

UNESP
UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
“Júlio de Mesquita Filho”

FACULDADE DE DIREITO, SERVIÇO SOCIAL E HISTÓRIA

FRANCA
2004

HÉLIO BRAGA FILHO

**DISTRIBUIÇÃO DA RENDA ENTRE SALÁRIOS E LUCROS NA
INDÚSTRIA DE CALÇADOS DE FRANCA DE 1994 A 2002**

Tese de Doutorado apresentada à
Faculdade de História, Direito e Serviço
Social da UNESP – Campus de Franca,
como requisito para a obtenção do título
de Doutor em Serviço Social

Área de Concentração: Serviço Social:
Trabalho e Sociedade

Linha de Pesquisa: Serviço Social:
Mundo do Trabalho

Orientador: Prof. Dr. José Walter Canôas

FRANCA

2004

Braga Filho, Hélio

Distribuição da renda entre salários e lucros na indústria de calçados de Franca de 1994 a 2002 / Hélio Braga Filho.
–Franca : UNESP, 2004

Tese – Doutorado – Serviço Social – Faculdade de História, Direito e Serviço Social – UNESP.

1. Economia – História – Brasil. 2. Desigualdades sociais – Brasil. 3. Indústria calçadista – História econômica – Franca (SP).

CDD – 338.0981

HÉLIO BRAGA FILHO

Comissão examinadora
Tese para obtenção do título de Doutor

Presidente e Orientador: Prof. Dr. José Walter Canôas

2º. examinador _____

3º. examinador _____

4º. examinador _____

5º. examinador _____

Franca (SP) _____, de _____, de _____

DEDICÁTÓRIA

Aos meus queridos pais, Didi,
saudosa mãe, e Hélió, pai e
amigo, e aos meus amados filhos,
Telinha e Glauber

AGRADECIMENTOS

Este é sem dúvida o espaço mais oportuno para se cometer injustiças, pois, lembramos quase sempre de alguns poucos e, esquecemo-nos de muitos outros.

Na condição especial de aluno (PGPE) pós-graduando e pós-enfartado, não poderia em primeiro plano, deixar de agradecer a Deus, pela oportunidade concedida a mim, de resistir ao choque provocado pelos excessos cometidos ao longo de um percurso de cinquenta milhas, que de forma quase fulminante, por pouco não me proporcionou passagem sem passaporte, para uma outra provável dimensão da morte, a vida.

Seria injusto também não agradecer aos meus filhos, Telinha (Maristela) e Gugu (Glauber), pelo fato de ter me distanciado deles durante o quase exílio que foram os últimos seis anos, período compreendido pelo meu ingresso no curso da pós-graduação entre o mestrado e o doutorado.

De maneira geral, ampla e irrestrita, agradeço pela forma que me acolheram, por ser um (EE) estudante estranho, ao programa de pós-graduação, a todo pessoal do Serviço Social da UNESP-Franca. Diante dos meus descuidos provocados pelos quase que constantes vôos orbitais, agradeço a Maisa Helena de Araújo, Alan Silvio Berteli, Luzinete Suavinho Gimenes, e, pelas cobranças carinhosa da Regina (Gigi) Celi Santos Gomes, que me alertavam o tempo todo sobre os requisitos formais burocráticos a serem preenchidos durante minha passagem pelo programa.

Também quero externar meus agradecimentos às outras meninas que sempre foram muito atenciosas, como a Fátima do setor de publicações, pela paciência de ler os textos que eu a ela encaminha, à Nanci do setor de comunicações, que é também amiga e companheira das nossas jornadas de pesquisa, como também à Maria de Fátima Garcia Ferreira, a Maria Consuelo A. Garcia Aylon, a Aparecida Fátima Vieira Guiraldelli, bem, de tantas Marias e Fátimas, só me resta diante deste rosário, pedir perdão pelas minhas faltas.

Agradeço à Profa. Dra. Neide Aparecida de Souza Lehfeld e à Profa. Dra. Lilia Cristina de Oliveira Martins, por terem ambas proporcionado-me basicamente a oportunidade inicial de freqüentar como intruso ouvinte, as aulas primeiras inerentes ao programa de pós-graduação em Serviço Social.

Do mesmo modo, não poderia deixar de fazer jus aquela amiga que muito respeito como pessoa e profissional, que me proporcionou a oportunidade de apresentar-me ao pós-graduação, refiro-me à Assistente Social, Profa. Dra. Edna Aparecida de Carvalho Pacheco.

Pelo fato de terem me suportado durante todo este espaço de tempo, final de 2000 até o presente momento, devo expressar meus agradecimentos: à Profa. Dra. Maria Zita de Figueiredo Gera, Profa. Dra. Raquel Santos Santana, Profa. Dra. Lilia Cristina de Oliveira Martins, Profa. Dra. Neide Aparecida de Souza Lehfeld, Profa. Dra. Ana Maria Ramos Estevão e ao Prof. Dr. Mario José Filho, pelas contribuições oferecidas ao longo das disciplinas ministradas.

Quero também externar meus agradecimentos ao amigo e algar ferrenho, representado pelo competente Prof. Dr. Pedro Geraldo Tosi, cujas contribuições foram de grande valor quando da sua presença nas bancas de qualificação no mestrado e no doutorado, motivo pelo qual, provavelmente servirá de roteiro para “Perseguição Implacável”.

Ao Prof. Dr. Mario Jose Filho, agradeço não pela condição de amigo e professor, mas, sobretudo pelo fato de além de tudo, talvez por se tratar de uma obsessão, em razão da minha presença no seu grupo de pesquisa “PRAPES”, Prática de Pesquisa, continuar tendo que suportar-me.

Em razão dos momentos que pudemos desfrutar, quase sempre discutindo as idéias de Marx, um agradecimento aos amigos Ricardo Lara, assistente social e pai fresco e, ao amigo de lamentações econômicas, Breno.

Agradeço também à Prof. Dra. Raquel Santos Santana por ter me proporcionado a oportunidade de aplicar ao menos duas oficinas de trabalho com alunos da graduação em Serviço Social, que tiveram a paciência e a ousadia de freqüenta-las.

Pelas várias oportunidades oferecidas, assim como, pela nossa luta em prol da instalação da “ADAM” Agencia de Desenvolvimento da Alta Mogiana, expresso também meus agradecimentos ao amigo, assistente social, Marcio Nalini.

Não poderia deixar passar em branco um apreço, em razão das minhas periódicas perturbações, ao amigo normal (quase) Paulo Augusto Brigagão do Couto, sempre atencioso e paciente.

Incluindo no rol de gratidões, ao pessoal da Uni- FACEF, instituição a qual pertenço, vai aqui o meu manifesto não-comunista, de agradecimento a todos

aqueles que ousam conviver comigo, ao mesmo tempo quero expressar sinceros agradecimentos à galera surrealista do IPES – Instituto de Pesquisas Econômicas e Sociais.

Já ia me esquecendo daquela que não foi minha professora, mas, pelas acalouradas discussões que tive (raras) com a Profa. Dra. Claudia Maria Daher Cosac, como também pelo sempre atencioso Prof. Dr. Ubaldo Silveira.

Caso, tenha me esquecido de alguém, externo aqui meus agradecimentos aqueles que por ventura não mencionei, que foram todos e todas que compartilharam durante as aulas, a maravilhosa aventura de ouvir, pensar, falar e, principalmente através da troca de experiências vividas, percebemos quão rica é a natureza humana.

À Profa. Dra. Cilene Swain Canôas pela forma carinhosa que me acolheu quando da minha passagem pela capital paulista.

Pela sempre atenciosa receptividade mineira, aqui vai também o apreço pela amiga “Prof. Sara Lemos de Melo Mendes, mestra em Serviço Social pela UNESP – Franca e Diretora do curso de Serviço Social na FESP-UEMG, Campus de Passos – MG.

Aquela que não sendo mais minha companheira de matrimônio, continua sendo mãe dos meus filhos, estendo também o meu agradecimento à Natalina.

AGRADECIMENTO ESPECIAL

Reservo aqui, espaço especial para agradecer aquele que obcecadamente me tolerou, orientou, ouviu, acolheu-me como professor, mas, soube principalmente cultivar a riqueza traduzida pela grandiosa tarefa, que é construir a amizade, ao amigo e companheiro de luta, Prof. Dr. José Walter Canoas.

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO

INTRODUÇÃO	42
CAPÍTULO 1- BRASIL, UM PAÍS MARCADO PELAS DESIGUALDADES SOCIAIS: O PROBLEMA DA DISTRIBUIÇÃO DA RENDA E DA RIQUEZA	59
1.1 TENDÊNCIAS ECONÔMICAS E SOCIAIS DA AMÉRICA LATINA E CARIBE.....	63
1.2 BRASIL, UM PAÍS DESIGUAL: INDICADORES ECONÔMICOS E SOCIAIS DA DISTRIBUIÇÃO DA RENDA E DA RIQUEZA	68
CAPÍTULO 2– A INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO NO BRASIL: DADOS GERAIS SOBRE A ESTRUTURA DE CUSTOS / DESPESAS E RECEITA NA DÉCADA DE 90....	89
2.1 BREVE RETROSPECTIVA DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS DO BRASIL.....	104
CAPÍTULO 3 – COMPONENTES DO VALOR ADICIONADO DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS DO BRASIL: PRODUTIVIDADE, EXCEDENTE ECONÔMICO E MARKUP DE 1990 A 1996	116
3.1 RETROSPECTIVA DA ECONOMIA BRASILEIRA: DA CONJUNTURA INFLACIONÁRIA PARA A ERA DA ESTABILIDADE	128
CAPÍTULO 4 – ECONOMIA REGIONAL E A ROTA DOS INVESTIMENTOS NO ESTADO DE SÃO PAULO EM 2003	144
4.1 OS INVESTIMENTOS ANUNCIADOS NA REGIÃO ADMINISTRATIVA E NO MUNICÍPIO DE FRANCA	153
4.2 A DÉCADA DE 90 E A INDÚSTRIA DE CALÇADOS DE FRANCA	157

CAPÍTULO 5 - A INDÚSTRIA DE CALÇADOS DE FRANCA NA PERSPECTIVA DE UMA EMPRESA NOS ANOS DE 1998 A 2003	174
5.1 A INDÚSTRIA DE CALÇADOS DE FRANCA: O PROCESSO DE CONSTRUÇÃO DE INDICADORES ECONÔMICOS.....	186
5.2 A INDÚSTRIA DE CALÇADOS DE FRANCA: ANÁLISE DOS RESULTADOS	203
PERSPECTIVAS.....	222

TABELAS

TABELA 1: Estado de São Paulo, taxa de mortalidade infantil e coeficiente de mortalidade por homicídio – 1990 a 2000	60
TABELA 2: População, PIB per capita (PPC), força de trabalho rural (em %) e analfabetismo (em %), Países desenvolvidos, América Latina, Ásia e África.	63
TABELA 3: América Latina e Países desenvolvidos, anos de escolaridade, gastos em educação, gastos em P&D e gastos em P&D setor empresarial.....	64
TABELA 4: Brasil, Grau de abertura da economia, taxa real de variação do Pib e exportações brasileiras sobre exportação mundial nas décadas de 50 a 90	68
TABELA 5: Brasil, Índice de preços das exportações e das importações e relação de troca- 1980 a 2001	70
TABELA 6: Brasil, capacidade para importar- 1990 a 2001	71
TABELA 7: Brasil, população economicamente ativa (PEA), ocupação total, desocupação total e taxa de desocupação.	74
TABELA 8: Produto Interno Bruto do Brasil, por grandes regiões da Federação em R\$ milhões – 1995-1999	75
TABELA 9: Pessoas de 10 anos ou mais de idade, valor do rendimento médio mensal (R\$), por sexo e classificação do domicílio – Brasil – 2001	75
TABELA 10: Chefe da família segundo a faixa etária e o sexo – 1987 e 1996	76
TABELA 11: Média da Renda Mensal da ocupação principal total dos ocupados nos principais setores da atividade econômica segundo as regiões metropolitanas (em R\$) 1999	77

TABELA 12: Brasil, parcela da renda apropriada pelos mais ricos e pelos mais pobres – 1980, 1985, 1990, 1995 e 1999.....	78
TABELA 13: Percentual de despesa média mensal familiar, por classes de recebimento mensal familiar, segundo os tipos de despesa – 1995-1996	80
TABELA 14: Brasil, famílias que possuem bens duráveis, total das áreas POF – 1996: bens duráveis – microcomputador	84
TABELA 15: Brasil, despesa média familiar em aumento do ativo* segundo classes selecionadas de recebimento mensal familiar (em R\$)** – 1995-1996	85
TABELA 16: Brasil, Indústria de transformação, evolução da estrutura de custo (porcentagem sobre as receitas operacionais): 69-75	90
TABELA 17: Brasil, participação relativa da remuneração dos empregados e do excedente operacional bruto sobre o PIB – 1990 a 2002.....	92
TABELA 18: Brasil, Consumo intermediário e remuneração dos empregados como proporção do valor da produção – 1990 a 2002	93
TABELA 19: Brasil, consumo intermediário, salários e excedente operacional bruto como porcentagem do valor da produção em subsetores da indústria de transformação – 1990 a 1996.....	94
TABELA 20: Brasil, dados gerais das empresas industriais segundo o porte for faixa de pessoal ocupado 1996 e 2002	96
TABELA 21: Brasil, dados gerais das empresas industriais segundo o porte por faixa de pessoal ocupado, relação entre variáveis – 1996 e 2002	96
TABELA 22: Brasil, empresas industriais, variação percentual dos gastos de pessoal e receita total por pessoas ocupadas em empresas segundo o porte: 2002 / 1996.	101

TABELA 23: Fabricação de calçados, número de unidades locais em unidades e porcentagem, Brasil, sul e sudeste – 1996 e 2002	106
TABELA 24: Dados gerais das unidades locais, fabricação de calçados, Sul e Sudeste, 1996 e 2002.....	107
TABELA 25: Dados gerais das unidades locais, relação entre variáveis do subsetor de fabricação de calçados das regiões Sul e Sudeste do Brasil – 1996 e 2002.	109
TABELA 26: Brasil, taxa anual da inflação (em %) e força do markup na indústria de transformação – 1962-1976.....	111
TABELA 27: Empresas industriais, fabricação de calçados, variação percentual do pessoal ocupado, dos gastos de pessoal e receita total por pessoas ocupadas, Sul e Sudeste (em %) – 1996 a 2002	112
TABELA 28: Relação salários e produtividade – 1970 e 1984 (1970 = 100).....	113
TABELA 29: Brasil, fabricação de calçados, número médio de pessoal assalariado ligado à produção, salários e receita total – 1996 a 2002	114
TABELA 30: Brasil, fabricação de calçados, relação e variação do pessoal assalariado, salários e receita total – 1996 a 2002.	115
TABELA 31: EUA, Indústria de calçados, número de estabelecimentos, valor agregado (em 1000 US\$) e salários como porcentagem do valor agregado (%), segundo o porte da planta – 1939	118
TABELA 32: EUA, Indústria de calçados, participação relativa de salários no valor agregado (em %) – 1899 – 1939	119
TABELA 33: Brasil, Fabricação de calçados, componentes do valor adicionado em valores correntes – 1990 a 1996.	122

TABELA 34: Brasil, fabricação de calçados, produtividade, markup, razão entre custos, pessoal ocupado, remunerações e excedente operacional bruto como proporção do valor adicionado bruto – 1990 a 1996	123
TABELA 35: Brasil: fabricação de calçados, salários e consumo intermediário como proporção do valor da produção: 1990-1996.....	125
TABELA 36: Brasil, fabricação de calçados, markup, salários e consumo intermediário como porcentagem do valor da produção – 1990 a 1996	126
TABELA 37: Brasil, PIB, exportações e importações (em US\$ bi) e grau de abertura da economia segundo décadas – 1950 a 1999	130
TABELA 38: Brasil, salário e produtividade (1970 = 100) – 1970 a 1984.....	132
TABELA 39: Evolução da população economicamente ativa, da ocupação total e taxa de desocupação total – 1993 a 2002	138
TABELA 40: Custo médio da mão-de-obra por hora trabalhada na indústria de transformação, salários e encargos, em US\$	140
TABELA 41: Brasil, Índices de preços e quantum de exportação e de importação – 1994 a 2002.....	141
TABELA 42: Distribuição espacial da indústria de transformação Brasil: segundo regiões e estados selecionados – 1970/1995.....	146
TABELA 43: Distribuição percentual do VTI da indústria têxtil e vestuário e calçados no Brasil segundo Estados e regiões selecionados – 1970, 1975, 1980 e 1985.	147
TABELA 44: Estado de São Paulo, investimentos anunciados segundo setores de atividade econômica: 1º semestre de 2002 – 1º semestre de 2003	149
TABELA 45: RMSP, Interior e diversos municípios do Estado segundo investimentos anunciados por tipo: 1º semestre de 2003.....	150

TABELA 46: Estado de São Paulo, Investimentos anunciados segundo número de empreendimentos e valor (em US\$ milhões) nas Regiões Administrativas – 1º semestre de 2002 e 1º semestre de 2003.....	152
TABELA 47: Estado de São Paulo e municípios selecionados, PIB (Produto Interno Bruto) em US\$ - 1970, 1980 e 1996	154
TABELA 48: Estado de São Paulo, municípios selecionados segundo o consumo (em R\$ mil) e consumo por habitantes (em R\$)- 2000.....	156
TABELA 49: Município de Franca, Região Administrativa de Franca, investimentos anunciados por origem do capital, tipo de investimento e setor de atividade economica – Janeiro-Junho/2003	156
TABELA 50: Município de Franca, composição setorial da economia – 1975, 1980, 1985	158
TABELA 51: Município de Franca, atividades economicas selecionadas segundo numero de estabelecimentos e em porcentagem do total – 1995 e 2001	159
TABELA 52: Município de Franca, população total, urbana e rural, e população economicamente ativa – 1980, 1990 e 2000.....	161
TABELA 53: Finanças públicas municipais do município de Franca, segundo indicadores diversos (em R\$) - 2001	162
TABELA 54: Município de Franca, pessoas de 10 anos ou mais de idade economicamente ativas, ocupadas, desocupadas na semana de referencia e taxa de desocupação - 2000	163
TABELA 55: Pessoas de 10 anos ou mais de idade ocupadas na semana de referência por grupos de horas habitualmente trabalhadas por semana em todos os trabalhos em Franca comparativamente ao estado de São Paulo - 2000	164

