334,333	7.008,561
2013	19.010,734	5.734,945	7.912,091	9.996,765	10.141,731	7.349,983
2014	19.111,998	5.999,438	8.435,008	9.999,806	10.236,999	7.889,904
2015	19.523,805	4.999,451	8.333,183	10.008,184	10.881,007	8.879,086
2016	20.181,065	6.888,905	9.008,451	10.110,332	10.995,834	8.908,451
2017	20.616,993	5.381,806	9.210,775	10.539,904	10.997,034	9.784,987
2018	20.995,873	5.008,968	9.344,418	10.871,076	10.999,428	9.788,452
2019	21.236,288	5.888,957	9.442,907	10.996,176	11.087,438	9.876,703

Fonte: IBGE (2020).

O terceiro estado a ser estudado, e com um grande crescimento populacional entre os seis Estados a serem analisados no presente artigo, é o Estado do Rio de Janeiro, que configura-se como uma das grandes metrópoles do Brasil. Durante o período de estudo, os indicadores sociais se apresentaram da seguinte maneira, conforme demonstrado através do Quadro 3:

Quadro 3. Indicadores Sociais do Estado do Rio de Janeiro: por milhões de pessoas.

ANO	POPULAÇÃO	SAÚDE	SEGURANÇA	INFRAESTRUTURA	HABITAÇÃO	SANEAMENTO BÁSICO
2007	13.009,776	6.008,134	5.876,008	4.871,834	6.101,332	4.008,881
2008	13.548,889	6.126,943	5.885,822	4.991,104	7.222,771	4.139,991
2009	13.882,662	6.323,007	6.003,821	5.341,814	6.101,334	4.198,388
2010	14.002,629	6.717,832	4.997,381	5.990,713	7.771,008	4.765,001
2011	14.871,102	6.106,338	5.887,337	6.007,111	7.819,078	4.866,821
2012	15.003,879	5.004,992	6.008,327	6.129,081	7.845,087	4.879,019
2013	15.511,006	5.001,323	4.121,989	6.291,666	7.858,123	4.893,871
2014	15.879,885	6.771,661	4.111,341	6.332,179	7.890,991	5.009,871
2015	16.008,702	4.778,331	5.886,341	6.555,104	7.896,331	5.012,896
2016	16.602,911	5.003,387	6.897,395	6.702,328	7.899,108	5.111,941
2017	16.777,009	7.001,298	4.998,127	6.734,328	7.921,298	5.274,711
2018	17.106,339	6.112,341	5.719,456	6.774,981	7.967,769	5.462,904
2019	17.779,008	7.004,626	5.601,117	6.931,994	7.982,806	5.651,333

Fonte: IBGE (2020).

No Estado do Rio Grande do Sul, no ano de 2010, houve a organização do instrumento denominado “Trilhas Gaúchas: indicadores de futuro”, trabalho que buscou ser uma referência dos avanços da sociedade gaúcha em relação a determinados aspectos-chave das suas condições de vida e bem-estar, sejam eles derivados de ações governamentais ou não. Este instrumento foi concebido para avaliar os progressos que a sociedade havia

alcançou através da utilização de propósitos de melhoria de vida, que são medidos por indicadores de resultados.

Desta maneira, também no presente Estado, buscou-se estudar tais indicadores de caráter social, no sentido de se saber o grau de comportamento dos mesmos, no horizonte de tempo do presente artigo, como indica o Quadro 4:

Quadro 4. Indicadores Sociais do Estado do Rio Grande do Sul: por milhões de pessoas.

ANO	POPULAÇÃO	SAÚDE	SEGURANÇA	INFRAESTRUTURA	HABITAÇÃO	SANEAMENTO BÁSICO
2007	9.531,903	3.878,002	3.008,724	3.876,983	3.931,007	4.555,008
2008	9.666,081	3.999,181	3.456,981	3.993,036	3.998,753	4.801,871
2009	9.883,951	4.431,892	3.756,086	4.003,763	4.125,871	4.776,004
2010	9.923,084	4.765,986	3.876,081	4.231,008	4.139,007	5.002,341
2011	9.992,879	4.879,904	3.903,871	4.336,008	4.256,612	4.898,451
2012	9.998,945	5.003,876	4.308,762	4.653,891	4.451,907	4.901,006
2013	10.134,082	5.231,896	4.673,089	4.871,992	4.432,007	5.008,951
2014	10.451,989	5.675,713	4.768,317	4.999,238	4.489,873	4.994,891
2015	10.768,006	5.777,817	4.888,895	5.129,758	4.902,006	6.234,097
2016	10.995,861	6.003,134	5.076,874	5.732,087	5.004,803	6.100,871
2017	11.212,008	6.345,984	5.231,086	5.996,879	5.150,078	5.765,901
2018	11.300,761	6.459,873	5.332,089	6.002,326	5.348,789	5.700,134
2019	11.400,817	7.326,803	5.567,913	6.231,981	5.778,895	5.657,982

Fonte: IBGE (2020).

Em breves linhas, pode-se afirmar que uma das razões dos eixos concentrados do Paraná foi a própria tentativa de descentralizar papéis e funções da capital do estado, direcionando investimentos para as cidades de porte médio. A estratégia de planejamento regional viu nas cidades medias a possibilidade de criar uma nova divisão territorial do trabalho, da qual uma “rede” foi estruturada através de objetos técnicos em um sistema de transporte e comunicações que interligassem as cidades polos, defende Sahr (2001).

A questão do planejamento urbano-regional e do consequente desenvolvimento territorial, traz no seu cerne, além de dimensões econômicas e ambientais, a dimensão social, principalmente quando se estabelece uma relação do crescimento populacional com outras variáveis sociais ao longo do tempo.

Tais dimensões nem sempre “harmoniosas” no plano e na aplicação, encontram-se inseridas no conflituoso campo político de decisões emanadas a partir dos agentes territoriais e sociais. Logo assim como nos outros quatros Estados citados anteriormente, também no presente Estado, irá se evidenciar tais indicadores sociais, que serão correlacionados, como mostra o Quadro 5 nos seguintes termos:

Quadro 5. Indicadores Sociais do Estado do Paraná: por milhões de pessoas.

ANO	POPULAÇÃO	SAÚDE	SEGURANÇA	INFRAESTRUTURA	HABITAÇÃO	SANEAMENTO BÁSICO
2007	8.319,234	5.009,871	5.873,003	6.112,234	4.879,019	6.339,108
2008	8.666,217	5.012,896	5.921,801	6.987,124	4.893,871	6.772,998
2009	9.008,778	5.111,941	6.003,819	7.004,626	5.009,871	7.981,235
2010	9.334,333	5.274,711	6.267,903	7.134,890	5.887,337	7.985,563
2011	10.141,731	6.007,111	6.894,993	7.456,998	6.008,327	7.988,666
2012	10.236,999	6.129,081	6.899,102	7.981,235	6.218,773	7.991,008
2013	10.881,007	6.612,391	6.992,319	7.992,456	6.841,904	7.996,673
2014	10.889,772	6.981,338	6.997,492	7.998,006	6.991,104	7.999,328
2015	10.991,084	7.003,837	6.999,104	7.999,927	6.996,981	7.999,879
2016	11.008,181	7.318,919	7.009,181	8.004,008	6.998,094	8.009,711
2017	11.451,087	7.738,882	7.342,904	8.111,839	6.999,459	8.654,008
2018	11.330,818	7.778,829	7.379,002	8.221,619	7.101,779	8.775,905
2019	11.477,823	7.912,091	7.461,991	8.289,091	7.109,098	8.779,995

Fonte: IBGE (2020).

Outro Estado a ser analisado e que constitui parte do universo desta pesquisa foi o Estado do Pará. A inquietação de pesquisá-lo se dá porque o presente autor deste artigo reside nele, e desta maneira saber como se comportam os indicadores sociais deste Estado e considerando, sobretudo a “Avaliação de Planos Diretores Participativos”, elaborados para os municípios do Estado do Pará. Vale ressaltar que foi considerado no presente artigo 23 municípios paraenses, como mostra os números abaixo dos indicadores no Quadro 6:

Quadro 6. Indicadores Sociais do Estado do Pará: por milhões de pessoas.

ANO	POPULAÇÃO	SAÚDE	SEGURANÇA	INFRAESTRUTURA	HABITAÇÃO	SANEAMENTO BÁSICO
2007	6.112,234	867,121	1.112,329	1.875,004	970,111	1.878,902
2008	6.987,124	978,111	1.521,871	1.921,523	972,234	1.902,009
2009	7.134,890	832,998	997,231	2.003,671	988,103	1.923,112
2010	7.456,998	1.002,897	1.182,101	2.034,786	992,108	1.944,878
2011	7.789,879	1.006,129	1.778,234	1.345,006	996,201	1.965,876
2012	7.883,923	988,228	1.002,829	1.612,987	998,005	1.982,012
2013	7.954,994	979,304	924,376	1.993,008	1.002,723	1.989,111
2014	8.031,111	1.272,911	1.487,090	2.723,987	1.111,871	1.994,893
2015	8.232,265	1.333,810	1.675,231	1.786,341	1.119,007	1.997,831
2016	8.411,833	1.172,981	995,991	2.803,825	1.128,008	1.999,211
2017	8.491,983	999,034	1.911,002	2.034,212	1.203,002	2.002,234
2018	8.588,937	1.622,104	1.835,218	2.231,087	1.216,004	2.103,777
2019	8.652,175	1.979,122	1.930,080	2.979,184	1.222,878	2.108,236

Fonte: IBGE (2020).

■ ANÁLISE DE CORRELAÇÃO PARA FINS DE ANÁLISE ESTATÍSTICA

No presente artigo trabalhar-se-á uma análise correlação para fins de análise estatística, na medida que se tem como principal objetivo estabelecer o grau de forças que as variáveis acima mencionadas exercem sobre as outras e verificar qual delas foi a mais

significante frente os indicadores sociais do planejamento urbano no horizonte de tempo entre 2007 à 2019.

Em estudos que envolvem duas ou mais variáveis, é comum o interesse em conhecer o relacionamento entre elas, além das estatísticas descritivas normalmente calculadas. A medida que mostra o grau de relacionamento entre duas variáveis, é chamada de coeficiente de correlação. É também conhecida como medida de associação, de interdependência, de intercorrelação ou de relação entre as variáveis.

Diferentes formas de correlação podem existir entre as variáveis. O caso mais simples e mais conhecido é a correlação simples, envolvendo duas variáveis, X e Y . A relação entre duas variáveis será linear quando o valor de uma pode ser obtido aproximadamente por meio da equação da reta. Assim, é possível ajustar uma reta da forma $Y = \alpha + \beta X$ aos dados.

Neste caso, a correlação é linear simples. Entretanto, quando não for possível o ajuste da equação anterior, não significa que não existe correlação entre elas. Poderá haver correlação não-linear entre as mesmas. Uma forma simples de verificar o tipo de correlação existente entre duas variáveis é através do gráfico chamado “diagrama de dispersão”.

Trata-se de um gráfico onde são representados os pares $(X, Y)_i$, $i = 1, 2, \dots, n$, onde n = número total de observações. O método que permite estudar as relações ou associações é conhecido como Análise de Correlação. Esta análise mostra o grau de relacionamento entre as variáveis, fornecendo um número, indicando como as variáveis variam conjuntamente.

Cabe ressaltar que não há a necessidade de definir as relações de causa e efeito, ou seja, qual é a variável dependente e a independente. O método usualmente conhecido para medir a correlação entre duas variáveis é o Coeficiente de Correlação Linear de Pearson, também conhecido como Coeficiente de Correlação do Momento Produto. Este foi o primeiro método de correlação, estudado por Francis Galton e seu aluno Karl Pearson, em 1897, sustentam Schultz e Schultz (1992).

Este coeficiente de correlação é utilizado na Análise de Componentes Principais, Análise Fatorial, Análise de Confiabilidade, entre outras. O Coeficiente de Person é um indicador da força de uma relação linear entre duas variáveis. Trata-se de uma medida de associação que independe das unidades de medidas das variáveis, sendo que a mesma varia entre -1 ou +1 ou, expresso em porcentagens, entre -100% e +100%. Assim, quanto maior as qualidades do ajuste (ou associação linear, mais próximo de +1 ou -1 estará o valor do coeficiente r , apontam Domingues e Martins (2017).

O Coeficiente de Correlação como medida da intensidade da relação linear entre duas variáveis não apresenta nenhum tipo de causa e efeito. Para Domingues e Martins (2017, p. 252):

“O fato de duas variáveis aumentarem e diminuírem juntas não implica que

uma delas tenha algum efeito direto, ou indireto, sobre a outra. Ambas podem ser influenciadas por outras variáveis de maneira que dê origem a uma forte correlação entre elas.”

O grau de forças da correlação e seu tratamento matemático será melhor detalhado na seção seguinte, onde será atribuído a intensidade da relação entre as variáveis, como também a classificação entre elas.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS PARA ANÁLISE DOS INDICADORES SOCIAIS: RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os indicadores sociais do planejamento urbano, que constituem o universo desta pesquisa, dar-se-á no Brasil, especificamente nos Estados de: São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Geras, Rio Grande do Sul, Paraná e Pará. Os dados utilizados para analisar os principais indicadores sociais do planejamento urbano são anuais, cuja as variáveis são: “População”, “Saúde”, “Segurança”, “Infraestrutura”, “Habitação” e “Saneamento Básico”; as mesmas serão obtidas pelos suplementos estatísticos do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e no período compreendido entre 2007 à 2019.

A pesquisa apresenta uma abordagem descrita como analítica-discursiva, no qual se procurou analisar os principais indicadores sociais do planejamento urbano no período compreendido entre 2007 a 2019, sem, no entanto, deixar de evidenciar o seu papel com os governos que se sucederam, como também as políticas públicas implantadas, no horizonte de tempo em questão.

Quanto ao método de procedimento empregou-se concomitantemente o método estatístico, onde utilizar-se-á, uma análise de correlação, aplicando o seguinte modelo. Seja $(x_1, y_1), (x_2, y_2), (x_3, y_3) \dots (x_n, y_n)$ uma amostra aleatória das variáveis (X, Y) , temos que o cálculo do coeficiente é dado por:

$$r_{xy} = \frac{S_{xy}}{\sqrt{S_{xx}S_{yy}}}$$

Onde:

$$S_{xy} = \sum XY - \frac{\sum X \sum Y}{n} \quad S_{yy} = \sum Y^2 - \frac{(\sum Y)^2}{n}$$

$$S_{xx} = \sum X^2 - \frac{(\sum X)^2}{n} \quad \text{Sendo: } \sum XY = \sum_{i=1}^n X_i Y_i$$

Segundo Domingues e Martins (2017, p. 252): “Este coeficiente pode assumir valores positivos ou negativos, dependendo do sinal do coeficiente b e deve ser interpretado segundo a seguinte escala”, à saber:

- Se $r_{xy} = 0 \rightarrow$ Não há correlação linear entre as variáveis.
- Se $r_{xy} = \pm 1 \rightarrow$ Há correlação linear total entre as variáveis.
- Se $-1,0 < r_{xy} < +1,0 \rightarrow$ Correlação parcial entre as variáveis.
- Se $0,9 \leq |r_{xy}| < 1,0 \rightarrow$ Alta ou ótima correlação.
- Se $0,8 \leq |r_{xy}| < 0,9 \rightarrow$ Boa correlação.
- Se $0,6 \leq |r_{xy}| < 0,8 \rightarrow$ Média correlação.
- Se $0,4 \leq |r_{xy}| < 0,6 \rightarrow$ Baixa correlação.
- Se $0,0 \leq |r_{xy}| < 0,4 \rightarrow$ Péssima correlação.

Isso posto, com base nos dados sobre os indicadores sociais conforme o Quadro 1, foram encontrados os seguintes valores correlacionados para o Estado de São Paulo, sobre o horizonte de tempo estudado entre 2007 à 2019, como revela o Quadro 7:

Quadro 7. Análise de Correlação do Estado de São Paulo.

	POPULAÇÃO	SAÚDE	SEGURANÇA	INFRAESTRUTURA	HABITAÇÃO	SANEAMENTO BÁSICO
POPULAÇÃO	1					
SAÚDE	0,181686	1				
SEGURANÇA	0,371556	-0,596020	1			
INFRAESTRUTURA	0,149932	0,960161	-0,629355	1		
HABITAÇÃO	0,051381	0,945911	-0,511304	0,940916	1	
SANEAMENTO BÁSICO	0,292961	0,931793	-0,599118	0,945336	0,866347	1

Fonte: elaboração própria.

A análise de correlação mostrou que os valores calculados indicam que os indicadores sociais de saúde e infraestrutura foram os que tiveram os maiores graus de correlação, classificando-se como uma correlação forte positiva, sobretudo quando ambos se correlacionam, o que resultou em um coeficiente de correlação de (0,96). Logo, neste caso, percebe-se que as alternativas de investimentos públicos se concentraram em sua grande maioria nos setores de infraestrutura e saúde pública, mais especificamente 96%, dos esforços públicos.

Em segundo plano merece destaque os setores correlacionados entre saneamento básico e habitação, com grau de correlação de (0,86). Esse crescimento em grande parte se deve aos investimentos públicos oriundos do governo federal, tais como “Minha Casa, Minha Cida, especialmente nos governos Lula e Dilma, quando houve repasses de verbas federais para o governo do Estado de São Paulo, o que resultou em um coeficiente de 86%, no que tange o crescimento nestes dois setores, gerando tecnicamente um grau de correlação moderado neste dos setores.

Os outros indicadores sociais como segurança, a título de exemplo, tiveram crescimento negativo – ao analisar, somente, a coluna de segurança –, o que significa dizer que os investimentos públicos por parte dos governos estaduais, que se sucederam, foram pífios ou insignificante frente o crescimento populacional do Estado de São Paulo, tendo como

valores, (-0,62), (-0,51) e (-0,59) e, também, um grau de correlação forte negativo durante a série temporal analisada.

Por outro lado, o crescimento da população se mostrou com um grau de correlação fraco ou péssimo, em virtude deste crescimento se apresentar de maneira desordenada entre as cidades do Estado de São Paulo. Outro estado analisado no presente artigo foi o Estado de Minas Gerais, onde também foi atribuído a análise de correlação dos indicadores sociais, conforme os dados do Quadro 2, chegando nos seguintes resultados, como notadamente se apresenta no Quadro 8 a seguir:

Quadro 8. Análise de Correlação do Estado de Minas Gerais.

	POPULAÇÃO	SAÚDE	SEGURANÇA	INFRAESTRUTURA	HABITAÇÃO	SANEAMENTO BÁSICO
POPULAÇÃO	1					
SAÚDE	0,068058	1				
SEGURANÇA	0,942816	0,192591	1			
INFRAESTRUTURA	0,895778	-0,034123	0,905566	1		
HABITAÇÃO	0,934030	0,125783	0,912264	0,929035	1	
SANEAMENTO BÁSICO	0,975989	0,024129	0,934560	0,983479	0,977339	1

Fonte: elaboração própria.

Os resultados para as estatísticas da análise de correlação do Estado de Minas Gerais se diferenciaram do Estado de São Paulo, sobretudo o setor de segurança que ao longo do período analisado do artigo obteve grau de correlação forte positivo, quando analisado individualmente, gerando coeficientes de correlação de (0,90), (0,91) e (0,93).

Outros setores também tiveram graus de correlações alto ou forte positivo como os de infraestrutura e habitação, respectivamente (0,92), (0,98) e (0,97), quando analisados individualmente, significando dizer que os investimentos públicos para tal estado concentraram esforços, em sua grande parte, nestes três setores, haja vista que o grau de correlação mais significativo está mais concentrado especialmente entre infraestrutura e saneamento básico, gerando um crescimento durante o período de tempo estudado de 98%.

Vale destacar também, assim como foi feito no Estado de São Paulo, que os recursos oriundos do governo federal do “Minha Casa, Minha Vida”, foram efetivamente aplicados no que se trata de habitação popular, gerando um coeficiente de correlação de (0,97), portanto um grau de correlação alto.

Por outro lado, a questão da saúde pública não conseguiu ser eficaz quando se trata de medidas de assistência para o todo da população do Estado de Minas Gerais. Nestes termos, isto é constatado pelos coeficientes de correlações, analisando somente a coluna de saúde, cujo os coeficientes tiveram valores de (0,19), (-0,03), (0,12) e (0,02). Ou seja, foi possível constatar também que os investimentos públicos na saúde não acompanharam o crescimento populacional do Estado de Minas Gerais.

Outra grande metrópole estudada nesta pesquisa foi o Estado do Rio de Janeiro, que apresentou os seguintes resultados para os indicadores sociais estimados durante série temporal entre 2007 à 2019, de acordo com o Quadro 9:

Quadro 9. Análise de Correlação do Estado do Rio de Janeiro.

	POPULAÇÃO	SAÚDE	SEGURANÇA	INFRAESTRUTURA	HABITAÇÃO	SANEAMENTO BÁSICO
POPULAÇÃO	1					
SAÚDE	0,0607107	1				
SEGURANÇA	-0,075223	-0,335745	1			
INFRAESTRUTURA	0,9499389	-0,020403	-0,141387	1		
HABITAÇÃO	0,7318864	-0,090617	-0,249593	0,332798	1	
SANEAMENTO BÁSICO	0,9563004	0,109404	-0,152299	0,374136	0,336106	1

Fonte: elaboração própria.

De início, verificou-se que os indicadores demonstraram uma grande “fragilidade”, em relação ao crescimento dos mesmos. A maioria apresentou graus de correlações péssimos, a exemplo da infraestrutura e habitação, com coeficientes de 0,33, 0,37 e 0,33, respectivamente, além de indicadores com graus de correlações forte negativa e péssimos a exemplo de setores como saúde e segurança, quando analisados individualmente por coluna.

O crescimento populacional do referido estado não foi acompanhado pelos investimentos públicos em certos setores. Contudo, cabe dizer que no período estudado de 2007 à 2019, ocorreram sucessivos desvios de dinheiro público (peculato) pelos governadores que passaram pelas gestões, resultando em escândalos como a prisão de dois governantes do Estado do Rio de Janeiro.

Apesar dos esforços por parte do governo federal em setores como habitação, tal como o “Minha Casa, Minha Vida”, isto não foi o suficiente em virtude da corrupção desenfreada que sofreu o Estado do Rio de Janeiro no período estudado pelo artigo. Outros setores como educação também foram duramente afetados, resultando em atrasos de salários e greves por parte dos servidores da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ).

O período de análise, 2007 à 2019, foi marcado por grandes desvios de dinheiro públicos por parte dos governadores do estado, o que resultou em uma verdadeira estagnação e sucateamento da “máquina” pública, como mostrou a análise de correlação, resultando em um pífio crescimento ou até mesmo na involução destes indicadores sociais estudados.

Também foi verificado a evolução dos indicadores sociais para o Estado do Rio Grande do Sul, por representar grande crescimento da tais setores pelos dados coletados, e isto se refletiu na análise de correlação como demonstra o Quadro 10 a seguir:

Quadro 10. Análise de Correlação do Estado do Rio Grande do Sul.

	POPULAÇÃO	SAÚDE	SEGURANÇA	INFRAESTRUTURA	HABITAÇÃO	SANEAMENTO BÁSICO
POPULAÇÃO	1					
SAÚDE	0,968800	1				
SEGURANÇA	0,950158	0,969611	1			
INFRAESTRUTURA	0,981917	0,970402	0,962394	1		
HABITAÇÃO	0,972907	0,974602	0,932330	0,999999	1	
SANEAMENTO BÁSICO	0,858751	0,977251	0,916231	0,910946	0,904989	1

Fonte: elaboração própria.

Diferentemente do que aconteceu nos três estados anteriores, São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, o Estado do Rio Grande do Sul apresentou indicadores sociais positivos e com graus de correlações altos em todos os setores, especialmente no setor de infraestrutura, cujo coeficiente chegou a (0,99), ou seja, em toda série temporal analisada os recursos se concentraram em sua grande parte neste setor chegando 99% dos investimentos públicos (infraestrutura/habitação).

Outros setores também tiveram destaque quanto aos investimentos por parte do governo estadual, como o setor de saúde pública e segurança com graus de correlações alto ou forte positivo, (0,96), (0,97), (0,97), (0,97) e (0,96), (0,93) e (0,91) respectivamente. No Rio Grande do Sul (RS), no ano de 2010, houve a organização do instrumento denominado “Trilhas Gaúchas: indicadores de futuro,” trabalho que busca ser uma referência dos avanços da população gaúcha em relação a determinados aspectos-chave no que diz respeito as condições de vida e bem-estar, sejam eles derivados de ações governamentais ou não.

Este instrumento foi concebido para avaliar os progressos que a sociedade tem alcançado, através da utilização de propósitos de melhoria, que são medidos por indicadores de resultados (indicadores sociais). A proposta tem a finalidade de promover uma reflexão sobre a situação da população do Rio Grande do Sul, sobretudo em relação aos propósitos de melhoria que não dependem de ações isoladas, mas sim de uma conjunção de esforços dos dois setores (público e privado) e dos cidadãos do Rio Grande do Sul.

Ademais, foram apresentados uma série de propósitos para aquelas que são consideradas as condições ideais de vida e de desenvolvimento para a população do Rio Grande do Sul, a exemplo da saúde, infraestrutura e saneamento básico. O índice de urbanização do Rio Grande do Sul, representado pela proporção da população que reside em área urbana, apresentou um crescimento significativo nas últimas cinco décadas; já a população urbana de 67,5% em 1980, passou para 76,6% em 1991, chegando a 81,6% em 2000, 85,1% em 2010 e 86,22% em 2019. O contingente populacional rural, entre 2000 e 2010, sofreu redução em 276 mil habitantes, sendo que a média anual de crescimento da população rural foi de 1,59%.

Portanto, foi possível constatar que as estimativas de correlação para o Estado do Rio Grande do Sul apresentaram resultados positivos (altos) e favoráveis, principalmente com

relação aos investimentos públicos tanto pelo governo estadual, como pelo repasses de verbas do governo federal, frente aos indicadores estudados no presente artigo, refletindo-se em condições favoráveis para a geração presente e vindouras.

O Estado do Paraná, também mostrou-se com correlações altas (fortes positivas), em todos os indicadores sociais, sobretudo quando se trata de setores como infraestrutura e saneamento básico, cujo o grau de correlação foi de (0,99), ou seja, durante o período realizado (2007 à 2019) 99% dos investimentos públicos se concentraram neste dois setores, que tecnicamente significa dizer que ambos foram diretamente proporcionais (quando um indicador sobre o outro acompanha)

Os outros setores também tiveram correlações ótimas, com uma atenção voltada especialmente para população e a segurança pública com um grau de correlação de (0,98), significando dizer que com o aumento da população no Estado, a população atendida em cerca de 98%. As estatísticas de correlações para o Estado do Paraná estão assim apresentadas, conforme o Quadro 11:

Quadro 11. Análise de Correlação do Estado do Paraná.