TABELA 56: Município de Franca, unidade locais, empresas com CNPJ, segundo o ano de fundação, pessoal ocupado, e salário médio nominal (em R\$) - 1997	165
TABELA 57: Franca, indústria de calçados, estabelecimentos, postos de trabalho e remunerações segundo o porte e planta industrial – 1985 2002	167
TABELA 58: Franca, índices de quantum e de preços das exportações de calçados (em %), 1984 -2002	169
TABELA 59: Franca, moradores em domicílios particulares permanentes, segundo classe de recebimento nominal médio mensal, total do recebimento e participação das classes de recebimento	172
TABELA 60: Empresa Kwanta, produção física, valor da produção(em R\$) e preço médio de venda dos mercados interno e externo – 1998 a 2003	176
TABELA 61: Empresa Kwanta, variações da produção física e do preço médio (em %) – 1998 a 2003.....	177
TABELA 62: Empresa Kwanta, valor da produção, salários e encargos , consumo intermediário, valor adicionado bruto e excedente operacional bruto (R\$) e pessoas ocupado – 1998 a 2003	177
TABELA 63: Empresa Kwanta, remunerações, consumo intermediário, custos indiretos, valor da produção e excedente operacional bruto (em R\$ milhões) – 1998 a 2003.....	178
TABELA 64: Empresa Kwanta, remunerações, consumo intermediário, custos indiretos como porcentagem do valor (em %) 1998 a 2003	179
TABELA 65: Empresa Kwanta, produtividade do trabalhador, markup, razão entre os custos, remunerações e excedente operacional bruto como proporção do valor adicionado bruto – 1998 a 2003	179

TABELA 66: Distribuição funcional do EOB/Remunerações na indústria nacional e na empresa Kwanta de calçados – 1990 a 2003	182
TABELA 67: Empresa Kwanta, custos da produção, custo do trabalho, dos insumos, indiretos e total – 1998 a 2003.....	
TABELA 68: Empresa Kwanta, preço de custo, preço de venda, markup e margem (z) – 1998 a 2003.....	185
TABELA 69: Cálculo da produtividade física do trabalhador da empresa Kwanta (1998-2003)	189
TABELA 70: Cálculo da produção física anual estimada da indústria de calçados de Franca – 1994 a 2000.....	190
TABELA 71: Comparativo entre produção informada (Sindifranca) e a estimada	190
TABELA 72: Produção anual estimada destinada ao mercado interno	191
TABELA 73: Exportações de calçados de Franca, quantidade em pares valor (em US\$) e preço médio (em US\$) – 1994 a 2002	192.
TABELA 74: Calça s de Franca, preço médio da exportação em US\$ e R\$, cotação do dólar – 1994 a 1997do	192
TABELA 75: Preço médio do Mercado Interno e da Exportação em Reais	193
TABELA 76: Indústria de Calçados de Franca, produção física, preço médio e valor da produção (R\$)1994 a 2002	193
TABELA 77: Indústria de calçados de Franca, postos de trabalho com vínculo ativo (31/12), remuneração em quantidade média de salários mínimos, valor do salário mínimo vigente e total das remunerações (em R\$) - 1994 a 2002.....	194
TABELA 78: Brasil, fabricação de calçados, custo das operações industriais como porcentagem do valor bruto da produção industrial – 1996 a 2002	196

TABELA 79: Franca, indústria de calçados, estimativa do consumo intermediário da indústria (em R\$) – 1994 a 2002	196
TABELA 80: Franca, indústria de calçados, valor bruto da produção, valor dos custos diretos e custos diretos como porcentagem do valor bruto da produção – 1994 a 2002.....	197
TABELA 81: Estrutura dos custos de despesas (em %) das empresas industriais, fabricação da calçados , Brasil – 1996 a 2002.	198
TABELA 82: Indústria de calçados de Franca, remunerações e consumo intermediário como porcentagem do valor da produção, custos indiretos em porcentagem e custo total da produção – 1994 a 2002	199
TABELA 83: Brasil, subsetor industrial de calçados índice médio anual da produção física industrial (Base: igual mês do ano anterior = 100)	200
TABELA 84: Franca, indústria de calçados, estimativa de custos da produção – 1994 a 2002	202
TABELA 85: Franca, Indústria de calçados, preço de custo e preço de venda – 1994 a 2002	203
TABELA 86: Franca, indústria de calçados, valor da produção, valor adicionado bruto, consumo intermediário, remunerações, e excedente operacional bruto (em R\$) – 1994 a 2002.	204
TABELA 87: Município de Franca, Valor adicionado total, valor adicionado da indústria, valor adicionado da indústria de calçados (em Reais) – 1994 a 2001	205
TABELA 88: Estado de São Paulo, Produto Interno Bruto a Custo de Fatores dos subsetores de atividade econômica do vestuário, calçados e artefatos de tecido (em mil reais de 1995) – diversos anos.....	207

TABELA 89: Franca, Indústria de Calçados, pessoal ocupado, produtividade, markup, razão entre custos, remunerações e excedente operacional bruto como proporção do valor adicionado bruto – 1994 a 2002	208
TABELA 90: Franca, Indústria de Calçados, consumo intermediário e remunerações como porcentagem do valor da produção e relação entre excedente operacional bruto e remunerações – 1994 a 2002	210
TABELA 91: Franca, indústria de calçados, markup, remunerações e consumo intermediário como porcentagem do valor da produção – 1994 a 2002.....	211
TABELA 92: EUA, setor de manufatura, couros e produtos de couro segundo indicadores diversos – 1960 e 1997	218

FIGURAS

FIGURA 1: Fluxograma empresas – famílias	44
FIGURA 2: Fluxo Circular da Renda	45
FIGURA 3: Modelo de produção	47
FIGURA 4: Fatores de produção e crescimento econômico	49
FIGURA 5: Variações da renda e do consumismo.....	54
FIGURA 6: Estado de São Paulo, taxa de mortalidade infantil e coeficiente de mortalidade por homicídio – 1990 a 2000.	61
FIGURA 7: Taxa Real (%) do Comércio e do PIB Mundial- 1993 a 2002	69
FIGURA 8: Percentual de despesa média mensal familiar por classes de recebimento mensal familiar	81
FIGURA 9: Percentual de despesa média mensal familiar por classes de recebimento mensal familiar	82
FIGURA 10: Brasil, fabricação de calçados, markup, salários e consumo intermediário como proporção (em %) do valor da produção: 1990 – 1996	101
FIGURA 11: Gastos com pessoal e receita total por pessoas ocupadas na indústria de transformação em empresas segundo o porte (variação percentual) 2002 / 1996.....	127
FIGURA 12: Salário e produtividade	132
FIGURA 13: Franca, índice de quantum e de preços das exportações de calçados (em%) 1984 - 2002	170
FIGURA 14: Brasil, subsetor de calçados, índice da produção física anual – 1994 a 2002. .	201
QUADRO 1: Tableau économiqgue de kaldecki	52
QUADRO 2: Objetivos de política econômica.....	136
QUADRO 3: Município de Franca, dados gerais da industria de calçados – 1983.....	187

RESUMO

A conjuntura econômica que se instalou no Brasil durante a década de 90, sobretudo a partir de 1994, imprimiu em razão da dosagem das medidas adotadas pelo governo na área da política econômica, uma nova dinâmica competitiva, marcada sobremaneira pelo intenso processo de reestruturação produtiva combinado com os efeitos produzidos pela política de estabilização dos preços, que somados ao aumento da concorrência interna e externa, e da recuperação do sistema de preços para o conjunto da economia, entre outros fatores, produziram significativos efeitos sobre a atividade produtiva e sobre o nível de emprego. As empresas, foram obrigadas para o enfrentamento deste novo cenário, a adotarem posturas mais radicais no que se relaciona aos custos da produção, sobretudo no sentido de reduzirem custos e despesas para assegurarem seus respectivos lucros. Todavia, em razão das elevadas taxas de juros e, do aumento abusivo da carga tributária sobre o produto da economia, praticados pela área econômica do governo, forçaram as empresas a cortar custos da produção para garantirem suas remunerações, de tal sorte, que o impacto destes expedientes produziu aumento do desemprego, ampliação da informalidade e compressão dos rendimentos do trabalhador, proporcionando significativo aumento do excedente econômico (lucro) em detrimento da remuneração do trabalho. Assim, procuramos examinar como se procedeu à distribuição do produto da indústria de calçados do município de Franca, entre lucros e salários, no período compreendido entre os anos de 1994 e 2002.

Palavras-Chaves: concorrência, distribuição da renda, salários, lucros, preços, indústria de calçados.

SUMMARY

The economical conjuncture that settled above all in Brazil during the decade of 90, starting from 1994, it printed in reason of the dosage of the measures adopted by the government in the area of the economical politics, the new competitive dynamics, marked excessively by the intense process of restructuring productive agreement with the effect produced by the politics of stabilization of the prices, that added to the acirramento of the competition interns and external, and of the recovery of the system of prices goes the group of the economy, among other factors, they produced significant effect on the productive activity and on the job level, the companies, they were forced for the to face of this new scenery, they adopt more radical postures with regard to the costs of the production, above all in the sense of they reduce costs and expenses for us to assure their respective profits. Though, in reason of the high interest rates and, of the abusive increase of the tax burden on the product of the economy, practiced by the government's economical area, they forced the companies to cut costs of the production for us to guarantee their remunerations, of such a luck, that the impact of these files produced increase of the unemployment, enlargement of the informality and compression of the worker's incomes, providing significant increase of the economical surplus (1 profit) to the detriment of the remuneration of the work. Like this, we tried to examine as it was proceeded to the distribution of the product of the industry of shoes of the municipal district of Franca, between profits and wages, in the period understood among the years of 1994 and 2002.

Key-words: competition, lace's distribution, wages, profits, prices, industry of shoes

RESUMEN

La coyuntura barata que estableció todos anteriormente en Brasil durante la década de 90, empezando de 1994, que imprimió en la razón de la dosificación de las medidas adoptada por el gobierno en el área de la política barata, la nueva dinámica competitiva, marcada excesivamente por el intenso proceso de reestructurar el acuerdo productivo con el efecto producido por la política de estabilización de los precios que agregaron al acirramento de la competición interna y externo, y de la recuperación del sistema de precios el grupo de la economía, entre otros factores, va ellos produjeron el efecto significativo en la actividad productiva y en el nivel del trabajo. Las compañías, ellos se forzaron para el enfrentar de este nuevo paisaje, ellos adoptan las posturas más radicales con respecto a los costos de la producción, sobre todos en el sentido de ellos los costos y gastos reducen para nosotros asegurar sus ganancias respectivas. Aunque, en la razón de las proporciones de interés altas y, del aumento abusivo de la carga del impuesto en el producto de la economía, practicó por el área barata del gobierno, ellos obligaron a las compañías partir costos de la producción para nosotros garantizar sus remuneraciones, de tal una suerte, que el impacto de estos archivos produjo aumento del desempleo, el agrandamiento de la ausencia de ceremonia y condensación de los ingresos del obrero, proporcionando aumento significativo del sobrante barato (yo gano) al detrimento de la remuneración del trabajo. Así, nosotros intentamos examinar como él se procedió a la distribución del producto de la industria de zapatos del distrito municipal de Franca, entre las ganancias y sueldos, en el periodo entendido entre los años de 1994 y 2002.

Palabras-claves: competición, distribución de la renda, sueldos, ganancias, precios, industria de
zapatos

APRESENTAÇÃO

A década de 1930, revestiu-se de um significado muito especial para o Brasil, principalmente para os novos rumos da economia nacional em razão da opção feita pelo governo Vargas, que para promover o desenvolvimento econômico e social do país, enquanto estratégia, daria início a um intenso processo de industrialização da economia.

Este processo por sua vez, ao fomentar o desenvolvimento da indústria de transformação, promoveria pelas vias da migração, o esvaziamento da área rural, que em quatro décadas aproximadamente teria produzido como resultado: a redução abrupta da população rural e, o imoderado aumento da população urbana (notadamente nos grandes centros urbanos), queda significativa da participação relativa do PIB (*Produto Interno Bruto*) agrícola, em relação ao produto total da economia, e a diminuição da participação do setor agrícola na absorção da força de trabalho. O Brasil, tornara-se então, um país urbano-industrial.

Todavia, mesmo com a industrialização que se intensificou no país, possibilitando inclusive o desenvolvimento dos setores de comércio (varejista e atacadista) e de serviços, não foi possível promover o objetivo tão decantado pelos governos e até pelos próprios empresários, de uma distribuição mais homogênea e justa do produto social da economia.

Nos anos 1970, a economia brasileira experimentou taxas excepcionais de crescimento econômico. Mas, mesmo assim, a distribuição do produto da economia configurou a preferência dos ganhos apropriados pelo capital em detrimento dos salários, pois, mesmo com o aumento contínuo da produtividade do trabalho, os salários não foram

beneficiados, ao contrário, o que ocorreu foi senão certo distanciamento dos salários reais, vis-a-vis aos ganhos obtidos pelo trabalhador na forma de produtividade do trabalho.

Os anos 1980, período subsequente ao denominado “milagre econômico”, deixou a marca registrada dos “anos perdidos”, posto que, instalou-se no país uma conjuntura extremamente perversa – principalmente para as classes de baixa renda – de uma crônica e persistente alta generalizada dos preços, a inflação. Assim, durante este intervalo de tempo, a tentativa em vão dos governos de direita através de inúmeros choques aplicados como terapia anti inflacionária, não produziram o efeito desejado. Ao contrário, a inflação persistiu, os empresários retardaram o investimentos, a economia sofreu os sintomas do atraso tecnológico, da perda de competitividade, os trabalhadores foram pelos efeitos perversos e corrosivos da inflação, penalizados com os salários que foram achatados e, reduzidos em termos reais pelo movimento altista dos preços, o que significou mais uma vez, que a distribuição da renda havia assim sido prejudicada.

Nos anos 1990, os governos civis marcariam a dupla transição do país: da ditadura de direita, para a instalação no país de governos democráticos e, a mudança de uma era de protecionismo para a exposição mais acentuada da economia à concorrência externa através da remoção da manta protetora até então mantida pelos governos militares.

Contudo, o ingresso da economia brasileira no círculo das economias globais, não seria, provavelmente nem mesmo poderia ser, equilibrado e tranquilo. A década de 1980, não foi perdida, em razão da agenda dos governos ter sido preenchida com apenas medidas de curto prazo, suscetíveis de tentarem debelar a inflação. A ausência de uma visão estratégica de longo prazo em muito prejudicou a economia e a sociedade de modo geral, principalmente, pelo fato da economia ter experimentado período significativo de proteção e, ausência de investimentos em atualização tecnológica, além do que, as empresas passaram a assimilar a cultura inflacionária, entorpecendo a sensibilidade do papel desenhado pelo sistema de preços.

Deste modo, a inserção da economia brasileira no comércio internacional de forma mais consistente seria feita de maneira bastante traumática. Esta, marcaria o seu ingresso numa conjuntura completamente estranha, pois ocorreria, no quadro de um processo de globalização crescente da economia mundial, cujo ingresso de entrada, significava entre outros expedientes: liberalização comercial e financeira da economia, redução do déficit fiscal em porcentagem do PIB, estabilidade dos preços, redimensionamento do papel e do tamanho do Estado, privatização da economia etc.

A partir de 1994, as medidas adotadas pelo governo federal, na área das políticas fiscal, tributária, monetária e cambial, visavam consolidar, entre outros objetivos: a estabilidade dos preços, recuperação do atraso tecnológico mediante a atualização decorrente do fomento às importações de máquinas e equipamentos – favorecidas pelo regime de câmbio apreciado entre 1994 e 1998 –, reposicionamento competitivo da economia brasileira, recuperação do sistema de preços (em particular a importância que assume no âmbito das empresas o sistema de formação de preços), como também, o objetivo de promover uma melhor distribuição da renda.

No Brasil, o mercado de trabalho sofreu profundas modificações, mais acentuadamente, a partir de 1994, ao ser a economia brasileira submetida a uma exposição maior à concorrência internacional. Impulsionada pelos expedientes adotados pelo governo federal, tais como, câmbio sobrevalorizado, redução abrupta das alíquotas de importação, elevada taxa de juros nominal, a economia sofreu um aumento da taxa de desemprego bastante significativa. A taxa de desocupação (que é a população economicamente ativa ocupada subtraída da população economicamente ativa total dividida por esta), saltou de 3,7% no ano de 1990, para 9,2% no ano de 2002. Ampliou-se de forma imoderada o setor informal da economia, precarizaram-se as relações de trabalho, degradando-se a estrutura dos empregos com a intensificação dos processos de informalização, terceirização e sub-contratação, adotados

pelas empresas com a finalidade prescípua de redução dos custos da produção, notadamente dos salários dos trabalhadores. As empresas brasileiras, protegidas da concorrência externa em razão das medidas adotadas pelos governos militares durante a década de 80 (face à crise externa na qual a economia do país ingressara), foram induzidas, graças ao circuito inflacionário instalado na economia neste período, a não se preocuparem com problemas relacionados aos ganhos de produtividade, formação de preços (custos da produção), aprimoramento dos métodos de gestão, da qualidade, etc: mesmo porque a economia estava protegida da concorrência internacional.

Em tal contexto, a economia do país enfrentaria uma conjuntura bem diferente. As medidas de política econômica, ao priorizarem a estabilidade dos preços, obrigaram as empresas, a reverem suas próprias políticas de formação de preços, o que invariavelmente, acabou resultando da compressão dos custos da produção, sobressaindo a redução dos salários.

Nesse ambiente de acirrada concorrência combinada com um quadro conjuntural de estabilidade dos preços, produtores e trabalhadores travaram significativo embate traduzido pelo aumento do conflito distributivo da renda (gerada no interior do processo de produção) entre suas respectivas remunerações, quais sejam lucros e salários.

Deste modo este trabalho pretende examinar no período de 1994 até o ano de 2002, em razão da conjuntura que se instalou no país decorrente da inserção de economia do país no quadro de referencia da globalização econômica, como se processou a distribuição do produto elaborado pela industria de calçados do município paulista de Franca, entre salários e lucros.

A indústria de calçados, é classificada como uma indústria tradicional, ou seja, por ser intensiva de mão-de-obra e não-intensiva de capital, configura uma baixa relação capital-produto. Outrossim, cumpre ressaltar que trata-se de um subsetor da atividade

econômica produtor de bem de consumo semi-durável, e, que pelo fato de constituir-se gênero de primeira necessidade, classifica-se também como categoria de bens de salários pois, são considerados essenciais para o trabalhador, bem como, para sua família.

Assim, o problema da distribuição do produto da indústria de calçados de Franca, entre salários e lucros, será baseado na estrutura simplificada de custos e receita. Para isto, construímos um conjunto de indicadores econômicos da referida indústria, a qual é, produtora de bens de salários, intensiva de mão-de-obra, com deficiências competitivas, inserida num ambiente econômico marcado por uma conjuntura de estabilidade dos preços e, de maior exposição à concorrência internacional.

É importante observar também, que ao longo das últimas três décadas do século XX (1970, 1980 e 1990), além das mudanças que ocorreram na composição estrutural da economia brasileira — dada pela participação relativa dos produtos da agricultura, indústria, comércio e serviços no produto total da economia — significativas foram as alterações que se processaram no espaço econômico do país mudando a paisagem da economia regional.

OBJETO DO ESTUDO

As medidas de política econômica implementadas no primeiro governo de FHC, juntamente com outros instrumentos de ação econômica então acionados provocaram sobre a economia, principalmente sobre as empresas grande impacto.

Diante do câmbio sobrevalorizado que por sua vez encarecia as exportações e, o aumento abrupto da concorrência (interna e externa), as empresas passaram a se preocupar mais com os custos da produção, conseqüentemente atribuíram significado especial ao problema da formação de preços, mesmo porque a estabilização da economia e a concorrência favoreciam sobremaneira os consumidores.

Deste modo, para auferirem lucros, as empresas deveriam adotar diferentes estratégias plausíveis de reduzirem de forma radical os custos da produção — matérias-prima, materiais auxiliares, componentes, incluindo os custos do trabalho (salário e encargos), etc; — com o intuito de ampliarem a diferença entre o preço de custo e o preço de venda.

Considerando o peso que o subsetor da indústria de calçados, representa em relação ao conjunto das demais atividades econômicas desenvolvidas no município de Franca, resolvemos assim eleger-lo, como mais relevante para efeito do presente estudo, considerando principalmente que na década de 90, este ramo da indústria de transformação, experimentaria significativas modificações no formato da organização da indústria motivado pelo processo de reestruturação produtiva. Assim optamos pela distribuição da renda entre lucros e salários enquanto objeto de estudo.

OBJETIVO

Gostaríamos imensamente de estender o presente estudo em termos de objetivos, uma vez que, muito contribuiria entendermos, como no interior da indústria de calçados se processa a composição orgânica do capital, isto é, em que proporção o capital total se distribue entre a sua parte constante (máquinas, equipamentos, instalações) e, a sua componente variável (trabalho, matérias-primas, etc). Todavia, dada a precariedade de informações disponíveis sobre esta atividade industrial local, bem como, da dificuldade de obtenção de informações, este que poderia ser um dos nossos objetivos, foi então, por tais motivos abandonado.

Diante disto, nosso objetivo é verificar e compreender como no período de 1994 a 2002, o produto total da indústria de calçados do município citado se distribuiu na forma de lucros (representado pelo excedente operacional bruto) e salários (examinados através do total das remunerações).

De outro modo, podemos dizer que para verificar como se distribuiu o produto total da indústria de calçados entre lucros e salários, um outro importante objetivo deveria ser consolidado, qual seja, a apuração do preço de custo e o preço de venda.

Entretanto, a consolidação deste objetivo, demandaria, por sua vez, que outros objetivos fossem também atingidos, resultando assim, da construção de indicadores econômicos da indústria de calçados (do município de Franca). Desta forma, tornou-se imprescindível enquanto objetivos específicos:

- estimar a produção física anual total expressa em sua unidade convencional de medida, isto é, em pares, cabendo neste caso quantificar da produção total, as parcelas da mesma destinadas ao mercado interno e, ao mercado externo;
- estimar o preço médio unitário de venda expresso em unidades monetárias (R\$) para ambos os mercados;
- apurar o valor bruto total anual da produção, tanto da parcela destinada ao mercado interno, como daquela destinada ao mercado externo;
- estimar o valor de consumo intermediário — referente ao consumo das matérias-primas, materiais auxiliares, componentes, embalagens, energia elétrica, etc. — expresso em Reais (R\$);
- calcular o valor da massa anual nominal de rendimentos dos trabalhadores baseado no total das remunerações anuais (em R\$); e
- calcular/estimar o preço de custo — referente ao custo unitário do trabalho mais o custo unitário do consumo intermediário e o custo indireto unitário — total da produção medido em Reais(R\$).

Uma vez apurados por estimativa os indicadores econômicos da indústria citada, ainda, no rol dos objetivos específicos, calculamos: o markup, o valor adicionado bruto, a razão entre o consumo intermediário e a massa total anual das remunerações e, o

excedente econômico. Desta maneira, pudemos assim, verificar a distribuição do produto desta indústria, entre salários (na forma das remunerações dos trabalhadores) e os lucros (expressos de acordo com o montante de excedente econômico), segundo as respectivas participações relativas dos salários e dos lucros, no valor total da produção da atividade de fabricação de calçados do município de Franca, entre os anos de 1994 a 2002.

JUSTIFICATIVA

De 1990, até o ano de 2002, segundo dados disponibilizados pelo IBGE/SCN (*Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – Sistema de Contas Nacionais*), sobre o PIB (*Produto Interno Bruto*), retratado sob a ótica da renda, revela-nos que a participação da renda dos trabalhadores — calculada segundo o valor total dos salários — no produto total da economia brasileira (PIB) que era de 36,3% no ano de 1990, caiu para 26,1% no ano de 2002, no entanto, os ganhos do capital representados pelo excedente operacional bruto, passou de 39,5%, em 1990, para 46,5%, no ano de 2002, significando portanto, redução dos salários enquanto proporção do PIB, em favor do lucro.

De acordo com dados do DIEESE (Departamento Intersindical de Estudos e Estatísticas Sócio-Econômicas), obtidos através do Anuário dos Trabalhadores — DIEESE/2000 — 2001, a participação relativa do trabalho (remuneração dos empregados) no PIB (Produto Interno Bruto) brasileiro, caiu de 44% em 1992, para 36% em 1998, contrariamente, a participação do excedente operacional bruto (capital), passou de 38% para 44% no mesmo período.

Outro aspecto importante que merece ser destacado, relaciona-se ao quadro conjuntural que se instalou no país com a tão decantada abertura comercial, sobretudo, o período compreendido entre 1994 até 2002, em razão das medidas adotadas no âmbito da política econômica pelo governo federal, como também, inaugurou-se uma nova fase para a

economia brasileira: o fim do protecionismo de mercado combinado com a passagem da conjuntura inflacionária para a denominada era da estabilidade com abertura comercial.

Sendo assim, em razão da conjuntura que se instalou no país, imprimindo a partir de 1994, uma nova dinâmica competitiva marcada sobremaneira pelo intenso processo de reestruturação produtiva com significativos efeitos deletérios sobre o emprego, como também pelo conflito distributivo entre capital (lucro) e trabalho (salários), é que julgamos sobretudo por se tratar de “uma questão social”, relevante pesquisar o tema proposto delimitado na indústria de calçados do município de Franca.

Importante ressaltar inclusive enquanto prerrogativa, que antes de qualquer conclusão provisória, torna-se mister primeiro compreender o problema, para posteriormente estabelecermos algum juízo de valor, pois, sem qualquer inclinação ou pretensão, acreditamos ser de certo modo curioso e, até mesmo preocupante, entender o que aconteceu para que em 1991, de acordo com dados do IPEA (Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas) o município de Franca com um índice de Gini calculado em 0,463, passasse para o ano de 2000 para 0,510, revelando-nos em termos distributivos: maior concentração, combinada com aumento da desigualdade repartitiva da renda.

METODOLOGIA E REFERENCIAL TEÓRICO

O Sindicato da Indústria de calçados de Franca (*Sindifranca*), registra através de boletim periódico, dados relativos à indústria de calçados: número de funcionários mensalmente empregados na indústria de calçados, quantidade e valor (em US\$) das exportações de calçados, bem como, informa a quantidade anual de pares de calçados produzidos pela indústria local distribuídos segundo o seu respectivo mercado de destino (interno e externo).

Porém, estas informações apenas, não são suficientes para atenderem os nossos propósitos em termos de objetivos deste estudo, motivo pelo qual, fomos de certo modo, obrigados a recorrer a outras fontes que pudessem servir-nos de referência. Assim, pelo fato deste trabalho tratar-se de uma pesquisa quantitativa, procuramos como referência aquelas fontes que desenvolvem pesquisas da mesma modalidade, isto é, produzem indicadores quantitativos. Estes foram empregados, principalmente por nos proporcionar significativa aproximação do propósito maior, que era compreender a própria indústria de calçados de Franca no que tange ao problema da geração e, apropriação do valor da sua respectiva produção, bem como, do problema relacionado à receita versus os custos da produção.

Em primeiro plano, adotamos os dados do IBGE-SCN (*Sistema de Contas Nacionais*), Composição do Produto Interno Bruto, bem como, das informações fornecidas pelo IBGE-MIP (*Sistema de Contas Nacionais – Matriz Insumo-produto*). Posteriormente, empregamos os dados disponibilizados pelo IBGE-PIA (*Pesquisa Industrial Anual*) que possibilitaram-nos através dos dados gerais sobre a estrutura de custos/despesas e receitas alçar voo panorâmico sobre a indústria de transformação brasileira e, em seguida, examinarmos a indústria brasileira de calçados.

O trabalho de José Celso Cardoso Júnior “Geração e apropriação de valor adicionado na economia brasileira: um estudo da dinâmica distributiva no período 1990/1996”, divulgado no ano de 2000 pelo IPEA – Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas, e os dados do IBGE/SCN (*Matriz Insumo-Produto*), sobre o setor de fabricação de calçados do Brasil quanto aos componentes do valor adicionado nos serviram de modelo para analisarmos a indústria de calçados de Franca.

Para entendermos o processo de geração e de apropriação do valor adicionado na indústria calçadista francana, optamos ainda, por examinar, como o mesmo ocorreu numa empresa local. Contudo, procedemos a análise no período de 1998 a 2003, pelo fato das

informações da empresa denominada “Kwanta”, estarem somente neste intervalo de tempo devidamente organizadas. Assim, as informações da referida empresa, juntamente com as demais, já devidamente anunciadas, forneceram-nos as bases sobre as quais pudemos finalmente cumprir a etapa mais relevante deste estudo, que foi a construção de indicadores econômicos do setor de fabricação de calçados de Franca.

No final do século XVIII e início do século XIX, entre os clássicos, o primeiro a se debruçar sobre a questão relacionada à distribuição, ou, a repartição, da renda no bojo da economia política foi David Ricardo, que verificou a repartição da renda entre os proprietários da terra, os proprietários de capital, e, os trabalhadores.

Ricardo introduziu o conceito de “estado estacionário”, o qual, seria atingido em razão do declínio na atividade econômica, provocado pela queda na acumulação de capital, resultante da tendência à baixa da taxa de lucros.

Posteriormente, Marx desenvolveu os conceitos de mais valia e exploração, modificando as formulações elaboradas por Ricardo.

No campo da teoria econômica, por tratarmos da questão inerente à formação de preços deveríamos percorrer os desdobramentos teóricos desenvolvidos no compartimento da denominada microeconomia. Todavia, não é do nosso interesse transitar por este caminho, qual seja, o da teoria da firma e análise das condições de oferta, nem, da temática relacionada às estruturas de mercado — concorrência perfeita, oligopólio, monopólio —, muito menos, estudar no que tange à teoria dos preços os seus aspectos mais relevantes, os custos propriamente ditos.

Deste modo, adotamos como referencial para examinar o tema em tela a abordagem desenvolvida pelo economista polonês Michal Kalecki (1905-1970), que nas palavras do economista brasileiro Edmar Bacha “Kalecki nunca tinha lido nenhum outro

economista que não fosse Marx [...] Em cima de Kalecki é que Joan Robinson trabalha, porque o foco da sua análise também é este: capital e trabalho.

ESTRUTURA DO TRABALHO

Este trabalho sustenta-se nos termos de sua estruturação em seus sete capítulos, incluindo a introdução e a última parte que denominamos perspectivas, ao invés da tradicional conclusão, uma vez que, não acreditamos tê-lo assim concluído, ao contrário, esperamos pelo menos converte-lo em um embrião.

O Capítulo I trata de um panorama geral sobre o país retratado através da temática “Brasil, um país marcado pelas desigualdades sociais: o problema da distribuição da renda e da riqueza”, onde procuramos de maneira ainda que sucinta mostrar através de indicadores econômicos e sociais o perverso lado da distribuição da renda e da riqueza entre os seus respectivos habitantes nos anos 1990.

No segundo capítulo procuramos oferecer uma visão panorâmica sobre a indústria de transformação e uma breve retrospectiva da indústria de calçados no Brasil sob as lentes da estrutura de custos-despesas e receitas, também explorando anos selecionados da década de 1990.

No Capítulo III, reservamos espaço para examinar “Componentes do valor adicionado da indústria de calçados do Brasil (de 1990 a 1996)” onde, entre outros indicadores, destacamos aqueles inerentes à produtividade do trabalho, markup e excedente econômico. Neste mesmo compartimento, dedicamos atenção, ainda que, bem resumida, para uma “Retrospectiva da economia brasileira: da conjuntura inflacionária para a era da estabilidade”, espaço dedicado a uma análise do período da inflação galopante, face ao revés da transição para a era da estabilidade.

Procuramos no Capítulo IV com certa restrição, retratar em suas parcas matizes a questão relacionada à economia regional do Brasil, reverberada pelas mudanças ocorridas na geografia econômica resultante da composição do VIT (Valor da Transformação Industrial) no espaço econômico regional do país. Do mesmo modo, promovemos uma breve incursão pela economia paulista na perspectiva da “Economia regional e a rota dos investimentos no Estado de São Paulo em 2003”, onde examinamos os investimentos anunciados e realizados no estado paulista, incluindo o município de Franca, vis-a-vis às demais regiões administrativas deste mesmo estado brasileiro.

Neste mesmo capítulo, desenhemos alguns traços gerais da indústria de calçados de Franca inserida no quadro da abertura da economia praticada no país pelo governo de FHC, assim como, através de um conjunto selecionado de indicadores econômicos e sociais, oferecemos uma pequena fotografia da economia do município de Franca.

No Capítulo V, revelamos os resultados de uma pesquisa realizada numa empresa calçadista local, considerando que os dados obtidos serviram-nos de referência para a etapa subsequente, como inclusive, assumiram a devida importância para examinarmos a indústria de calçados, posto que, assumimos a hipótese de que esta empresa (especificamente) configuraria o padrão da indústria (considerando os prováveis desvios e proporções). Na segunda parte deste mesmo capítulo, procedemos quanto ao processo de construção de indicadores econômicos da referendada indústria, para o período compreendido entre os anos de 1994 a 2002, os quais, entre outras relações possíveis de serem estabelecidas (a partir deste conjunto de indicadores), permitiram-nos examinar como se distribuiu o produto desta indústria entre salários e lucros.

INTRODUÇÃO

Diferentemente dos animais, o homem é possuidor de uma variada e complexa relação de necessidades, as quais, por conseguinte, não se restringem apenas aquelas suscetíveis de atenderem a sua sobrevivência física, condição essencial para a sua preservação, isto é, o homem para sobreviver precisa se alimentar, porém, somente isto não basta para garantir e reproduzir as condições capazes de atenderem outras necessidades.

O homem é um ser político, ou seja, é um ser social, portanto, é portador de necessidades de agregação, que se efetivam através das relações que ele próprio estabelece com outros homens nas mais diferentes formas de organização da sociedade humana, organização política, organização social, organização econômica, etc.

O homem é um ser natural, isto é, ele é um ser que faz parte integrante da natureza, sem nela inserir espécie humana. Ao mesmo tempo em que se constitui em ser natural, o homem diferencia-se da natureza, que é, como diz Marx (1984), “o corpo inorgânico do homem”[...]; para sobreviver ele precisa com ela se relacionar já que dela provêm as condições que lhe permitem perpetuar-se enquanto espécie. Não se pode, portanto, conceber o homem sem a natureza e nem a natureza sem o homem. Na busca das condições para sua sobrevivência, o ser humano – assim como outros animais – atua sobre a natureza e, por meio dessa interação, satisfaz suas necessidades; no entanto, a relação homem – natureza diferencia-se da interação animal – natureza.[...]. O processo de produção da existência humana é um processo social; o ser humano não vive isoladamente, ao contrário, depende de outros para sobreviver.[...]. Na base de todas as relações humanas, determinando e condicionando a vida, está o trabalho – uma atividade humana intencional que envolve formas de organização, objetivando a produção dos bens necessários à vida humana. Essa organização implica uma dada maneira de dividir o trabalho necessário à sociedade e é determinada pelo nível técnico e pelos meios existentes para o trabalho, ao mesmo tempo em que os condiciona; a forma de organizar o trabalho determina também a relação entre os homens, inclusive quanto à propriedade dos instrumentos e materiais utilizados e à apropriação do produto do trabalho.¹

O homem relaciona-se com a natureza extraindo dela os recursos necessários à produção dos bens indispensáveis à vida humana. Deste modo, à medida que o homem evoluiu, formas mais complexas de organização (econômica, política, social, etc) se

¹ ANDERY, Maria Amália Pie Abib. et al. *Para compreender a ciência: uma perspectiva histórica*. 8. ed. Rio de Janeiro: Espaço e tempo; São Paulo: EDUC, 1999. p. 9-11.

desenvolveram, da mesma maneira, que outras mais sofisticadas necessidades se manifestaram. Assim, ao longo do tempo, a fixação dos agrupamentos humanos em dado espaço territorial possibilitaram o surgimento de aglomerações urbanas, que à medida que as suas populações cresciam, tornavam-se mais complexas, demandando para tanto formas mais avançadas de organização.

Para o atendimento das necessidades materiais – alimentação, vestuário, habilitação, transporte, entre outras – a organização da atividade de produção implicava sobretudo na forma pela qual a sociedade dividia entre os seus próprios membros o trabalho necessário à produção destes bens, como também na respectiva distribuição do produto do trabalho. No bojo das necessidades humanas limitamo-nos ao conjunto das necessidades materiais.