	POPULAÇÃO	SAÚDE	SEGURANÇA	INFRAESTRUTURA	HABITAÇÃO	SANEAMENTO BÁSICO
POPULAÇÃO	1					
SAÚDE	0,968047	1				
SEGURANÇA	0,980470	0,954334	1			
INFRAESTRUTURA	0,955959	0,890867	0,933886	1		
HABITAÇÃO	0,977831	0,940727	0,947824	0,925941	1	
SANEAMENTO BÁSICO	0,841582	0,882890	0,936451	0,948418	0,884004	1

Fonte: elaboração própria.

As correlações altas como vistas no quadro acima foram catapultadas pela cidade de Curitiba, que configurou como a cidade mais inteligente do Sul do Brasil. O resultado é obtido com base na avaliação da ISO 37122, que estabelece as definições junto a setores sociais, econômicos e ambientais para cidades inteligentes.

Na cidade de Curitiba foi desenvolvida uma ideia de *smart city* humana, sustentável e que proporcionou qualidade de vida. Este modelo de cidade pode ser viabilizado através de planejamento inteligente, que tenha como instrumento a tecnologia, na conexão de setores como a saúde, meio ambiente e a economia. Ela acabou logrando êxito em sua aplicação e, na atual conjuntura, pode-se afirmar que a cidade de Curitiba representa uma das melhores cidades, se não a melhor, quando se trata de planejamento urbano. A prova disto são os crescentes indicadores sociais, como visto nos cálculos das análises de correlações.

No Paraná, além da capital, seis cidades foram disponibilizadas no *ranking*: Maringá (26°), Londrina (33°), Pato Branco (37°), Foz do Iguaçu (53°), Cascavel (63°) e Toledo (81°). O estudo vem sendo realizado desde 2015 e mapeia todas as cidades com mais 50

mil habitantes, somando 666 municípios, para identificar as localidades com maior possibilidade de desenvolvimento no Brasil.

Seguindo-se as estatísticas de correlações e analisando o Estado do Pará, notou-se que comparado aos demais estados, este é o estado que apresenta uma das piores estatísticas em termos dos indicadores sociais calculados. Em todos os setores analisados os indicadores apontaram para graus de correlações péssimos ou forte negativos, ou seja, quando um decresce o outro acompanha na mesma proporção) Isto denota os péssimos investimentos públicos feitos durante o tempo compreendido entre 2007 à 2019. O Quadro 12, a seguir, mostra tais estatísticas:

Quadro 12. Análise de Correlação do Estado do Pará.

	POPULAÇÃO	SAÚDE	SEGURANÇA	INFRAESTRUTURA	HABITAÇÃO	SANEAMENTO BÁSICO
POPULAÇÃO	1					
SAÚDE	0,354053	1				
SEGURANÇA	0,299999	-0,354143	1			
INFRAESTRUTURA	-0,082941	-0,295989	-0,083072	1		
HABITAÇÃO	-0,083082	0,426891	-0,082924	-0,083331	1	
SANEAMENTO BÁSICO	-0,083472	-0,265140	-0,073410	-0,083501	-0,083348	1

Fonte: elaboração própria.

Fica claro que os investimentos públicos tanto nos governos estaduais, como também nos municipais, que se sucederam, não acompanharam o crescimento populacional dos Estado do Pará. Isso é assim porque na maioria dos municípios paraenses houve, na prática, o sucateamento dos serviços para a população, a exemplo do setor da saúde e, também, o de segurança, já que cerca de 78,8% dos servidores da saúde, que atuam nos hospitais do estado são mal remunerados e sem uma qualificação sólida, como ocorre nos municípios de Sapucaia, Xinguara, Pau D'Arco e Rio Maria – região Sul do Pará, por exemplo –, onde a grande maioria tem somente curso técnico em enfermagem.

Na região Nordeste do Pará, o principal gargalo é o da Segurança Pública, na medida em que o número de homicídios subiu em municípios como Bragança, Capanema e Salinas, saltando de 63,8% para 76,2%, segundo dados da própria Polícia Civil (PC). Isto se reflete quando feitos as estatísticas de correlações indicam em números com valores decrescentes (ou negativos do indicador segurança pública), em especial quando se trata de atendimento a sociedade (-0,08, -0,08 e -0,07).

Outro fator a considerar é o “Ônibus de Trânsito Rápido”, também conhecido como “BRT”, que presta atendimento à população na região metropolitana de Belém (Belém, Ananindeua, Marituba e Benevides). Neste caso, houve vultuosos investimentos públicos que não foram suficientes para o atendimento da maioria população na questão da mobilidade pública (transporte).

■ CONSIDERAÇÕES FINAIS

Entre as demais características do tema deste artigo salienta-se a difusão de conhecimentos acerca da necessidade das ações dos gestores públicos estaduais e municipais estarem centradas em informações técnicas e legais, que possibilitam que as cidades tenham características adequadas, em razão dos investimentos públicos necessários que promovam uma melhor qualidade de vida para a sociedade.

O processo metodológico centrado em abordagem quantitativa foi válido em virtude de que permitiu apresentar cenários da viabilidade da aplicação dos instrumentos públicos acerca do Estatuto da Cidade, com base nos indicadores sociais apresentados em forma de uma análise de correlação de demonstração para os setores: População, Saúde, Segurança, Habitação, Saneamento Básico e Infraestrutura, que tinham o propósito de diagnosticar as mazelas que provocaram entraves ao planejamento urbano e o desenvolvimento das cidades.

O presente artigo constatou que as estatísticas de correlações refletiram as grandes mazelas que passam os Estados do Brasil, com exceção ao Estado do Paraná, seja por falta de recursos, peculato, malversação do dinheiro público, ou até mesmo pela corrupção nos governos estaduais. Os indicadores sociais analisados só fizeram constatar em termos percentuais os dados demonstrados pelo IBGE, no período entre 2007 à 2019, mostrando a fragilidade dos mesmos.

Percebe-se, deste modo, que no âmbito das políticas os aspectos éticos e legais são de extrema importância. Para tal, porém, há necessidade de recorrer a novas formas de planejamento urbano e desenvolvimento, envolvendo a comunidade ativamente no processo.

Por fim, este artigo pode constatar que a difusão de conhecimentos em torno da necessidade das ações dos gestores públicos estaduais e municipais, precisa estar centrada em informações técnicas e legais também, sobretudo àquelas que possibilitem que as cidades tenham características adequadas, em razão dos investimentos públicos necessários, que promovam uma melhor qualidade de vida para a sociedade como um todo.

■ REFERÊNCIAS

1. BRASIL. **Câmara dos Deputados. Constituição da República Federativa do Brasil.** Brasília. 1988. Disponível em: [Constituição Federal de 1988 — Portal da Câmara dos Deputados \(camara.leg.br\)](#). Acesso em: 29 dezembro 2021.
2. CARLEY, Michael. **Indicadores sociais: teoria e prática.** Rio de Janeiro, Zahar, 1985.
3. ESTATUTO DA CIDADE. [L10267 \(planalto.gov.br\)](#). Brasília, 2001.
4. IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Suplementos Estatísticos.** Brasília, 2020. Disponível em: [www.ibge.gov.br](#). Acesso em: 16 janeiro 2022.
5. IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Suplementos Estatísticos.** Brasília, 2020. Disponível em: [www.ibge.gov.br](#). Acesso em: 27 dezembro 2021.
6. IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Suplementos Estatísticos.** Brasília, 2020. Disponível em: [www.ibge.gov.br](#). Acesso em: 27 janeiro 2022.
7. IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Suplementos Estatísticos.** Brasília, 2020. Disponível em: [www.ibge.gov.br](#). Acesso em: 13 janeiro 2022.
8. JANNUZZI, P. M. **Indicadores sociais no Brasil: conceitos, fonte de dados e aplicações.** Campinas: Alínea, 2001.
9. MARICATO, Ermínia. **Brasil, cidades: alternativas para a crise urbana.** Petrópolis: Vozes, 2001.
10. MARTINS, G. A.; DOMINGUES, O. **Estatística Geral e Aplicada.** 6. Ed. São Paulo: Editora Atlas, 2017.
11. MILES, I. **Social indicators for human development.** New York: St. Martin's Press, 1985.
12. OMS. Catalogue of health indicators. Genebra, 1996.
13. SAHR, Cicilian Luiza Löwen; SAHR, Wolf Dietrich Johanes. **A imagem turística dos Campos Gerais.** In: DITZEL, Carmencita de H. Mello; SAHR, Cicilian L. Löwen (Orgs.). Espaço e Cultura: Ponta Grossa e os Campos Gerais. Ponta Grossa: UEPG, 2001.
14. SILVEIRA, Rogério Leandro Lima da. **Cidade, corporação e periferia urbana.** Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2003.
15. SOUSA, Marcelo Lopes de. **ABC do desenvolvimento urbano.** Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2005.
16. SCHULTZ, Duane P.; SCHULTZ, Sydney Ellen. **Revista brasileira de geociências.** 16. ed. São Paulo: Cultrix, 1992.

O papel da desregulamentação financeira e as principais implicações da crise *subprime* no mundo e no Brasil: uma análise revisitada sob à luz da teoria pós-keynesiana

| David Ferreira Carvalho
UFPA

| André Cutrim Carvalho
UFPA

| Douglas Pina Kao
UFPA

RESUMO

A crise de crédito de alto risco (*subprime crisis*), que começou no setor de compra e venda de títulos hipotecários de imóveis residenciais nos EUA, acabou se transformando em uma grande crise financeira de proporções mundiais. Ocorre que, devido os laços da economia estadunidense com o resto do mundo, a escalada da crise acabou “contaminando” os países desenvolvidos e em desenvolvimento, como foi o caso do Brasil. Neste contexto, o presente artigo se propõe a revisitar o papel da desregulamentação financeira e as principais implicações da crise *subprime* no mundo e no Brasil, por meio de uma abordagem centrada na teoria pós-keynesiana. A principal conclusão é que o Brasil, para manter o nível de crescimento em sua economia e gerar mais emprego em tempos de crise, precisou adotar políticas keynesianas voltadas para o mercado interno. Além disso, pode-se afirmar que o Brasil agiu corretamente tanto em relação a sua política de exportação – com o objetivo de obter mais dólares para manter parte de suas reservas internacionais como escudo contra ataques especulativos –, quanto da outra parte que foi aplicada em *bonds* nos EUA e, por conseguinte, geraram retornos. Portanto, sob à luz dos fatos e da história econômica, fica claro que o Brasil também sofreu com os efeitos da crise econômico-financeira *subprime*, mas os mesmos não chegaram perto de outras facetas desta grande crise como manifestado em certos países como: Portugal, Grécia, Irlanda, Espanha e Itália, que assistiram o grave quadro de recessão econômico transformar-se em uma grande depressão com implicações diretas nos indicadores sociais – aumento da pobreza e desigualdade social –, afetando em larga escala as estratificações sociais mais vulneráveis do mundo.

Palavras-chave: Crise de Crédito de Alto Risco (*Subprime Crises*), Desregulamentação Financeira, Teoria pós-Keynesiana, Crise Econômico-Financeira.

■ INTRODUÇÃO

No período de 2007-2008, a chamada crise de crédito de alto risco (ou crise *suprime*), que começou no setor de compra e venda de títulos hipotecários de imóveis residenciais, acabou se transformando-se em uma crise financeira de grandes proporções pelos EUA e o mundo. Ocorre que, devido os laços da economia estadunidense com o resto do mundo, a escalada da crise financeira ganhou uma dimensão mundial contaminando todos os países desenvolvidos e em desenvolvimento.

No primeiro momento, o que foi visto era uma crise financeira global plenamente estabelecida como uma profunda recessão, porém sem ter dado os primeiros sinais visíveis de que a economia mundial poderia chegar ao fundo do poço, que é o estado mais preocupante de uma grande depressão como a histórica crise de 1929 no mesmo Estados Unidos.

Não é nossa pretensão neste trabalho analisar o modelo do ciclo econômico – caracterizado pelas fases econômicas descendentes (recessão e depressão) e ascendentes (recuperação e expansão) – que envolve um elevado nível de complexidade sobre a dinâmica do sistema econômico capitalista. Interessa aqui somente a outra característica do ciclo econômico, isto é, o fenômeno da crise.

Assim, como assegura Carvalho (2014, Livro IV), o momento da ocorrência de uma crise é proporcionado através da inflexão do período de auge econômico para o período de recessão. Para Keynes (1996, p. 294):

“O fenômeno da crise – o fato de que a substituição de uma fase ascendente por outra descendente geralmente ocorre de modo repentino e violento, ao passo que, como regra, a transição de uma fase descendente para uma fase ascendente não é tão repentina.”

As crises financeiras estão associadas com a fase de auge da expansão econômica. Não é nosso interesse neste ensaio estudar as crises financeiras isoladas que podem ser administradas sem afetar o sistema econômico em geral. Isso posto, as crises financeiras aqui consideradas são aquelas que têm importância pela sua abrangência, impactos econômicos e alcance mundial.

O presente artigo se propõe a revisitar, por meio da teoria pós-keynesiana, a primeira grande crise financeira do século XXI e suas implicações na economia global com destaque à América Latina e, principalmente, para o Brasil. Para isso, este artigo foi organizado em cinco seções, além desta seção de introdução e da seção com as considerações finais, à saber: na segunda seção é apresentado um diagnóstico sobre a crise *subprime* nos EUA; na terceira discute-se o papel da a desregulamentação financeira e a sequência de eventos da crise econômico-financeira *subprime*; e na quarta são apresentados os

desequilíbrios macroeconômicos decorrentes da crise *subprime* e os seus impactos na América Latina e no Brasil.

■ O DIAGNÓSTICO DA CRISE *SUBPRIME*: UMA PRIMEIRA APROXIMAÇÃO

De início, para Kindleberger (1989, p. 126):

“Uma crise financeira pode ser produzida por qualquer um desses fenômenos ou pelos dois que podem surgir em qualquer ordem, ela caracteriza-se pela elevação súbita da percepção de risco pelos bancos e outras instituições financeiras, com efeitos sobre a oferta de crédito, solvência dos bancos e liquidez da economia.”

A chamada “crise *subprime*”, portanto, é uma crise financeira que eclodiu pela excessiva especulação sobre ativos de alto risco, que foram financiados por empréstimos bancários. A crise do crédito hipotecário de alto risco nos EUA começou a ser visível nos últimos meses de 2007. Na verdade, os empréstimos de alto risco (que incluem empréstimos hipotecários à compra de casas residenciais e aluguéis e compras de carros por meio de cartões de crédito) são concedidos, muitas vezes, a tomadores (clientes) sem comprovação de renda e sem histórico de reputação de “bom pagador”.

As taxas de juros são pós-fixadas, isto é, são determinadas no momento do pagamento das dívidas. Por esta razão, com a alta da taxa de juros, nos EUA, muitos mutuários ficaram inadimplentes, ou seja, sem condições de pagar suas dívidas junto aos bancos comerciais que, por sua vez, entraram em estado de falência.

A crise financeira atual, a mais grave e profunda crise depois da grande depressão dos anos trinta, teve como desfecho a derrocada dos economistas do *mainstream* defensores do mercado auto ajustável e eficiente e, principalmente, de um idealizado capitalismo de *laissez-faire*. Nas palavras de Davidson (2011, p. 295-306): “(...) os acontecimentos demonstraram que os imperadores teóricos do Mercado Eficiente não têm roupas – só as medalhas dos Prêmios Nobel cobrem seus erros nus”.

A crise *subprime* dos títulos de hipoteca dos EUA teve, porém, características mais complexas do que àquelas explicações simplistas que apontam apenas para “falhas” de governança do sistema financeiro. De acordo com Kregel (2008), pode-se dizer que nem a ideia de excesso de liquidez, como resultado da política monetária expansionista do *Federal Reserve* (FED), nem a teoria da abundância da poupança global, tampouco a da má conduta dos indivíduos serviram para explicar a quase-ruptura completa do sistema financeiro internacional.

Em 20 de dezembro de 2007, Alan Greenspan, defensor ferrenho da Teoria do Mercado Eficiente, recomendou aos políticos norte-americanos que nada fizessem para evitar a possível recessão causada pelo crédito hipotecário de alto risco, que ameaçava terminar em uma explosão da bolha especulativa.

A crise financeira *subprime*, que eclodiu no 1º semestre de 2008, e promoveu uma onda de falências dos bancos norte-americanos, teve sua origem na fase de auge do *boom* do crescimento econômico dos EUA, ainda sob o comando do Presidente do Bill Clinton do partido Democrata. As duas gestões do governo Bill Clinton foram caracterizadas por um crescimento econômico sustentado comparável aos melhores anos do 2º Pós-Guerra. Neste período, Greenspan (2008), Presidente do FED, já reconhecia a falibilidade das previsões dos modelos econométricos pelo fato de todos partirem da falsa premissa de que o futuro é uma projeção baseada em dados coletados no passado e que os agentes econômicos, tendo acesso às informações disponíveis no presente, não cometerão os mesmos erros sistemáticos porque são racionais e aprendem com seus próprios erros. Essas falsas premissas foram e são, ainda, à base da teoria das expectativas racionais desenvolvida por Muth (1981) e Lucas Jr. (1982).

Numa economia monetária e financeira da produção capitalista, as tomadas de decisões ocorrem em um contexto não-ergódico, dominado por incerteza no sentido de Keynes, onde não há base de conhecimento factível sobre o futuro incerto e desconhecido. De acordo com Carvalho *et al.* (2018, p. 243-244) observam:

“Keynes não usa o termo economia capitalista, embora reconheça ser esse modo de produção social seu objeto de investigação, mas, sim, o termo economia monetária da produção, para destacar a importância social da moeda numa economia mercantil-monetária capitalista. Contudo, uma vez que a economia monetária da produção de Keynes é um codinome para economia capitalista, nada mais correto do que acrescentar a palavra capitalista de forma que o modelo de economia em que vivemos – estudado por Marx e Keynes em épocas distintas – possa ser chamado de economia monetária da produção capitalista, ou, ainda, de economia monetário-financeira da produção capitalista dada a crescente importância dos fluxos de caixa registrados nos balanços e balancetes – do lado do ativo e do passivo – das empresas da economia capitalista contemporânea.”

Neste ambiente, os homens de negócios não costumam confiar na melhor previsão (matemática ou econométrica) que consultores possam fazer para eles. Entretanto, é no auge do crescimento de uma economia de mercado que desenvolve-se o ambiente propício à eclosão de uma crise.

A fase do *boom* de consumo nos anos do governo Clinton virou uma mania que depois alcançou os investimentos em imóveis residenciais¹. Assim, “manias” e “pânicos” estão ocasionalmente associados a um certo tipo de irracionalidade geral ou histeria de massa. As crises financeiras em geral têm suas origens no estado de euforia do boom do crescimento econômico.

Minsky (1975) foi um dos raros estudiosos das crises financeiras que incorporou no seu modelo o desordenamento institucional como sendo algo importante, que deveria ser considerado nas interpretações das crises financeiras. Nestes termos, a natureza desse desordenamento variava de um *boom* especulativo para outro, podendo ser, por exemplo, o fim de uma guerra; um ótimo período de safra ou uma péssima colheita; uma inovação tecnológica de efeitos difusos – a exemplo das manias com as ferrovias, automóveis e hoje com bens eletroeletrônicos –, ou algum efeito político ou êxito financeiro surpreendente; e, também, uma conversão de dívidas que baixe a taxa de juros monetária de forma abrupta.

De tal modo, uma mudança inesperada na política monetária, ou a introdução de inovações financeiras, também pode causar instabilidade financeira. No entanto, seja qual for à gênese da crise, se ela tiver uma ampla abrangência espacial e setorial e, ainda, possuir um alto poder de difusão planetária, então, sem dúvida, provocará efeitos desastrosos nas economias globais.

A interpretação da crise na perspectiva de Hyman Minsky

De acordo com Cassidy (2008), depois do estouro da bolha especulativa, que originou a crise *suprime* dos títulos de dívidas hipotecárias do mercado de imóveis residenciais, muitos dos comentários sobre a insolvência dos bancos norte-americanos fizeram menção ao importante economista Hyman Philip Minsky – considerado um dos grandes observadores do sistema financeiro norte-americano no século XX – inclusive com alguns jornalistas econômicos chamando este momento da crise como “*Minsky moment*”. Sobre Minsky, Lourenço (2006, p. 448-449) traz o seguinte relato:

“Minsky graduou-se em 1941, e como toda a geração de economistas a que pertence, recebeu em seu período de formação acadêmica o impacto intelectual do período da Grande Depressão. Viveu as incertezas da guerra e o “crescimento tranquilo” dos anos dourados (1945-1965). No segundo lustro da década de 1960, assistiu ao retorno da fragilidade financeira ao cenário macroeconômico estadunidense e mundial, e nos anos 1990, à consolidação do que ele denominou “capitalismo gestor de dinheiro” (*money manager capi-*

1 A expressão “manias” tem como conotação uma perda do senso da realidade ou de racionalidade, e até algo próximo à histeria ou insanidade em massa. O pânico é um grande susto ou pavor repentino, muitas vezes, sem motivo ou motivo infundado. Ver Kindleberger (2000).

talism). O período formativo de seu pensamento básico sobre a instabilidade financeira, porém, parece se situar entre o final dos anos 1950 e o início dos anos 1970, e refletir sobretudo a experiência estadunidense das sucessivas crises financeiras, ocorridas nos anos de 1966, 1970 e 1973-1975, bem como, obviamente, o espectro da própria Grande Depressão dos anos 1930.”

Para Perelstein Loe (2009), o modelo clássico de Minsky requer a incorporação de novos elementos que envolvem: desregulações financeiras; mudanças institucionais com a presença de agências de riscos substituindo os métodos convencionais de aferição de riscos dos clientes dos bancos; e os grandes déficits fiscais e do comércio exterior para se dar conta das origens da atual crise financeira norte-americana.

A síntese apresentada nestas breves linhas fornece os fundamentos teóricos da análise clássica de Minsky sobre forças responsáveis por uma crise financeira. No modelo clássico de Minsky (1982), o *boom* é alimentado por uma expansão do crédito que aumenta a oferta total do dinheiro disponível. Além disso, os bancos podem, por meio da abertura de novas contas correntes (cheques) e de novos empréstimos bancários (acréscimo de depósitos) a clientes, aumentar a quantidade de moeda para financiar os gastos de consumo das famílias e também os gastos de investimento dos empresários.

Neste caso, a oferta de moeda pode ser expandida não só dentro do sistema bancário, mas também por intermédio da constituição de novos bancos, de outras instituições financeiras, da expansão do crédito pessoal fora dos bancos e através das inovações financeiras. Não obstante, para Kindleberger (2000) qualquer que seja a forma de expansão do volume de dinheiro, o crédito dos bancos comerciais é instável e o modelo de Minsky repousa nesse fato.

Na época, surgiram questões cruciais relativas ao modo de como controlar todos os meios de expansão do crédito, sobretudo quando não há um sistema de regulação financeira. Mas mesmo que a instabilidade de bancos antigos e de outros novos fosse corrigida, segundo Wray (2008), a instabilidade do crédito pessoal permaneceria fornecendo recursos para continuar financiando o *boom* de consumo, desde que houvesse um estímulo forte para isso. Desta forma, pode-se admitir a hipótese de que o impulso dos agentes de especular esteja presente e este pode transformar-se em demanda efetiva de bens ou de ativos financeiros.

Tendo passado um determinado tempo, o *boom* do crescimento econômico puxado pela demanda efetiva pode exercer forte pressão sobre a capacidade produtiva das firmas de produzir mercadorias, ou sobre a oferta dos estoques dos ativos financeiros existentes. Como consequência disso, os preços dos bens e dos ativos financeiros sobem, propiciando assim o surgimento de novas oportunidades de negócios rentáveis e, portanto, atraindo mais empresários e investidores financeiros que vão reforçar o grau de euforia do *boom*.

É nesse estágio de auge da expansão do *boom* do crescimento de uma moderna economia de mercado, como foi o caso dos EUA, que se pode compreender o significado do que Minsky (1982) chamou de “estado de euforia”. Neste estado, a especulação com o objetivo de aumentar os preços dos ativos poderá somar-se ao aumento do crédito bancário para financiar os gastos das famílias e das empresas com a compra de bens de consumo duráveis, de bens investimentos produtivos ou de ativos financeiros. Se esse processo ganha expressão incontrolável, chegando ao paroxismo, então o resultado é geralmente, embora não de modo peremptoriamente inevitável, a emergência do que é chamado de *overtrading*².

Cabe ressaltar que esse conceito não é de maneira alguma bem claro, já que pode ter vários significados. Ele pode, por exemplo, envolver uma pura especulação com o propósito de aumentar os preços; uma superestimação dos fluxos dos rendimentos futuros; ou mesmo um repasse excessivo, que nas palavras de Kindleberger (2000, p.18):

“(...) signifique comprar bens ou ativos financeiros para revenda no mercado *spot* com margem de lucro, ou mesmo a compra excessiva de ativos financeiros em prestações, sob circunstâncias tais que os agentes possam revender e transferir títulos e com ele a obrigação de efetuar pagamentos futuros.”

A especulação financeira envolve, em geral, a compra de ativos reais para revenda, em vez de uso; ou revenda, em vez de renda, no caso dos ativos financeiros. Neste aspecto, empresas e pessoas, quando veem seus semelhantes, concorrentes ou não, obtendo lucros através de compras e vendas especulativas de ativos financeiros, tendem a imitar tal modelo; e isso, geralmente, tende a produzir um clima de euforia favorável ao processo do “efeito manada” de entrada de mais pessoas no “curral da especulação”; mas com o passar do tempo e depois, quando no momento do estouro da bolha, acontece e o pânico que se estabelece e tem início o desesperado “efeito manada” de saída das pessoas que perderam tudo (ou quase tudo).

Quando o número de empresas e famílias, que frequentemente incidem nessas práticas especulativas, aumenta de forma significativa arrastando consigo até os segmentos da população mais cautelosa que, normalmente, se mantêm distantes de aventuras arriscadas, então a frenética corrida pelo ganho especulativo no mercado financeiro desencadeia um comportamento estranho fora dos padrões de normalidade e racionalidade em direção a formação do que é conhecido como manias ou bolhas especulativas.

2 *Overtrading* é um processo que ocorre quando algum agente econômico fecha negócios superiores a sua capacidade de pagamento, ou seja, quando alguém realiza comércio em excesso do capital possuído ou dos requisitos do mercado. Ver Kindleberger (2000, p.18).

A palavra “mania” enfatiza a irracionalidade da “manada” e a bolha prenuncia o estouro da “manada”. Apesar disso, há que se compreender que a crise *subprime* possui características peculiares, a exemplo das inovações financeiras, que podem ser incorporadas ao modelo clássico de Minsky, como se visto a seguir.

Os efeitos das inovações financeiras e o papel dos três “D’s” (desregulamentação, desintermediação e desde partamentalização) na crise *subprime*

A globalização representa um novo método capitalista de conquistar mercados no mundo, mas com uma novidade: o ritmo acelerado do comércio internacional é de longe superado pela velocidade crescente da globalização financeira, como indicam os trabalhos de Carvalho (1999) e Carvalho (2006). Isso só foi possível devido às inovações tecnológicas, sobretudo no setor de telecomunicações.

De fato, a fibra ótica, combinada com lasers e satélites, revolucionou a mídia das telecomunicações de tal forma que as pessoas do mundo inteiro passaram por grandes mudanças em seu estilo de vida social, sobretudo a partir da internet. Essas inovações tecnológicas não só abriram novos horizontes à globalização da indústria eletroeletrônica de novos produtos de baixo custo, criando um mercado de consumo de massa – a exemplo do celular, do computador e da televisão – como facilitaram os avanços da modernização das múltiplas instituições financeiras do que resultou a ampliação da capacidade de financiamento dos investimentos das empresas e do consumo das famílias.

Por sua vez, a política do FED de redução da taxa de juros, conduzida por Greenspan durante o governo Clinton, ajudou a economia norte-americana a transitar pelo caminho do mais longo *boom* de crescimento depois dos anos dourados do 2º Pós-guerra. Segundo Wray (2008), no final desse longo período, tem-se o declínio da margem de segurança dos empréstimos bancários resultante do relaxamento operacional da avaliação dos riscos de seleção adversa e moral dos tomadores de crédito decorrente da substituição do método de avaliação bancária tradicional do devedor pelos métodos econométricos de avaliação das agências de riscos.

Mas os efeitos dessas inovações tecnológicas não ficaram circunscritos apenas aos mercados de bens eletroeletrônicos e das mídias de telecomunicações; ao contrário, a rápida difusão daquelas inovações penetrou no sistema financeiro global facilitando o surgimento das inovações financeiras como instrumentos poderosos dos bancos comerciais para enfrentar a concorrência dos seus rivais: fundos de pensão, fundos mútuos de investimentos, seguradoras e corretoras imobiliárias.

Ocorre que as inovações financeiras introduzidas – como os depósitos à vista remunerados de curto prazo –, produziram uma destruição criadora nos termos de Joseph

Schumpeter, que levou o desmonte do marco regulatório que disciplinava o movimento do capital especulativo nos EUA. A Lei Glass-Steagall proibia que bancos subscrevessem títulos. Logo, as instituições financeiras teriam de optar entre serem bancos comerciais ou bancos subscritores (bancos de investimentos, sociedades de corretagem e financeiras). Essa lei deu também mais poder de controle ao FED sobre as instituições financeiras.

Por esse motivo, durante várias décadas, os empréstimos hipotecários originados nos bancos mutuantes não podiam ser revendidos – eram ativos líquidos dos balanços dos bancos norte-americanos. Os bancos mutuantes originários sabiam que teriam de inscrever os títulos de dívida créditos hipotecários em seus balanços enquanto estes não fossem liquidados. Se o mutuário (tomador do empréstimo hipotecário) falhasse o pagamento do serviço da dívida, mutuante teria de arcar com os custos da execução hipotecária, bem como qualquer perda no valor da hipoteca ainda por pagar.

De acordo com Davidson (2011), para prevenir quaisquer ocorrências de inadimplência, por parte dos mutuários, o banco mutuante originário (onde o empréstimo se deu) investigava exaustivamente os três “C’s” de cada mutuário pleiteante de empréstimos hipotecários – caução, histórico de crédito de bom pagador e o caráter por meio de informações de terceiros – antes de conceder o crédito hipotecário. Não bastassem, os bancos mutuantes se protegiam com uma margem de segurança *ex ante*.

Para Chesnais (1996), o desmonte do marco regulatório ficou conhecido como a política neoliberal dos três “D’s” – desregulamentação, desintermediação e desdepartamentalização – porque resultou da pressão dos poderosos banqueiros sobre o Congresso dos EUA para anular a lei Glass-Steagall, que disciplinava o mercado financeiro desde 1933. No seu lugar, o *Basel Capital Adequacy Accord* (1988) e a lei *Gramm-Leach-Bliley Act* (1999) não só liberaram os bancos para atuarem em todas as atividades financeiras por meio de suas filiais, originando os bancos universais, como permitiram que as seguradoras e as empresas de securities pudessem adquirir instituições financeiras de depósito e poupança.

Segundo Wray (2008), este novo sistema financeiro produziu uma nova forma de operação financeira, conhecida como *originate and distribute* (“originar e distribuir”), em que os bancos, além da margem de lucro (*spread*), buscavam maximizar os honorários dos executivos que obtinham polpudas rendas comissionadas com as vendas dos títulos das emissões originais transacionados no mercado primário – com o registro maquiado das negociatas nos balancetes das empresas filiais – e subscrevendo a distribuição das *securities* (títulos) colateralizadas aos ativos de emissão originais (ações e hipotecas) no mercado secundário.

Neste tipo de operação financeira cruzada, os bancos passaram a transferir à avaliação do risco do tomador às agências especializadas em cálculo de riscos bancários, pois

a expectativa deles era de que os juros e a amortização do principal, sobre os valores dos empréstimos originais, fossem pagos pelos compradores finais dos ativos colateralizados.

Margem de segurança e securitização de ativos

No contexto acima descrito, a deterioração da “*cushions of safety*”, uma espécie de margem de segurança, decorrente da avaliação pelos bancos do risco do crédito do tomador, deixou de ser apreciada com o devido rigor bancário necessário. Na verdade, como visto em Keynes (1996), os executivos de alguns bancos comerciais costumam estar preocupados muito mais com suas habilidades comerciais de vender ativos de emissão primária, com o propósito de ganhar polpudos honorários e/ou comissões que não “seguraram” os ativos primários nos seus livros contábeis de empréstimos por uma taxa de retorno que considerasse a margem de segurança dos riscos do credor e devedor.

A análise da fragilidade financeira das instituições bancárias de Minsky (1987) está associada ao conceito de margem de segurança de Keynes: a margem de segurança deve cobrir a margem de erros dos retornos esperados de um projeto rentável de investimento. Minsky (1987) analisou as decisões dos bancos de financiamento dos gastos de investimentos do ponto de vista da margem de segurança resultante da diferença entre as receitas esperadas dos ativos e as obrigações de pagamentos dívidas registradas em seus portfólios.

Por exemplo: a margem de segurança de um empréstimo bancário para um empresário, com um projeto de investimento particular, pode ser determinada pela diferença entre a quantidade emprestada e a requerida para financiar o suposto projeto rentável. Para Kregel (2008), a margem de segurança pode também ser determinada pela venda do colateral requerido pelo banco ao tomador, pela quantidade de depósitos compensatórios; ou ainda por algum outro fator que o banqueiro avalie que pode lhe proporcionar uma margem de lucro mínima sobre o empréstimo bancário, caso as expectativas dos rendimentos esperados no futuro do projeto de investimento do empresário sejam frustradas.

A ideia do aumento da fragilidade financeira foi construída por Minsky em torno de uma suave e quase imperceptível erosão da margem de segurança, requerida pelos empréstimos bancários durante as condições de relativa estabilidade dos preços, a partir das quais o *boom* expansionista transita para a fase de auge.

Quando as margens de segurança ficam perigosamente reduzidas, então o menor desvio de realização das expectativas cria as condições nas quais as empresas modificam seus planos a fim de satisfazer seus compromissos (obrigações de dívidas) já estabelecidos. Estas mudanças, contudo, podem significar atrasos de pagamentos de dívidas contraídas, resgate do penhor ou caução de empréstimos ou mesmo dificuldades de vender bens patrimoniais e/ou ativos financeiros.

Naturalmente, o banqueiro pode exigir a posse de hipotecas ou outros colaterais de valor mais alto que o valor do empréstimo concedido. Mas o resultado disso é um processo de deflação de dívidas no qual o tomador se vê forçado a vender seus ativos patrimoniais e mesmo os seus bens produzidos a preços cada vez menores para fazer face ao pagamento de suas dívidas. Essa pressão descendente sobre os preços aumenta a carga da dívida em termos reais.

Neste sentido, os preços mais baixos dos ativos aumentam a necessidade para revenda dos mesmos e isso só reforça o excesso da oferta de ativos no mercado, tornando mais difícil ao investidor pagar completamente o empréstimo tomado junto ao banco com a venda dos seus ativos no mercado, sobretudo se esses ativos são ilíquidos.

Em geral, os comentaristas identificam apenas o *Ponzi Finance* altamente especulativo de Minsky como o único fator subjacente as crises financeiras. Porém, além do financiamento do tipo Ponzi, há outros elementos teóricos que completam os fundamentos teóricos de Minsky para o entendimento da lógica das repetições das crises financeiras no capitalismo contemporâneo.

A análise de Minsky baseia-se no fato de que a instabilidade endógena da economia de mercado é imanente ao capitalismo contemporâneo, isto é, de que os períodos de estabilidade produzem fragilidade financeira e o aumento dessa fragilidade torna o sistema financeiro mais propenso a uma instabilidade sistêmica como uma resposta a mudanças das regras e/ou outras condições relevantes à taxa de retorno dos projetos de investimentos.

Para esse tipo de situação é comum descrever esse processo de criação endógena de fragilidade financeira como de euforia, o qual se manifesta na forma de manias ou bolhas especulativas (Kregel 2008). Minsky (1986) expressa a ideia de fragilidade financeira em termos do declínio do “*cushion of safety*” (margem de segurança) das transações financeiras e da perda do controle (governança) dos empréstimos por excesso do “*layering*”, ou seja, do excesso de níveis de decisões burocráticos numa estrutura organizacional que acaba causando “ruídos” de comunicação que podem ser deturpados na passagem de um canal a outro³.

Entretanto, a crise financeira *subprime* foi diferente em certos aspectos da tradicional análise de uma típica crise nos termos de Minsky. Essa diferença, conforme Wray (2008), produziu um significativo impacto sobre a maneira da evolução e desfecho da crise. Isso é assim porque a ideia central da análise da fragilidade financeira de Minsky está no conceito de “*cushion of safety*” que, por suposto, deve cobrir a margem de erro das expectativas dos rendimentos esperados de um dado projeto de investimento.

3 “Ruídos” é o termo usado pelos analistas financeiros para traduzir a ocorrência de pequenas variações de preços em valores fundamentais como os preços dos ativos financeiros.

Kregel (2008), economista pós-keynesiano, observa que a securitização dos ativos nos EUA era realizada por uma SPE (*Special Purpose Entity*). Uma SPE é uma instituição financeira autônoma que compra e revende títulos de dívidas a fim de adquirir ativos originados dos bancos comerciais. Os riscos de crédito dos ativos emitidos pelos bancos podem ser transferidos à SPE e/ou para o investidor que o banco financia a compra do título ou a quem ofereça mais crédito ou garantias de pagamento para o comprador.

Entretanto, o processo endógeno de redução da margem de segurança deve ser baseado em algo mais que o estado de euforia ou excesso de expectativas otimistas. Na realidade, Kregel (2008) chama atenção para o fato da decisão dos bancos de conceder empréstimos para os empresários, mesmo quando se trata de um projeto de investimento rentável, não diz respeito somente a avaliação do risco do tomador e do prestador quanto à possibilidade de fracasso do seu projeto, mas também considerar na concessão do empréstimo determinadas “regras de confiança” do tipo J.P. Morgan e o histórico de “dignidade” de “bom pagador” do tomador do empréstimo no passado, bem como avaliar as expectativas futuras dos rendimentos esperados do projeto de investimento e o grau de confiança da própria avaliação feita pela equipe técnica de funcionários dos bancos privados.

Por conta disso, o problema da queda das margens de segurança de um projeto de investimento imobiliário, por exemplo, é também o resultado do método usado para avaliar os riscos do mesmo, segundo Kregel (2008). Nos EUA não havia garantias, *a priori*, de que os títulos das dívidas hipotecárias pudessem ser revendidos no futuro a um preço capaz de cobrir os prejuízos dos bancos prestadores quando, diante de uma crise por não pagamento dos juros e/ou da amortização por parte dos tomadores, o montante da dívida dos tomadores atingisse um valor muito elevado.

No caso da crise *subprime*, para que os títulos de dívidas emitidos pela SPE fossem vendidos a investidores institucionais, tais como: seguradoras, fundos de pensões, fundos mútuos de investimentos e empresas previdenciárias, os títulos de dívidas hipotecárias emitidos pela SPE deveriam carregar o grau de risco do investimento atribuído por uma agência avaliadora de risco financeiro, reconhecida nacionalmente, que ficou responsável pela realização do cálculo matemático e o posicionamento no *ranking* do risco de inadimplência do tomador.

Com isso, a avaliação do grau de inadimplência pelas agências de risco passou a substituir a tradicional avaliação do risco de crédito do tomador que, no passado, era formalmente realizada pelos funcionários e comitês de avaliação dos próprios bancos, isto é, a avaliação do crédito passou a ser feita pelas *credit rating agencies*.

Esta característica é uma das diferenças básicas entre o modelo de “*originate and distribute*” dos bancos e a análise original de Minsky do declínio da margem de segurança.

Isto quer dizer que a crise *subprime* foi um pouco diferente da tradicional análise clássica da crise de Minsky.

Nesse contexto, as agências de riscos não tiveram conhecimento confiável dos tomadores e nem dos ativos que os mesmos forneceram como hipotecas e/ou colaterais aos empréstimos securitizados. Assim, na ausência da margem da segurança, não há como comparar, com alguma precisão, as diferentes taxas de retornos nominais esperadas dos investimentos em *securities* de diferentes graus de riscos e prazos de vencimentos, mesmo se os modelos econométricos de previsão de riscos sejam computavelmente modernos, por causa da incerteza e da complexidade institucional.

A DESREGULAMENTAÇÃO FINANCEIRA E A SEQUÊNCIA DE EVENTOS DA CRISE ECONÔMICO-FINANCEIRA *SUBPRIME*: UMA ABORDAGEM REVISITADA CENTRADA NA TEORIA PÓS-KEYNESIANA

De saída, é preciso lembrar, conforme Davidson (2008), que a crise financeira norte-americana ocorreu em um contexto de desregulamentação financeira e que teve início com a destruição do sistema de Bretton Woods, sob o qual a economia mundial foi sustentada, em quase mais de duas décadas, por um *boom* de prosperidade com estabilidade dos preços.

Desde então é notório o aumento da frequência e do tamanho dos desequilíbrios macroeconômicos nas economias nacionais cuja as consequências se manifestam em crises financeiras sistêmicas de amplitude mundial. A desregulação financeira dirigida pela crença ideológica nas virtudes do mercado permitiu o surgimento das inovações financeiras como instrumentos completamente distanciados dos fundamentos das atividades produtivas da economia real, onde predomina os gastos na compra de bens de investimentos e de consumo.

Assim, os instrumentos financeiros favoreceram as atividades especulativas baseadas na aparente convicção de que informações disponíveis e recolhidas bastavam para contemplar as expectativas racionais dos agentes quando tomam decisões, o que não é nada mais do que a velha ideia que o futuro é uma mera extrapolação da tendência do passado a partir do presente.

Desta forma, os economistas do *mainstream* supõem que, deixando os mercados financeiros completamente livres de qualquer tipo de regulação, mesmo a especulação excessiva de altos retornos, pode ajudar a si própria e facilitar a busca do equilíbrio do mercado.

Contrária a essa visão, Keynes e os pós-keynesianos afirmam que esse tipo de especulação excessiva não produz a estabilidade dos preços dos ativos financeiros; ao contrário, a especulação excessiva desestabiliza os preços. De acordo com Davidson (1972), como o “verdadeiro” preço do ativo financeiro não é possível de ser conhecido antecipadamente,

ainda mais em um mundo dominado por incerteza, então a principal condição para estabilizar a especulação excessiva não é realizada.

Por isso, os agentes econômicos que participam de mercados especulativos, e que são convencidos de que os modelos econométricos que usam são corretos, porque estão baseados em expectativas racionais, quando passam por decepções que causam pânicos apreendem simplesmente que esses modelos não são capazes de lhes amenizar o grau de confiança sobre os mesmos.

A falha das inovações financeiras, que leva as “manias” e “pânicos” de todo o sistema financeiro, manifesta-se quando muitas pessoas que agem no mercado financeiro descobrem que suas expectativas de enriquecimento foram frustradas. A popularidade criada em torno das homogêneas expectativas (incertas) sobre as tendências dos preços futuros das ações e/ou títulos de dívidas privadas acaba, inevitavelmente, batendo na muralha da realidade quando os investidores percebem que os seus fundos não foram aplicados em investimentos produtivos da economia real, onde eles poderiam esperar uma renda real mais elevada, mas sim em investimentos financeiros sustentados por prêmios de liquidez.

É, neste sentido, que se pode arguir que os investimentos financeiros em ativos líquidos concorrem com os investimentos produtivos geradores diretos de emprego e renda. De fato, os investimentos financiados por empréstimos bancários nos EUA e em outros países, em sua grande maioria nos últimos vinte anos, não estavam relacionados com investimentos reais de aumento de capacidade produtiva, mas em investimentos patrimoniais de compra de ações e títulos de dívidas, o que significa transferências de propriedades já existentes que levam a centralização do capital.

Ademais, esse investimento financeiro mascarava a natureza especulativa dos *rentiers* e de algo novo para aquele período: a inovação financeira. O que era novo, entretanto, era a forma e tamanho da dívida com que famílias, empresas, bancos e governos dos EUA se envolveram nesse cassino.

Isto pode ser explicado pelos efeitos massivos da desregulação institucional e funcional do setor financeiro norte-americano, impulsionado pela convicção de que a liberdade dos fluxos de capitais e a eficiência da alocação das poupanças das famílias de um país são os mais importantes ingredientes ao pleno sucesso das economias nacionais e, consequentemente, das economias globais.

A bolha especulativa dos preços dos imóveis residenciais no EUA estourou no final do segundo mandato do politicamente desgastado Presidente George W. Bush. Entre agosto e setembro de 2008, a crise financeira do setor imobiliário, que vinha se acumulando desde 2007, tornou-se visível ao público quando a mídia noticiou a intervenção do Tesouro

Nacional dos Estados Unidos nas duas empresas gigantes do setor financeiro: a *Fannie Mae* e *Freddie Mac*.

Nestas circunstâncias, de acordo com o plano do Tesouro estadunidense, daí em diante essas companhias ficaram sob o controle direto do governo por tempo indeterminado, inclusive com a substituição dos seus chefes-executivos do comando, e com um investimento no valor de US\$ 200 bilhões de empréstimos para assim mantê-las solventes. Na prática, as duas empresas gigantes – estatizadas – foram colocadas sob a administração da *Federal Housing Finance Agency*, uma agência recém criada pelo governo para enfrentar os problemas do financiamento da casa própria nos EUA.

Em 16 de setembro de 2008, era noticiado que o *Lehman Brothers*, o quarto maior banco dos EUA, pedia concordata. O *Bank of American*, por sua vez, fechou um acordo de compra do banco de investimento *Merril Lynch*, que estava sob risco de falência, pelo valor US\$ 50 bilhões.

O quinto maior banco de investimento dos EUA – o *Bear Stearns* – recebeu uma proposta de compra do J.P. Morgan para evitar a falência por conta de empréstimos de alto risco. No mesmo dia, as ações da grande corporação *American International Group Inc.* (AIG), a maior empresa de seguradora dos EUA, caíram 60% na abertura do mercado; em 17 de setembro de 2008, o FED anunciou um empréstimo de US\$ 85 bilhões para salvar a AIG e em troca o governo assumiu o controle de quase 89% das ações da empresa e a gestão dos negócios.

O *Citigroup* e o *Merril Lynch* tiveram prejuízos de mais de US\$ 10 bilhões cada um no quarto trimestre de 2008; em novembro de 2008, o pacote de resgate do *Citigroup* exigiu que o governo financiasse US\$ 306 bilhões em empréstimos e títulos e, também, investisse US\$ 20 bilhões no grupo; em dezembro do mesmo ano, o plano de resgate das montadoras do setor automobilístico estabelecia um pedido de inicial de US\$ 35 bilhões para a GM, Chrysler e Ford; no final, as duas primeiras foram contempladas com US\$ 14 bilhões após um difícil processo de negociação no Congresso norte-americano. A Ford, ante essa situação, desistiu de sua demanda inicial.

A travagem do crédito e a insuficiente intervenção do governo

Para Galbraith (1987) a desregulamentação financeira teve um papel distinto, pois desbravou o caminho para as inovações financeiras, mas também criou as condições institucionais e funcionais favoráveis as ações dos agentes oportunistas fraudulentos. Nesta situação, os *policy makers* do governo e do FED, bem como as ideias dos economistas novos clássicos centrada nas expectativas racionais da onda neoliberal, que deveriam saber da voracidade dos especuladores fraudulentos por lucros financeiros no curtíssimo prazo,

já não podiam voltar nas suas decisões ao atribuir somente as agências reguladoras toda a responsabilidade pela crise financeira *subprime*.

Na realidade, um dos principais sintomas da gravidade da crise depois do estouro da bolha foi à travagem do crédito dos bancos norte-americanos e com ela o aprofundamento da crise à medida que tal comportamento dos bancos bloqueou o crédito pessoal que vinha alimentando a compra dos bens de consumo dos norte-americanos.

A ação imediata do Presidente do Banco Central, Benjamin Shalom Bernanke, foi, de início, atuar como prestador de última instância como é comum nos casos de falta de liquidez. Porém, essa medida não foi suficiente para destravar o crédito bancário, pois o repasse do FED de US\$ 50 bilhões não conseguiu desobstruir os canais do crédito pessoal.

Em três de outubro de 2008, o Presidente Bush recorreu ao prestígio do recém-eleito Presidente Barack Obama para aprovar no Senado o plano de resgate das empresas e bancos endividadas no valor de US\$ 800 bilhões, mas só conseguiu a aprovação de US\$ 700 bilhões.

Na tentativa de sensibilizar os membros do Senado, para que o plano do Diretor-chefe do Tesouro Nacional, Henry Paulson, fosse aprovado, o custo desse plano acabou aumentando em mais US\$ 150 bilhões porque o governo foi forçado a conceder redução de impostos para a classe média e incentivos fiscais para as pequenas empresas. Essa série de acontecimentos, e o receio de que o plano do governo não desse certo, contribuiu para que as cotações das bolsas de valores e dos preços das *commodities* na economia mundial despencassem provocando perdas significativas para os investidores financeiros e empresários.

O efeito da recessão econômica americana ficaram caracterizados pela queda na taxa de crescimento do Produto Nacional Bruto (PNB) dos EUA de 2,2% (2007) para 0,8% (2008) e o aumento da taxa de desemprego de 4,6% (2007) para 9,0% (março de 2009), como indica a base de dados da *International Financial Statistics* (IFS). Apesar da queda taxa de juros de 4,83% (2007) para 0,50% (março de 2009), isso não se refletiu positivamente na economia real norte-americana, já que a taxa de crescimento da produção industrial, que era positiva (1,5% em 2007), ficou negativa (menos 12,8% em março de 2009); e a taxa de crescimento do consumo declinou de 2,9% (2007) para menos 0,4% (março de 2009), como mostra a Tabela 1.

Tabela 1. Indicadores Econômicos dos EUA: 2007-2009 (março).

Indicadores	2007	2008	Dec-08	Jan-09	Fev-09	Mar-09
Taxa de juros (Em %) (1)	4,83	0,86	0,86	0,50	0,50	0,50
Consumo, todos os itens (2)	106,2	110,2	107,6	108,1	108,7	108,9
Taxa de variação (%)	2,9	3,8	0,1	0,0	0,2	-0,4
Produção Industrial (3)	103,8	101,5	95,5	93,5	92,1	90,8
Taxa de variação (%)	1,5	-2,2	-8,9	-10,7	-11,8	-12,8
Produto Nacional Bruto (PB)	2,2	0,8				
Desemprego:						
Taxa de desemprego	4,6	5,8	7,1	8,5	8,9	9,0
Taxa de desemprego, sazonalidade ajustada	4,6	5,8	7,2	7,6	8,1	8,5

Fonte: (1) International Monetary Found (IMF) e OECD; (2) Índice, base 2005: 100; Índice 2005=100, sazonalidade ajustada.

O problema da busca de uma explicação adequada para a crise *subprime* é muito mais importante do que é associada apenas à crítica dos erros cometidos pelos “*policy makers*” – que se esqueceram das lições do passado – os quais defendiam a ideologia da eficiência dos mercados financeiros não-regulados. A desregulação financeira, baseada na crença ideológica das virtudes do livre mercado, permitiu a criação de inovações financeiras completamente distanciadas das atividades do setor real.

Kregel (2009) fez um resgate histórico das origens do FED – o mais poderoso banco central do mundo – e como sua burocracia vinha administrado o dólar a partir de regras prudenciais de natureza funcional e institucional limitadas aos depósitos dos bancos comerciais e pouca regulação com relação as outras instituições (fundos de pensão, fundos de investimentos e seguradoras) que lidam também com liquidez. O referido autor, então, sugere uma avaliação do sistema de regulação do FED para identificar as inovações financeiras que foram (e continuam sendo) fontes de instabilidade financeira.

DESEQUILÍBRIOS MACROECONÔMICOS DECORRENTES DA CRISE *SUBPRIME* E OS SEUS IMPACTOS NA AMÉRICA LATINA E NO BRASIL

A crise do mercado de hipotecas *subprime* nos EUA foi a “faísca” que causou a “explosão” de todo o mercado financeiro norte-americano e que levou a derrocada de bancos e outras instituições financeiras não-bancária, mas não foi a causa fundamental. Na raiz da crise *subprime* estão os desequilíbrios macroeconômicos e a subestimação do risco sistêmico que conduziu uma excessiva alavancagem financeira nos anos anteriores à crise.

O risco construído poderia ter sido evitado se as políticas financeiras fossem guiadas mais pelo senso pragmático, como sugerido por Keynes (1996), do que pela ideologia fundamentalista da crença na eficiência dos mercados. Na verdade, como já dito, foi à combinação das inovações técnicas e financeiras, tanto no setor bancário quanto nos vários mercados

financeiros, sem uma regulação e supervisão minimamente adequada, que levou a crise financeira nos EUA, defende Kregel (2009).