Eles brotam de um processo ininterrupto da produção, de modo que o mundo que envolve o homem muda progressivamente: o meio natural cede seu lugar a um meio transformado “humanizado”, produto ele mesmo da atividade humana precedente [...] Por outro lado, a produção – o trabalho – conduz à mudança não somente de seu objeto, a natureza, mas também de seu sujeito: o homem, a natureza humana. Enquanto objetivamente, considerado sob um ângulo material, o trabalho se apresenta como produção sempre renovada de objetos aptos a serem utilizados pelo homem, como a acumulação da riqueza objetiva, por outro lado, sob o ângulo subjetivo, ele nada mais é do que processo de criação e da acumulação de novas capacidades e qualidades humanas.²

Para o atendimento de suas necessidades materiais, o homem, organiza-se, relacionando-se por conseguinte com o meio natural, a natureza, transformando-a, isto num processo dinâmico, contudo, ao relacionar-se com o meio natural, não deve apenas por intermédio da divisão social do trabalho inerente à própria organização produtiva da sociedade, produzir os bens necessários ao provimento das suas necessidades materiais, mas, principalmente, possibilitar fundamentalmente que sejam criadas as condições suscetíveis de promoverem o desenvolvimento das suas potencialidades, etc.

² MÁRKUS, György. *A Teoria do conhecimento no jovem Marx*. Tradução de Carlos Nelson Coutinho. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974. p. 83-84.

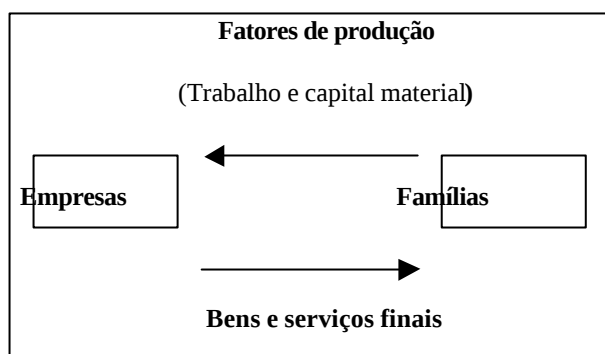
A organização da sociedade para produzir os bens no atendimento das necessidades humanas, demanda por sua vez, no próprio interior do processo de produção, o emprego de recursos materiais e técnicos, os quais, devidamente combinados transformam os recursos fornecidos pela natureza em bens que serão consumidos pelo homem para o provimento das suas necessidades.

Assim, um Sistema Econômico moderno compreende um complexo tecido de relações diretas e indiretas, pelas quais os homens chegam a dispor de variadíssima gama de bens, capazes de satisfazer suas múltiplas necessidades e desejos materiais. É desta forma que os homens dividem socialmente seu trabalho, funcionando integrados mediante uma extensa corrente de trocas de produtos e prestação de serviços mútuos.

As atividades produtivas de uma sociedade contemporânea distribuem-se por inúmeras unidades produtoras que, individualmente, articulam trabalho, capital e recursos naturais, visando à obtenção de determinados bens e/ou serviços. As unidades produtoras concretizam, pois, o fenômeno da divisão social do trabalho.³

A produção de bens de consumo (para o atendimento das necessidades humanas imediatas), como, daquela categoria de bens de capital (empregados na produção de bens de produção, como máquinas e equipamentos, que não são consumidos), depende da combinação dos fatores de produção: trabalho, capital e recursos naturais, os quais, são devidamente empregados pelas unidades produtoras para produzirem os bens que atenderão às necessidades da sociedade de forma geral

Figura 1: Fluxograma empresas – famílias

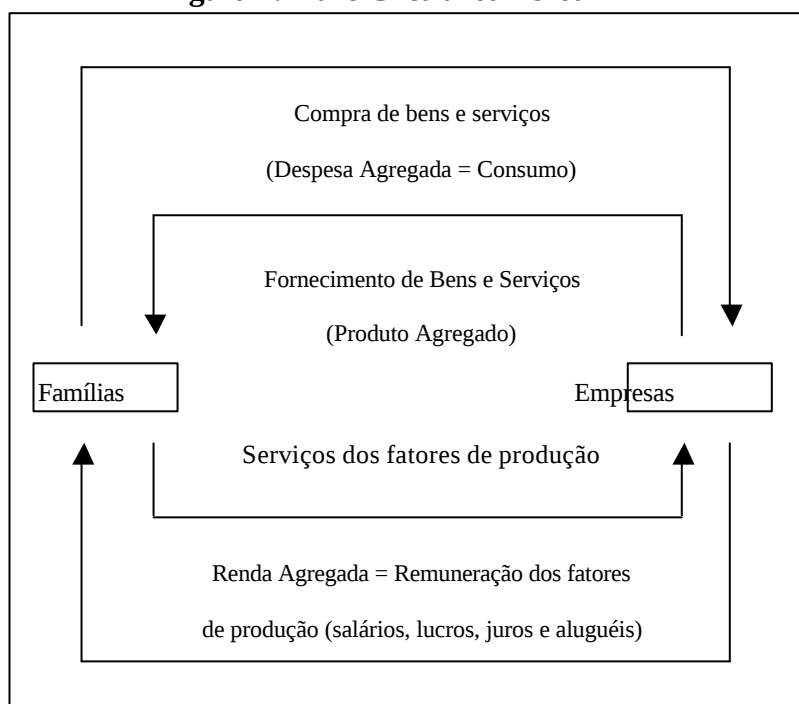


Fonte: Paulani (2000)

³ CASTRO, Antônio Barros de. & LESSA, Carlos Francisco. Introdução à Economia: uma abordagem estruturalista. 32. ed. – Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1989. p. 25.

As famílias que são detentoras dos fatores de produção (capital intelectual e trabalho), oferece-os às empresas que, por sua vez, combinam esses fatores no processo de produção obtendo por conseguinte os bens e serviços que serão oferecidos às famílias para o seu consumo satisfazendo desse modo as suas respectivas necessidades.

Figura 2: Fluxo Circular da Renda



Fonte: Vasconcellos (2000)

Assim, ao produzir os bens e serviços a serem fornecidos às famílias, as empresas utilizam os fatores de produção fornecidos pelas famílias. Ao serem utilizados, os fatores são remunerados, permitindo às famílias auferir uma renda que é, inicialmente, destinada a aquisição dos bens e serviços produzidos pelas empresas. Com base nesse fluxo, podemos estabelecer a identidade macroeconômica básica.⁴

$$\begin{array}{ccccc} \textbf{Produto Agregado} & = & \textbf{Despesa Agregada} & = & \textbf{Renda Agregada} \\ (\text{valor da produção final}) & & (\text{despesa com o produto}) & & (\text{salários} + \text{lucros} + \text{juros} + \text{aluguéis}) \end{array}$$

Assim, empresas e famílias estabelecem uma relação de retransferência constante de bens e serviços, os quais, resultarão da elaboração de um produto agregado (soma dos bens e dos serviços produzidos), de uma despesa agregada (resultante do consumo

⁴ VASCONCELLOS, Marco Antônio Sandoval de.; LOPES, Luis Martins (orgs.) *Manual de macroeconomia*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

dos bens e serviços fornecidos e oferecidos pelas empresas), e de uma renda agregada, que é a remuneração dos fatores empregados no processo de produção, distribuída na forma de salários (que é a remuneração dos trabalhadores em contrapartida do trabalho realizado nas empresas), dos alugueis (que é a remuneração dos proprietários de imóveis), dos lucros (que é a remuneração dos capitalistas⁵), e, dos juros (que corresponde à remuneração do capital financeiro resultante dos empréstimos, financiamentos concedidos aos agentes econômicos). Cumpre salientar que os bens e serviços produzidos e consumidos, assim como o pagamento dos fatores de produção (remuneração dos fatores) numa economia de mercado, considerando sobretudo a introdução da moeda como meio de troca, ou seja, do fluxo circular que se estabeleceu como resultado do processo de retransferências, é, em síntese, um fluxo monetário, posto que, as retransferências são efetuadas, utilizando para tanto a moeda como instrumento de troca.

Pois bem, observando o processo de produção material e o de consumo, vemos que existe algumas proporções e interdependências. A nível global, isso implica que numa sociedade devem ser definidas certas proporções entre produção e consumo, entre consumo e acumulação, entre renda e consumo, etc., e de como são distribuídas cada uma dessas variáveis numa determinada população. Definir essas proporções é simplesmente a essência da política social [...] Esse aspecto tem grande importância: uma alteração significativa dessas proporções pode desviar o curso da reprodução, reduzir o ritmo de crescimento, criar situações de crise ou intensificar os conflitos sociais.⁶

De outro modo, podemos afirmar que a produção dos bens e/ou serviços elaborados pelo homem (para o atendimento das suas respectivas necessidades) sobretudo numa sociedade cuja forma de organização da atividade de produção sustenta-se sob as bases de um sistema econômico que congrega, entre outras, importantes categorias, tais como:

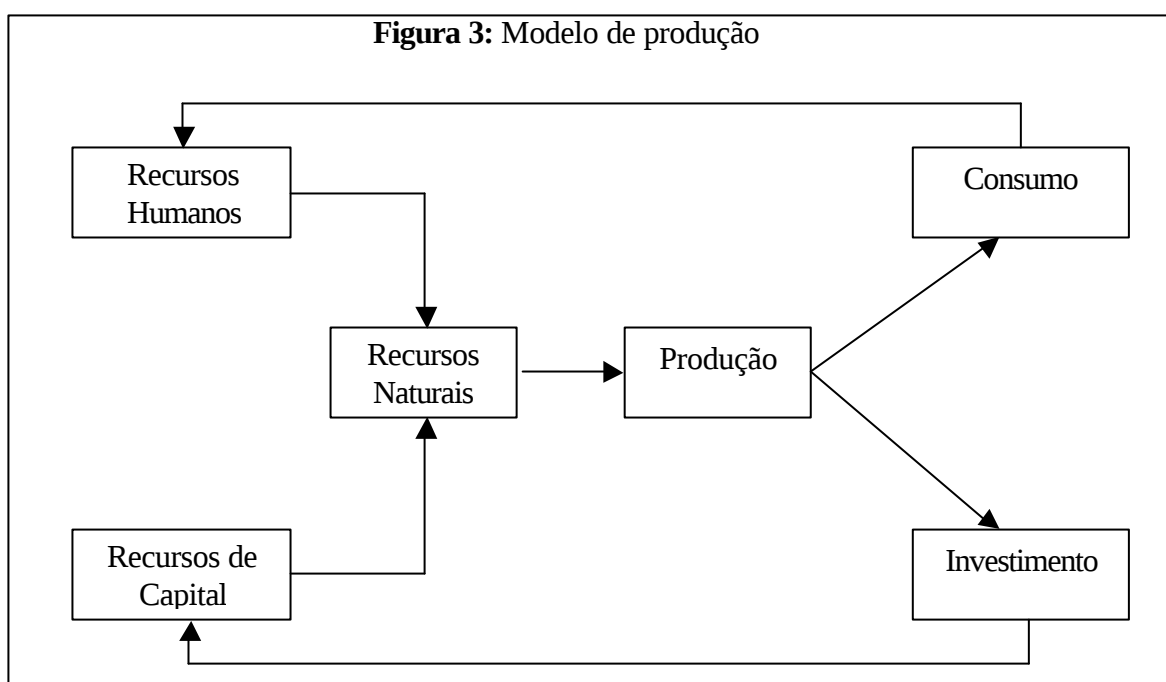
⁵ LUCRO. Rendimento atribuído especificamente ao capital investido diretamente por uma empresa. Em geral, o lucro consiste na diferença entre a receita e a despesa de uma empresa em determinado período (um ano, um semestre, etc.) O lucro bruto é a diferença entre a receita obtida pela venda de mercadorias e o custo de sua produção, incluindo-se nesse custo os gastos com insumos (matérias-primas), energia e outras despesas, mais os impostos e a remuneração da força de trabalho. O lucro líquido é calculado subtraindo-se do lucro bruto a garantia correspondente à depreciação do capital fixo (máquinas e equipamentos) e as despesas financeiras [...]

SANDRONI, Paulo. *Novíssimo dicionário de economia*. São Paulo: Best Seller, 1999. p. 356.

⁶ BUSTELO, Eduardo do S. Planejamento e política social: a dialética do possível. In: BROMLEY, Ray; BUSTELO, Eduardo S. (orgs.). *Política x Técnica no planejamento: perspectivas críticas*. São Paulo: Brasiliense, 1982. p. 134-135.

liberdade de escolha dos consumidores, livre iniciativa particular, propriedade privada dos meios de produção, mercado, concorrência, oferta e procura (enquanto mecanismos reguladores do próprio mercado) sistema de preços (mecanismo sinalizador das decisões de produção/oferta e consumo/procura), lucros e investimentos.

Desta forma, de maneira sucinta, o consumo é aquela porção da produção destinada ao atendimento imediato das necessidades humanas, enquanto o investimento relaciona-se à aplicação de parcela do produto da economia à aquisição de novas máquinas e equipamentos, ampliação do parque industrial (ou até mesmo da planta industrial da(s) empresa(s)), entre outras modalidades, suscetíveis de promoverem pelas vias de expansão da capacidade produtiva da economia (ou da(s) empresa(s)) e /ou da própria modernização, o crescimento do produto da economia. Devemos no entanto salientar, que o crescimento econômico (medido pela expansão do produto total da economia, ou, mais precisamente, pelo produto interno bruto), depende também – não apenas do ritmo de dilatação do consumo e do dinamismo dos investimento – mas, depende dos gastos do setor governo e do setor externo da economia protagonizado principalmente pelo ritmo das exportações e das importações.

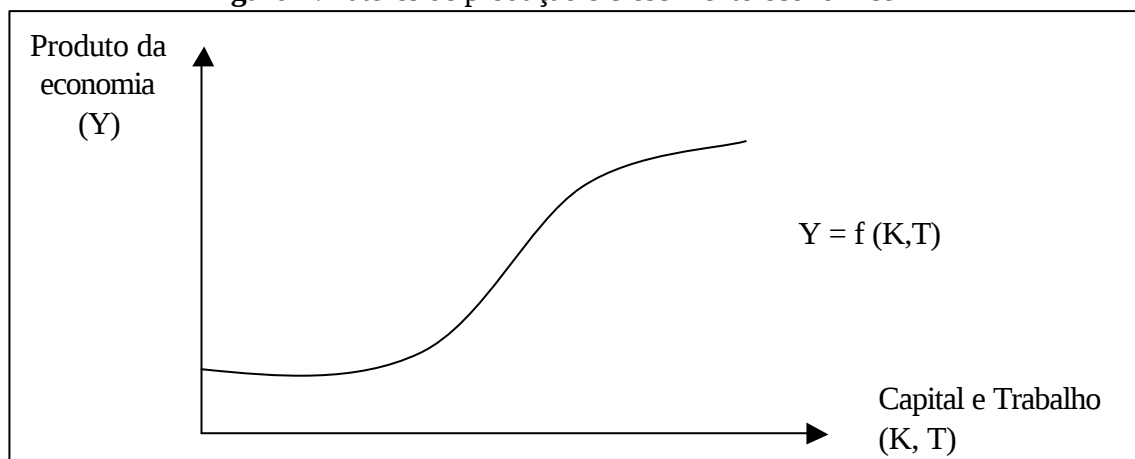


Fonte: Elaborada pelo autor

Os recursos naturais fornecidos pela natureza sob a forma de matérias-primas, são transformados em bens de consumo por meio da ação humana, resultante da combinação dos recursos humanos (capital intelectual e trabalho) e, dos recursos de capital (máquinas, equipamentos, ferramentas, instalações, capital financeiro ou recursos financeiros, incluindo neste conjunto a própria tecnologia), proporcionando desta maneira como resultado desta ação e da combinação dos recursos humanos e de capital, a elaboração do produto da sociedade (produção de bens e serviços). Este produto, é por conseguinte, destinado proporcionalmente ao consumo – para o atendimento das necessidades humanas – e ao investimento⁷ necessário para a ampliação da capacidade produtiva instalada – cujas modalidades assumem variadas formas, como aquisição de máquinas e equipamentos mais sofisticados tecnologicamente, construção de nova planta industrial, ampliação da planta industrial existente, aquisição de outra empresa, investimento em qualificação, capacitação e atualização ou, na própria formação dos recursos humanos, investimentos em pesquisa e desenvolvimento de novos processos, produtos ou novos materiais, ampliação dos mercados, redução dos custos da produção, etc. – imprescindível sobretudo para a consolidação do objetivo relacionado ao crescimento da economia, como também e, principalmente, para a consolidação do objetivo da promoção do desenvolvimento econômico capaz de entre outros motivos, melhorar o padrão de vida da população de modo geral.

⁷ INVESTIMENTO. Aplicação de recursos (dinheiro ou títulos) em empreendimentos que renderão juros ou lucros, em geral a longo prazo. Num sentido amplo, o termo aplica-se tanto à compra de máquinas, equipamentos e imóveis para a instalação de unidades produtivas como à compra de títulos financeiros (letras de câmbio, ações, etc.). Nesses termos, investimento é toda aplicação de dinheiro com expectativa de lucro. Em sentido estrito, em economia, investimento significa a aplicação de capital em meios que levam ao crescimento da capacidade produtiva (instalações, máquinas, meios de transporte), ou seja, em bens de capital.

SANDRONI, Paulo. *Novíssimo dicionário de economia*. São Paulo: Best Seller, 1999. p. 308.

Figura 4: Fatores de produção e crescimento econômico

Fonte: Elabora pelo autor

Ainda que grosseiramente, de acordo com o gráfico 1, verificamos que o produto da economia resulta da conjugação dos fatores de produção, capital (K) e trabalho (T), que numa economia de mercado, precisam ser combinados de maneira eficaz, de tal sorte, que sejam sobretudo capazes de produzirem além do mais, o desejável resultado traduzido na forma de lucro, o qual, por sua vez, pode ser entendido como sendo o resultado da diferença entre o preço de custo – expresso pela soma de todos os custos e despesas inerentes ao processo de produção – e o respectivo preço de venda, de modo que, quanto maior for o preço de venda e menor for o preço de custo⁸, tanto maior será o lucro resultante da diferença entre ambos os preços.