Entretanto, há outros ingredientes importantes que não foram considerados no quadro da análise macroeconômica da crise econômico-financeira dos EUA no período 2007-2008. O primeiro é a importância assumida pelos gastos de consumo doméstico em detrimento dos investimentos reais e das exportações líquidas na economia dos EUA; o segundo é a fragilidade do comércio exterior causada pelo déficit da conta de transações correntes do balanço de pagamentos da economia dos Estados Unidos, indica Perelstein Loe (2008, 2009).

O crescimento econômico autossustentado de países desenvolvidos e em desenvolvimento deveria ocorrer não apenas através dos gastos de consumo das famílias, mas fundamentalmente por meio do aumento dos investimentos produtivos e em infraestrutura econômica, além das exportações líquidas que quando combinados expandem a demanda efetiva. Todavia, a economia norte-americana manteve o seu crescimento nas últimas décadas por meio essencialmente do aumento dos gastos de consumo das famílias.

Davidson (2008) e Carvalho (2007) apontam que a percentagem dos gastos de investimentos brutos sobre o PNB dos EUA caiu de 18,8% (2007) para 17,6% (2008); e a participação relativa do déficit comercial sobre o PNB passou de menos 5,8% (2007) para menos 4,7% (2008), como pode ser constatado na Tabela 2.

Tabela 2. Indicadores da economia real dos EUA: 2007-2008 (quarto trimestre): em bilhões de dólares.

Indicadores	2007	2008	2008Q1	2008Q2	2008Q3	2008Q4
Produto Nacional Bruto (preços correntes)¹	13.807,5	14.264,6	14.150,8	14.294,5	14.412,8	14.200,3
Gastos de consumo privado das famílias	9.710,2	10.057,9	10.002,3	10.138,0	10.163,5	9.927,9
Gastos de consumo do governo	2.212,0	2.386,4	2.324,3	2.380,9	2.439,8	2.400,5
Gastos de consumo total	11.922,2	12.444,3	12.326,6	12.518,9	12.603,3	12.328,4
% do Consumo das famílias/PNB	70,3	70,5	70,7	70,9	70,5	69,9
% do Consumo total/PNB	86,3	87,2	87,1	87,6	87,4	86,8
Formação de capital fixo bruto	2.596,8	2.536,5	2.555,6	2.569,8	2.566,9	2.453,6
% do Investimento Bruto/PNB	18,8	17,8	18,1	18,0	17,8	17,3
Variação dos estoques	-3,6	-47,0	-25,6	-76,0	-49,7	-36,6
Exportações de bens e serviços	1.662,4	1.859,4	1.820,8	1.923,2	1.968,9	1.724,7
Importações de bens e serviços	2.370,2	2.528,6	2.526,5	2.641,4	2.676,6	2.269,7
Saldo da conta de transações correntes	-707,8	-669,2	-705,7	-718,2	-707,7	-545,1
% das Exportações líquidas/PNB	-5,1	-4,7	-5,0	-5,0	-4,9	-3,8
Deflator do PNB(index, 2005=100)	106,0	108,3	107,5	107,8	108,9	109,0
Produto Nacional Bruto (preço constante)¹	13.025,9	13.170,7	13.163,9	13.255,9	13.239,0	13.023,9
Taxa de crescimento do PNB (%)	2,0	1,1	0,2	0,7	-0,1	-1,6

Fonte: International Monetary Fund (IMF)¹; ² UN, World Population Prospects database.

Na visão de Davidson (1990), a crise financeira na economia dos EUA foi, sintomaticamente, uma crise macroeconômica porque os seus déficits comerciais e fiscais foram eventualmente produzidos nos mercados financeiros e depois transmitidos para a economia

real. Essa situação mostra que o sistema financeiro internacional era, de certo modo, muito dependente do déficit da conta de transações correntes dos EUA para que a liquidez em dólares pudesse alimentar os mercados de *commodities*, monetário e financeiro.

A hipótese da instabilidade financeira, no sentido de Minsky, causada pelo déficit da conta corrente dos EUA procurou mostrar como a ligação existente entre o desequilíbrio macroeconômico e a inflação dos preços dos ativos estava transmitindo instabilidade para o resto do mundo. Esta abordagem é importante porque, realmente, existe um crônico desequilíbrio estrutural na economia dos EA, mas poucas teorias enfatizam os efeitos do déficit fiscal e da conta de transações correntes dos EUA sobre o sistema financeiro internacional, como enfatiza Perelstein Loe (2009).

A incerteza e os riscos devido à crise financeira global, bem como fragilidade financeira de muitas posições especulativas, causou uma série de mudanças no carregamento dos ativos. A especulação sobre a apreciação da taxa de câmbio nominal, em países com *fundamentals* relativamente ruins, acabou refletindo na tendência de construção de riscos de alavancagem de posições especulativas na busca desesperada por rendimentos com dois dígitos de investimentos financeiros.

Na concepção UNCLAD (2009), a luta por ativos de qualidade (*flight quality*) e a corrida para resgatá-los com vantagem lucrativa (*deliveraging fever*), igualmente com a mania especuladora dos preços das *commodities*, tem tido como resultado o reconhecimento de que o sistema financeiro não poderá liberar o que muitos jogadores esperam: mais lucros financeiros do que o sistema pode conceder.

Na época, o “sistema bancário paralelo” (*parelled banking system*) ajudou a piorar esse processo de acumulação de dívidas. Para Carvalho (2014, Livro IV, p. 109):

“(…), quando o processo de liquidação de dívidas atinge um elo fraco da cadeia de créditos fornecidos, e a falência de uma grande corporação ou de um grande banco espalha um alarme irracional causador das manias, isto é, da perda do senso de realidade ou de racionalidade que atinge a histeria ou insanidade em massa no público decorrente da “onda de boatos” de falências, que se propagam com uma força sem controle entre a comunidade empresarial, os bancos comerciais são repentinamente forçados a enfrentar uma dupla tensão: um aumento acentuado na demanda por novos empréstimos e na demanda por devolução de depósitos bancários.”

É por este motivo que, no entendimento de Paul Krugman (2009), a crise de 2008 gravitou em torno dos riscos assumidos por instituições financeiras que nunca foram regulamentadas.

Déficit da balança comercial e crise financeira global

A discussão acadêmica sobre o déficit da balança de comercial dos EUA tem sido dominada por duas posições antagônicas: 1º) A dos novos monetaristas ortodoxos que acreditam na velha hipótese de que os mercados tendem para o equilíbrio e, portanto, o desequilíbrio dos EUA com o comércio exterior do resto do mundo seria resolvido pela via do mercado; 2º) A dos monetaristas heterodoxos que defendem a ideia, oposta à dos monetaristas ortodoxos, de que o crescente aumento do déficit de transações corrente dos EUA, além de insustentável, causaria efeitos desastrosos à economia global.

O argumento dos monetaristas heterodoxos é de que se o déficit do comércio exterior da economia dos EUA não poderia ser drasticamente reduzido, já que tal situação poderia provocar ataques especulativos contra o dólar norte-americano – sobretudo se o gigantesco déficit fiscal de US\$ 9,684 trilhões (setembro de 2008) continuasse subindo, – o que resultaria em uma crise de grandes proporções à economia global.

De fato, como recorda Krugman (2007), enquanto a economia norte-americana gira o seu déficit em conta corrente; os países do resto mundo estão constituindo uma dívida que vem sendo compensada com os fluxos de capitais da conta capital do balanço de pagamento, ou com mais frequência pela aplicação de suas reservas cambiais em títulos públicos do governo dos EUA.

Para Serrano (2003), essas dívidas deveriam ser pagas no futuro, pois para ele se a moeda-dólar fosse aplicada apenas em gastos de consumo, ao invés de gastos de investimentos produtivos, que poderão gerar renda no futuro nos EUA, então chegará um dia que os dólares norte-americanos não serão mais vistos como um bom investimento financeiro.

Bernanke (2007), Presidente do FED naquele período, tinha uma explicação diferente sobre a perspectiva do déficit na conta de transações correntes dos EUA. Para ele, uma parte do problema estava associado aos países emergentes (as baleias) do resto do mundo mais do que nos EUA. Um dos principais exemplos que ele usa para explicar a sua tese é a situação da China, onde o aumento das exportações chinesas contribuiu para aumentar o nível da renda doméstica dessa economia, mas em compensação o acesso do consumidor ao crédito pessoal tem sido muito baixo, fazendo com que e as pessoas sintam a necessidade de poupar hoje para comprar amanhã. Essa situação, combinada com a relutância da China para apreciar a sua moeda, o yuan renmimbi, explicaria o déficit do comércio exterior dos EUA.

De modo geral, a transmissão dos efeitos dos déficits do comércio exterior dos EUA para o mercado financeiro ocorre por meio do mecanismo do pagamento em dólares do excedente das exportações, que é pago por meio do crédito dos exportadores estrangeiros com o saldo de dólares repassados à conta dos bancos norte-americanos.

Para Papadimitriou e Hannsgen (2009), quando os países exportadores do resto do mundo vendem seus bens e serviços para os EUA estes são creditados em dólares, mas devido o déficit na conta de transações correntes dos EUA os mesmos dólares foram destinados à compra de títulos do governo norte-americano que, por conseguinte, financiam o seu déficit fiscal.

A consequência disso é que os dólares tomados de fora, isto é, dos países do resto do mundo, inundaram em demasia o mercado financeiro americano. Esses excedentes de dólares são, frequentemente, usados pelo governo dos países exportadores do resto do mundo para comprar *securities* emitidas pelo governo dos EUA porque proporcionam uma melhor taxa de retorno. Contudo, é exatamente esse comportamento que inflou os preços dos mercados de *securities* nos EUA e levou a compra de todos os tipos de títulos de dívidas, cujo os riscos são desconhecidos como se viu, a título de exemplo, com os títulos de dívidas colateralizados por obrigações (CDOs) associadas com tomadores de alto risco.

Na verdade, não somente a China, mas a maioria dos países exportadores que vendiam bens e serviços aos EUA mantiveram superávits nas suas contas correntes. No primeiro semestre de 2009, observou-se a economia global passar por uma recessão. Carvalho (2014, Livro IV, p. 110) lembra que:

“(...) o agravamento da crise rumo à recessão é percebida através da queda da arrecadação tributária devido à redução do nível da atividade econômica, dispensa de trabalhadores porque os empregadores não conseguem arranjar dinheiro para a folha de pagamento dos salários ou porque receiam de que suas mercadorias não sejam compradas na quantidade e preços necessários ao atendimento dos seus custos e margem de lucros. Até os melhores ativos financeiros veem seus preços caírem e os mercados de bens e serviços ficam caóticos quanto pelas vendas e preços bem reduzidos de forma que tudo isso acaba contribuindo para uma violenta contração da economia.”

De fato, um olhar mais atento mostra que a crise *subprime* precisa ser compreendida como a primeira grande crise do século XXI. Na realidade, a queda da taxa de crescimento do produto doméstico da economia mundial, para aquele período, confirmou o início de uma profunda recessão nos EUA, que se alastrou pelo mundo.

Desequilíbrios macroeconômicos nos EUA e seus impactos na América Latina e Brasil

A crise financeira que começou nos EUA e se espalhou pelo mundo, atingiu também muitos países da América Latina. Alguns deles, porém, estiveram com os seus sistemas financeiros mais fortificado do que em outras épocas. Naquela ocasião, os países da América Latina sofreram uma dupla pressão com a crise financeira da economia mundial: uma sobre a conta de movimento de capital e outra sobre conta de transação corrente.

Os efeitos da crise financeira sobre os mercados de ações e das moedas domésticas em termos de dólares dos países da América Latina (AL) se mostraram diferenciados. As práticas de políticas macroeconômicas utilizadas por muitos países da América Latina, depois da intensa luta contra a inflação e contra os surpreendentes ataques especulativos nos anos 90, bem como a melhoria nos níveis de suas reservas internacionais, em função do desempenho da conta de transações correntes dos seus balanços de pagamento, deixaram algumas economias da região mais resistentes aos choques da crise *subprime* com repercussões mundiais. Contudo, os países da América Latina responderam de forma diferente aos choques externos dessa grave crise financeira.

A Argentina buscou combater os efeitos da crise externa por meio da redução das exigibilidades em divisas estrangeiras em termos de contrapartida para as operações que induzissem a utilização das suas reservas cambiais; recompra de títulos de curto prazo emitidos pelo banco central; e aumento das operações de crédito dos bancos domésticos.

O Chile adotou medidas diferentes, à saber: realizou operações de recompra de títulos públicos de 60 e 90 dias; flexibilizou os requerimentos relativos às suas reservas; e realizou leilões públicos para prover liquidez em dólares para os bancos domésticos. O México, em contra partida, fez corte da emissão de títulos de dívidas de longo prazo; criou uma linha de crédito com juros diferenciados para prover liquidez dos mercados; realizou a recompra de títulos de médio e longo prazo; e institucionalizou uma linha de financiamento para troca de títulos de longo prazo por outros de curto prazo.

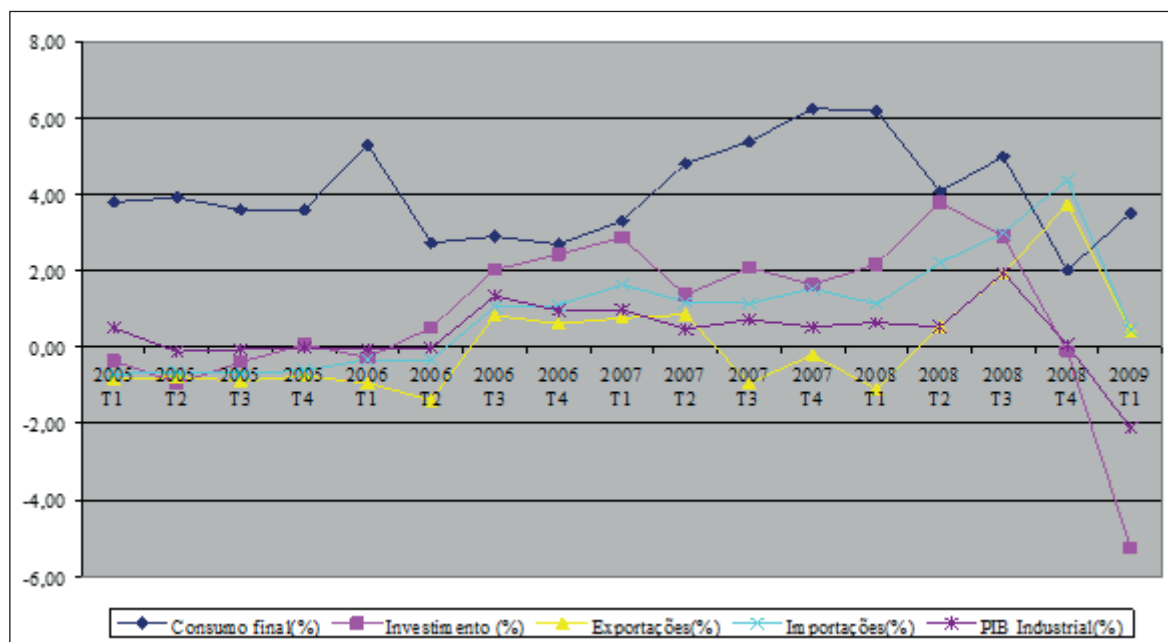
O Brasil adotou também um conjunto de medidas com destaque para: redução do superávit primário, em 2009, de 4,3% para 3,8%; injeção de dólares na economia pelo Banco Central (BACEN) para evitar movimentos especulativos sobre o real; incentivo às exportações por meio do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX), EXIM e ACC (BACEN disponibilizou R\$ 2,0 bilhões); e a redução do compulsório (R\$ 100 bilhões).

É preciso registrar que, além dessas, outras medidas foram tomadas em parceria com alguns países da América Latina. Por exemplo: os bancos centrais do Brasil, Argentina, Chile e México pretendiam utilizar uma pequena parte de suas reservas internacionais para montar o *Latin American Bond Fund* a fim de ampliar e diversificar a base de investidores nos quatro mercados de dívidas em moeda local.

Cabe destacar que naquele período o ritmo do crescimento da economia brasileira, apesar de travado pela elevada carga fiscal e pela draconiana política monetária de taxa de juros altos, acabou contribuindo, juntamente com outras políticas sociais, para reduzir a pobreza e melhorar a distribuição de renda. As previsões oficiais do fatídico ano de 2008, quando do estouro da bolha especulativa, foram de taxa de crescimento do PIB de 5%; inflação (IPCA) de 5,9%; taxa de juros básica de 13,7% e reservas de US\$ 206 bilhões.

Na verdade, no período de 2005-2008, os componentes do PIB da economia brasileira que mais participaram do desempenho macroeconômico foram: gastos de investimento, de consumo e exportações líquidas. Esses agregados passaram a apresentar uma tendência de queda a partir de 2008, como mostra a Figura 2.

Figura 2. Consumo, investimento e comércio exterior em termos do PIB do Brasil: 2005-2008.



Fonte: IPEADATA.

A partir desse momento, será de suma importância analisar os impactos da crise *sub-prime* sobre a taxa de desemprego da economia brasileira. De fato, depois do Brasil de ter atingido uma alta taxa de desemprego de 10,8% ao mês (em abril de 2005), nas principais regiões metropolitanas do país (Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porte Alegre), o retorno do crescimento econômico brasileiro trouxe a taxa de desemprego para o nível de 6,8% ao mês (em dezembro de 2008).

Contudo, a crise financeira afetou negativamente o desempenho da economia brasileira, cuja repercussão social foi à subida da taxa de desemprego 6,8% para 9,0% ao mês (em março de 2009). A taxa de crescimento do PIB em 2009 foi de menos 0,2%, segundo o informe do IBGE.

É fato que a crise financeira dos EUA interrompeu a trajetória de crescimento econômico com distribuição de renda da economia brasileira. Contudo, ao contrário dos períodos das crises dos anos 70, 80 e 90, a crise atual encontrou o Brasil com suas contas externas menos dependente do setor externo e uma estrutura econômico-financeira mais sólida.

O Brasil, que vinha sendo beneficiado com as exportações de *commodities*, sentiu os efeitos da queda dos preços e da retração da demanda mundial. Mas, do ponto de vista das suas finanças, o Brasil já possuía um moderno sistema monetário-financeiro com uma

estrutura complexa e eficiente – formada pelo Banco Central do Brasil, bancos comerciais de natureza privada e pública, bancos universais, banco público de investimento de longo prazo (como o BNDES), bancos públicos regionais (BNB e BASA), financeiras, fundos de pensão e fundos mútuos de investimentos e uma maior participação do mercado de capitais.

Quando houve a travagem do crédito doméstico no Brasil, como resultado da crise dos EUA, a reação do banco central de transferir recursos aos bancos comerciais para desobstruir o canal de crédito foi necessária, mas não suficiente. Em compensação, a reação dos bancos públicos de manter um nível razoável de financiamento para a compra da casa própria e de automóveis conteve, em parte, a queda dos gastos de consumo de bens duráveis.

Além disso, outras medidas de política monetária e creditícia foram adotadas pelo Banco Central do Brasil, tais como: redução das exigências quanto aos depósitos compulsórios; maior rapidez nas operações de redesconto; venda de dólares no mercado *spot*; leilões de venda de moeda estrangeira com compromissos de recompra; autorização para que o Banco do Brasil e a Caixa Econômica pudessem adquirir instituições financeiras em dificuldades; capitalização do BNDES para elevar o crédito das empresas; financiamento da construção civil de R\$ 3 bilhões (linha de capital de giro); financiamento da indústria automobilística com linha de crédito do Banco do Brasil de R\$ 4 bilhões; e um BNDES mais atuante que disponibilizou R\$ 10 bilhões às exportações de pré-embarque.

Segundo a CEPAL (2009), a maioria dos países da América Latina tomou várias medidas, sobretudo em questões de políticas fiscal, monetária e social. Mas de acordo com a CEPAL só 14 dos 32 países apresentaram medidas no campo habitacional. O Brasil, sem dúvida, foi um bom exemplo. O total do valor orçamentário à habitação foi o equivalente a US\$ 8 bilhões, para o biênio 2009-2010, com vistas a construção de um milhão de residências, apesar de cobrir apenas 12% do déficit habitacional.

O governo brasileiro também usou os seus instrumentos de política fiscal para impedir qualquer possibilidade de agravamento da crise no Brasil. Para isso, postergou o prazo de pagamento do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) por dez dias; o PIS/COFINS por cinco dias; e o imposto de renda por dez dias; além disso, acelerou a devolução dos tributos; ameaçou cobrar as contribuições previdenciárias sobre rescisões de contratos de trabalho; e não se descuidou de mencionar a importância dos investimentos do PAC-2 e do PRÉ-SAL.

Ademais, a política fiscal de redução do IPI, por prazo pré-fixado e já prorrogado, permitiu que parte dos carros estocados nos pátios das montadoras do país fosse vendida, e essa medida impediu o aumento da taxa de desemprego pelo menos até o primeiro trimestre de 2009. A previsão de crescimento do Brasil feita pelo FMI (2009) foi de menos 1,3% para 2009 e 2,2% para 2010.

Percebe-se que adoção de políticas macroeconômicas anticíclicas, conduzidas pelo Estado, acabou facilitando a recuperação da economia em um tempo menor do que se poderia supor. Mas, mesmo assim, as políticas macroeconômicas adotadas tiveram um formato tradicional e até foram insuficientes para recuperar a confiança dos investidores.

A partir de julho de 2009, a melhoria de alguns indicadores financeiros e comerciais, levou ao ufanismo de empresários e de alguns economistas apressados, com o apoio da mídia, de que a fase crítica da crise tinha passado. As novas previsões apontavam para taxa de crescimento entre a 4,5% a 5% a partir de 2010. De fato, não pode ser negado que, no caso brasileiro, as medidas que foram adotadas interromperam a tendência de aprofundamento da recessão desde setembro de 2008, quando ocorreu o estouro da bolha especulativa nos EUA.

Isso foi assim porque as exportações brasileiras cresceram de março em diante, mas em todos os meses de janeiro a setembro, sobretudo na primeira quinzena de 2009, seus valores se encontraram bem abaixo dos meses respectivos de 2008, com quedas entre -6% e -38%. Comparando-se o total desses meses de 2009 com os de 2008, elas caíram de -25,1%.

As quedas mais sentidas e mais fortes foram das exportações de produtos manufaturados. Com efeito, comparando-se o período de janeiro a agosto de 2009 com o de 2008, elas caíram -32%; por último, a subida das exportações brasileiras ocorridas entre maio a agosto de 2009 se deu, fundamentalmente, por meio das exportações de produtos básicos, principalmente para a China.

Para aquele período a produção da indústria de transformação brasileira declinou em cerca de 50% depois da crise. Isso se deu devido à forte redução das exportações de produtos industriais, e o restante por conta da contração da demanda doméstica. No primeiro semestre de 2009, a queda na produção da indústria manufatureira acumulada em relação ao mesmo período de 2008 atingiu cerca de -12,8%, não havendo nenhuma “tendência” de redução dessa queda.

A divulgação pelo IBGE do PIB do Brasil do segundo trimestre de 2009 (+ 1,9% em relação ao primeiro), estimulou ainda mais as expectativas de que a recuperação já estavam em marcha para a recuperação. Mas parte desse aumento se deu devido ao consumo das famílias (+2,1%), enquanto a formação bruta de capital teve crescimento nulo, e sua relação com o PIB continuou muito baixa (15,7%); foi então que o PIB do Brasil acumulou uma queda (-1,5%) no primeiro semestre em relação ao de 2008, enquanto a cifra respectiva da produção industrial oscilou negativamente (-8,6%).

■ CONSIDERAÇÕES FINAIS

A crise financeira dos EUA teve todos os atributos de um esquema de financiamento tipo Ponzi, isto é, quando os tomadores de empréstimos são aventureiros fraudulentos sem condições de pagar os encargos da dívida (os juros) e a amortização do capital tomado emprestado. Mas, é claro que a crise norte-americana não foi apenas o resultado do tradicional processo endógeno de fragilidade de Minsky através do qual o estreitamento da margem de segurança pode levar a uma crise financeira.

Na crise financeira *subprime*, as margens de segurança já eram insuficientes desde o seu começo – ou seja, as insuficientes margens de segurança foram o resultado estrutural de como o mérito de acesso ao crédito do tomador foi avaliado pelo novo sistema financeiro norte-americano – mais conhecido por “originar e distribuir” títulos de alto risco – e que foi sancionada pela modernização dos serviços financeiros.

A crise financeira, na realidade, apenas revelou a inadequação desse novo sistema financeiro de avaliação do crédito – vale dizer, o processo de subavaliação do tomador e erros de precificação de títulos de dívidas de alto risco. Isto ocorria porque aqueles agentes que carregavam o risco não tinham nenhuma responsabilidade pela avaliação do mérito do tomador.

No processo tradicional de avaliação bancária do risco do tomador e do emprestador de Minsky, a lucratividade dos bancos depende da habilidade para avaliar o crédito do tomador e do seguro (*hedge*) do risco do empréstimo de curta e longa duração.

Na situação da crise *subprime*, porém, as margens de lucro do crédito das agências de riscos eram independentes da habilidade para avaliar corretamente os riscos dos empréstimos. Dito de outra forma, os lucros das agências de riscos estavam correlacionados com a superestimação do merecimento do crédito e a subestimação do risco do tomador.

Para Kregel (2008) este foi o erro crucial cometido pelos bancos, agências de riscos e distribuidoras dos títulos de dívidas do moderno sistema financeiro dos EUA, os quais acreditavam que podiam sobrepujar na precificação e distribuição do risco aqueles agentes que estavam mais bem equipados para carregá-los.

Os mercados financeiros foram melhores avaliadores do que as agências de risco. No entanto, esse tipo explicação não é suficiente para justificar porque a crise norte-americana se difundiu rapidamente para o resto do sistema financeiro global. Se a explicação de Kregel (2008) da crise *subprime* dos EUA estava associada à estrutura do novo sistema financeiro dos EUA, ela precisa ser completada agora pela abordagem que associa a instabilidade financeira da mais poderosa economia do mundo aos desequilíbrios macroeconômicos (déficits fiscais e comerciais) e pela inflação financeira da própria economia norte-americana.

A ideia é que a crise financeira de 2007-2008 foi uma consequência direta do déficit do comércio exterior e do déficit fiscal dos EUA. Na verdade, devido ao grande desequilíbrio da

conta de transações correntes nos últimos anos, os EUA têm inundado o mercado financeiro internacional com dólares os quais têm sido investidos na compra de ativos de alto retorno nos mercados financeiros americanos, a exemplo do caso do mercado de imóveis residenciais onde houve o estouro da bolha especulativa.

O crescimento da economia dos EUA tem sido sustentado nos gastos de consumo tornado possível pelo fácil acesso ao crédito pessoal, porém os investimentos financeiros estrangeiros dependem dos déficits dos EUA. Esses investimentos em ativos financeiros incluem dólares dos EUA, como a moeda de reserva internacional dos países do resto mundo. Neste sentido, o déficit comercial dos EUA acabou sendo um canal por meio do qual foi injetado reservas em dólares no sistema financeiro global, sendo que o governo norte-americano forneceu os títulos *bonds* do Tesouro que eram praticamente livre de riscos.

Desse ponto de vista, a crise financeira *subprime* não foi causada apenas por fraudes de agentes Ponzi no mercado financeiro dos Estados Unidos, embora isso tenha ocorrido, mas resultante direto do déficit da conta de transações correntes que estavam sendo negociados nos mercados financeiros. Portanto, uma vez que o crescimento da economia mundial depende do déficit dos EUA para manter a liquidez dos mercados e pagar sua dívida externa em dólares com a renda das exportações realizadas no mercado americano, os desequilíbrios macroeconômicos não puderam ser resolvidos sem afetar gravemente a economia mundial, que mantinha um grande volume de dólares securitizados na forma de *bonds* do Tesouro dos EUA.

Tanto a América Latina quanto o Brasil foram atingidos pela crise *subprime*. No caso do Brasil, para manter o seu crescimento e gerar mais emprego, precisou reagir através de políticas keynesianas voltadas para o mercado doméstico. Nota-se que o Brasil não se descuidou, tão pouco foi imprudente na tomada de decisão no período da crise *subprime*, tanto em relação a sua política de exportação com o objetivo de obter mais dólares para manter parte de suas reservas internacionais como “escudo” contra ataques especulativos, quanto da outra parte que foi aplicada em *bonds* nos EUA e geraram retornos.

Os efeitos da crise financeira mundial se manifestaram no Brasil com a queda da taxa de crescimento do produto e as altas taxas de desemprego nas diversas economias da América Latina. Naquela época, uma série de diagnósticos sobre as causas da crise do crédito *subprime* e sua rápida propagação para o restante da economia dos EUA e do o resto do mundo foram realizados. Esses diagnósticos foram de extrema importância para evitar experimentos desastrosos, por parte de governos nacionais e bancos centrais, e combater a crise financeira, por ter extraído diretrizes orientadoras – visando à recuperação destas mesmas economias nacionais – que foram capazes de servir de guia visando

o estabelecimento de novas regras de conduta para minorar os impactos desta grave crise que movimentou o mundo.

No momento atual, sob à luz dos fatos e da história econômica, fica claro que o Brasil também sofreu com os efeitos da crise econômico-financeira *subprime*, mas os mesmos não chegaram perto de outras facetas desta grande crise como manifestado em certos países como: Portugal, Grécia, Irlanda, Espanha e Itália, que assistiram o grave quadro de recessão econômico se transformar em uma grande depressão com implicações diretas nos indicadores sociais – aumento da pobreza e desigualdade social –, afetando em larga escala as estratificações sociais mais vulneráveis do mundo.

■ AGRADECIMENTOS

O presente artigo recebeu o devido suporte acadêmico-científico para o seu desenvolvimento e conclusão através do Projeto de Pesquisa: “A Importância Socioeconômica do Financiamento dos Investimentos Públicos em tempos de Novo Coronavírus: uma abordagem Centrada em Keynes”, referente ao Grupo de Pesquisa Teoria Econômica de Keynes (GTEK), coordenado pelo Prof. Pós-Dr. André Cutrim Carvalho, que teve como consultor o Prof. Pós-Dr. David Ferreira Carvalho e como participante-voluntário o aluno da graduação Douglas Pina Kao. Toda equipe vinculada a Faculdade de Ciências Econômicas (FACECON) da Universidade Federal do Pará (UFPA).

■ REFERÊNCIAS

1. BERNANKE, Ben. Global Imbalances: Recent Development and Prospects. **As the Bundesbank lecture**, Belin, Germany, September 11, 2007. Disponível em: <http://www.federalreserve.gov/newsevents>. Acesso em: 10/12/2021.
2. CARVALHO, David Ferreira. Globalização Financeira e Amazônia nos Anos 90. In: **Ensaio selecionados sobre a globalização financeira da economia brasileira e amazônica**. 1. ed. Belém: CSE/UFPA, 2006.
3. CARVALHO, David Ferreira. Globalização econômica, políticas públicas e exclusão social. **Novos Cadernos NAEA**, [S.l.], v. 2, n. 1, maio 2009. ISSN 2179-7536. Disponível em: <https://periodicos.ufpa.br/index.php/ncn/article/view/199>. Acesso em: 05 jan. 2022. doi: <http://dx.doi.org/10.5801/ncn.v2i1.199>
4. CARVALHO, André Cutrim; CARVALHO, David Ferreira. A economia monetária da produção capitalista de Keynes sob a perspectiva de compreensão da história e da teoria. **História Econômica e História de Empresas**, 21(1), 233-274, 2018.
5. CARVALHO, David Ferreira. **Macroeconomia monetária e financeira da produção capitalista**. Livro IV. Belém: ICSA/UFPA, 2014.

6. CASSIDY, John. **The Minsky Moment**. The New Yorker, February 4, 2008.
7. DAVIDSON, Paul. **Money and The Real World**. London, Macmillan, 1972.
8. DAVIDSON, Paul. Macroeconomic Policy and the Twin Deficits. **Money & Employment: The Collected Writings of Paul Davidson**, V.1. London, MacMillan, 1990.
9. DAVIDSON, Paul. Rational expectations: a fallacious foundation for studying crucial decision making processes. In: **Inflation, Open Economies & Resources: The Collected Writings of Paul Davidson**, V.2. Louise Davidson (Ed.). New York, Macmillan, 1991.
10. DAVIDSON, Paul. Reforming the World's International Money. **Real-World Economics Review**, Issue nº 48, 293-305, 2008.
11. DAVIDSON, Paul. A Grande Crise Financeira de 2000-2009. **John Maynard Keynes**. São Paulo, Actual, 2011.
12. INTERNATIONAL MONETARY FUND – IMF. **World Economic Outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund**. Washington, IMF, 2009.
13. INTERNATIONAL MONETARY FUND – IMF. **World Economic Outlook: crisis and recovery**. Washington, DC, April, 2009.
14. INTERNATIONAL MONETARY FUND – IMF. Regional Economic Outlook. **World Economic and Financial Surveys**. Washington, DC, may/2009.
15. GALBRAITH, John Kenneth. **1929: O Colapso da Bolsa**. São Paulo, Pioneira, 1998.
16. GREENSPAN, Alan. **A era da turbulência: aventuras em um novo mundo**. Rio de Janeiro, Campus, 2008.
17. GREENSPAN, Alan. **Transcript of Congressional hearings on the Financial Crisis and the Role of Federal Regulators**. House of Representatives, Committee on Oversight and Government Reform. Washington, DC, Thursday, 23 October, 2008a.
18. GOSH, Atish; RAMAKRISHNAN, Uma. Do current account deficit matter? **Finance and Development**, December, V.43, nº 4, 2006.
19. INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA – Ipeadata. **Dados macroeconômicos e regionais**. Disponível em: [Ipeadata](http://ipeadata.gov.br/). Acesso em 6 dez. 2021.
20. KEYNES, John Maynard. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo: Editora Nova Cultural LTDA, 1996. Disponível em: <http://www.afoiceeomartelo.com.br/posfsa/autores/Keynes,%20John/Keynes%20-%20Os%20economistas.pdf>. Acesso em: 28 dez. 2021.
21. KINDLEBERGER, Charles P. **Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises**, MacMillan, London, 1989.
22. KINDLEBERGER, Charles P. **Manias, Pânico e Crashes: Um histórico das crises financeiras**. Rio de Janeiro, Nova Fronteira, 2000.
23. KREGEL, Jan. Minsky's Cushion of Safety: Systemic Risk and the Crisis in the U.S. Subprime Mortgage Market. **Public Policy Brief**, 93, The Levy Economics Institute of Bard College, EUA, 2008.

24. KREGEL, Jan. It's That "Vision" Thing: Why the bailouts aren't working and why a new financial system is needed", **Public Policy Brief**, N° 100, The Levy Economics Institute of Bard College, EUA, 2009.
25. KREGEL, Jan. Background Considerations to a Regulation of the U.S Financial System: Third Time a Charm? Or Strike Three? **Worker Paper** N° 557, The Levy Economics Institute of Bard College, March, 2009.
26. KRUGMAN, Paul. Will There Be a Dollar Crisis? **Economic Policy**, July, p.435-467, 2007.
27. KRUGMAN, Paul. **A crise de 2008 e a economia da depressão**. Rio de Janeiro, Campus 2009.
28. LOURENÇO, André Luís Cabral. O pensamento de Hyman P. Minsky: alterações de percurso e atualidade. **Economia e Sociedade**, Campinas, SP, v. 15, n. 3, p. 445–474, 2016. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8642907>. Acesso em: 11 dez. 2021.
29. LUCAS JR., Robert Emerson. Optimal Investment with Rational. In: **Rational Expectations and Econometric Practice**, V.I. Minneapolis, University of Minnesota Press, 1982.
30. MINSKY, Philip Hyman. **John Maynard Keynes**. New York, Columbia University Press, 1975.
31. MINSKY, Philip Hyman. The financial instability hypothesis: Capitalistic processes and behavior of the economy. In: **Financial Crises: Theory, history and policy**. C.P. Kindleberger & J.O. Laffargue (Eds).Cambridge, Cambridge University Press, p.13-29, 1982.
32. MINSKY, Philip Hyman. **Stabilizing an Unstable Economy**. New Haven and London, Yale University Press, 1986.
33. MUTH, John Fraser. Rational Expectations and Theory of Price Movements. In: **Rational Expectations and Econometric Practice**, V.I. Minneapolis, University of Minnesota Press, 1981.
34. OBSTFELD, Maurice. The Global Capital Market: Benefactor or Menace. **The Journal of Economic Perspectives**, v.12, n° 4, Autumn, p.9-30, 1998.
35. PERELSTEIN LOE, Julia S. Positive Aspects of the Financial Crisis. **Working Paper**, 489, The Levy Economics Institute of Bard College, EUA, August, 2008.
36. PERELSTEIN LOE, Julia S. Macroeconomic Imbalances in the United States and their Impact on the International Financial System. **Working Paper**, N° 554, The Levy Economics Institute of Bard College, EUA, March, 2009.
37. PAPADIMITRIOU, Dimitri B.; HANNSGEN, Greg. Recent rise in Federal Government and Federal Reserve Liabilities: Antidote to a Speculative Hangover. **Strategic Analysis**, April 2, The Levy Economics Institute of Bard College, EUA, 2009.
38. SERRANO, Franklin. **The US Account Deficit under The Floating Dollar Standard**. October 14, 2003.
39. WORLD POPULATION PROSPECTS: **World Population Prospects: The 2019 Revision**. Rev 1. New York. Disponível em: [World Population Prospects - Population Division - United Nations](#). Acesso em: 30 dez. 2021.
40. WRAY, Randall. Financial Markets Meltdown: What can we learn from Minsky? **Public Policy Brief**, 94A, The Levy Economics Institute of Bard College, EUA, April, 2008.

Políticas de Compras Governamentais: estratégia para induzir o desenvolvimento local na perspectiva de Douglass North

| **João Henrique Souza de Araujo**
UFPA

| **Eduardo José Monteiro da Costa**
UFPA

| **Rosana Pereira Fernandes**
UFPA

RESUMO

A partir dos anos de 1980, com a crise do Estado brasileiro, a gestão municipal assumiu o papel de implantar projetos para a retomada do crescimento da economia, no entanto as prefeituras vêm enfrentando dificuldades para viabilizar essa finalidade. O objetivo deste artigo é analisar a política de compras governamentais como estratégia de desenvolvimento local. Esta proposta foi alcançada por meio da aplicação de questionário a 60 empresários das Micro e Pequenas Empresas dos municípios de Belém e Paragominas, além da análise documental. Os resultados mostram que a gestão municipal não coloca em prática os incentivos institucionais, recomendados pela teoria de Douglass North, a ponto de alterar, satisfatoriamente, as variáveis de emprego, renda, receita e o desenvolvimento local. Concluí-se que as políticas de compras governamentais têm pouca eficácia para induzir o desenvolvimento local, pois os fundamentos da matriz institucional não são aplicados para desenvolver as MPE, não recebendo também tratamento fiscal diferenciado da Lei Complementar nº 123/2006.

Palavras-chave: Políticas Públicas, Instituições, Pequenos Negócios, Atores Locais, Empresários.

■ INTRODUÇÃO

A partir dos anos 1980 as teorias sobre o desenvolvimento regional sofreram grandes transformações, decorrente da crise do Estado desenvolvimentista. Essa situação estatal resultou na transferência à gestão municipal a responsabilidade de decidir sobre a retomada do crescimento econômico, a partir de mecanismos para promover e gerar emprego, renda, receitas públicas, de forma a alterar as condições da qualidade de vida das populações locais (BRESSER-PEREIRA, 2008).

Destarte, a política de desenvolvimento local vem assumindo papel fundamental para induzir o desenvolvimento econômico de muitos municípios do Brasil, cujo embate teórico coloca em evidência as potencialidades dos recursos materiais locais, na perspectiva de viabilizar o processo de desenvolvimento das regiões e localidades. Neste contexto, a gestão pública municipal passou a ser percebida como importante agente indutor do desenvolvimento socioeconômico, alicerçada nas suas próprias demandas de bens e serviços para o funcionamento da administração pública.

O atendimento e suprimento das necessidades para o funcionamento dos serviços na administração pública pode ser uma importante ‘âncora’ para a gestão induzir o desenvolvimento socioeconômico dos municípios. Esta proposta, que por hora se apresenta, tem mais validade para aqueles municípios que carecem de uma sólida base econômica, capaz de internalizar a renda gerada, por se apoiarem em atividades extrativistas e primárias exportadoras, algo típico da Amazônia.

Um retrato dessa situação é, sobretudo, no Estado do Pará, que vem experimentando um dilema¹, que vem colocando, inclusive, em risco a sustentabilidade da região, visto que, na ausência de oportunidades de emprego, as populações regridem para atividades primárias, trazendo impactos de depredação do solo e dos recursos naturais da fauna e flora da região. Daí se registra que a lógica econômica predominante nesta região é a exportação de recursos naturais com baixa agregação de valor, o que tornou o Estado do Pará uma região de fronteira socioambiental de discussão entre autoridades nacionais e internacionais sobre os impactos ambientais globais, colocando em cheque a sustentabilidade da própria região.

Por isso, defende-se que a gestão pública dos municípios paraenses tem que se apropriar de ferramentas para arranjar, organizar e efetivar políticas públicas para promover a economia local, de modo a compensar a ausência de uma sólida base econômica, capaz

1 Se por um lado, o Pará é uma região que apresenta abundância de recursos naturais; por outro, as gestões municipais enfrentam dificuldades para arranjar e organizar uma sólida base econômica, capaz de internalizar a renda gerada, a partir de atividades extrativistas, primárias exportadoras e com inclusão das populações locais.

de internalizar a renda gerada e com inclusão social, em detrimento do desenvolvimento pautado na depredação dos recursos naturais.

Face ao exposto, a construção deste artigo é norteada pela seguinte questão de estudo para ser respondida: De que maneira a política de compras governamentais pode significar uma estratégia de gestão para induzir o desenvolvimento local dos municípios?

Este artigo tem como objetivo analisar a política de compras governamentais como estratégia da gestão municipal para induzir o desenvolvimento local.

Esta proposta busca mostrar que as políticas de compras governamentais pode ser uma efetiva estratégia para induzir o desenvolvimento local, a partir do atendimento das necessidades da administração pública pelas Micro e Pequenas Empresas (MPE), por serem capazes de internalizarem a renda gerada e com inclusão social nos municípios. Acredita-se que o desenvolvimento local pode ser alcançado por meio das compras governamentais das MPE, calcadas em um ambiente de incentivos institucionais, favorável aos negócios desses empresários.

■ METODOLOGIA

Lócus de pesquisa

A presente pesquisa sobre as políticas de compras governamentais foi realizada nos municípios de Belém e de Paragominas (Figura 1), cujas unidades territoriais foram objetos de análise comparativa, quanto à indução do desenvolvimento local.

Figura 1. Mapa de localização do município de Belém e Paragominas.



Fonte: Alves, Palheta e Andrade (2015).

A justificativa de escolha desses dois municípios para analisar a política de compras governamentais, como estratégia de desenvolvimento local, é de ordem socioeconômica.

Belém, como capital do estado do Pará, se consolida como um centro dinâmico, onde os empresários têm melhores condições, em tese, para se desenvolver, bem como de oportunidade de geração de emprego, renda e divisas. Esta dinâmica econômica faz parte do plano de desenvolvimento de Belém, cujo projeto pode abranger parte significativa dos 9.837 MPE (83,7% do universo empresariado) que desenvolvem programas de pequenos negócios empresariais neste município (BEDÊ, 2018). Portanto, Belém, como centro socioeconômico dinâmico, pode ser espaço de oportunidade para as MPE, a partir das políticas de compras governamentais, na perspectiva de contribuir com a geração de emprego, renda e receitas.

Paragominas, por seu turno, vem também vivenciando, nos últimos anos, considerável dinâmica socioeconômica, em decorrência do 'salto' que esse município deu, saindo de uma 'economia predadora' dos recursos naturais (fundada na pecuária bovina, extrativismo madeireiro, agricultura e extrativismo mineral), cujo modelo causou profundos impactos socioambientais na região; em prol da instalação de atividades econômicas modernizadas que foram responsáveis pela transformação da indústria florestal, com manejo e reflorestamento.

Nesse novo cenário, Paragominas deixou de ser mero espaço funcional para a produção de mercadorias e sem valor agregado, tornando-se um espaço favorável aos negócios das MPE, como objeto da política de compras governamentais, visando subsidiar o desenvolvimento local neste município.

Sujeitos e amostra de estudo

Os sujeitos desta pesquisa, pelo explanado, são os empresários das MPE² e, de um total de 240 agentes, foram selecionados 30 (trinta) de cada município eleito. O critério de escolha da amostra de 60 empresários foi de duas ordens: (a) que os MPE sejam de origem do próprio local de pesquisa, por serem os responsáveis pelo dinamismo econômico e por internalizarem o emprego, renda e receita; e (b) que operem dentro da concessão de compras governamentais, definida pela Lei Geral das MPE (LC nº 123/2006).

Fonte e instrumento de pesquisa

A fonte para a produção dos dados de interesse deste estudo foi no portal *online* do Tribunal de Contas dos Municípios do Estado do Pará (TCM-PA), no mural de licitações

2 Por acreditamos que as MPE possam ser o elo entre as políticas públicas e o desenvolvimento local, pois estas empresas respondem por 90% dos estabelecimentos brasileiros (SOUZA; MACIEL, 2016).

dessa instituição, onde inúmeras empresas, de vários portes e de gênero diversos que participam de pregões de licitações de compras públicas. O acesso a essa fonte foi por meio da situação cadastral da Pessoa Jurídica (PJ) das empresas participantes nesse processo, onde foram filtradas as informações desejadas.

O instrumento de pesquisa foi o questionário, estruturado em forma de perguntas fechadas, abertas e de múltipla escolha, e que, em decorrência do atual contexto adverso epidemiológico da COVID-19, foi enviado aos empresários das MPE por meio da ferramenta do *Google Docs* para serem respondidos por esses sujeitos, via *e-mail* e por aplicativo de mensagens instantâneas (*WhatsApp*).

Procedimentos

Os dados apurados com a pesquisa³ foram organizados em forma de quadros e com descrição, ordinária, de Belém e, depois, do município de Paragominas, cujo parâmetro para análises foi o maior e o menor percentual das amostras, tomando para discussão os autores supracitados e que fundamentaram o tema desta pesquisa. Como base teórica, foi adotada a Teoria das instituições de Douglas North (2018), cujo clássico autor, ao discutir as instituições e as mudanças institucionais, defende que o desenvolvimento econômico dos países e sociedades passa pelas suas dinâmicas institucionais.

■ RESULTADOS E DISCUSSÃO

Perfil dos sujeitos pesquisados

Setores da economia em que as MPE desenvolvem atividades

Neste bloco se busca identificar os setores da economia em que as MPE pesquisadas desenvolvem, com maior frequência, suas atividades de negócios empresariais (quadro 1).

3 Esta pesquisa expressa apenas uma amostra do roteiro do questionário, respondido pelos empresários das MPE pesquisadas, com vista a cumprir a norma quantitativa de laudas para confeccionar este artigo.

Quadro 1. Participação dos MPE nos Setores da economia.

Setor da economia	Participação dos MPE nos setores da economia			
	Belém	A	Paragominas	B
	Freq. Absoluta	%	Freq. Absoluta	%
Comercio	16	53,33	15	50
Serviço	14	46,67	15	50
Indústria	--	--	--	--
Outro	--	--	--	--
Total	30 empresários	100	30 Empresários	100

Fonte: Pesquisa com os MPE de Belém e Paragominas, 2020.

O resultado indicou que em Belém 53,33% dos empresários pesquisados desenvolvem atividades no comércio, seguido pela ocupação no setor de serviços (46,67%). No município de Paragominas 50% dos MPE disseram que desenvolvem atividades no comércio; enquanto outros 50% afirmaram que se ocupam no segmento de serviços. Pela pesquisa, a indústria, tanto em Belém, quanto em Paragominas, tem baixa representatividade estatística.

Os sujeitos, nos dois municípios pesquisados, concentram suas atividades no segmento do comércio, sendo que essa atividade em Belém é muito significativa (53,33%) para desenvolver a economia local; enquanto em Paragominas esse segmento é bastante representativo (50%) para atender essa finalidade. No Serviço, a segunda atividade de ocupação, essa lógica se inverte, porque esse segmento tem maior representatividade em Paragominas (50%) e menor significado em Belém (46,67%). Chama-se atenção que, ainda não apareça no quadro 4, o beneficiamento de madeira bruta nas serrarias, porém, agora, obedecendo critérios de conservação ambiental (PARAGOMINAS, 2017).

Discute-se que este resultado alcançado em Belém e em Paragominas retrata as estatísticas oficiais do SEBRAE (2018), ao constatar que o comércio é o setor que mais concentra os pequenos negócios (47,2% das ME e 45,7% das EPP), seguido pelo segmento de serviços (33% das ME e 38,5% das EPP).

Considerando que o comércio varejista é o segmento que mais concentram as MPE, então se torna oportuno verificar sua composição. Estatísticas dão conta que, enquanto as ME desenvolvem atividades no setor de vestuário e acessórios (5,40%), seguido pelos produtos alimentícios (4,30%); as PE têm visibilidade também nesses dois mesmos segmentos, ainda que seja com menor participação, representando 4,2% e 3,4%; respectivamente.

Para Fillion (1999 *apud* NUNES, 2008), independente de onde estas empresas se concentrem, o mais importante é que os negócios de base local, manifestado no empreendedorismo, vêm sendo objeto de discussão nos últimos anos. A ele vem sendo associado o crescimento das nações e o desenvolvimento da economia de um país, estado ou de um território. Os pequenos negócios vêm sendo também apregoados como fonte geradora de

empregos, rendas e divisas para muitas das localidades. Ou seja, o empreendedorismo, manifestado nas MPE, pode ser visto como grande impulsionador do desenvolvimento local.

De fato, a análise de Zimmer e Scarborough (1998 *apud* NUNES, 2008) corrobora que o surgimento do espírito empreendedor, tanto no comércio, como no serviço, é um dos movimentos mais importantes da história recente da economia, haja vista que o empreendedor vem inovando no mercado das MPE, com oportunidades de emprego e renda.

Trabalhadores contratados pelas MPE

Neste item se busca mostrar a quantidade de trabalhadores contratados pelos MPE nos dois municípios pesquisados, dentro de uma faixa de 1 a 19 ou mais trabalhadores (quadro 2).

Quadro 2. Trabalhadores contratados pelos MPE.

Quantidade contratada	Trabalhadores contratados pelos MPE			
	Belém	A	Paragominas	B
	Freq. Absoluta	%	Freq. Absoluta	%
Até 1 trabalhador	15	50	9	30
De 2 a 9 trabalhadores	15	50	16	53,33
De 10 a 19 trabalhadores	--	--	5	16,67
Acima de 19 trabalhadores	--	--	--	--
Total	30 empresários	100	30 Empresários	100

Fonte: Pesquisa com os MPE em Belém e Paragominas, 2020.

Os resultados mostram que, em Belém, 50% dos MPE contratam até 1 trabalhador, enquanto outros 50% dos empresários contratam entre 2 a 9 trabalhadores. Já em Paragominas os MPE contratam mais na faixa entre 2 a 9 trabalhadores (53,33%), seguido de até 1 trabalhador (30%) e 10 a 19 trabalhadores (16,67%) contratados respectivamente.

Como a faixa mais representativa de contratação é de 2 a 9 trabalhadores em Belém (50%), essa amostra pode ser considerada bastante significativa, sendo que em Paragominas esse indicador tem mais representatividade para a economia local (53,33%). Outro aspecto importante em favor de Paragominas é que os MPE desse município contratam 16,67% na faixa de 10 a 19 trabalhadores, o que não acontece em Belém.

Discute-se que este resultado está abaixo da classificação do SEBRAE, em que os micro empreendedores ocupem até 9 trabalhadores; enquanto as pequenas empresas podem ocupar entre 10 a 49 trabalhadores (SEBRAE, 2017). Também Paragominas se sai bem nas contratações formais, visto que o *Boletim Mercado de Trabalho: Empreendedorismo da Universidade Federal Rural da Amazônia (UFRA)* constatou que, entre os 10 Municípios com menor saldo de empregos formais, está: Paragominas (-456) a frente de Tucuruí (-306) e atrás de Vitória do Xingú (-461) (UFRA, 2018).

Uma das soluções para aumentar a massa de contratação tanto em Belém, quanto em Paragominas é estimular o empreendedores das MPE. Pesquisa de Santos, Krein e Calixtre (2012) reitera que é no segmento do empreendedorismo que ocorre a maior participação no estoque de postos de trabalho no Brasil.

Acredita-se que sejam justamente nesses períodos de baixo dinamismo da economia brasileira, que deve ganhar força os negócios empreendedores dos MPE. Um indicativo dessa possibilidade em favor desse segmento é que, nesse contexto de fechamento de postos de trabalho, aumentou em 1,6 milhão o número de empreendedores no Brasil (SEBRAE, 2017).

Momento oportuno lembrar também que o aumento de postos de trabalho e renda depende das condições macroeconômicas do Brasil. Em 2015 e 2016 a economia brasileira experimentou uma crise, com perda superior a 7% para o PIB, a qual se refletiu diretamente no mercado de trabalho, com 13 milhões de desempregados (TINOCO; GIAMBIAGI, 2018).