Por sua vez, a taxa de crescimento do produto da economia, subordina-se às respectivas taxas da produtividade dos fatores; isto é, das produtividades do capital e do

⁸ No que respeita ao preço de custo, de forma bem resumida entendemos como sendo todos os custos referentes ao processo de produção.

CUSTOS DIRETOS. Custos que podem ser identificados diretamente com uma unidade o produto. É o caso dos custos decorrentes do consumo de matéria-prima, embalagem e mão-de-obra- a parte do salário paga ao operário que trabalho diretamente no produto [...]. **CUSTOS FIXOS.** Custos que permanecem inalterados, independentemente do grau de ocupação da capacidade da empresa ..., sem levar-se em conta se ela está produzindo ou não (aluguél, juros, instalações, etc.). **CUSTOS INDIRETOS.** Custos relacionados com a fabricação e que não podem ser identificados com as unidades que estão sendo produzidas. Por exemplo: aluguel das instalações da fábrica, depreciação, mão-de-obra indireta, impostos, seguro, etc. **CUSTOS VARIÁVEIS.** Parte do custo total que varia conforme o grau de ocupação da capacidade produtiva da empresa; por exemplo, custos com matérias-primas, salários por produção e outros. **LUCRO.** O lucro bruto é considerado excedente econômico, ou seja, um rendimento gerado no interior da empresa, deduzidos todos os custos necessários à produção da mercadoria. A produção de excedente caracteriza vários sistemas econômicos, mas somente no capitalismo ela assume a forma de lucro. SANDRONI, op cit, p.153-356.

trabalho. Todavia, no que concerne aos incrementos obtidos por meio do capital – no caso aqui estamos referenciado-nos exclusivamente ao conjunto de máquinas e equipamentos empregados no processo de produção – vale lembrar, que isto só é possível, mediante aquela modalidade de investimentos que contempla a expansão da produção por meio da sua respectiva capacidade de ampliação, obtida também, pelo investimento realizado para a modernização/atualização e/ou ampliação, uma vez que, ao longo do tempo, máquinas e equipamentos, ficam expostos à depreciação produzida pelo desgaste físico e, à obsolescência resultante da inovação tecnológica.

Por outro lado, o aumento da produtividade do trabalho, fica sujeito não apenas àquela tipologia de investimentos relacionados ao incremento do capital intelectual (formação, aperfeiçoamento, atualização, etc.), mas, sobretudo, depende das condições de vida do trabalhador enquanto reflexo da sua participação na distribuição do produto social da economia, traduzido em última instância, pelo próprio rendimento⁹ do trabalho na forma de salários.

A teoria pós-keynesiana tem emergido como uma síntese de três não ortodoxas visões, sendo cada uma delas contribuição de um diferente indivíduo. Há, em primeiro, John Maynard Keynes que via a economia com uma integridade própria, na qual o comportamento no nível macro é mais que uma exata extrapolação do comportamento no nível micro. Há, em adição, Roy Harrod que tinha a percepção da economia como um sistema em contínuo movimento [...]. Finalmente, há Michal Kalecki com o discernimento de que o processo de acumulação de capital, ou expansão, é inextrincavelmente ligado à distribuição da renda e ao conjunto de preços¹⁰

⁹ Os rendimentos proporcionados pela produção social dividem-se entre as classes sociais de acordo com a forma como participam do processo econômico. Os trabalhadores participam da renda recebendo salários; os donos de recursos naturais ou imóveis obtêm a renda da terra ou aluguéis; os proprietários do capital financeiro recebem juros; e os donos das empresas industriais, comerciais, de serviços ou de outra natureza, os lucros. Numa economia capitalista moderna, os rendimentos fundamentais são os salários e os lucros, que mantêm entre si uma relação complexa. Da magnitude dos salários depende o poder aquisitivo da maioria da população. [...] Quando os salários aumentam, cria-se uma expansão da demanda de bens, serviços, que permite às empresas elevar seus preços e, assim, preservar suas margens de lucro. Nesse caso, são especialmente beneficiadas as empresas que produzem mercadorias de consumo de massa, onde os assalariados concentram seus gastos. Quando há uma queda de salários, os custos das empresas tornam-se menores e aumenta a margem de lucro.

SANDRONI, op cit, p.356.

¹⁰ FERREIRA, Asséro. *Limites da acumulação capitalista*: um estudo da economia política de Michal Kalecki. São Paulo: Hucitec, 1996. p. 26

Por esta forma, como o objetivo deste estudo é verificar como a distribuição do produto – que neste específico caso relaciona-se ao subsetor da indústria de transformação classificado como fabricação de calçados – se processou na forma de salários e de lucros, optamos por consequente em nos apoiar em Kalecki, uma vez que, para examinar a distribuição do produto (do mencionado subsetor da indústria de transformação) entre os rendimentos do trabalho expressos na forma de salários, e, os rendimentos dos proprietários de empresas expressos na forma de lucros, julgamos ser de certo modo, mais relevante realiza-lo, na perspectiva da distribuição da renda sob ótica dos preços, sobressaindo os preços de custo (analisados sob o prisma dos custos variáveis, retratados pelo consumo intermediário, ou seja, pelo consumo de matérias-primas, materiais auxiliares, componentes, etc.; e os custos referentes às remunerações traduzidas pelos valores inerentes aos salários e contribuições sociais, etc.) e os preços de venda das mercadorias.

A renda social de nossa economia pode ser expressa de dois modos, ou seja pelo lado das receitas e pelo lado das despesas:

Rendas	Despesas
Renda dos capitalistas	Investimentos
Salários	Consumo
ou ainda:	
Renda dos Capitalistas	Investimentos
	Consumo dos capitalistas
Salários	Consumo dos trabalhadores
Como investimento entendemos aqui as compras de equipamentos de capital fixo (prédios, máquinas, etc.) assim como o crescimento dos estoques. Visto haveremos suposto que os trabalhadores aplicam em consumo todas as suas receitas, se eliminarmos os salários de ambos os lados do “balanço da renda social”, obteremos:	
Renda dos capitalistas = Investimento + Consumo dos capitalistas	
Essa igualdade tem um significado fundamental para a nossa análise. Ela nos dá a chave das alterações que ocorrem na magnitude da produção ¹¹	

Deste modo, é bem transparente segundo este demonstrativo de rendas dos capitalistas e dos trabalhadores (lucros e salários) e despesas (consumo dos trabalhadores, consumo dos capitalistas e investimento) como numa economia de mercado os sujeitos: capitalistas ou proprietários de empresas e os trabalhadores assalariados destinam suas rendas, ao mesmo tempo, em que perceptível se torna o tradicional conflito entre o capital e o

¹¹ KALECKI, Michal. *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. Tradução de Jorge Miglioli. 2.ed. São Paulo: Hucitec, 1990. p. 75

trabalho, protagonizado pela luta que ambos os sujeitos travam na disputa por parcelas maiores da própria renda social.

Quadro 1: Tableau économique de Kalecki

I	II	III	TOTAL
P1	P2	P3	P
W1	W2	W3	W
I	Cc	Cw	Y

Fonte: Kalecki (1990)

[...] vamos modificar um pouco a divisão marxista da economia em departamentos, com o fim de simplificar nossa argumentação e concentrar-nos no problema básico de esquemas de reprodução. [...] Obteremos assim o seguinte “tableau économique” da renda nacional, onde P1, P2 e P3 são os lucros brutos (isto é, antes deduzir a depreciação) dos três departamentos, W1, W2 e W3 são os respectivos montantes de salários, P e W são os lucros brutos totais, respectivamente, Cc o consumo dos capitalistas Cw o consumo dos trabalhadores, e Y a renda nacional bruta (antes de deduzir a depreciação)¹²

Consideramos a divisão da economia em departamentos segundo Kalecki, não apenas para demonstrar como estão distribuídos os lucros e os salários entre os setores da economia – de acordo com Kalecki, o departamento I, produz bens de capital, ou, investimentos (I), máquinas, equipamentos, etc., o departamento II, produz os bens de luxo destinados ao consumo de capitalistas (CL), de departamento III, por sua vez, produz bens de salários, destinados ao consumo dos trabalhadores (Cw) – , isto é, como que a renda nacional (Y), se distribue setorialmente entre lucros brutos totais (P) e salários totais (W), mas principalmente, para mostrar que o objeto do presente estudo, na perspectiva Kaleckiana, se localiza no departamento III. Consideramos que, o subsector da indústria de transformação, denominada fabricação de calçados, produz bem de consumo final, destinado ao consumo da classe trabalhadora, pois, não é este setor um departamento especializado na produção de bens capital, nem mesmo produtor de artigos de luxo destinados ao consumo dos capitalistas. Logo, o enquadramento da indústria de calçados neste departamento resulta da própria orientação que adotamos de Kalecki.

¹² KALECKI, Op. cit., p.1

Deste modo, para que o fluxo circular (produção continuada de bens e serviços circular e despesa agregada, consumo contínuo) garanta as condições de reprodução, tanto do capital, na forma de produção de excedente e de acumulação sob a forma de investimento, como do trabalho, no sentido de preservar as condições de reprodução da força de trabalho (física e mental), como do próprio ritmo de crescimento da economia, bem como, evitar a instalação de situações de crise, ou, de conflitos sociais, torna-se deste modo mister que a distribuição do produto social da economia ocorra segundo certo equilíbrio entre as proporções.

Desta forma, é inaceitável a idéia, implícita a muitos movimentos “progressistas”, de não dar atenção ao problema da criação de riqueza, da expansão da produção e da produtividade, do crescimento enfim. Toda sua combatividade, seu apelo ao humano e ao social se volta para o problema da redistribuição, para a injustiça social, como se a inigüidade existente pudesse ser corrigida fora de um processo de crescimento [...] Essa é a dimensão social do econômico. [...] É essencial ter o social organicamente ligado ao econômico dentro da própria estratégia. E, por isso mesmo, com política para ele voltada, diretamente. O efeito prático é que a redistribuição de renda será procurada em si mesmo, e num enfoque que remonta às suas causas... sem o tratamento assistencialista, ou populista, de correntes bem intencionadas, mas destituídas de uma visão estratégica, que incorpore o econômico e o social. Essa é a dimensão econômica do social.¹³

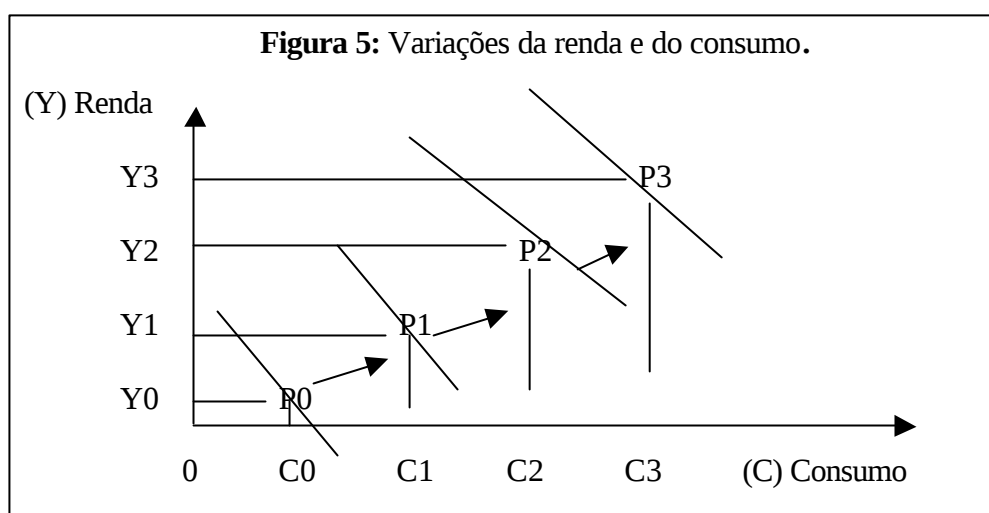
Logo, a expansão do capital (geração de excedente econômico e acumulação) depende principalmente do ritmo de crescimento da economia, que, por sua vez, depende fundamentalmente do consumo em escala suficiente para promover a expansão da produção (ampliação da capacidade de oferta) e, da produtividade – que no caso do fator trabalho depende essencialmente das condições de produção da força de trabalho, física (por meio de nutrição infraestrutura, saúde, etc) e intelectual (educação, capacitação, atualização profissional, entre outros), que depende essencialmente da remoção de entraves estruturais, entre os quais, podemos citar com certa ênfase, aquele relacionado à distribuição mais justa do produto social da economia entre seus próprios cidadãos. É por tanto nítida a interdependência entre as duas dimensões, a econômica e a social, assim sendo, a consolidação de objetivos de viés econômico depende da remoção dos gargalos sociais, notadamente do problema distributivo da renda, por outro lado, a

¹³ VELLOSO, João Paulo dos Reis. A dimensão social da estratégia: crescimento com redistribuição e reformas. *Revista Planejamento e Políticas Públicas – IPEA – Instituto de Planejamento Econômico e Social*, Brasília, v.1.n.1. ago/1989. p. 58.

consolidação de objetivos de caráter social (entre outros fatores) requer condições econômicas favoráveis.

A desconcentração da renda constitui a segunda reforma estrutural na condução das economias de mercado e não apenas permite o surgimento de novos consumidores como pode estimular também a geração de mais empregos nos setores secundários e terciário, especialmente os de serviço pessoal e de pequenos negócios. Como no Brasil os salários são baixos, especialmente o valor do salário mínimo legal, a renda permanece concentrada em poucas famílias e os empregos gerados pelo setor produtivo voltam-se apenas para segmentos restrito da população. [...] Na economia brasileira, em especial por possuir parcela majoritária de sua população vivendo com rendimentos reduzidos a melhoria na distribuição da renda não apenas seria um princípio de justiça social e tributaria, mas permitiria transformar parcelas expressivas de trabalhadores em consumidores.¹⁴

De fato, uma melhor distribuição da renda, promoveria a inclusão de mais trabalhadores no próprio mercado de consumo, como poderia, até ampliar o numero de consumidores, porém, para tanto, seria necessário não apenas a correção do salário real do trabalhador (ou seja, promover sua compensação face a corrosão causada pela inflação), mas, principalmente, ampliar na medida do possível, a sua participação no produto da economia, pois, assim ocorreria de forma efetiva e simultânea – muito provavelmente – maior justiça social acompanhada da ampliação desejada do numero de consumidores.



Fonte: Elaborado pelo autor.

¹⁴ POCHMANN, Marcio. Emprego e Trabalho no Brasil em perspectiva. In: RATTNER, Henrique (org.). *Brasil no limiar do século XXI: Alternativas para Construção de uma Sociedade Sustentável*. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2000. p. 133.

Supondo que no tempo T0, a renda seja (Y0) e o consumo (C0), e que no tempo T1, a renda aumente para (Y1), o consumo irá aumentar para (C1), assim, sucessiva e progressivamente, em dada comunidade, ao aumentar a renda do trabalhador, não apenas o consumo em quantidade deverá aumentar, como e principalmente a cesta de bens outrora consumida passa a se tornar mais diversificada (identificada pelos deslocamentos de P0, P1, P2 e P3). Por meio desta diversificação, o surgimento de novos e diferentes empreendimentos, (que empregaram mais pessoas, aumentando a renda da comunidade), promoveram a diversificação da própria economia. Mas, em sentido contrario, ou seja, caso a renda da comunidade não se expanda – considerando a possibilidade de que os salários dos trabalhadores até sofram alguma redução – o consumo poderá reduzir-se, ou se contrair, promovendo, ainda que temporariamente, o retardamento dos investimentos. Logo, ao invés de proporcionar aquela comunidade a instalação de um circuito virtuoso, poderá ocorrer isto sim, o seu ingresso num círculo vicioso de efeitos negativos.

Alias o Brasil é um dos países em que custo da mão-de-obra, quando medido pela participação dos salários no custo de produção ou no valor agregado, é um dos mais baixos do mundo. Não são as condições institucionais do mercado de trabalho, mas sim a política macroeconômica (de abertura descontrolada, juros altos e câmbio sobrevalorizado) e seus reflexos na dinâmica do sistema produtivo, bem como a ausência de uma política de desenvolvimento, proteção, financiamento e reestruturação econômica e social, os fatores determinantes da evolução do emprego e das condições de uso e remuneração da mão-de-obra. Propor a degradação destas condições sob o falso pretexto de evitar o desemprego ou de elevar a competitividade da economia, numa sociedade como a brasileira – já marcada por profundas desigualdades sociais e, portanto, com muito menos “gorduras” para ajuste deste tipo – mais do que um absurdo ético, é uma inominável irresponsabilidade social.¹⁵

No que trata do “processo de produção material e o de consumo”, Bustelo ressalta a existência de “algumas proporções e interdependências” – entre consumo e acumulação, renda e consumo, produção e consumo etc. Velloso, nos remete à visão de interdependência entre o econômico e o social. Para Pochmann, a desconcentração da renda, é a segunda mais importante tarefa a ser realizada no Brasil no bojo das reformas estruturais.

¹⁵ TAVARES, Maria da Conceição. *Destruição não criadora: memórias de um mandato popular contra a recessão, o desemprego e a globalização subordinada*. Rio de Janeiro: Record, 1999. p. 245.

Enquanto Tavares, desperta-nos a atenção quanto ao baixo custo da mão-de-obra brasileira e da “irresponsabilidade social e absurdo ético” que seria propor a flexibilização do custo do trabalho pela rota da compressão dos já anêmicos salários pagos no país, Kalecki, nos proporciona sobre o mesmo problema – referimo-nos ao problema distributivo da renda – uma abordagem suscetível de complementar as demais acerca do conflito distributivo da renda entre lucros e salários.

A economia periférica tende, portanto, a apresentar um perfil de demanda em que o segmento de baixo cresce horizontalmente e o de cima verticalmente. A diversificação da demanda final reflete, basicamente, o comportamento de uma minoria da população beneficiária do excedente. Sua dinâmica está, portanto, intimamente ligada à canalização de uma parte do excedente para financiar o aumento dos dispêndios de uma minoria cujos padrões de consumo se distanciam cada vez mais dos da massa da população.¹⁶

Além de serem relativamente baixos os salários no Brasil, a sua compressão em favor do capital – na forma de aumento do excedente econômico – não apenas aprofunda o problema da desigualdade repartitiva da renda que já é deveras perversa, mas, degrada ainda mais as condições de vida de parcela enorme da própria população. Do mesmo modo, limita e/ou restringe o ingresso desse segmento da sociedade no mercado de consumo de bens mais bem elaborados, isto é, de maior valor agregado e maior sofisticação tecnológica, privilegiando deste modo, uma minoria da população cujos padrões de consumo assemelham-se aos dos países desenvolvidos do Primeiro mundo.