Ainda que a economia tenha dado indicio de recuperação⁴, atualmente, em 2020, “o país passa pela similar situação de desemprego, em decorrência da pandemia do novo coronavírus” (TINOCO; GIAMBIAGI, 2018). Para tanto, a gestão local deve recorrer aos mecanismos de incentivos institucionais para gerar um ambiente favorável para estimular os negócios das MPE, na perspectiva de gerar emprego, renda e receita.

Faturamento dos MPE

Objetiva-se aqui levantar o faturamento dos MPE dos municípios pesquisados, dentro de uma massa de faturamento que vai de R\$ 60 mil até acima de R\$ 3,6 milhões (quadro 3).

Quadro 3. Faturamento dos MPE.

Massa de Faturamento/ano	Faturamento dos MPE			
	Belém	A	Paragominas	A
	Freq. Absoluta	%	Freq. Absoluta	%
Até R\$ 60 mil	14	46,67	10	33,33
Entre R\$ 61 mil a 360 mil	16	53,33	15	50,00
Entre 361 mil a R\$ 3,6 milhões	--	--	3	10,00
Acima de R\$ 3,6 milhões	--	--	1	3,33
Não sabe informar	--	--	1	3,33
Total	30 empresários	100	30 empresários	100

Fonte: Pesquisa com os MPE de Belém e Paragominas, 2020.

Os resultados revelaram que os MPE de Belém apresentam maior faturamento na faixa de entre R\$ 61 mil a 360 mil (53,33%), seguida da faixa de até R\$ 60 mil (46,67%). No município

4 Ainda da severa recessão no biênio 2015-2016, a economia brasileira, em 2017, teve recuperação de 1% e, em 2018, cresceu a uma taxa de 2,5%.

de Paragominas 50% dos MPE centram seu faturamento na faixa entre R\$ 61 mil a 360 mil, seguido pela faixa de até R\$ 60 mil (33,33%). Aqueles empresários que auferem um faturamento acima de R\$ 3,6 milhões representam apenas 3,33% e, de modo semelhante, foram àqueles (3,33%) que não souberam informar sobre este quesito, isto em Paragominas.

Como nos municípios pesquisados o faturamento das empresas se concentra na faixa entre R\$ 61 mil a 360 mil, então esse nível praticamente tem a mesma representatividade estatística, tanto para Belém (53,33%), como em Paragominas (50%), com bastante significância dessas amostras, respectivamente. Embora da baixa representatividade, Paragominas consegue alcançar faturamento na faixa de 361 mil a R\$ 3,6 milhões (10%), bem como na faixa acima de R\$ 3,6 milhões (3,33%), o que não acontece com as MPE de Belém.

Discute-se que esse faturamento das empresas pesquisadas está bem abaixo da média nacional, já que “[...] metade dos proprietários de ME e PE fatura, em média, R\$ 8.507,00 por mês” (SEBRAE, 2018, p. 20).

O faturamento das MPE depende também do agente empresarial se tornar um empreendedor, ao modo do empresário inovador de Schumpeter (SANTOS; KREIN; CALIXTRE, 2012), com a visão de promover as devidas inovações, empreendendo de maneira diferente nos recursos produtivos, em favor do seu crescimento. Diversas organizações empresariais despontaram a partir do empreendedorismo, tal que o Brasil registrou uma taxa empreendedora de 36,4%, significando que 50 milhões de brasileiros empreendem alguma ação e/ou atividade, visando à criação de um negócio próprio, com destaque para as micro empresas e empresas de pequeno porte (BANCO DO NORDESTE, 2018).

O faturamento dos MPE pode também ser discutido com enfoque no nível de instrução dos colaboradores, pois levantamentos de Santos, Krein e Calixtre (2012, p. 24) concluíram que “[...] a elevação da escolaridade tem relação direta com o aumento da média da massa salarial dos trabalhadores”.

Certamente que esses mesmos autores mostram que o nível de escolaridade se expandiu e se universalizou, enquanto critério para o acesso ao mercado de trabalho, com destaque para as melhorias no nível de escolaridade no segmento dos pequenos negócios no Brasil. Entre os empregados formais destas empresas, aumentou a proporção dos trabalhadores com ensino médio completo, havendo uma redução significativa na proporção dos trabalhadores que concluíram apenas o ensino fundamental (SANTOS; KREIN; CALIXTRE, 2012).

Cabe pontuar que a massa de faturamento dos MPE, assim como o seu desenvolvimento no mercado, depende das políticas da gestão municipal, a qual deve ter uma ação complementar como promotora do desenvolvimento, atuando assim como agente parceiro, catalisador, facilitador e indutor do crescimento econômico, processo este conduzido

pelo empreendedorismo dos MPE (BANCO MUNDIAL, 1997; CALDAS; MARTINS, 2005; PEREIRA, 2018).

O nível de faturamento das MPE pesquisadas se reflete na arrecadação para os cofres públicos, cujo tributo recolhido se situa nas menores faixas de contribuição. Em outros termos: as MPE apresentam baixa capacidade de arrecadação, junto aos cofres públicos dos municípios pesquisados. Essa constatação pela pesquisa pode indicar que a LC nº 123/2006 pouco vem sendo usada como incentivo institucional para estimular os negócios das MPE estudadas, carecendo assim de maior abrangência, quanto ao tratamento diferenciado fiscal para esses empreendedores. Essa situação “[...] impede o crescimento das empresas a sua competitividade, sobrevivência e na geração de receitas” (SEBRAE, 2018, p. 4).

Essa baixa contribuição das MPE investigadas reflete as análises de Santos e Santos (2014), cujos autores constataram que, muitos dos municípios brasileiros, dependem de repasses federais, notadamente o Fundo de Participação dos Municípios, justamente por não terem uma base sólida econômica, geradora de emprego, renda e receitas.

■ POLÍTICAS PÚBLICAS PARA PROMOVER AS MPE

Canais de informações sobre as licitações de compras governamentais

Neste item se busca identificar os principais canais de comunicação para informar os MPE sobre as licitações de compras governamentais, como políticas públicas voltadas para o desenvolvimento local (quadro 4).

Quadro 4. Canais de informação sobre as licitações de compras governamentais.

Canais de Comunicação	Canais de informação sobre as licitações de compras governamentais			
	Belém		Paragominas	
	Freq. Absoluta	%	Freq. Absoluta	%
Televisão	--	--	--	--
Radio	--	--	1	3,33
Jornal	15	50,00	7	23,33
Diário Oficial do Município	7	23,33	9	30,00
Não fico sabendo	1	3,33	6	20,00
Outro meio*	7	23,33	7	23,33
Total	30 empresários	100	30 empresários	100

*O outro Meio para os MPE tanto de Belém, quanto de Paragominas significam os seguintes canais de comunicação: Internet, sítio Comprasnet, Reuniões públicas, *emails* e Carro som.

Fonte: Pesquisa com os MPE de Belém e Paragominas, 2020.

Os resultados mostram que, em Belém, os MPE ficam sabendo de informações sobre as licitações de compras governamentais através dos seguintes canais de comunicação, por ordem de importância: Jornal (50%); e Diário Oficial do Município (23,33%). No município de

Paragominas os MPE têm informação sobre as licitações de compras, através dos seguintes canais de comunicação: Diário Oficial do Município (30%); Jornal (23,33%); e Radio (3,33%), sendo que o outro meio alternativo de comunicação (Internet, sítio Comprasnet, Reuniões públicas, *emails* e Carro som) representou 23,33% das MPE pesquisadas.

O canal de informação que tem maior representatividade para informar sobre as licitações de compras governamentais em Belém é o jornal impresso (50%) e, portanto, essa amostra é bastante significativa para os MPE desse município; enquanto que em Paragominas o veículo de comunicação com bastante significância para o empresário, sobretudo, diminuir os custos de transação do sistema local foi o Diário Oficial do Município (30%).

Discute-se, juntamente com Nunes (2008), que um dos grandes desafios do processo de desenvolvimento local é a informação, em que a gestão municipal deve se aprimorar nesse quesito para alcançar os objetivos propostos por meio do uso eficiente dos recursos de comunicação disponíveis para o bom diálogo entre seus parceiros e colaboradores.

Até porque, como bem sinaliza North (2018), os agentes não são possuidores de capacidade computacional, em decorrência do ambiente no qual interage ser povoado por incertezas e por informações assimétricas, dada a complexidade do próprio ambiente e da sua limitação cognitiva. Argumenta esse autor que, para reverter este quadro, as instituições surgem justamente como fundamentos para a redução da incerteza e dos custos de transação.

Certamente que os canais de comunicação são fundamentais para manter informados os MPE sobre as licitações de compras governamentais. Esses empresários precisam se inserir num contexto tecnológico em que a utilização da informação se torne peça-chave no processo de crescimento, pois ela infere nos processos de tomada de decisão e, por conseguinte, no estabelecimento de estratégias. Isto é, acredita-se que o ambiente informativo seja um determinante importante para desenvolver os negócios de base municipal dos MPE.

Pode-se conjecturar aqui que os canais de informação podem ser usados também como fonte de diálogo entre a Gestão Pública e os empresários das MPE. Tal é essa importância que Miguel (2002) considera os canais de comunicação como espaço de atuação das diferentes vozes e de atores sociais diferentes, com fins de participação nos debates políticos, permitindo que os próprios grupos sociais indiquem suas necessidades e interesses.

Participação dos Empresários nas licitações de compras governamentais

Este tópico tem como objetivo analisar a faixa de participação dos MPE nas licitações de compras governamentais nos municípios pesquisados, cujo recorte é a quantidade de vezes que o empresário participou desse certame (quadro 6).

Quadro 6. Participação dos MPE nas licitações de compras governamentais.

Quantidade de vezes	Participação dos MPE nas licitações de compras governamentais			
	Belém		Paragominas	
	Freq. Absoluta	%	Freq. Absoluta	%
Até 2 licitações	11	36,67	9	30,00
Entre 3 a 6 licitações	10	33,33	6	20,00
Entre 7 a 10 licitações	--	--	--	--
Acima de 11 licitações	--	--	2	6,67
A Empresa não participou	9	30,00	13	43,33
Total	30 empresários	100	30 Empresários	100

Fonte: Pesquisa com os MPE de Belém e Paragominas (2020)

Os resultados revelam que, em Belém, os MPE participam das licitações das compras governamentais na seguinte proporção: até 2 licitações (36,67%) e entre 3 a 6 licitações (33,33%), sendo que os demais empresários (30%) disseram que não participaram de nenhuma licitação. Em Paragominas esses mesmos indicadores se repetem: 30%; 20%; e 43,33%, respectivamente, no entanto a diferença é que 6,67% dos MPE disseram que tem participação acima de 11 licitações.

Os MPE dos municípios pesquisados fazem parte da licitação exclusiva, isto é, “quando a administração pública realiza processo licitatório destinado exclusivamente à participação de MPE nos itens de contratação” (BORGES, 2015, p. 10).

A licitação pode ser vista como um procedimento administrativo prévio e necessário para viabilizar contratos da Administração Pública, com a intenção de efetuar compras, em conformidade com a Lei Federal nº 8.666, de 21 de Junho de 1993, que traz o seguinte dispositivo, no **Art. 1º**: “Esta Lei estabelece normas gerais sobre licitações e contratos administrativos pertinentes a obras, serviços, inclusive de publicidade, compras, alienações e locações no âmbito dos três poderes” (BORGES, 2015, p. 9).

Ou ainda, podemos entender a licitação como um procedimento formal, em que ficam registrados, de forma objetiva e clara, quais são as características do que está sendo comprado (objeto de compra), além dos critérios e dos processos para a apresentação de propostas. Dessa maneira, a gestão tem que realizar processos licitatórios para efetuar suas demandas de compras para garantir o pleno funcionamento da administração pública, a partir do fornecimento das MPE (BORGES, 2015).

Ainda em Borges (2015), o uso do poder de compra pelo município possibilita que: (a) os fluxos de negócios e a geração de renda se distribuam num contexto de mercado local ou regional; (b) os incentivos à produção local ampliem a renda das famílias; e (c) essa visão política propicie um ciclo virtuoso de desenvolvimento local, gerando aumento de receitas públicas que poderão reverter na melhoria dos serviços públicos e em programas sociais.

Discute-se aqui que a participação dos MPE nas licitações passa por mudanças institucionais, com a finalidade de formalizar e viabilizar a participação dos pequenos negócios nas licitações de compras governamentais. O Supersimples, ou Lei Complementar nº. 123/2006 foi instituído com essa proposta, na medida em que amplia o acesso ao crédito e concede tratamento tributário diferenciado aos MPE. Tal é a importância destes instrumentos para inserir os MPE no mercado das compras públicas que “a Lei n. 123/2006 se alinha as propostas simplificadoras recomendadas pela Organização Internacional do Trabalho, com a perspectiva de atender as demandas das MPE no Brasil” (SANTOS, 2012, p. 117).

Representatividade das compras governamentais no faturamento dos MPE

O objetivo desse tópico é avaliar a representatividade das compras governamentais no faturamento dos MPE dos municípios pesquisados (quadro 7)

Quadro 7. Representatividade das compras governamentais no faturamento dos MPE.

Percentual de faturamento	Representatividade das compras governamentais no faturamento dos MPE			
	Belém		Paragominas	
	Freq. Absoluta	%	Freq. Absoluta	%
Até 25%	2	6,67	6	20,00
Entre 26 a 50%	6	20,00	7	23,33
Entre 51 a 75%	9	30,00	3	10,00
Entre 76 a 100%	3	10,00	--	--
Nenhum percentual	9	30,00	13	43,33
Não sabe informar	1	3,33	1	3,33
Total	30 empresários	100	30 empresários	100

Fonte: Pesquisa com os MPE de Belém e Paragominas, 2020.

Os resultados revelam que, em Belém, as compras governamentais se concentram na faixa de faturamento entre 51 a 75% (30%), seguida da faixa entre 26 a 50% (20%). Os empresários que disseram que as compras não representam nenhum percentual de faturamento para sua empresa foi 30% do universo pesquisado. Em Paragominas o faturamento dos MPE se concentra na faixa entre 26 a 50% (23,33%), seguido da faixa até 25% (20%) e os que disseram que as compras governamentais não representam nenhum percentual para o faturamento da sua empresa significou 43,33% dos empresários pesquisados.

A representatividade estatística das compras governamentais no faturamento dos MPE de Belém se concentra na faixa entre 51 a 75% e tem bastante significância para o faturamento dos MPE desse município, pois essa amostra (30%) está acima de 25%. Este indicativo em Paragominas se concentra em uma faixa mais inferior, entre 26 a 50% e, o pior, tem baixa representatividade para os MPE desse município, já que essa amostra (23,33%) se situa abaixo de 25%.

Tem muita significância também a amostra de MPE que afirmou que as compras governamentais não representam nenhum percentual de faturamento para sua empresa em Belém (30%) e mais ainda em Paragominas (43,33%), cujas respectivas amostras são bastante significativas.

Discute-se aqui que as compras governamentais devem representar elevado percentual de participação no faturamento dos MPE, de modo a expressar a força dos pequenos negócios de base municipal, como fonte para induzir o desenvolvimento local. Santos, Krein e Calixtre (2012) consideram que as políticas de desenvolvimento local têm assumido papel de destaque na promoção do desenvolvimento econômico. A gestão pública municipal se tornou agente indutor do desenvolvimento socioeconômico, ao demandar bens e serviços junto ao mercado dos micros e pequenos empreendedores, a partir de eficientes políticas públicas.

Um dos incentivos para aumentar a representatividade das compras públicas na massa de faturamento dos empresários é a maior abrangência da Lei Geral das MPE (LC nº. 123/2006), no sentido da desburocratização, “reduzindo a carga tributaria, aumentar a formalização de novas unidades produtivas” (SANTOS; KREIN; CALIXTRE, 2012, p. 9). Porém, não se destaca que esses mecanismos para aumentar a representatividade dos empresários devem garantir também os direitos dos trabalhadores.

Discute-se aqui que a baixa representatividade das compras governamentais no faturamento das MPE, o que exige do empresariado saída alternativa para compensar a pouca participação nesse processo. Se não vejamos: em algumas faixas de faturamento têm certa significância, como na faixa entre 51 a 75%, porém isso tem validade apenas para uma pequena parcela dos MPE (30%), e não abrange todos os empresários de Belém, por exemplo. Em Paragominas essa lógica não é distinta.

Outra situação é que muitos das MPE podem não estar de fato, tomando as compras governamentais como fonte para desenvolver suas empresas, apesar dos benefícios institucionais da Lei Geral dos MPE. Todavia, não se pode ter uma visão imediata, quanto ao retorno financeiro das compras governamentais, pois Squeff (2014) disserta que as compras governamentais precisam de tempo para se firmar.

INFLUÊNCIA DA MATRIZ INSTITUCIONAL PARA DESENVOLVER AS MPE

Percentual de exigência das licitações que as MPE cumprem

Aqui se busca discutir as faixas percentuais de exigência das compras governamentais em que os MPE conseguem cumprir (quadro 8).

Quadro 8. Percentuais de exigência que os MPE cumprem.

Nível de percentual	Percentual de exigência de licitações que os MPE cumprem			
	Belém		Paragominas	
	Freq. Absoluta	%	Freq. Absoluta	%
Até 25%	1	3,33	--	--
Entre 26 a 50%	7	23,33	3	10,00
Entre 51 a 75%	5	16,67	5	16,67
Entre 76 a 100%	9	30,00	12	40,00
Não atende as exigências	1	3,33	1	3,33
Não sabe informar	7	23,33	9	30,00
Total	30 empresários	100	30 empresários	100

Fonte: Pesquisa com empresários das MPE de Belém e Paragominas, 2020.

Os resultados indicam que em Belém 30% dos MPE cumprem as exigências de licitações na faixa entre 76 a 100%; seguido por 23,33% que atende na faixa entre 26 a 50%. Em Paragominas 40% dos MPE atendem as exigências na faixa entre 76 a 100%, seguido de 16,67% que atende na faixa entre 51 a 75%. É importante também mencionar os empresários que não souberam informar se atendem as exigências de licitações em Belém (23,33%) e mais ainda em Paragominas (30%).

A faixa de maior representatividade no atendimento das exigências de licitações pelos MPE foi entre 76 a 100%, tanto para Belém (30%) e mais ainda em Paragominas (40%), pois ambas as amostras são bastante significantes, por abranger uma população acima de 25% do universo pesquisado. Ou seja, essa faixa não consegue abranger nem os 50% do empresariado pesquisado.

Discute-se que os MPE têm dificuldades em participar das licitações, pois os mesmos poucos cumprem as exigências desse certame. Tanto que parte bastante significativa dos MPE disse que a sua empresa não participou de nenhuma licitação⁵ em Belém (30%) e mais ainda em Paragominas (43,33%).

O aumento do atendimento das exigências das licitações, como bem ensina North (2018), passa pelo acesso a um conjunto de normas e regras institucionais que regem o processo das contratações para o serviço de compras governamentais, justamente para que os empresários venham cumprir as exigências do edital, com vista a reduzir as incertezas daqueles que desejam investir nesse mercado.

5 Ainda que os componentes da amostra desse estudo fossem os empresários inscritos nas licitações disponíveis no portal do TCM-PA, no entanto a participação para concorrer nesse certame exige critérios formais e que muitos dos MPE não conseguem cumprir e, por isso, muitos nem chegam a participar de nenhuma licitação.

Opinião dos Empresários sobre as regras de licitações

O objetivo deste item foi mostrar a opinião dos MPE se as regras e normas são ou não empecilho para participar das licitações das compras governamentais (quadro 9).

Quadro 9. Opinião dos MPE sobre as regras de licitação de compras governamentais.

Significa empecilho	Opinião dos MPE sobre as Normas e Regras de licitação			
	Belém		Paragominas	
	Freq. Absoluta	%	Freq. Absoluta	%
Sim	8	26,67	7	23,33
Não	10	33,33	9	30,00
Muitas das vezes	11	36,67	10	33,33
Não sabe informar	1	3,33	4	13,33
Total	30 empresários	100	30 Empresários	100

Fonte: Pesquisa com os MPE de Belém e Paragominas, 2020.

Os resultados mostraram que em Belém os MPE consideram que as regras e normas das licitações são:

- “muitas das vezes empecilho para participar das compras governamentais” (36,67%);
- outros disseram que “elas não são” (33,33%); e
- os que disseram “Sim” representaram 26,67% dos pesquisados.

Em Paragominas esses mesmos indicadores se comportaram na seguinte proporção: ‘Muitas das vezes’ (33,33%); “Não” (30%); e “Sim” (23,33%).

É elevada a representatividade dos MPE que acreditam que as normas sejam um empecilho para participar das compras governamentais, incluindo o sim para esse questionamento, isso tanto é válido para Belém, como em Paragominas, pois os que disseram “não”, representam algo em torno de 30% dos pesquisados.

Também merece ser mencionado aqui que, segundo Borges (2015), as normas e regras das licitações visam coibir a corrupção ou algo do gênero. Para tanto, as licitações são classificadas em exclusiva (quando a administração pública realiza processo licitatório destinado exclusivamente para um dado segmento, como os MPE); Subcontratação (regulamentada localmente com processos simplificados de operação para facilitar a sua implantação); e licitação de reserva de Cota Exclusiva (destinada a certames para aquisição de bens com uma cota de até 25% da contratação).

Discute-se, então, que as normas das licitações para participar das compras governamentais são rígidas, o que vai de encontro à aceção de tratamento diferenciado aos MPE e de incentivos institucionais para estimular os negócios de base municipal e induzir o desenvolvimento local.

Essa constatação, todavia, não reflete a realidade de outros MPE do Brasil, pois levantamentos do SEBRAE (2015) mostram que as dificuldades mais recorrentes para desenvolver os pequenos negócios são por ordem de importância: taxas altas de juros (24%), ausência de apoio do governo (13%), e instabilidade econômica do país (7%). Muito pelo contrário, acredita-se que as regras e normas de licitações devam ser flexíveis, para que sejam fontes de mudança e com alteração na oportunidade de emprego, renda e receitas.

Opinião dos empresários sobre as normas para participar das licitações

Sobre esse questionamento em aberto, as respostas dos MPE, tanto de Belém, como de Paragominas foram de diversos gêneros, repetidas e, muitas das vezes, contraditórias. Porém, foram sintetizadas as opiniões que se julgou relevante, por interferir na participação das licitações das compras governamentais, entre as quais, as mais recorrentes foram:

- “As Normas são poucas claras, longas e burocráticas, o que dificulta seu entendimento”;
- “Os editais são bastante confusos e precisam se mais claros”;
- “As normas de licitação devem ser rígidas para evitar a corrupção”;
- “As normas devem ser melhoradas para os empresários terem segurança”; e
- “É um processo muito burocrático e que só beneficia as grandes empresas”.

Aqui se aplica o comentário de North (2018) quando considera que o sucesso das políticas públicas sobre qualquer objeto depende da qualidade da intervenção do Estado, ou gestão municipal, e mais ainda das condições das normas, regras e condutas, pois estas instituições influem nas decisões de escolha dos agentes empresariais. Tanto que as políticas de compras governamentais ainda representem um novo marco institucional como base econômica para estimular os negócios das MPE, carecendo de ações estratégicas efetivas da gestão municipal para estes empresários possam empreender nas suas atividades.

■ CONCLUSÃO

Esta pesquisa teve o objetivo de analisar a política de compras governamentais como estratégia de gestão para o desenvolvimento local dos municípios. Para isso valeu-se da aplicação do questionário aos empresários das MPE dos municípios Belém e Paragominas.

Em linhas gerais, os resultados mostraram que a gestão municipal, como indutora do desenvolvimento local, pouco coloca em prática os incentivos institucionais, recomendados pela teoria de Douglass North (2018), não dando assim tratamento institucional diferenciado para as MPE, pois as instituições influem nas decisões de escolha dos investidores.

Um indicativo disso é que o percentual de MPE que dependem de fonte de faturamento alternativo é bastante elevado, o que coloca em questão a internalização da renda gerada e com efeitos na indução do desenvolvimento local. Este indicativo revela também a pouca abrangência da LC n. 123/2006 e, por isso, a gestão não é capaz de gerar um ambiente propício aos negócios das MPE e muito menos para induzir o desenvolvimento local.

Ainda assim, a capacidade das compras governamentais, como instrumento para estimular o desenvolvimento local, foi mais favorável no município de Paragominas, em relação ao caso do município de Belém.

Retomando o pressuposto levantado (na introdução), infere-se que este não teve validade, pois nos dois casos analisados as políticas de compras governamentais pouco vêm contribuindo para fortalecer as suas bases econômicas, dadas as causas já apontadas. Isso ocorre, por que: as MPE pesquisadas recebem pouco fomento de incentivos para desenvolver seus negócios e/ou contam com um ambiente institucional desfavorável ao empreendedorismo desses sujeitos, como sugere a teoria de Douglass North.

Diante desses resultados alcançados, podemos tecer a seguinte conclusão para o tema discutido: As políticas públicas de compras governamentais, como elemento indutor do desenvolvimento local nos casos pesquisados, têm pouca eficácia. Isso sugere que, embora a matriz institucional para o desenvolvimento local tenha muita importância, pouca se retrata nos casos pesquisados, indicando pouca abrangência de seus fundamentos.

Ao analisarmos a política de compras governamentais como estratégia de desenvolvimento local, por meio do fomento dos micros e pequenos negócios de base local nos municípios Belém e Paragominas, então podemos definir e apresentar a seguinte proposta para elucidar o problema trabalhado neste artigo:

“A gestão dos municípios pesquisados pode implementar uma estratégia de política pública para estimular e induzir o desenvolvimento local através das compras públicas, desde que: (a) os empresários das MPE recebam fomentos de incentivos das instituições públicas, em parceria com o setor privado, terceiro setor, sociedade civil, etc., com vista alterar o padrão de desenvolver seus negócios; e (b) sejam, de fato, criado um ambiente institucional favorável ao empreendedorismo das MPE, como recomenda a teoria institucional”.

Para encerrar, recomendamos que a gestão de Belém e Paragominas adote, como componente de políticas de compras governamentais, os incentivos institucionais, recomendados pela Teoria institucionalista de Douglass North, colocando em prática o tratamento institucional diferenciado, favorecido pela lei n. 123/2006 aos empresários das MPE. *Destarte*, estas gestões podem, de fato, tornar-se fonte indutora do desenvolvimento.

Os resultados apresentados nesta pesquisa apenas expressam a fundamental importância da matriz institucional como fator para induzir uma base econômica includente,

ancorada nas políticas das compras governamentais, com vista a internalizar a renda gerada nas unidades analisadas, podendo, inclusive, servir de referência para outros municípios similares no Estado do Pará e Amazônia. Por isso, este tema precisa ser tomado como objeto de estudos futuros para investigar como a gestão municipal pode se tornar eficiente na construção de um ambiente normativo institucional, constituído por culturas, regras, normas, restrições, valores, Leis e decretos para estimular os negócios das MPE, a economia e o desenvolvimento local.

■ REFERÊNCIAS

1. ALVES, R. L.; PALHETA, G. C.; ANDRADE, O. F. **Paragominas se torna exemplo de sustentabilidade combatendo o desmatamento na Amazônia**. In: XI Fórum Ambiental da Alta Paulista, v. 11, n. 7, p. 21-35, 2015.
2. ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS AUDITORES-FISCAIS DA RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Simples Nacional**. In: SILVA, A. L. G.; MARTINS, F. J.; TEIXEIRA, J. R. P. (Org.). **Imposto Nacional**. Brasília, DF, Fundação de Estudos da Seguridade Social, ANFIP, 2012. Disponível em: <https://www.anfip.org.br>. Acesso em: 2 nov. 2019.
3. BANCO MUNDIAL. **Relatório sobre o desenvolvimento mundial: o Estado num mundo de Transformação**. Estados Unidos da América do Norte, Washington: BM, 1997.
4. BANCO DO NORDESTE. **Panorama dos Pequenos Negócios no Brasil**. Informativo Etene, ano 1, n. 1, de 16 out. 2018.
5. BEDÊ, M. A. (Coord.). **Sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasília, DF, SEBRAE, 2018.
6. BRESSER-PEREIRA, L. C. **O modelo estrutural de gerência pública**. Revista de Administração Pública, Rio de Janeiro, v. 42, n. 2, p. 391-410, Mar./abr. 2008.
7. BORGES, N. P. **Cartilha do comprador: os novos paradigmas da administração pública**. Belo Horizonte: SEBRAE Minas, 2015.
8. CALDAS, E. L.; MARTINS, R. D. **Visões do Desenvolvimento Local: Uma Análise comparada de Experiências Brasileiras**. PÓLIS – Instituto de Estudos, Formação e Assessoria em Políticas Sociais. 2005. Disponível em: <http://www.polis.org.br>. Acesso em: 8 dez. 2019.
9. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Panorama socioeconômico de Paragominas, 2018**. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pa/paragominas/pesquisa/19/29761>. Acesso em: 10 jun. 2020.
10. MIGUEL, L. F. Os meios de comunicação e a prática política. **Rev. Lua Nova**, v. 55, n. 56, p. 155-184, 2002.
11. NORTH, D. **Instituições, mudança institucional e desempenho econômico**. Tradução: Alexandre Morales. São Paulo: Três Estrelas, 2018.
12. NUNES, A. V. S. **Indicadores de desempenho para as micro e pequenas empresas: uma pesquisa com as MPE's associadas a Microempa de Caxias do sul/RS**. 2008. 107 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação da Universidade de Caxias do Sul, RS, 2008.

13. PARAGOMINAS. **Lei 948/2017**: Plano Plurianual – 2018/2021. PPA, 2017. Disponível em: <https://paragominas.pa.gov.br/wp-content/uploads/2020/04/PPA-2018-2021.pdf>. Acesso em: 10 jun. 2020.
14. PEREIRA, J. M. M. Banco Mundial, reforma dos Estados e ajuste das políticas sociais na América Latina. **Ciência & Saúde Coletiva**, v. 23, n. 7, p. 2187-2196, 2018.
15. PREFEITURA MUNICIPAL DE BELÉM. Plano Plurianual de 2018–2021, julho, 2017. Disponível em: http://www.belem.pa.gov.br/ppa2018/wp-content/uploads/2017/08/3.-PPA-2018_2021-DOCUMENTO-BASE.pdf. Acesso em: 10 jun. 2020.
16. PREFEITURA MUNICIPAL DE BELÉM. Comissão permanente de licitação: Pregão eletrônico Nº 016/2019 – CPL/SEMEC, Processo nº 25207/2018., 2019. Disponível em: <file:///C:/Users/ASSIS/Downloads/EDITAL.pdf>. Acesso em: 10 set. 2020.
17. SANTOS, A. L. Trabalho informal nos pequenos negócios: evolução e mudanças no governo lula. (Capítulo V). In: SANTOS, A. L.; KREIN, J. D.; CALIXTRE, A. B. (Org.). **Micro e pequenas empresas: mercado de trabalho e implicação para o Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: IPEA, 2012.
18. SANTOS, A. L.; KREIN, J. D.; CALIXTRE, A. B. (Org.). **Micro e pequenas empresas: mercado de trabalho e implicação para o Desenvolvimento** (Capítulo I). Rio de Janeiro: IPEA, 2012. 232 p.
19. SANTOS, K. G. B; SANTOS, C. E. R. **Dependência municipal das transferências do fundo de participação dos municípios**: uma análise para os municípios do Sul da Bahia entre 2008 e 2012. In: IV Semana do economista, realizada 07 a 10 de outubro de 2014 pela Universidade Estadual de Santa Cruz/Bahia.
20. SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Lei Complementar n. 147**: As licitações. Minas Gerais, SEBRAE, 2015.
21. SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **O Empreendedorismo e o Mercado de Trabalho**. Brasília, DF, SEBRAE, 2017.
22. SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **O papel do Simples Nacional na formalização das micro e pequenas empresas**. Brasília, DF, SEBRAE. 2018. Disponível em: www.sebrae.com.br. Acesso em: 28 jul. 2019. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ro/artigos/perfil-das-microempresas-e-empresas-de-pequeno-porte-2018,a2fb479851b33610VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 20 ago. 2019.
23. SQUEFF, F. H. S. O poder de compras governamental como instrumento de desenvolvimento tecnológico: análise do caso brasileiro. In: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Org.). **Texto para discussão**. Brasília, DF, Ipea, jan. 2014.
24. TINOCO, G.; GIAMBIAGI, F. **Perspectivas DEPEC 2018**: o crescimento da economia brasileira 2018-2023. Departamento de Pesquisa Econômica do BNDES, 2018.
25. TRIBUNAL DE CONTAS DOS MUNICÍPIOS DO ESTADO DO PARÁ. **Mural de Licitações do TCM/PA**: compras públicas. Disponível em: <https://www.tcm.pa.gov.br/mural-de-licitacoes/licitacoes/ficha/QT6FFeNpXSw40Z#documentos>. Acesso em: jun. 2019.

Uma análise espacial da malha rodoviária brasileira: relações com o desenvolvimento econômico regional

| **Pedro Henrique Batista de Barros**
USP

| **Isadora Salvalaggio Baggio**
UFSC

RESUMO

Atualmente, o modal rodoviário possui uma predominância na matriz de transportes de cargas e passageiros do Brasil, sendo responsável por mais de 50% do PIB do setor de transportes. Apesar da relevância desse modal, principalmente no contexto brasileiro, a maioria dos trabalhos relacionados focam em apenas algumas localidades e/ou rodovias específicas. Nesse contexto, o objetivo desse trabalho é realizar uma análise espacial da malha rodoviária brasileira com a finalidade de responder: Como a malha rodoviária brasileira está distribuída geograficamente? Em síntese, a presente análise espacial se utiliza de dados vetoriais para construir um *shapefile* da malha rodoviária brasileira em nível municipal para, então, empregar dois métodos de geoprocessamento: *buffers* e sobreposição de polígonos. A partir desses instrumentos espaciais, foi possível identificar áreas de influência do modal rodoviário brasileiro, assim como a densidade de sua malha ao longo dos municípios do país. De modo anedótico, foi possível inferir que regiões com uma malha rodoviária mais desenvolvida são, em certa medida, aquelas que também possuem uma maior densidade habitacional, grau de urbanização e escala econômica, com destaque para a conurbação Rio-São Paulo e as principais capitais do Nordeste. De modo geral, áreas com grandes adensamentos populacionais e de maior nível de desenvolvimento econômico necessitam de infraestrutura de transporte para suprirem a crescente necessidade por locomoção e distribuição de bens e serviços. Portanto, a malha rodoviária brasileira possui interposições significativas com os diferentes níveis demográficos, de urbanização e de desenvolvimento econômico existentes ao longo do território brasileiro.

Palavras-chave: Rodovias, Matriz de Transporte, Geoprocessamento, Economia Brasileira.

■ INTRODUÇÃO

Atualmente, o modal rodoviário possui uma predominância na matriz de transportes de cargas e passageiros do Brasil, sendo responsável por mais de 50% do PIB do setor de transportes. Por conta da sua preponderância nos transportes e na geração de riquezas, o sistema rodoviário é fundamental para as cadeias produtivas, direta e indiretamente, contribuindo de maneira decisiva no desenvolvimento social e econômico do país (ANUÁRIO CNT DO TRANSPORTE, 2018; BIRD; STRAUB, 2020; JAMROZ et. al., 2014; AMANN et. al. 2016; ZHANKAZIEV, 2017).

Apesar disso, o modal rodoviário apresenta vários problemas e uma série de limitações quando comparado aos modais alternativos, em especial, quando considerado o caso brasileiro, tais como: baixa produtividade e eficiência energética, elevados níveis de emissão de poluentes atmosféricos e menores índices de segurança. (DE VOS; WITLOX, 2013; VAN HAPEREN et. al., 2019; TOMASIELLO et. al., 2020; DURANTON; PUGA, 2013).

Apesar da relevância do modal para o transporte de passageiros e mercadorias e para o desenvolvimento econômico brasileiro, a maioria dos trabalhos relacionados tendem a focar em apenas algumas localidades e/ou rodovias específicas do país, não abrangendo todos os municípios ao mesmo tempo, de um ponto de vista nacional (BIRD; STRAUB, 2020; PFAFF et. al., 2007; FEARNSIDE; GRAÇA, 2006).

Nesse contexto, o objetivo desse artigo é realizar uma análise espacial da malha rodoviária brasileira com a finalidade de responder a seguinte questão: como a malha rodoviária brasileira está distribuída geograficamente ao longo das regiões? Existiria uma concentração dessa infraestrutura em determinadas localidades do país? De modo geral, espera-se que a utilização de dados geográficos desagregados possa contribuir para um melhor entendimento da distribuição da malha rodoviária brasileira e auxiliar na compreensão da relação que esse meio de transportes possui com indicadores socioeconômicos.

Por fim, visando detalhar a fundamentação teórica e metodologias propostas, o artigo está estruturado em quatro seções, incluindo esta introdução. Na segunda, tem-se o referencial teórico sobre a malha rodoviária brasileira, com ênfase em suas interconexões com dimensões sociais e econômicas. As metodologias e a base de dados propostas estão descritas na terceira seção, seguida de resultados preliminares da pesquisa na quarta seção. Na quinta seção, são detalhadas as conclusões do trabalho.

■ DESENVOLVIMENTO

REFERENCIAL TEÓRICO

O aumento de investimentos em infraestrutura, em geral, e na expansão da malha de transportes, em particular, tem o potencial de gerar crescimento econômico e aumentar o nível de desenvolvimento social (DE PAULA; AVELLAR, 2008; CALDERÓN; SERVÉN, 2011; FRISCHTAK, 2013; FERREIRA; ARAÚJO, 2007). Apesar disso, vale destacar que a relação de causalidade não é direta, pois o crescimento econômico pode também criar incentivos adicionais ao investimento em infraestrutura e, por outro lado, o acúmulo e qualidade da infraestrutura impacta o crescimento econômico (AMANN *et al.* 2014).

De qualquer modo, é inegável o papel central que a infraestrutura possui para determinar o nível de desenvolvimento econômico e social de um país. Segundo Calderón e Servén (2011), por exemplo, a renda per capita aumenta de modo considerável diante da realização de investimentos em infraestrutura.

Apesar disso, segundo dados divulgados pelo relatório anual do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID, 2020), dentre 21 países, o Brasil foi o que menos teve investimentos públicos em infraestrutura em 2019, e investiu menos de 0,5% de seu Produto Interno Bruto (PIB), atrás de economias como México, Argentina, Colômbia e Chile. Ainda, o documento diz que melhorias na infraestrutura reduzem a desigualdade e melhoram a qualidade de vida de populações vulneráveis, principalmente no atual contexto da pandemia de Covid-19.

Além do baixo investimento em infraestrutura, o país também sofre com problemas de corrupção que, em geral, diminui ainda mais os incentivos existentes à ampliação e melhoria da qualidade da infraestrutura do país. Por exemplo, o volume monetário perdido devido a corrupção no Brasil entre 2007 e 2010 poderia ter sido revertido na construção de 124% mais rodovias e 525% mais ferrovias (AMANN *et. al.* 2016).

Entretanto, apesar dos problemas quanto ao percentual investido e de má administração e qualidade, o modal rodoviário apresenta grande relevância para a economia brasileira, no qual pode ser verificada, em especial, quando se considera a sua participação na matriz de transporte de cargas do país, sendo que este modal representa o transporte de 96% dos passageiros e 60,5% de mercadorias, tendo um patrimônio implantado de mais de 200 bilhões (RELATÓRIO DE INFRA, 2019).

Apesar de sua relevância relativa ao desenvolvimento econômico do Brasil, é possível observar, especialmente após o regime militar, baixos níveis de investimento em infraestrutura. Por isso, é notório a necessidade de participação do setor privado nos investimentos em infraestrutura do país, tanto do ponto de vista de financiamento quanto de execução, em especial, diante da atual crise fiscal pela qual passa o governo brasileiro. É nesse

sentido que o marco regulatório brasileiro tem evoluído a fim de permitir a maior interação entre essas esferas.

Nesse contexto, vale destacar a Lei das Concessões e a Lei das Parcerias Público-Privadas cada vez mais utilizadas pelos governos. Na infraestrutura rodoviária, por exemplo, o setor privado já consta com mais de 9.500 km de rodovias concedidas no âmbito do Programa de Concessões de Rodovias Federais (PROCROFE), regulado e fiscalizado pela Agência Nacional de Transportes Terrestres – ANTT. Entretanto, apesar de a legislação brasileira permitir diversas formas de contratação para a prestação de serviços relacionados à infraestrutura do país, a questão que ainda se coloca é como decidir qual o modelo mais apropriado para cada projeto (ASCHAUER, 2000; BLANC-BRUDE *et al.*, 2006; PEREIRA; FERREIRA, 2011).

O modal rodoviário brasileiro possui diversas características positivas, tais como flexibilidade, disponibilidade e velocidade, há também uma série de limitações quando comparado aos modais alternativos, em especial, a baixa produtividade, a ineficiência energética, elevados níveis de emissão de poluentes atmosféricos e menores índices de segurança. Além destas distorções, verifica-se dois outros aspectos que contribuem negativamente para seu desempenho: a elevada idade média da frota de caminhões, por conta da falta de capital que o país sofre, e uma oferta insuficiente de infraestrutura de transporte rodoviário, tanto em termos de extensão quanto em termos de qualidade das vias (IBGE, 2014).

O transporte e a logística contribuem diretamente para o desenvolvimento regional, para a geração de empregos e renda e a melhoria das condições de vida da população da cidade e do campo. Contudo, ainda existem muitos desafios a serem superados. O maior deles é a falta de investimentos em infraestrutura, que prejudica toda a cadeia produtiva brasileira. A deficiência e o número insuficiente de portos, aeroportos e ferrovias; a falta de manutenção das rodovias; a má qualidade dos pavimentos; a reduzida malha metroferroviária; os pequenos estímulos governamentais ao transporte coletivo; e a dificuldade de navegação nos rios são exemplos dos gargalos logísticos que produzem sérios prejuízos à nossa nação.

Sendo assim, é possível inferir que uma infraestrutura de transporte moderna, interligada, planejada e que atenda às demandas do país é imprescindível para o incremento da produtividade e da competitividade das empresas e para o bem-estar da população. Entretanto, no que se refere a qualidade da malha rodoviária, segundo Carson e Prado (2016), ela se difere dependendo em quais regiões estão localizadas.

Enquanto o Sul e Sudeste apresentam uma malha rodoviária razoavelmente de boa qualidade, com rodovias pavimentadas de várias faixas, outras regiões como o Norte, Nordeste e Centro Oeste apresentam uma situação totalmente diferente, incluindo até mesmo a capital Brasília, no qual se encontra isolada do Sul por vias rodoviárias. Isso acontece, em boa

parte, por conta do elevado custo de transporte no Brasil que gasta 15,4% do seu PIB com logística enquanto outros países despendem cerca de 8-10%.

Vale destacar que entre as ferramentas da política de transporte a serem consideradas no planejamento são: ampliação da infraestrutura viária, reduzindo custos de transporte e ampliação da acessibilidade e / ou mobilidade e equilíbrio modal do transporte, especialmente de carga. Estes constituem um dos principais mecanismos que impulsionam o investimento, aumentam a produtividade, alargam a circulação rodoviária e promovem meios de desenvolvimento econômico para se manterem competitivos.

No entanto, tais mecanismos devem ser distribuídos geograficamente de maneira eficiente, visando proporcionar uma maior integração regional e a redução da desigualdade (MT; MD, 2007), o que reforça a necessidade de compreensão da distribuição e suas interconexões espaciais da malha rodoviária brasileira.

MATERIAIS E MÉTODOS

Pretende-se utilizar, na presente pesquisa, dados vetoriais com o objetivo de construir variáveis e *shapefiles* específicos para auxiliar na análise espacial da malha rodoviária brasileira. Nesse contexto, propõe-se utilizar o *shapefile* disponível no Centro de Sensoriamento Remoto da Universidade Federal de Minas Gerais (CSR-UFMG).

Além disso, também serão utilizados *shapefiles*, ambos disponibilizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), para os 5.570 municípios brasileiros e para a região administrativa da Amazônia Legal. Desse modo, essa pesquisa utiliza três base de dados vetoriais, as quais serão utilizadas para a realização de análise espacial e geoprocessamento com o software Arcmap 10.7.

Em síntese, pretende-se empregar dois métodos principais de geoprocessamento, a saber: (i) – criação de *buffers* de 5km e 10km, para delimitar espacialmente possíveis áreas de influência da malha rodoviária; (ii) – realização de sobreposição de polígonos (*overlay*); em particular, as ferramentas de *Spatial joint* e *intersect*, que serão empregadas nos *shapefiles* da malha rodoviária, dos municípios brasileiros e da região administrativa da Amazônia Legal. A sobreposição de polígonos baseados em *Spatial Joint* será realizada com o objetivo de identificar a extensão da malha rodoviária agregada em nível municipal, obtendo-se a extensão das rodovias em quilômetros nesse recorte geográfico.

Em seguida, uma ponderação pela área municipal a fim de se obter informações regionais comparáveis dado que a extensão territorial dessas unidades espaciais varia significativamente. Portanto, teremos, ao fim, uma variável representativa da densidade da malha rodoviária brasileira composta por todos os 5.570 municípios do país.

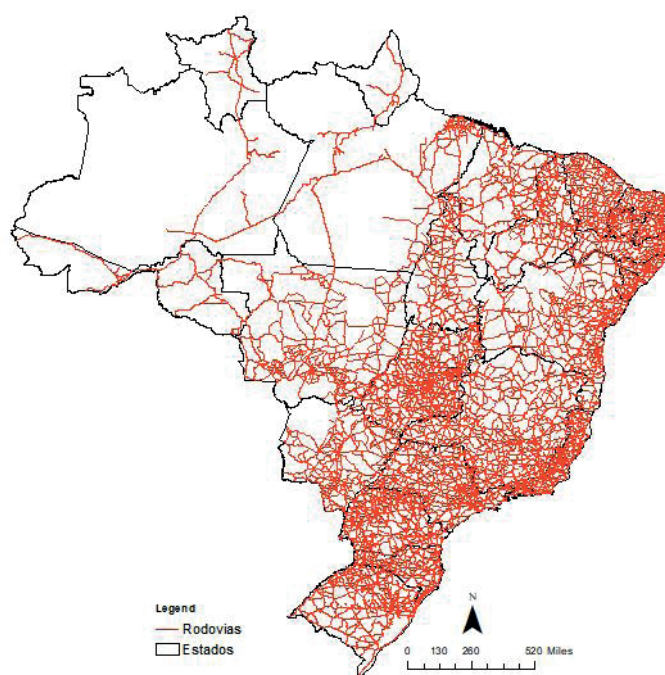
A intersecção de polígonos, por sua vez, irá permitir a delimitação da malha rodoviária para a Amazônia Legal, o qual será confrontado com os dados vetoriais acerca da malha hidroviária com a finalidade de verificação se de fato essa região possui uma malha de transporte diferenciada relativamente ao restante do país.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Atualmente, a malha rodoviária se configura como o mais importante meio de transporte no país. É por ela que passa a maior parte da produção agrícola rumo aos portos no litoral, como também outros produtos da indústria, totalizando cerca de 75% de todo o escoamento de mercadorias (MARCHETTI; FERREIRA, 2012).

O Brasil é o país que tem a maior concentração rodoviária de transporte de cargas e passageiros entre as principais economias mundiais. Assim sendo dado a relevância do modal rodoviário para o Brasil, espera-se que a análise espacial surja como um instrumento importante para mapear a sua distribuição e concentração ao longo do território. De modo preliminar, a Figura 1 mostra a distribuição geográfica da malha rodoviária brasileira.

Figura 1. Malha Rodoviária Brasileira.



Fonte: Elaboração do autor.

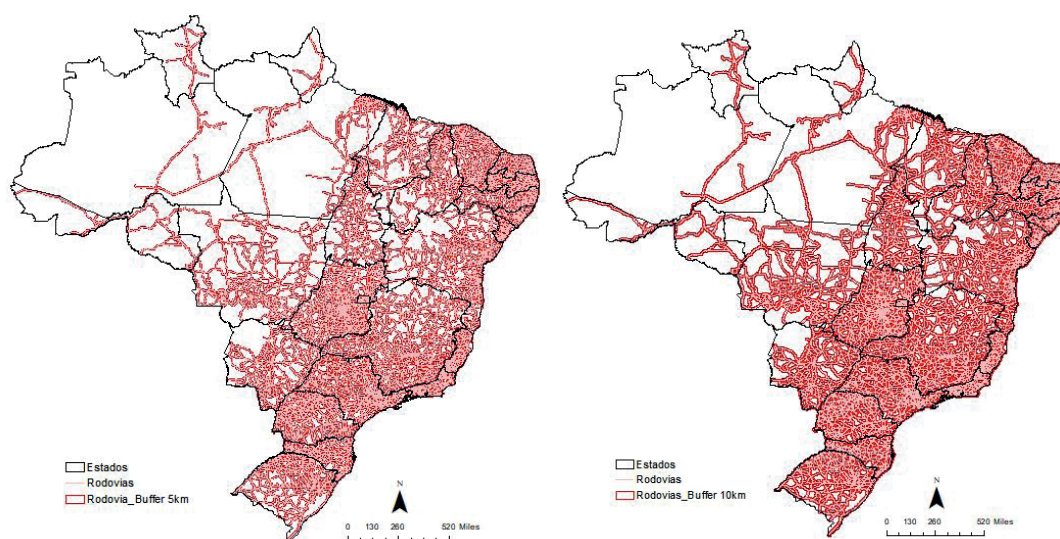
Geograficamente, as regiões da costa brasileira são aquelas com maior densidade em sua malha rodoviária, dando destaque para a conurbação Rio-São Paulo e as principais capitais do Nordeste, ou seja, regiões caracterizadas por elevadas concentrações populacionais. Para melhor compreender sua distribuição e possível interconexão espacial com outros elementos sociais, econômicos e políticos, optou-se pela criação de buffers de 5km

e 10km (Figura 2) para, desse modo, melhor delimitar espacialmente possíveis áreas de influência da malha rodoviária.

De modo geral, é possível verificar que áreas com grandes adensamentos populacionais, notadamente no Centro-Sul e Nordeste do país, possuem uma maior oferta de infraestrutura de transporte, possivelmente refletindo maior demanda por locomoção de pessoas e mercadorias. Por outro lado, a região norte possui uma baixa influência da rodoviária, potencialmente devido aos menores índices de povoamento da região e da existência de uma extensa malha hidroviária, que supre a sua necessidade de transporte.

Portanto, em suma, é possível constatar que a configuração espacial da malha rodoviária ocorre de forma não homogênea ao longo do território brasileiro. Apesar dessa desigualdade espacial, o transporte rodoviário ainda corresponde com cerca de 96% dos movimentos de passageiros e com 58% dos transportes de cargas no país, exemplificando sua importância e magnitude como um modal, mesmo em regiões onde sua densidade e qualidade são relativamente mais baixas, o que reforça a necessidade de uma análise espacial.

Figura 2. Buffer de 5 km (esquerda) e 10 km (direita) da Malha Rodoviária Brasileira.



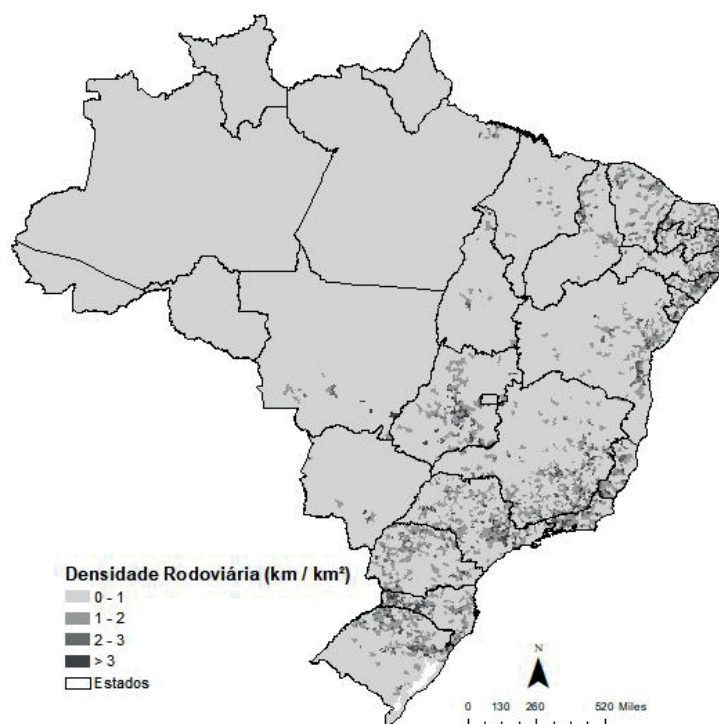
Fonte: Elaboração do autor.

Para melhor prospectar sua distribuição espacial, optou-se por compilar variável em nível municipal, utilizando-se de técnicas de geoprocessamento e análise espacial que capte a densidade da malha rodoviária, assim como a criação de um *shapefile* específico para a Amazônia Legal com objetivo de melhor verificar a distribuição das rodovias nessa região administrativa.