“Uma redução substancial da pobreza e das desigualdades sociais poderia também exercer efeitos positivos em termos de expansão de mercado interno. Hoje em dia não se trata mais de opor, como foi feito com freqüência, o crescimento via mercado interno ao crescimento via mercado externo, mas sim de combinar ambos. [...] Portanto, o desenvolvimento deve ser impulsionado de dentro e de fora. Dois pólos, interno e externo, que ambos implicam a implementação de uma política estatal ativa, tanto social quanto industrial. O combate à pobreza e às desigualdades sociais não pode, portanto, satisfazer-se com a caridade, seja essa privada ou pública. [...] As desigualdades sociais aprofundam-se, favorecendo a violência nas relações humanas. O combate à pobreza e às desigualdades sociais nos países subdesenvolvidos constitui uma necessidade ética, econômica e social”¹⁷

¹⁶ FURTADO, Celso. *Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico-estrutural*. 3. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000. p. 83

¹⁷ SALAMA, Pierre. *Pobrezas e desigualdades no terceiro mundo*. Tradução de Catherine M. Mathiem. São Paulo: Nobel, 1997. p. 182-183.

Não resta dúvida de que a redução da pobreza e das desigualdades sociais produziriam efeitos de sinal positivo. No plano social, reduziria o número de famílias e crianças expostas a maior vulnerabilidade social – situação na qual entre outros sintomas podemos destacar o problema da dificuldade de acesso aos serviços públicos essenciais como saúde, educação, transporte, etc.; – além, daquelas situações que envolvem maior exposição das famílias e crianças, jovens e adolescentes a situações de risco, seja por meio da promiscuidade, das drogas, da violência, seja por meio da inserção dos jovens e adolescentes no circuito do tráfico de drogas. No plano econômico, a inserção de um número maior de pessoas por intermédio de um aumento da renda – sobretudo de uma expansão dos rendimentos do trabalho – favoreceriam em muito o crescimento da própria economia para dentro através da ampliação do próprio mercado doméstico. Isto, por conseguinte, poderia estimular os investimentos produtivos, permitindo desta forma, o ingresso da economia num circuito virtuoso de crescimento do produto, aumento do consumo, estímulo ao investimento, geração de empregos e renda e, assim sucessivamente.

Evidentemente, que num quadro como este, os proprietários de capital, referimo-nos aos empresários industriais, poderiam ampliar os seus respectivos lucros, ou excedente econômico, podendo até converte-los em acumulação de capital traduzida pelos investimentos produtivos.

No que se refere ao investimento, isso é consequência direta do lapso de tempo dependente do período de construção do equipamento de capital. Mas as alterações no consumo dos capitalistas também acompanham as mudanças nos lucros com algum atraso. Ora, as vendas e os lucros num dado período não podem ser um resultado direto de decisões passadas: os capitalistas podem decidir quanto investirão e consumirão no próximo ano, mas não podem decidir a respeito de quanto serão suas vendas e seus lucros¹⁸

Do exposto, destacamos com ênfase o argumento de Kalecki, segundo o qual, os capitalistas podem decidir sobre o quanto consumirão e quanto irão investir.

¹⁸ KALECKI, Op. cit., p.3

Salários e lucros, por seu turno, por serem rendimentos obtidos por indivíduos com posições de classe social distintas, respectivamente e, conseqüentemente, posições sociais e políticas distintas, influenciam a dinâmica econômica de forma distinta. [...] Assim, os trabalhadores têm papel relativamente passivo na determinação do nível de emprego, uma vez que as suas reivindicações por aumentos de salários podem ser historicamente contrapostas pelo poder de monopólio [...] os lucros dos capitalistas são determinados pelos seus gastos em consumo e investimento [...] Em resumo, o princípio fundamental da dinâmica Kaleckiana – princípio da possibilidade de realização da mais valia – está assentada na situação em que “os trabalhadores gastam o que ganham e os capitalistas ganham o que gastam”. [...] dado que os lucros são determinados pelo consumo e investimento dos capitalistas é a renda dos trabalhadores (igual aqui ao consumo dos trabalhadores) que é determinada pelos fatores de distribuição [grau de monopólio, por exemplo, A. F.]¹⁹

Diante de tais argumentos, considerando a passividade da classe trabalhadora no que tange à determinação do nível de emprego, bem como, da sua respectiva capacidade (salvo as exceções) de reivindicação por aumentos de salários, sobretudo no caso brasileiro, na década de 90, resta-nos indagar sobre o problema destacado por Kalecki a respeito das decisões dos capitalistas quanto ao consumo e ao investimento, sobretudo, no que se relaciona aos detentores de capital circunscritos ao ramo da atividade de fabricação de calçados do município paulista de Franca. Em decorrência da ausência de investimentos produtivos relacionados à ampliação da capacidade produtiva instalada, de investimentos destinados à atualização e modernização do parque industrial, dos investimentos direcionados à pesquisa e desenvolvimento (P & D), suscetíveis de principalmente resultarem do desenvolvimento de novos produtos, dos investimentos relacionados á expansão e conquista de novos mercados, ou ate mesmo, dos investimentos destinados à ampliação do capital intelectual da força de trabalho etc; o excedente econômico teria sido destinado apenas ao consumo daqueles que detém e controlam os meios de produção?

¹⁹ FERREIRA, Op. cit., p. 29-30.

CAPÍTULO 1 - BRASIL, UM PAÍS MARCADO PELAS DESIGUALDADES SOCIAIS: O PROBLEMA DA DISTRIBUIÇÃO DA RENDA E DA RIQUEZA

O problema da desigualdade repartitiva da renda e da riqueza no Brasil, não apenas se constitui de grave entrave estrutural, como se destaca por ser uma das mais perversas do planeta. Ao mesmo tempo que limita as possibilidades de crescimento da economia “para dentro”, produz acentuados desequilíbrios de caráter social. A distribuição desigual da renda no Brasil se manifesta em razão de causas variadas, e seus efeitos podem ser avaliados sob óticas diferentes: individual, familiar, gênero e raça, e regional, entre outras.

As desigualdades ocorrem em razão de um variado leque de motivos, entre os quais podemos destacar: os diferentes processos de formação – histórica, econômica, social, política etc. Do mesmo modo, as desigualdades decorrem dos desequilíbrios intra e inter setoriais, do intercâmbio desigual que se manifesta através das relações de troca (intra e inter regiões) e com outros países, assim como, resultam de questões de natureza política, cultural e psicológica, entre outras.

O fenômeno da desigualdade pode também ser identificado quando, no mesmo espaço econômico, convivem e coexistem tempos históricos diferentes, ou seja, o dinâmico e o moderno, convivem e coexistem ao lado do arcaico, tradicional, pouco dinâmico e atrasado.

A questão das desigualdades imprime outro desenho quando examinada sob a ótica da renda e da riqueza, do gênero e da raça, pois, nesse conjunto o país é ainda mais desigual.

Se considerarmos o crescimento e o desenvolvimento como processos suscetíveis de promoverem certo equilíbrio entre indicadores de natureza quantitativa com

aqueles de natureza qualitativa, a negação dessa condição, ou, o comportamento não colidente desses indicadores faz-nos acreditar na manifestação de um estado de desequilíbrio.

Assim sendo, acreditamos que a distribuição assimétrica da renda e da riqueza, promove e contribui para o aprofundamento da(s) desigualdade(s), motivando por sua vez a manifestação na sociedade de um quadro de desequilíbrios de diferentes matizes, comprometendo o seu próprio desenvolvimento.

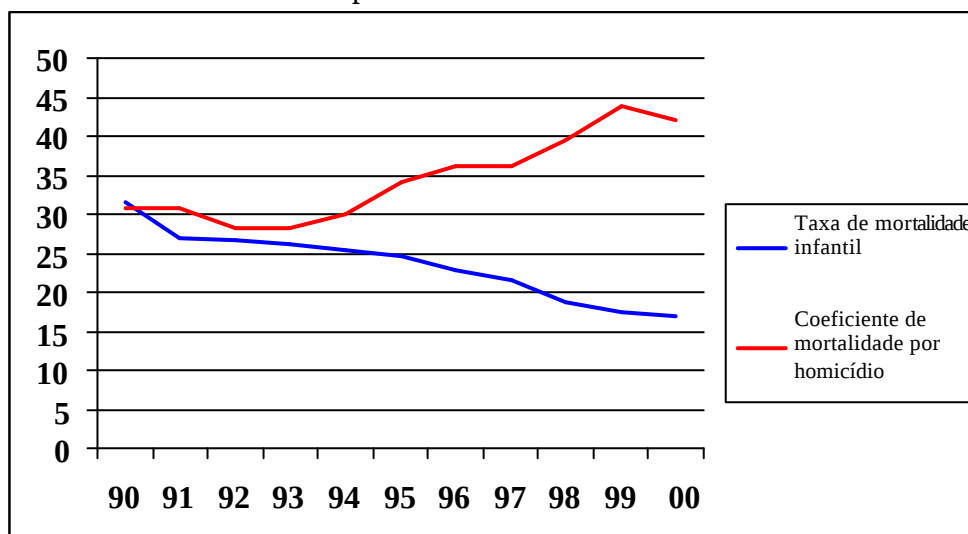
A evidência empírica desses desequilíbrios pode ser corroborada mediante o emprego de indicadores econômicos e sociais, entre outros, especialmente quando combinados revelam-nos como são contraditórios, ou de outro modo, como se comportam de maneira tão conflitante.

TABELA 1: Estado de São Paulo, taxa de mortalidade infantil e coeficiente de mortalidade por homicídio – 1990 a 2000.

ANO	TAXA DE MORTALIDADE INFANTIL	COEFICIENTE DE MORTALIDADE POR HOMICÍDIO
1990	31,43	30,7
1991	27,05	30,7
1992	26,78	28,1
1993	26,19	28,1
1994	25,26	30,1
1995	24,58	34,3
1996	22,74	36,1
1997	21,60	36,1
1998	18,67	39,6
1999	17,49	43,9
2000	16,97	42,0

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados da Fundação SEADE (*Sistema Estadual de Análise de Dados*) para taxa de mortalidade infantil e *Ministério da Saúde* (MS/DATASUS) para o coeficiente de mortalidade por homicídios/tipo de causa externa (coeficiente por 100 mil/hab)

FIGURA 6: Estado de São Paulo, taxa de mortalidade infantil e coeficiente de mortalidade por homicídio – 1990 a 2000.



Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados da Fundação SEADE (Sistema Estadual de Análise de Dados) para a Taxa de Mortalidade Infantil e DATASUS/MS (Ministério da Saúde) para Coeficiente de Mortalidade por tipo de causa externa - Homicídio.

A redução da taxa de mortalidade infantil, no período compreendido entre os anos de 1990 até 2000, sinalizou que houve considerável avanço no âmbito da Política Pública na área da saúde que, combinada com outros fatores, produziram, sem dúvida melhoria significativa na qualidade de vida da população do estado de São Paulo. Contudo, em sentido contrário, no mesmo período, o coeficiente de (mortalidade por causa externa) homicídios saltou de 30,7 em 1990, para 42,0 em 2000, isto é, um aumento de quase 37% em dez anos. Diante disso, acreditamos que todo o esforço do poder público na área da saúde pode se tornar quase nulo diante da proliferação de uma outra grave doença social, a violência, a qual sem sombra de dúvida, possui entre os seus antecedentes aqueles de natureza econômica.

Por isso, na era do capitalismo “turbinado”, os bem-sucedidos acumulam “tempo livre” sob a forma de capital fictício enquanto para os mais fracos, a “liberação” do esforço se apresenta como ameaça permanente do desemprego, a crescente insegurança e precariedade das novas ocupações, a queda dos salários reais, exclusão social.²⁰

²⁰ BELLUZZO, Luiz Gonzaga. *Imperialismo e cosmopolitismo*. Fórum Social Mundial 2001. Biblioteca das Alternativas. Artigo Inédito. São Paulo: Fundação SEADE, 2000. p. 5.

De fato, a década de 90 foi mais pródiga para o Brasil – sem mencionar o resto do mundo subdesenvolvido – pois, ao lado de alguns importantes avanços, profundos recuos foram dados pela precarização das relações de trabalho, pelo rompimento de importantes vínculos sociais, pelo aumento significativo da informalidade e queda dos salários reais, pelo aumento do desemprego sobretudo nas regiões metropolitanas, que entre outros sintomas, provocaram certa degradação da qualidade de vida, medida pela dimensão da pobreza, da fome, da exclusão social (e outras modalidades de exclusão), da violência, entre outros graves problemas.

Não podemos atribuir à economia, responsabilidade total pela violência, uma vez que as causas da mesma são múltiplas, todavia, os problemas de caráter econômico impactam, via de regra, de forma nociva sobre a área social, atingindo sobretudo a população economicamente deprimida. Relatório recente da Organização Mundial da Saúde (OMS) revela que, quando a renda e o nível educacional da população aumentam, a violência declina.

Com base nesse argumento, a má distribuição da renda e da riqueza combinada com baixo nível educacional são por conseguinte poderosos componentes da violência.

O crescimento produto da economia depende de uma gama variada de fatores: do seu respectivo estágio tecnológico, do dinamismo da capacidade empresarial, da capacidade de formação de poupança (pública e privada), da qualificação e produtividade da mão-de-obra, dos investimentos em Ciência e Tecnologia (C&T) e, em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), da participação da economia no comércio mundial, da política econômica (fiscal tributária e cambial), da qualidade dos postos de trabalho e, das relações entre o capital e o trabalho, do rendimento da classe trabalhadora, das relações de troca de bens e serviços entre países através do comércio entre as nações, entre outros fatores.

1.1 TENDÊNCIAS ECONÔMICAS E SOCIAIS DA AMÉRICA LATINA E CARIBE

A Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL), órgão da Secretaria Geral das Nações Unidas, com sede em Santiago do Chile, publicou, em 1996, de forma resumida, um documento reunindo seletivamente as principais tendências econômicas e sociais observadas na América Latina e no Caribe, notadamente entre 1980 e 1995, cujos indicadores e conclusões adotamos (aqueles apenas que julgamos ser relevantes), com o intuito de situar o Brasil no continente latino-americano.

Os indicadores (TABELAs) selecionados e as conclusões citadas foram extraídas do documento *Tendências Econômicas e Sociais na América Latina e no Caribe* produzidos pela CEPAL.

TABELA 2: População, PIB per capita (PPC)²¹, força de trabalho rural (em %) e analfabetismo (em %), Países desenvolvidos, América Latina, Ásia e África.

	População (milhões)	PIB per capita US\$ (paridade do poder de compra)	Força de trabalho rural (%)	Analfabetismo (%)
Países desenvolvidos	800	20.000	5	1
América Latina	450	6.000	25	15
Ásia e África	3.600	1.500	70	45

Fonte: CEPAL, com base em Banco Mundial.

A América Latina e o Caribe encontram-se a meio caminho entre as regiões mais pobres e as mais desenvolvidas do mundo, em termos econômicos e sociais. A média da renda per capita dos países é de 2.700 dólares, mas medida em termos de “paridade de poder de compra” ela alcança 6 mil dólares. (CEPAL, 1996).

²¹ Paridade do poder de Compra (PPC). Teoria que propõe que a taxa de câmbio entre duas moedas se encontra em equilíbrio quando o poder de compra interno das moedas se encontra é equivalente ao da taxa de câmbio. Assim, por exemplo, se 1 libra inglesa equivale no câmbio a 4 dólares, as duas moedas estariam em equilíbrio se 1 libra comprasse os mesmos bens na Inglaterra que os 4 dólares nos Estados Unidos. (..) Assim, é impossível medir satisfatoriamente o poder de compra relativo da moeda de um país em relação ao outro, devido à dificuldade em determinar o preço médio de uma combinação apropriada de bens e serviços (SANDRONI, Paulo. *Novíssimo dicionário de economia*. São Paulo: Best Seller, 1999. p. 447).

Antes de passarmos às conclusões que julgamos relevantes e por termos anteriormente abordado o problema dos investimentos em Ciência e Tecnologia (C&T) e em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), acreditamos ser necessário destacar os indicadores de ciência e tecnologia apontados pela CEPAL.

TABELA 3: América Latina e Países desenvolvidos, anos de escolaridade, gastos em educação, gastos em P&D e gastos em P&D setor empresarial.

	América Latina	Países Desenvolvidos (a)
Anos de escolaridade (15 anos)	4,3	11,30
Gastos em educação / PIB (%)	3,5	5,50
Gastos em P&D / PIB (%)	0,50	2,60 (b)
Gastos em P&D setor empresarial / gastos em P&D (%)	21	57

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados da CEPAL.

(a) Excluídos: Espanha, Grécia, Portugal, Turquia e Iugoslávia

(b) Exclui Japão

A seguir, destacamos as conclusões da CEPAL baseadas no documento anteriormente mencionado:

- Os indicadores sobre formação de recursos humanos e sobre gastos com ciência e tecnologia mostram grande inferioridade com relação aos padrões dos países desenvolvidos;
- A América Latina teve um desempenho econômico pior que o resto do mundo na década de oitenta. Recuperou-se na primeira metade dos anos noventa, ainda que em um nível de crescimento bem inferior ao dos países da Ásia meridional e oriental (China, Coréia, Taiwan etc.);
- Depois de crescer de forma sustentada durante trinta anos, a renda per capita despencou nos anos 80. Em 1990, ela se situava nos níveis de meados dos anos setenta, e, em 1995, ainda não havia recuperado o nível de 1980);

- As taxas de crescimento oscilaram durante 30 anos em torno de 5,5%, caíram vertiginosamente nos anos oitenta, e recuperaram-se nos noventa, ainda que a um nível bem inferior ao do período 1950-1980;
- Enquanto durante a década de oitenta o valor das exportações cresceu um pouco e o das importações ficou virtualmente estagnado, nos anos noventa, ambos cresceram aceleradamente, especialmente o valor das importações;
- Os coeficientes de abertura externa (razão entre a média aritmética de exportações e importações e o PIB) são superiores nos anos noventa aos da década de setenta. As economias de maior tamanho relativo tendem a ter menores coeficientes de abertura;
- Houve uma importante diversificação na composição das exportações de bens, especialmente durante a década de oitenta, ganhando terreno as manufaturas em lugar das exportações primárias; e
- Na década de 1990, observa-se o retorno de elevados déficits na conta corrente (bens e serviços reais e serviços de fatores)²².