Em síntese, realizaram-se sobreposições de polígonos (*overlay*); em particular, as ferramentas de *Spatial joint* e *intersect*. A primeira análise espacial foi realizada com o objetivo de identificar a extensão das rodovias nos municípios brasileiros ponderada pela sua área, para assim obter informações geográficas comparáveis, permitindo uma melhor

prospecção de sua distribuição espacial. Desse modo, a Figura 3 mostra a densidade da malha rodoviária municipal. De modo análogo, pode-se inferir que regiões mais próximas do litoral são aquelas com maiores densidades rodoviárias, com exceção da região Norte, que se caracteriza por uma baixa concentração em sua totalidade.

Figura 3. Densidade Malha Rodoviária Municipal.



Fonte: Elaboração do autor.

Além disso, as regiões com maiores densidades da malha rodoviária são, em certa medida, aquelas que também possuem uma maior densidade habitacional e grau de urbanização, dando destaque para a conurbação Rio-São Paulo e as principais capitais do Nordeste. De modo geral, áreas com grandes adensamentos populacionais e de maior nível de desenvolvimento econômico necessitam de infraestrutura de transporte para suprirem a crescente necessidade por locomoção e distribuição de bens e serviços.

Mudanças na infraestrutura de transportes impactam o nível de emprego e a demanda por bens públicos e educacionais, sendo, portanto, de suma importância para o planejamento urbano e regional. Ao reduzir o custo de transporte, o crescimento no número e na qualidade rodovias aumenta a atratividade das regiões, criando condições e incentivos ao crescimento e desenvolvimento regional.

Além disso, uma maior rede de transporte é um importante componente que induz a resiliência econômica a choques adversos, além de também contribuir para uma melhor performance produtiva. A resiliência pode ser definida como a capacidade de suportar, adaptar e superar choques econômicos adversos e pode ser capturado pelo nível de emprego, o

PIB, a renda per capita e população. Para explicá-la, por outro lado, considerar-se a diversificação, especialização e estrutura industrial, capital humano, nível de empreendedorismo, condições macroeconômicas e aglomerações urbanas.

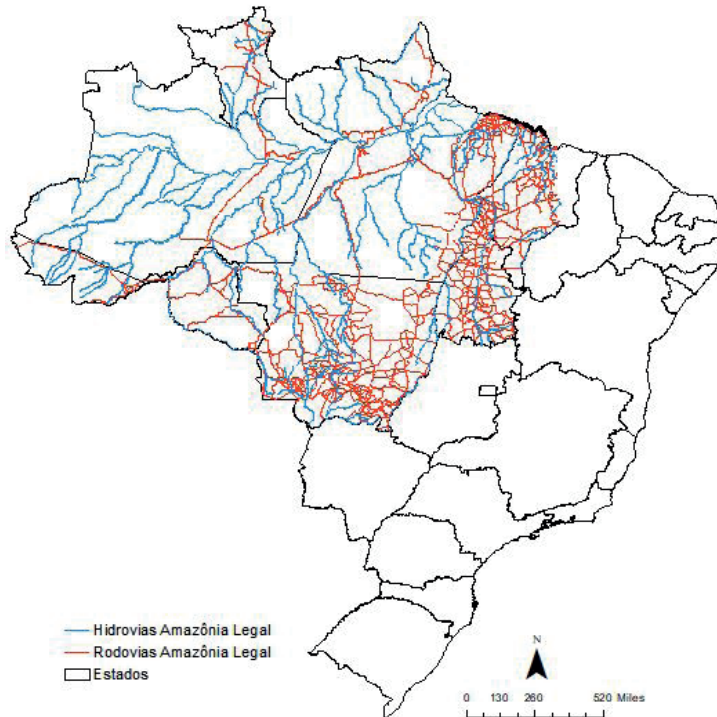
Vale destacar que interações espaciais são de uma importância no entendimento da resiliência e desenvolvimento econômico. De modo geral, regiões com maior e melhor acesso a recursos produtivos e mercados possuem maior produtividade e competitividade. Nesse sentido, verifica-se a importância de um sistema de transporte multimodal eficiente para o desenvolvimento econômico.

Portanto, é possível inferir, de maneira anedótica, que a configuração da malha rodoviária brasileira possui interposições significativas com os diferentes níveis demográficos, de urbanização e de desenvolvimento econômico existentes ao longo do território brasileiro, formando clusters significativos. Em suma, a identificação e o mapeamento preciso desses agrupamentos possibilitariam uma maior focalização dos investimentos e do planejamento de transportes no país tendo em vista o agrupamento dos municípios brasileiros com características e necessidades semelhantes.

A intersecção de polígonos, por sua vez, permitiu a criação de um *shapefile* com a malha rodoviária e hidroviária para a Amazônia Legal. A partir desse, é possível analisar espacialmente as possíveis relações geográficas entre ambos os modais de transportes. De modo geral, a literatura referente indica que a região Norte do país possui características diferentes no que se refere ao transporte de pessoas e mercadorias com a malha hidroviária tendo um papel mais decisivo do que no restante do país.

Sendo assim, a Figura 4 mostra a malha rodoviária e hidroviária da Amazônia Legal. Em suma, é possível verificar que apesar da região da Amazônia Legal possuir uma menor extensão em sua malha rodoviária essa pode ser reflexo da ampla disponibilidade e utilização das hidrovias como forma de transporte na região. De modo anedótico, pode-se inferir que regiões onde inexistem uma malha rodoviária consolidada suprem suas necessidades de locomoção de pessoas e mercadorias por meio de hidrovias. Apesar da compreensão dessa sobreposição espacial necessitar de investigações mais detalhadas, que fugiriam do escopo do presente trabalho, sua realização é de suma importância para uma melhor compreensão da dinâmica de transportes da região.

Figura 4. Malha Rodoviária e Hidroviária da Amazônia Legal.



Fonte: Elaboração do autor.

De fato, distribuição espacial da atividade humana em áreas de fronteira, como a Amazônia, é profundamente influenciada pela infraestrutura de transportes. Uma melhora infraestrutura regional pode, por um lado, facilitar a abertura de novas fronteiras agrícolas e, por outro, também pode criar incentivos para a intensificação agrícola, incentivando o desenvolvimento econômico regional. Entretanto, vale destacar que as rodovias podem também resultar em desmatamento, pois quando uma rodovia é construída numa região de fronteira (remota), ela dá acesso aos recursos naturais da região.

■ CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho buscou realizar uma análise espacial da malha rodoviária brasileira, utilizando-se de dados vetoriais e técnicas de geoprocessamento, em especial, com a criação e buffers e com sobreposição de polígonos. A partir desses instrumentos, foi possível identificar áreas de influência do modal rodoviário brasileiro, assim como a densidade de sua malha ao longo dos municípios do país. De modo anedótico, é possível inferir que regiões com uma malha rodoviária mais desenvolvida são, em certa medida, aquelas que também possuem uma maior densidade habitacional e grau de urbanização, com destaque para a conurbação Rio-São Paulo e as principais capitais do Nordeste.

De modo geral, áreas com grandes adensamentos populacionais e de maior nível de desenvolvimento econômico necessitam de infraestrutura de transporte para suprirem a

crescente necessidade por locomoção e distribuição de bens e serviços. Portanto, a malha rodoviária brasileira possui interposições significativas com os diferentes níveis demográficos, de urbanização e de desenvolvimento econômico existentes ao longo do território brasileiro.

Em suma, a identificação e o mapeamento preciso desses agrupamentos podem servir para uma maior focalização dos investimentos e do planejamento de transportes no país tendo em vista o agrupamento dos municípios brasileiros com características e necessidades semelhantes. Sendo assim, investigações específicas e detalhadas, que considerem possíveis influências históricas, climáticas e geográficas em geral, são importantes para se estabelecer uma melhor compreensão da malha rodoviária brasileira para, desse modo, auxiliar em futuras políticas de transportes.

■ REFERÊNCIAS

1. AMANN, E. BAER, W. TREBAT, T. LORA, J. Infrastructure and its role in Brazil's development process. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 62, 2016.
2. ANUÁRIO CNT DO TRANSPORTE. *Estatísticas consolidadas 2018*. – Brasília: CNT, 2018.
3. ASCHAUER, D. A. Public capital and economic growth: issues of quantity, finance, and efficiency. *Economic Development and Cultural Change*, 48(2), 391-406, 2000.
4. BLANC-BRUDE, F. *Ex ante construction costs in the European road sector: a comparison of public-private partnerships and traditional public procurement*. Economic and financial reports / European Investment Bank, No. 2006/01, 2006.
5. BIRD, J., STRAUB, S. The Brasilia Experiment: The Heterogeneous Impact of Road Access on Spatial Development in Brazil. *World Development*. 127. 104739, 2020.
6. CALDERÓN, C., SERVÉN, L. *Infrastructure in Latin America*. In J. A. Ocampo, & J. Ros (Eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics*. New York: University Press Pedro, 2011.
7. CARSON, L. D.; PRADO, M. M. Using institutional multiplicity to address corruption as a collective action problem: Lessons from the Brazilian case. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 2016.
8. DE PAULA, G., AVELLAR, A. Reforms and regulation in Brazil: The experience of ANTT and ANTAQ. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 48, 237–251, 2008.
9. DE VOS, J. WITLOX, F. Transportation policy as spatial planning tool; Reducing urban sprawl by increasing travel costs and clustering infrastructure and public transportation. *Journal of Transport Geography*, 2013.
10. DURANTON, G. PUGA, D. The growth of cities. CEPR discussion paper 9590, 2013.
11. FEARNSIDE, P. M.; GRAÇA, P. M. L. A. BR-319: Brazil's Manaus-Porto Velho Highway and the potential impact of linking the arc of deforestation to central Amazonia. *Environmental Management* 38(5): 705-716, 2006.

12. FERREIRA, P., ARAÚJO, C. *Growth and fiscal effects of infrastructure investment in Brazil*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas. FGV Working Paper, 2007.
13. FRISCHTAK, C. *Infraestrutura e desenvolvimento no Brasil*. In *Desenvolvimento Econômico: Uma perspectiva Brasileira*. pp. 322–347. Rio de Janeiro: Campus, 2013.
14. IBGE. *Logística dos Transportes no Brasil*. Diretoria de Geociências – Coordenação de Geografia, 2014.
15. JAMROZ, K., BUDZYNSKI, M., KUSTRA, W., MICHALSKI, L., GACA, S. Tools for Road Infrastructure Safety Management – Polish Experiences. *Transportation Research Procedia*. 3. 730–739, 2014.
16. MARCHETTI, D. S., FERREIRA, T. T. *Situação atual e perspectivas da infraestrutura de transportes e da logística no Brasil* In: BNDES 60 anos: perspectivas setoriais. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 2012.
17. MINISTÉRIO DA INFRAESTRUTURA. *Mapeamento Rodoviário do Brasil* (base de dados espacial), 2017. disponível em: <<http://www.infraestrutura.gov.br/component/content/article/63-bit/5124-bitpublic.html#maprodo>>.
18. MINISTÉRIO DOS TRANSPORTES. *Breve histórico sobre a evolução do planejamento nacional de transportes*. Brasília, 2009.
19. PEREIRA, R. A.; FERREIRA, P. C. Impactos macroeconômicos da cobrança pelo uso da infraestrutura pública no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 41, n. 2, p. 183–212, 2011.
20. PFAFF, A., ROBALINO, J. WALKER, R., ALDRICH, S., CALDAS, M., REIS, E., PERZ, S., BOHER, C., ARIMA, E., LAURENCE, W., KIRBY, K. Road Investments, Spatial Spillovers, and Deforestation in the Brazilian Amazon. *Journal of Regional Science*. 47. 109-123, 2007.
21. RELATÓRIO INFRA 19. *Acompanhamento do avanço da Infraestrutura no Brasil*. Fórum Econômico Mundial, 2019.
22. TOMASIELLO, D. B.; GIANNOTI, M.; FEITOSA, F. ACCESS: An agent-based model to explore job accessibility inequalities. *Computers Environment and Urban Systems*, v. 81, p. 101462. 2020.
23. VAN HAPEREN, W., RAIZ, M. S., DANIELS, S., SAUNIER, N., BRIJS, T., WETS, G. Observing the observation of (vulnerable) road user behaviour and traffic safety: A scoping review. *Accident Analysis & Prevention*. 123. 211-221, 2019.
24. ZHANKAZIEV, S. Current Trends of Road-traffic Infrastructure Development. *Transportation Research Procedia*. 20. 731-739, 2017.

SOBRE OS ORGANIZADORES

Camila de Moura Vogt

Possui graduação em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS (2011), Mestrado em Economia na área de economia aplicada pela Universidade de São Paulo - FEARP (2014), Doutorado em Economia do Desenvolvimento pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul - PUCRS (2018) e pós-doutorado na Universidade Católica do Rio Grande do Sul - PUCRS (2019). Atuou com gestão de materiais e planejamento de demanda no setor privado. Atualmente é Professora Adjunta na Universidade Federal do Pará - UFPA. Tem experiência nas áreas de econometria aplicada e economia do tabaco.

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/5931551158048124>

André Cutrim Carvalho

Doutor em Desenvolvimento Econômico e Pós-Doutor em Economia pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Professor-Pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Gestão de Recursos Naturais e Desenvolvimento Local na Amazônia (PPGEDAM) e da Faculdade de Ciências Econômicas (FACECON) da Universidade Federal do Pará (UFPA).

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/1089731342748216>

ÍNDICE REMISSIVO

A

Agricultura Familiar: 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 77, 79, 80, 109, 111, 117, 160, 179, 180, 181, 185

Agroamigo: 61, 62, 63, 64, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 76, 77, 78, 79, 80

Animal Spirit: 34, 35, 58

Arenas de Deliberação: 121, 122, 124, 136, 137

Atores Locais: 181, 336

C

Capital Social Básico: 34, 38, 49

Cidadania: 99, 105, 121, 122, 123, 125, 129, 134, 137, 188, 196, 201, 202, 203, 207

Coesão Social: 121, 122, 123, 124, 126, 127, 132

Comércio Exterior: 20, 236, 237, 238, 241, 242, 243, 245, 246, 248, 250, 251, 252, 255, 256, 310, 322, 324, 327, 330

Consumo: 18, 19, 38, 43, 44, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 58, 71, 74, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 111, 119, 145, 146, 154, 167, 182, 183, 184, 192, 194, 241, 252, 253, 254, 286, 309, 310, 311, 312, 317, 320, 321, 322, 324, 327, 328, 329, 331

Crescimento Econômico: 37, 39, 41, 50, 57, 93, 94, 111, 117, 130, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 149, 150, 151, 154, 155, 156, 164, 169, 174, 239, 308, 309, 310, 322, 327, 337, 344, 359

Crise: 34, 35, 40, 42, 46, 58, 97, 99, 122, 124, 126, 136, 137, 149, 168, 200, 206, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 312, 315, 316, 317, 318, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 336, 337, 343, 359

Custo de Transação: 82, 84, 85, 88, 89, 91

D

Degradação Ambiental: 139, 140, 141, 142, 149, 264

Democracia Deliberativa: 121, 122, 124, 132, 135, 136

Desenvolvimento: 14, 16, 17, 18, 19, 20, 25, 26, 29, 31, 36, 62, 63, 65, 66, 67, 69, 73, 74, 75, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 88, 90, 91, 92, 94, 95, 96, 97, 98, 100, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 109, 111, 114, 115, 116, 119, 121, 122, 129, 131, 134, 141, 142, 144, 145, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 165, 167, 169, 171, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 185, 187, 188, 190, 192, 193, 197, 198, 203, 206, 208, 209, 215, 227, 236, 238, 239, 240, 241, 256, 257, 258, 260, 262, 264, 265, 266, 270, 272, 277, 280, 282, 284, 285, 287, 288, 289, 292, 299, 301, 302, 303, 305, 306, 322, 332, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 344, 345, 346, 347, 349, 352, 353, 354, 355, 356, 357, 358, 359, 360, 361, 364, 365, 366, 367, 368

Desenvolvimento Econômico: 20, 80, 83, 84, 86, 92, 95, 98, 109, 119, 141, 144, 154, 155, 156, 174, 236, 262, 270, 289, 337, 340, 349, 356, 357, 358, 359, 361, 364, 365, 366, 367, 368

Desenvolvimento Local: 109, 114, 180, 181, 185, 258, 335, 336, 337, 338, 339, 342, 345, 346, 347, 349, 352, 353, 354

Desenvolvimento Rural: 62, 63, 73, 74, 75, 78, 79, 80, 95, 175

Desenvolvimento Sustentável: 96, 97, 98, 100, 102, 103, 104, 105, 111, 142, 145, 151, 152, 160, 171, 178, 179, 181, 185, 192, 197, 209

Desregulamentação Financeira: 304, 305, 306, 317, 319

Dinâmica das Exportações: 236, 245, 256

E

Economia Açaífera: 153, 154, 155, 160, 161,

164, 166, 167, 171, 173, 176

Economia Ambiental: 139, 140, 141, 142, 143, 144, 146, 150, 151, 152

Economia Brasileira: 31, 64, 141, 203, 237, 326, 327, 332, 343, 355, 357, 359

Economia Ecológica: 139, 140, 141, 142, 144, 145, 146, 149, 150, 151

Economia Solidária: 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 178, 179, 180, 181, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 194, 195, 196, 197, 198, 200, 201, 202, 203, 205, 206, 207, 208, 209

Empresários: 40, 41, 45, 49, 52, 55, 56, 174, 190, 310, 316, 320, 329, 336, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353

Equity Crowdfunding: 210, 211, 212, 213, 214, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 224, 226, 227, 228, 229, 231, 232, 233

Estuário Amazônico: 154, 156, 170, 171, 174, 175, 176

F

Financiamento: 13, 14, 15, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 31, 32, 34, 36, 37, 39, 43, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 68, 69, 117, 210, 211, 212, 213, 217, 218, 312, 314, 315, 319, 326, 328, 330, 332, 359

G

Geoprocessamento: 357, 361, 363, 366

Gestão de Resíduos: 109

Governança Corporativa: 25, 211, 216, 226, 231, 233

I

Indicadores Sociais: 284, 285, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 305, 332

Infraestrutura Socioeconômica: 34

Inovação: 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 29, 30, 31, 65, 67, 79, 122, 131, 137, 150, 181, 212, 213, 219, 221, 229, 309, 318

Instituições: 14, 15, 17, 19, 20, 21, 23, 54, 56, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 129, 131, 134, 136, 225, 259, 264, 266, 307, 310, 312, 313, 314, 321, 323, 328, 336, 340, 346, 352, 353, 354

Investimentos Públicos: 33, 34, 36, 37, 40, 44, 47, 52, 59, 285, 287, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 332, 359

M

Matriz de Competitividade: 235, 236, 237, 240, 245, 246, 249, 250, 252, 253, 254, 255, 256

Matriz de Transporte: 357, 359

Mercado Internacional: 154, 169, 236

Migração: 74, 249, 251, 269, 270, 271, 276, 282, 283

Mobilidade: 205, 268, 269, 270, 271, 272, 281, 282, 286, 302, 361

Modelo de Correlação: 285

P

Pequenos Negócios: 336, 339, 341, 344, 348, 349, 352, 353, 354, 355

Percepção: 15, 23, 48, 69, 72, 75, 101, 171, 216, 222, 225, 268, 269, 271, 273, 281, 307

Planejamento Urbano: 284, 285, 286, 287, 288, 290, 292, 294, 295, 300, 302, 364

Políticas Públicas: 14, 19, 23, 65, 69, 75, 77, 79, 80, 86, 96, 97, 98, 105, 111, 133, 168, 174, 176, 177, 187, 190, 191, 195, 196, 197, 198, 200, 202, 203, 205, 208, 209, 242, 258, 259, 282, 288, 289, 295, 332, 336, 337, 339, 345, 349, 352, 353

Produção: 15, 33, 35, 37, 38, 39, 40, 43, 45, 46, 48, 56, 59, 64, 65, 66, 68, 70, 72, 73, 74, 77, 78, 85, 86, 87, 89, 94, 98, 99, 100, 102, 103, 104, 105, 106, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 123, 127, 143, 145, 147, 148, 149, 151, 154, 155, 157, 159, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 177, 179, 180, 181, 185, 186, 187, 188, 189, 192, 193, 194, 195, 197, 198, 202, 203, 206, 207, 209, 217, 222, 238, 256, 281, 286, 308, 320, 321, 329, 332, 339, 347, 362

R

Renda: 36, 38, 40, 41, 42, 43, 44, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 56, 58, 62, 64, 66, 67, 69, 70, 71, 72, 74, 76, 77, 78, 99, 100, 101, 104, 110, 112, 114, 117, 130, 144, 145, 156, 168, 169, 172, 180, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 191, 193, 194, 195, 197, 199, 200, 201, 202, 208, 209, 218, 221, 269, 273, 274, 278, 281, 282, 307, 311, 318, 324, 326, 327, 328, 331, 336, 337, 338, 339, 342, 343, 345, 347, 352, 353, 354, 359, 360, 365

Restrição Fiscal: 139, 140, 141, 146, 147, 150

Rodovias: 38, 357, 358, 359, 360, 361, 363, 364, 366

S

Sistema Financeiro: 14, 17, 19, 20, 23, 31, 32, 69, 307, 309, 312, 313, 315, 318, 323, 330, 331

Sistema Nacional de Inovação: 14, 15, 16, 20, 23

Soberania Alimentar: 154, 156, 169, 171, 174, 175

Startups: 14, 17, 28, 29, 30, 210, 211, 212, 214, 217, 218, 222, 225, 226, 227, 228, 229, 231, 232

Sustentabilidade: 97, 102, 111, 118, 158, 159, 160, 170, 175, 176, 207, 225, 228, 266, 337, 354

T

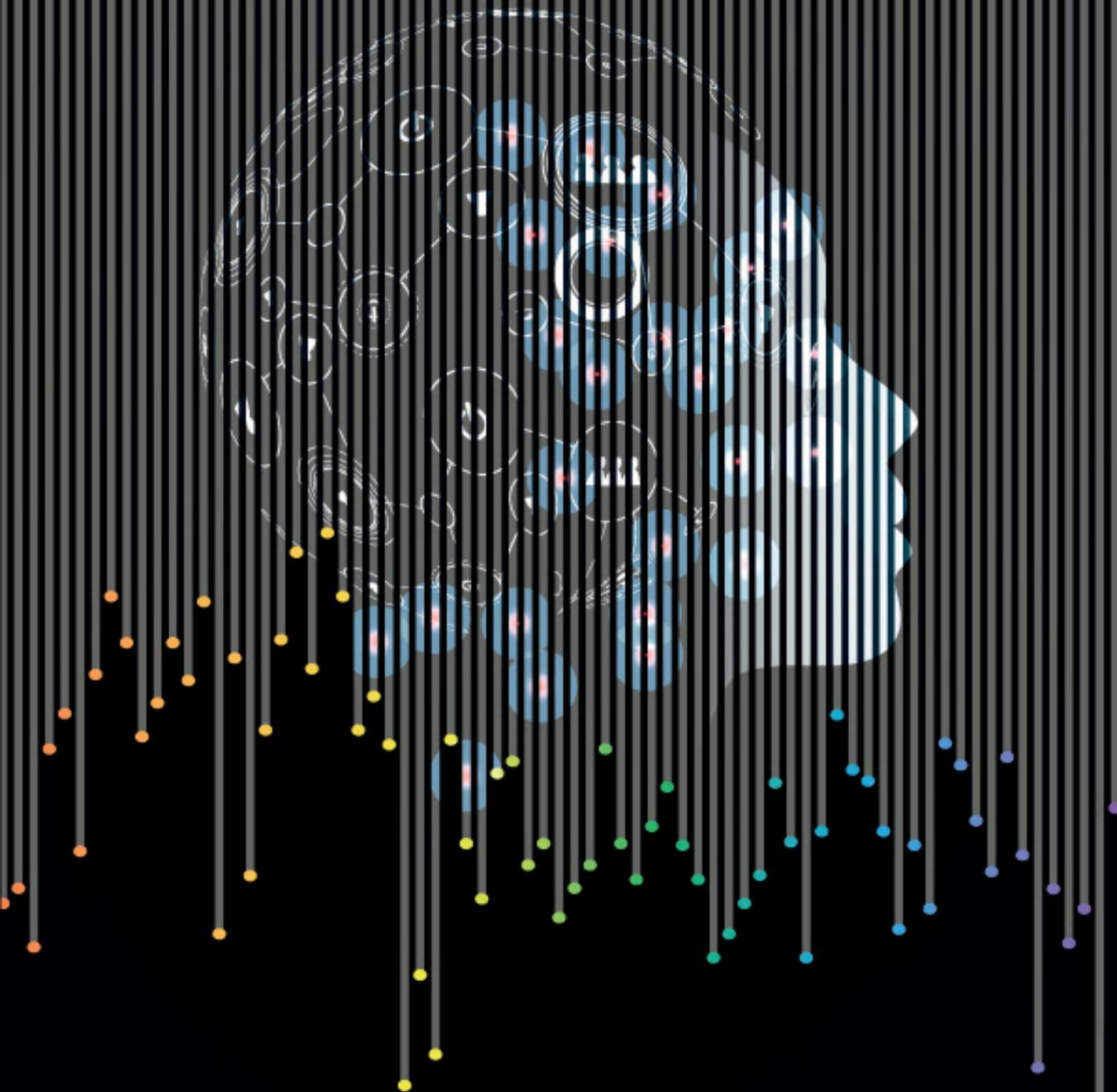
Teoria do Reconhecimento: 122, 123, 125, 136

Trabalho: 14, 29, 34, 35, 36, 37, 38, 44, 46, 63, 64, 68, 70, 71, 72, 73, 74, 77, 78, 83, 84, 91, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 109, 110, 111, 124, 126, 127, 130, 131, 140, 142, 143, 144, 160, 165, 166, 172, 174, 176, 180, 184, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 201, 202, 203, 205, 207, 209, 228, 230, 239, 247, 262, 263, 266, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 276, 277, 278, 281, 282, 291, 292, 299, 306, 328, 342, 343, 344, 348, 355, 357, 358, 365, 366

Transparência: 26, 29, 81, 82, 83, 90, 93, 94, 95, 219, 223, 226

V

Venture Capital: 14, 17, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 231



www.editoracientifica.org

contato@editoracientifica.org

ISBN 978-655360054-6



VENDA PROIBIDA - ACESSO LIVRE - OPEN ACCESS

The background of the cover is a complex collage. It features a blue-toned image of a hand pointing upwards, overlaid with a red line graph showing fluctuations. To the left, there are candlestick charts. In the foreground, a stack of silver coins is visible. On the right side, there are colorful, abstract shapes in yellow, green, and blue. At the bottom, there are faint, stylized stars on a blue background.

CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO

NUMA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINAR

ENSAIOS SOBRE O CRESCIMENTO ECONÔMICO BRASILEIRO



editora
científica digital