Não resta dúvida de que ocorreram importantes mudanças na área econômica para os países da América Latina na década de 90, apesar de alguns indicadores terem apontado desempenho inferior ao de outras décadas. Entre tantas outras debilidades, podemos destacar aquelas que devem no presente compor a agenda dos governos dos países da América Latina com certa prioridade: aumentar os investimentos em C&T e em P&D, retomada do crescimento econômico, diversificar a pauta de exportações, agregando mais valor aos produtos exportados e exportáveis, aumentar a participação de suas economias na corrente do comércio internacional, reduzir os déficits externos (balanço de pagamentos), recuperar a capacidade de formação da poupança interna (pública e privada), reduzir a taxa de desemprego e melhorar o perfil distributivo da renda e da riqueza.

²² CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina e Caribe. *Tendências econômicas e sociais na América Latina e Caribe*, 1996.

Se por um lado o relatório da CEPAL nos revela que houve avanços na área econômica, vejamos entre os demais, quais foram os principais resultados alcançados na área social.

- Observa-se, na maioria dos países da região, forte declínio na taxa de crescimento demográfico;
- A ocupação da força de trabalho cresceu essencialmente em atividades informais e em empresas privadas pequenas;
- Em alguns países, as taxas de desemprego aberto urbano (em % de trabalhadores sem ocupação que dizem estar buscando emprego no momento das pesquisas), em 1994, eram superiores às que se registravam em 1980. Em outros, eram inferiores;
- Poucos países possuíam, em 1992, uma distribuição de renda menos ruim do que em 1980;²³
- Comparado com o início dos anos oitenta, o número de países que haviam reduzido o valor dos gastos por habitante em saúde, educação e habitação era maior do que os que haviam aumentado;
- Os impostos indiretos (sobre o consumo) são muito maiores que os impostos diretos (sobre a renda), afetando negativamente a população de menor renda;
- A proporção dos lares que vivem em condições consideradas inferiores à linha da pobreza é maior nos anos noventa do que em 1980, por causa da ampliação da pobreza urbana; e
- Cresceu consideravelmente a proporção dos lares urbanos em que a mulher passou a contribuir para o orçamento familiar em conjunto com o cônjuge.²⁴

Na área social, as mudanças que ocorreram na América Latina (de acordo com as conclusões da CEPAL), na década de 90, foram sintomáticas, pois, se por um lado avanços

²³ Nota explicativa: De acordo com a CEPAL (distribuição pessoal da renda, correspondente à razão entre os 40% de menores rendas e os 10% de maiores rendas) os países com menor desigualdade foram: Uruguai e Colômbia, e os países com maior desigualdade foram: Brasil, Chile, Panamá, Argentina, Venezuela e Costa Rica.

²⁴ CEPAL – *Tendências econômicas e sociais na América Latina e no Caribe*, 1996.

significativos foram alcançados, por outro, efeitos de sinal negativo também foram experimentados.

Ao analisar a tensão entre a América Latina, ao integrar-se com o mundo ou consigo próprio, o atual secretário da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (Unctad), Ricupero destaca dois riscos (dos quais optamos apenas em citar o primeiro) que a opção encerra:

O primeiro é repetir o padrão colonial e abraçar um "tipo de inserção incapaz de produzir o dinamismo gerador de empregos bem-remunerados, condição, por sua vez, da inclusão, no mercado nacional, de massas dele excluídas ou apenas participantes de forma marginal. Seria perpetuar ou agravar a pobreza generalizada inseparável da nossa história e a desigualdade monstruosa que já ameaça a coesão social por meio de níveis crescentes de violência e criminalidade."²⁵

De fato, a América Latina, na década de 90, vivenciou uma situação bem diferente do quadro conjuntural de outras décadas, uma vez que, a taxa de crescimento econômico nos anos 90 foi menor que nos anos 80, a taxa de desemprego aumentou ao lado da imoderada expansão das atividades informais, o valor dos gastos públicos nas áreas de saúde, educação e habitação reduziu-se, ampliou-se também, na década de 90, a pobreza urbana, e outra importante e radical mudança foi o aumento da participação da mulher no mercado de trabalho concomitantemente ao significativo crescimento da proporção de lares chefiados por mulheres.

Desse modo, procuramos retratar a situação da América Latina apenas para mostrar que o comportamento do Brasil, na década de 90, não foi tão diferente (considerando as devidas proporções), e que o problema da distribuição da renda é, sobretudo, complexo, pois entre outros aspectos, reflete um problema histórico, faz parte da herança colonial da América Latina.

²⁵ RICUPERO, Rubens. *O Brasil e o dilema da globalização*. 2. ed. São Paulo: SENAC, 2001. p. 24-25.

1.2 BRASIL, UM PAÍS DESIGUAL: INDICADORES ECONÔMICOS E SOCIAIS DA DISTRIBUIÇÃO DA RENDA E DA RIQUEZA

Com o propósito de demonstrar o problema da desigualdade no Brasil, optamos por selecionar um conjunto de indicadores sociais e econômicos, os quais por sua vez, deve ilustrar, com maior transparência, aquilo que de fato constitui parte da nossa herança colonial.

TABELA 4: Brasil, Grau de abertura da economia, taxa real de variação do Pib e exportações brasileiras sobre exportação mundial nas décadas de 50 a 90

Década	Grau de abertura da economia (1) *	Taxa real de variação do PIB(%)*	Exportações Brasileiras/ Exportações Mundiais (%)
50	9,3	7,1	1,78
60	5,9	6,2	0,97
70	7,2	8,8	0,99
80	8,4	3,0	1,21
90	8,0	2,1	0,95

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados - MDICE (*Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior*) e SECEX (*Secretaria de Comércio Exterior*).

Grau de abertura da economia⁽¹⁾: medido pela participação relativa da média aritmética do somatório das exportações mais importações em relação ao PIB (SECEX).

* Grau de abertura da economia e taxa real de variação do PIB (%): média aritmética simples para cada década.

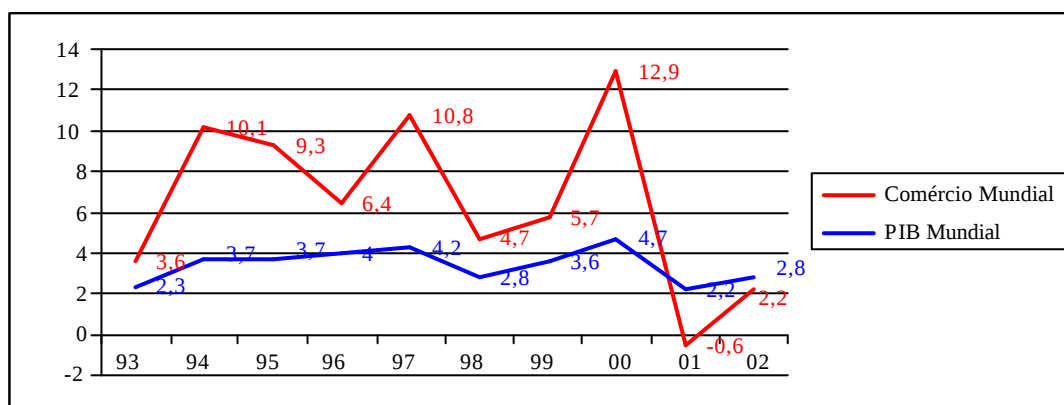
Ao observarmos a década de 90 comparativamente à década de 50, verificamos que, nos anos cinqüenta, o grau de abertura da economia, a taxa real de variação do PIB e a participação das exportações brasileiras em relação às exportações mundiais foram significativamente maiores que nos anos noventa.

Nas décadas de 50 e 70, a taxa real de variação do PIB foi muito maior que aquela alcançada na década de 90. Contudo, salvo exceções, o mesmo fenômeno ocorreu em escala mundial, uma vez que, nos anos noventa, para as principais economias do mundo desenvolvido, as taxas de crescimento despencaram.

O comércio internacional, sem dúvida, é um dos caminhos para que uma economia possa crescer e consolidar, ao mesmo tempo, a tarefa de distribuir melhor o seu

produto entre os membros da sociedade, de modo a proporcionar e garantir-lhes níveis satisfatórios de qualidade de vida. Diante disso, é importante mencionar, que na década de 90, o comércio mundial cresceu a taxas superiores às do PIB (*Produto Interno Bruto*) mundial.

FIGURA 7: Taxa Real de Crescimento (em %) do Comércio e do PIB Mundial- 1993 a 2002



Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados do MDICE/SECEX

No entanto, devemos considerar que para se inserir no mercado internacional com maior agressividade, é preciso promover as exportações, rompendo com as tradicionais vantagens comparativas (abundância de recursos naturais e de mão-de-obra), substituindo-as pelas atuais vantagens competitivas (aumentar a produtividade, melhorar a qualidade dos produtos, qualificar a mão-de-obra, agregar maior valor possível ao(s) produto(s), desenvolver novos produtos e materiais, substituir processos e produtos defasados, entre outros), considerando inclusive outros importantes fatores que dificultam as exportações dos países subdesenvolvidos aos países industrializados do Primeiro mundo.

Diante disso, ressaltamos a importância dos gastos públicos com a educação, assim como da relevância dos investimentos em Ciência e Tecnologia (C&T) e em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D).

De 1995 até o ano de 2000, a economia brasileira experimentou sucessivos déficits da balança comercial, acumulando, no período, um saldo negativo (exportações-importações) de US\$24,3 (milhões/FOB). As exportações brasileiras acumularam de 1995 até o ano de 2001 a cifra de US\$ 359,9 milhões (FOB), sendo que desse total, 25% representam o

valor das exportações dos produtos básicos, cujo índice de preço de 108,0, em 1997, declinou para 68,3, no ano 2001, queda essa compensada pelo brutal aumento do índice de quantum, que de 112,6, em 1997, saltou para a casa dos 188,9 no ano de 2001.

TABELA 5: Brasil, Índice de preços das exportações e das importações e relação de troca- 1980 a 2001

ANO	EXPORTAÇÃO ÍNDICE DE PREÇOS	IMPORTAÇÃO ÍNDICE DE PREÇOS	RELAÇÃO DE TROCAS***
1980	93,6	117,2	79,8
1981	90,2	128,2	70,3
1982	85,7	125,3	68,3
1983	81,4	120,3	67,6
1984	84,2	117,4	71,7
1985	78,3	113,9	68,7
1986	81,1	92,8	87,3
1987	81,3	104,3	77,9
1988	90,5	107,6	84,1
1989	92,6	115,4	80,2
1990	90,6	124,9	72,5
1991	88,9	115,8	76,7
1992	86,0	109,9	78,2
1993	79,5	100,0	79,1
1994	88,0	97,3	90,4
1995	100,0	99,5	100,5
1996	100,0	100,0	100,0
1997	100,7	94,9	106,1
1998	93,9	89,9	104,4
1999	81,9	90,4	90,5
2000	84,6	90,6	93,3
2001	81,6	87,7	93,0

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IPEA – *Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas* (IPEADATA).

***Relações de troca: relação entre os preços de exportação e os preços de importação de um país. O índice que mede esta relação, geralmente calculado por meio dos índices dos preços das exportações e das importações, reflete a posição de cada país em termos de seu poder de compra em âmbito internacional. Se os preços das exportações sobem mais rapidamente (ou caem mais devagar) que os preços das importações, diz-se que há um aumento ou melhoria nas relações de troca. Quando ocorre o inverso, isto é, quando os preços das importações sobem mais (ou diminuem menos), há uma queda na relação de trocas, também denominada “deterioração das relações de troca”²⁶.

²⁶ SANDRONI, op. cit., p. 518.

Mesmo que tenha ocorrido recuperação dos preços das exportações a partir de 1994, por menor que seja, ainda existe certa deterioração das trocas, isto é, o preço das exportações brasileiras ainda se situou aquém dos preços das importações até o período observado, podendo, de certo modo, prejudicar a receita dos exportadores, inibir a capacidade de importar do país, reduzir o salário dos trabalhadores, comprometendo assim o propósito de promover uma melhor distribuição da renda.

TABELA 6: Brasil, capacidade para importar- 1990 a 2001

Ano	Exportações Índice de preço	Exportações Índices de quantum	Importações Índices de preço	Capacidade para importar ****
1990	90,6	72,6	124,9	52,66
1991	88,9	74,5	115,8	57,19
1992	86,0	87,2	109,9	68,24
1993	79,5	101,6	100,4	80,45
1994	88,0	103,7	97,3	93,78
1995	100,0	97,4	99,5	97,89
1996	100,0	100,0	100,0	100,00
1997	100,7	110,2	94,9	116,94
1998	93,9	114,0	89,9	119,07
1999	81,9	122,8	90,4	111,25
2000	84,6	136,4	90,6	127,37
2001	81,6	149,4	87,7	139,00

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IPEADATA

**** Capacidade para Importar: Capacidade medida pela razão entre o valor das exportações (preço x quantidade) e o preço das importações. Geralmente, este índice é calculado pela seguinte fórmula: $CPI = P_{exp} \times Q_{exp} / P_{imp}$, onde o preço das importações é incorporado à fórmula, mediante índices, a partir de determinado ano-base (SANDRONI, op. cit., p. 77).

De 1990 até o ano de 2001, a capacidade para importar (da economia brasileira) elevou-se de forma bastante significativa, muito mais em função do aumento do índice de quantum das exportações do que pela melhoria das relações de troca.

Os lucros dependem também da concorrência entre os capitais na medida em que o afluxo de capitais para um ramo de negócios ou para a nação como um todo tende a fazer com que a taxa de lucros decresça. Os salários terão subido, devido à maior demanda por trabalho, mas a queda dos lucros resulta do excesso de oferta de mercadorias. A impossibilidade de vender as mercadorias ao “preço natural” leva à queda dos lucros e, em seqüência, dos salários²⁷.

²⁷ COUTINHO, Maurício Chalfin. *Lições de economia política clássica*. São Paulo: HUCITEC, 1993. p. 129.

Considerando a reduzida participação relativa das exportações brasileiras no comércio mundial, visto que os países industrializados e desenvolvidos do primeiro mundo detêm a maior parcela desse mercado, considerando inclusive que o aumento da concorrência em escala planetária, em alguns segmentos da economia devam ter produzido excesso de oferta, comprimindo os preços e os lucros e, comprometido os salários dos trabalhadores, ou até mesmo os seus respectivos empregos, resta-nos saber até que ponto seria interessante para as economias subdesenvolvidas do Terceiro Mundo aumentar sua participação nesse mercado.

Os preços têm um duplo papel: se orientam as decisões dos agentes econômicos – compras, vendas –, eles fixam também, e ao mesmo tempo, sua remuneração, por exemplo a salarial, e seu poder de compra [...] A concorrência é, por natureza, objeto de contradição. Esta atravessa cada um de nós; como consumidores, nós nos alegramos com a baixa dos preços e com a melhora de qualidade que ela induz, detalhadamente registradas por nossas associações; como trabalhadores, tememos seus efeitos sobre o mercado de trabalho, cujos ajustes ela regula paradoxalmente (ameaçando a parte da renda que garante remunerações salariais superiores à média), e seus efeitos sobre o emprego (já que ameaça eventualmente a sobrevivência da empresa)²⁸.

De fato, o que estamos vivenciando em tempos de capitalismo global é, entre outros aspectos, o acirramento da concorrência em todo o mundo, produzindo efeitos colaterais nocivos à saúde da sociedade, tais como desemprego, precarização das relações de trabalho, informalidade, queda dos rendimentos reais dos trabalhadores, fechamento de empresas, entre outros, especialmente nas nações economicamente deprimidas.

Analisando os ‘termos comerciais’ – preços que tanto os países desenvolvidos quanto os menos desenvolvidos conseguem por aquilo que produzem –, após o último acordo comercial firmado em 1995 (o oitavo), o efeito líquido foi o de reduzir as tarifas que alguns dos países mais pobres do mundo recebiam relativamente ao que pagavam pelo que importavam. O resultado foi que algumas das nações mais pobres do mundo, na verdade, ficaram em situação muito pior. [...] As crises, por sua vez, que trouxeram em seu rastro o desemprego em massa, têm sido acompanhadas por problemas de desintegração social de maior prazo – desde a violência urbana na América Latina até os conflitos étnicos em outras regiões do mundo, como na Indonésia²⁹.

²⁸ GUESNERIE, Roger. *A economia de mercado*. Tradução de Reginaldo C. C. de Moraes. São Paulo: Ática, 1997. p. 52;75.

²⁹ STIGLITZ, Joseph E. *A globalização e seus malefícios: a promessa não-cumprida de benefícios globais*. Tradução de Bazán Tecnologia e Linguística. São Paulo: Futura, 2002. p. 33;35.

As instituições fundamentais do sistema econômico capitalista, a propriedade privada dos meios de produção, a livre iniciativa particular, economia de mercado regulada por mecanismos naturais de ajustamento (oferta e procura e um sistema de preços), a concorrência, a liberdade de escolha, e o lucro, são por natureza conflitantes e contraditórias.

Os críticos da globalização, que acusam os países ocidentais de hipocrisia, estão certos. Os países ricos do Ocidente forçaram as nações pobres a eliminar as barreiras comerciais, mas eles próprios mantiveram as suas, impedindo que os países em desenvolvimento exportassem seus produtos agrícolas privando-os, assim, da renda tão desesperadamente necessária obtida por meio das exportações. [...] Entretanto, mesmo quando não podia ser acusado de hipocrisia, o Ocidente liderava o programa de globalização, garantindo para si uma participação maior nos benefícios, à custa do mundo em desenvolvimento³⁰.

Nas economias subdesenvolvidas e mesmo naquelas denominadas emergentes, não resta dúvida de que ocorreram significativas mudanças nessas sociedades. No entanto, sintomáticos também foram os efeitos de sinal negativo, uma vez que, para poderem enfrentar a concorrência global, profundos ajustes estruturais foram implementados nessas economias.

O aumento imoderado da concorrência internacional e, da oferta mundial de bens e serviços, deve ter provocado tamanha pressão sobre os preços dos produtos, que para não comprometer ainda mais as margens e o lucro do capital, uma das alternativas adotadas foi aumentar a produtividade do trabalho e reduzir os custos da produção, isto é, o ônus mais uma vez de todo o engodo globalizante foi transferido aos trabalhadores.

A utilização capitalista das novas tecnologias, mediante a “flexibilização do trabalho”, e a conseqüente rotação entre trabalhadores ocupados e desocupados, aumenta a insegurança dos pauperizados “excluídos” e dos trabalhadores “incluídos”. A “batalha pela competitividade” é a causa central do empobrecimento recente: na última década, a aceleração da mudança tecnológica coexistiu com o aumento da desnutrição de um quinto da população mundial, e com a morte pela fome de vários milhões de homens na África em 1994. Inclusive, dentro dos Estados Unidos, os 35 milhões em estado de pobreza absoluta, convivem com as maravilhas do Sillicon Valley³¹.

³⁰ STIGLITZ, op cit., p. 33.

³¹ COGGIOLA, Osvaldo. *O capital contra a história: gênese e estrutura da crise contemporânea*. São Paulo: Xamã; Pulsar, 2002. p. 482.

TABELA 7: Brasil, população economicamente ativa (PEA), ocupação total, desocupação total e taxa de desocupação.

ANO	PEA* (A)	OCUPAÇÃO TOTAL (B)	DESOCUPAÇÃO TOTAL C=(A) - (B)	TAXA DE DESOCUPAÇÃO (%)**
1990	64 467	62 100	2 367	3,7
1993	70 965	66 569	4 396	6,2
1995	74 138	69 628	4 510	6,1
1996	72 996	67 920	5 076	6,9
1997	75 213	69 331	5 882	7,8
1998	76 885	69 963	6 922	6,9
1999	79 315	71 676	7 639	9,6

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do MDICE – *Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior*.

* PEA: Pessoas de 10 anos ou mais de idade.

** Taxa de desocupação: desocupação total (C) ÷ PEA (A)

O vertiginoso deslocamento da taxa de desocupação (%), no Brasil ao longo dos anos 90, corrobora os argumentos tanto de Stiglitz como os de Coggiola, além do que devemos considerar também o fraco dinamismo da economia do país nos termos da taxa de crescimento do PIB (*Produto Interno Bruto*), que entre outros fatores, promoveram profundas mudanças de corte estrutural na economia e na própria sociedade brasileira, contribuindo sobremaneira para que as desigualdades econômicas e sociais, apesar dos avanços, continuassem acentuadas. A economista e professora da UFRJ (*Universidade Federal do Rio de Janeiro*) Maria da Conceição Tavares, defende a idéia de que uma das formas de se promover o desenvolvimento econômico e social é uma distribuição mais justa da renda, seria aquela na qual o Brasil deveria “*crescer para dentro e para os pobres, e não para fora e para os ricos*”.

Entretanto, crescer para dentro é uma tarefa que exigirá remover certos entraves estruturais, entre os quais, demonstraremos apenas aqueles que julgamos de destaque entre tantos outros.

TABELA 8: Produto Interno Bruto do Brasil, por grandes regiões da Federação em R\$ milhões – 1995-1999

GRANDES REGIÕES DA FEDERAÇÃO	PRODUTO INTERNO BRUTO (R\$ MILHÕES)				
	1995	1996	1997	1998	1999
Norte	29 959	36 153	38 507	40 933	42 867
Nordeste	82 589	102 598	113 941	119 319	126 365
Sudeste	379 438	452 306	509 962	531 663	561 468
Sul	115 595	140 437	153 945	159 774	171 068
Centro-Oeste	38 610	47 394	54 388	62 498	62 100

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE (*Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística*) / Departamento de Contas Nacionais.

Apesar das mudanças que ocorreram e que continuam a se processar, é notória a desigualdade repartitiva do produto interno bruto brasileiro entre as cinco grandes regiões da federação, pois a região sudeste isoladamente produz o equivalente a quase 60% do produto da economia, e, que se incluirmos aí a região sul, ambas produzem juntas algo em torno de 75% dos bens e serviços produzidos no país, revelando-nos um acentuado desequilíbrio regional repartitivo do produto.

Entre as múltiplas faces da desigualdade, outra que desperta a nossa atenção refere-se às diferenças entre o urbano e o rural e de gênero, especialmente no que trata do valor do rendimento médio mensal das pessoas.

TABELA 9: Pessoas de 10 anos ou mais de idade, valor do rendimento médio mensal (R\$), por sexo e classificação do domicílio – Brasil – 2001

Situação do Domicílio	Pessoas de 10 anos ou mais de idade			Valor do rendimento médio mensal das pessoas de 10 anos ou mais de idade (R\$)		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
Total	137 686 979	66 433 655	71 253 324	365	500	241
Urbana	116 314 159	55 247 849	61 066 310	404	556	268
Rural	21 372 820	11 185 806	10 187 014	154	222	81

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE, Departamento de Emprego e Rendimento, PNAD (*Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio*, 2001).

De acordo com os dados da PNAD, referentes ao ano de 2001, do total de 137,6 milhões de pessoas de 10 anos ou mais de idade, 84,5% encontravam-se na região

urbana, enquanto apenas 15,5% situavam-se na região rural, os homens – em relação ao conjunto total – representavam 48,2%, as mulheres totalizaram 51,8% desse universo. Contudo, apesar da superioridade numérica das mulheres, é nítida a distribuição desigual – do valor do rendimento médio mensal das pessoas de 10 anos ou mais de idade – entre o campo e a cidade, e entre homens e mulheres. A desigualdade é bem mais acentuada se compararmos o rendimento médio mensal dos homens domiciliados na zona urbana com o das mulheres domiciliadas na área rural, pois, os homens auferem um rendimento 6,8 vezes maior que o das mulheres e, mesmo em relação às mulheres residentes na área urbana, o rendimento dos homens é senão 107,4% maior, o que é ainda mais grave face ao crescente número de mulheres responsáveis por seus próprios domicílios.

TABELA 10 Chefe da família segundo a faixa etária e o sexo – 1987 e 1996

Idade do chefe da família	Sexo do chefe da família*					
	FEMININO		Variação %	MASCULINO		Variação %
	1987	1996		1987	1996	
10 a 19 anos	7 073	13 509	90,9	22 504	47 621	111,6
20 a 29 anos	205 218	261 509	27,4	1 553 163	1 583 109	1,92
30 a 39 anos	470 714	610 325	29,6	2 566 693	2 542 935	(0,93)
40 a 49 anos	574 119	676 069	17,7	1 902 084	2 364 283	24,3
50 a 59 anos	473 443	637 181	42,2	1 479 876	1 369 550	(7,46)
60 a 69 anos	372 450	529 071	42,1	810 228	898 697	10,9
70 anos ou +	220 462	436 545	98,0	355 126	567 278	59,7
Totais	2 323 479	3 164 209	36,2	8 689 674	9 373 473	7,86

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE/SIDRA (Sistema IBGE de Recuperação Automática) – POF: Pesquisa de Orçamentos Familiares.

* Refere-se ao total das áreas POF.

Apesar de ser inferior o número de pessoas do sexo feminino, em termos percentuais, a variação que ocorreu, entre 1987 e 1996, revela-nos que a quantidade de pessoas responsáveis pelo domicílio (chefe da família) do sexo feminino foi 4,6 vezes maior à variação que ocorreu entre aqueles (chefe da família) do sexo masculino.

Se entre o gênero as diferenças são acentuadas (referimo-nos apenas aquelas relacionadas ao rendimento), também são significativas as diferenças existentes entre os principais setores da atividade econômica das regiões metropolitanas do país, segundo a renda mensal da ocupação principal.

TABELA 11: Média da Renda Mensal da ocupação principal total dos ocupados nos principais setores da atividade econômica segundo as regiões metropolitanas (em R\$) 1999.

Regiões Metropolitanas	Média da renda mensal da ocupação principal total*		
	Agricultura	Indústria	Serviços
Belém	-	364,60	343,80
Fortaleza	102,90	311,60	306,90
Recife	103,70	448,10	328,40
Salvador	143,50	614,00	356,10
Belo Horizonte	75,20	527,00	404,30
Rio de Janeiro	473,50	700,60	553,60
São Paulo	535,00	815,80	683,90
Curitiba	197,30	676,70	514,60
Porto Alegre	139,90	524,60	562,60

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBAM (*Instituto Brasileiro de Administração Municipal*) – Área de Desenvolvimento Econômico e Social / Núcleo de Estudos Mulher e Políticas Públicas (2002).

* refere-se ao total de homens e mulheres de 14 anos e mais de idade.

** Exclusive a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá.

Nesse caso, o problema da desigualdade repartitiva – média da renda mensal da ocupação principal – entre os principais setores da atividade econômica é mais acentuada na agricultura, comparativamente à indústria e ao setor de serviços, do mesmo modo, e, em menor escala, também observamos sensível diferença entre as regiões metropolitanas.

O único ativo de que a população pobre dispõe é sua força de trabalho, e, sendo esta um bem de oferta elástica, o seu preço será fixado no mercado em função de seu custo de reprodução, perpetuando-se a miséria ³².

No Brasil, a abertura comercial praticada, a partir dos anos noventa, produziu mudanças radicais no mercado de trabalho, pois a exposição da economia nacional ao mercado internacional traduzida pelo aumento da concorrência, combinada com certos

³² FURTADO, Celso. *Brasil: a construção interrompida*. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992. p. 53.

expedientes de política econômica (câmbio, alíquotas de importação etc.) obrigou as empresas – sobretudo aquelas com considerável defasagem tecnológica a adotarem medidas de caráter estrutural mais profundas, visando entre outros objetivos, reduzir os custos da produção e aumentar a produtividade, as quais, somadas ao fraco desempenho da economia (taxa de crescimento do PIB), aumentaram sobremaneira a taxa de desemprego, reduzindo, inclusive, o rendimento dos trabalhadores, penalizando, desse modo, a distribuição da renda.

TABELA 12: Brasil, parcela da renda apropriada pelos mais ricos e pelos mais pobres – 1980, 1985, 1990, 1995 e 1999

ANOS	PARCELA DA RENDA APROPRIADA (% da renda total)			
	1% mais ricos	10% mais ricos	20% mais pobres	50% mais pobres
1980	12,78	46,86	2,61	12,96
1985	14,24	48,22	2,53	12,40
1990	13,80	49,05	2,11	11,35
1995	13,86	47,92	2,29	12,32
1999	13,31	47,45	2,34	12,55

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados da FGV DADOS (*Fundação Getúlio Vargas*) / Séries Anuais – IBRE: *Instituto Brasileiro de Economia*.

A parcela da renda apropriada pelos mais ricos e pelos mais pobres mostra-nos que, de 1980 a 1999, a distribuição da renda no Brasil ainda continua concentrada nas mãos de uma minoria. Contudo, vale ressaltar que se à distribuição da renda (monetária) somarmos a distribuição dos ativos, então, a distribuição da renda e da riqueza é muito mais desigual e perversa, limitando, desse modo, as possibilidades de crescimento da economia “para dentro”, agravando ainda mais os problemas de corte social.

Não é de surpreender, portanto, que a especificidade do subdesenvolvimento se manifeste conceitualmente na “teoria da pobreza”. Essa teoria estatui que a massa de pobreza existente em determinada economia reflete a distribuição de ativos no momento em que tem início o processo de crescimento da produtividade e também a natureza das instituições que regulam a acumulação dos ativos. Simplificando: ali onde a propriedade da terra está concentrada e o crédito é monopolizado pelos proprietários, uma maioria de despossuídos não participará dos benefícios do crescimento, acarretando essa concentração da renda³³.

³³ FURTADO, op. cit., p. 53.

Além do problema da distribuição da renda, outro aspecto que reforça ainda mais o problema da desigualdade repartitiva da riqueza relaciona-se à composição dos gastos familiares mensais, uma vez que, é daí que a renda é destinada ao consumo para o atendimento das necessidades básicas, e, – na medida do possível de acordo com a classe de recebimento – à poupança, ou ao investimento, aumentando a renda ou o estoque de riqueza.

O Brasil tem quase 20% de sua população na condição de menores pobres, abandonados ou semi-abandonados, pelos pais ou pela sociedade em geral, que não lhes oferecem a formação necessária para que o país possa utilizá-los quando eles forem o presente. Quase 80% da população jovem está subalimentada, 70% não termina o curso primário, mais de 90% não termina o secundário. É neste aspecto que reside a maior de todas as ameaças sobre o futuro do Brasil³⁴.

Entretanto, quanto mais desigual for a distribuição da renda, mais desigual será a distribuição da riqueza, menores serão as facilidades de acesso da grande maioria dos excluídos à educação, à saúde, e conseqüentemente ao mercado de trabalho, reduzindo por sua vez, as possibilidades dessa grande massa de pessoas de participar de forma mais ativa e efetiva do processo político, o que equivale, na prática, à supressão do exercício da participação num regime político que prima pela salvaguarda da liberdade. Pior ainda que a desigual distribuição do produto da economia entre os membros da sociedade, é a distribuição dos direitos e, a prática efetiva e plena da justiça, uma vez que, se para ela todos são considerados iguais, a aplicação das leis é bem diferente para os desprovidos em relação à minoria que possui riqueza e apropria-se de grande parcela da renda.

O problema da desigualdade não apenas reside na distribuição da renda, mas, principalmente na destinação da mesma entre as diversas categorias de despesas, tanto aquelas que compõem o consumo, como as que se classificam como investimento (aumento do ativo).

³⁴ BUARQUE, Cristovam. *A desordem do progresso: o fim da era dos economistas e a construção do futuro*. 4 ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993. p. 80.

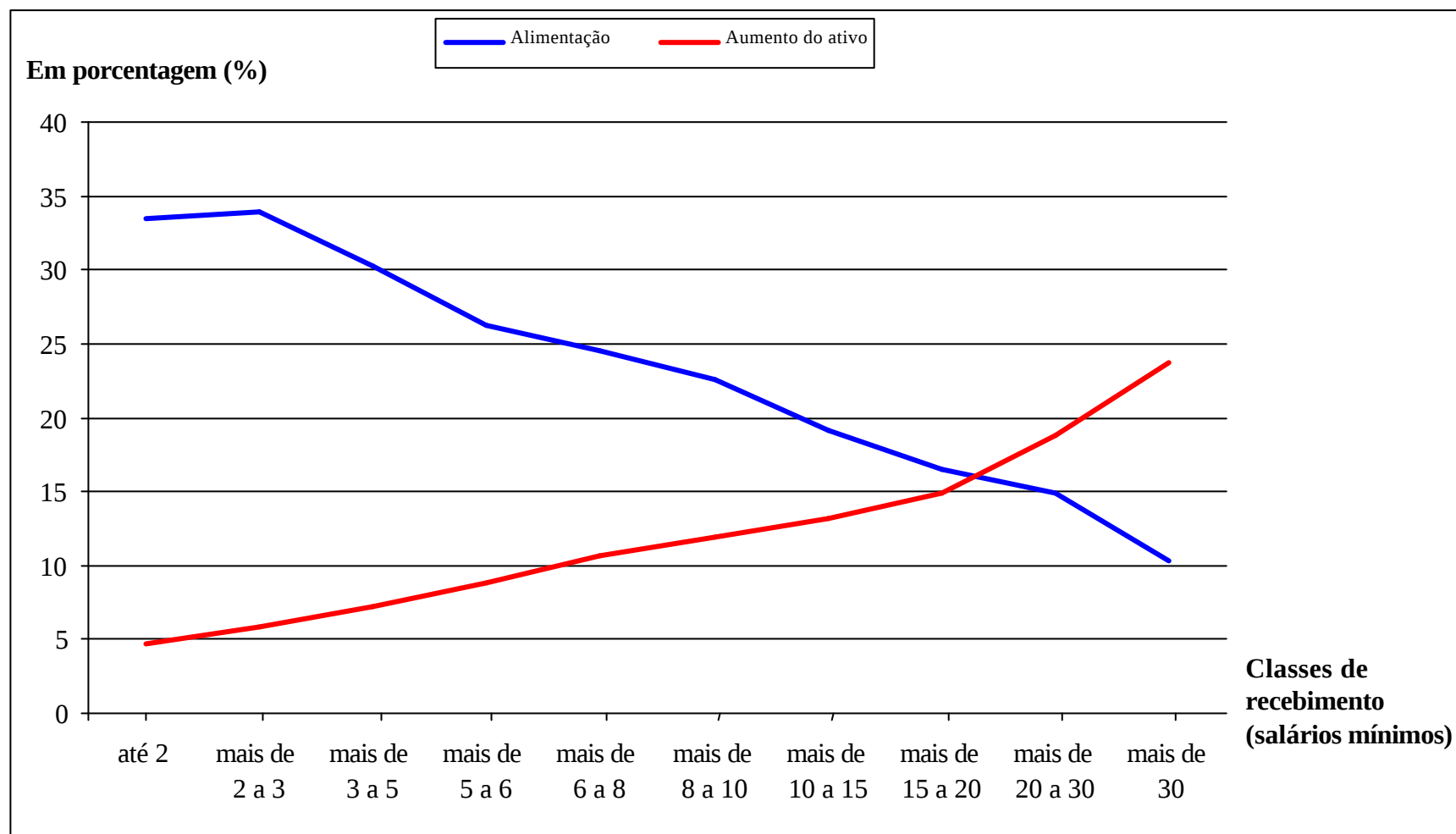
TABELA 13: Percentual de despesa média mensal familiar, por classes de recebimento mensal familiar, segundo os tipos de despesa – 1995-1996

Classes de recebimento mensal familiar em salários mínimos ¹ (S.M.)	Tipos de despesa (em %)				
	Alimentação	Impostos e taxas	Remédios	Educação	Aumento do ativo*
até 2 s.m.	33,51	8,63	4,86	1,39	4,69
mais de 2 a 3 s.m.	33,94	8,61	3,56	1,43	5,81
mais de 3 a 5 s.m.	30,21	8,16	3,49	1,75	7,11
mais de 5 a 6 s.m.	26,34	6,95	3,18	1,87	8,81
mais de 6 a 8 s.m.	24,47	7,67	2,76	2,09	10,59
mais de 8 a 10 s.m.	22,61	8,11	2,59	2,21	11,89
mais de 10 a 15 s.m.	19,16	7,93	2,22	3,03	13,20
mais de 15 a 20 s.m.	16,45	7,94	1,94	3,96	14,87
mais de 20 a 30 s.m.	14,84	7,37	1,79	4,47	18,80
mais de 30 s.m.	10,31	6,88	1,01	3,98	23,69

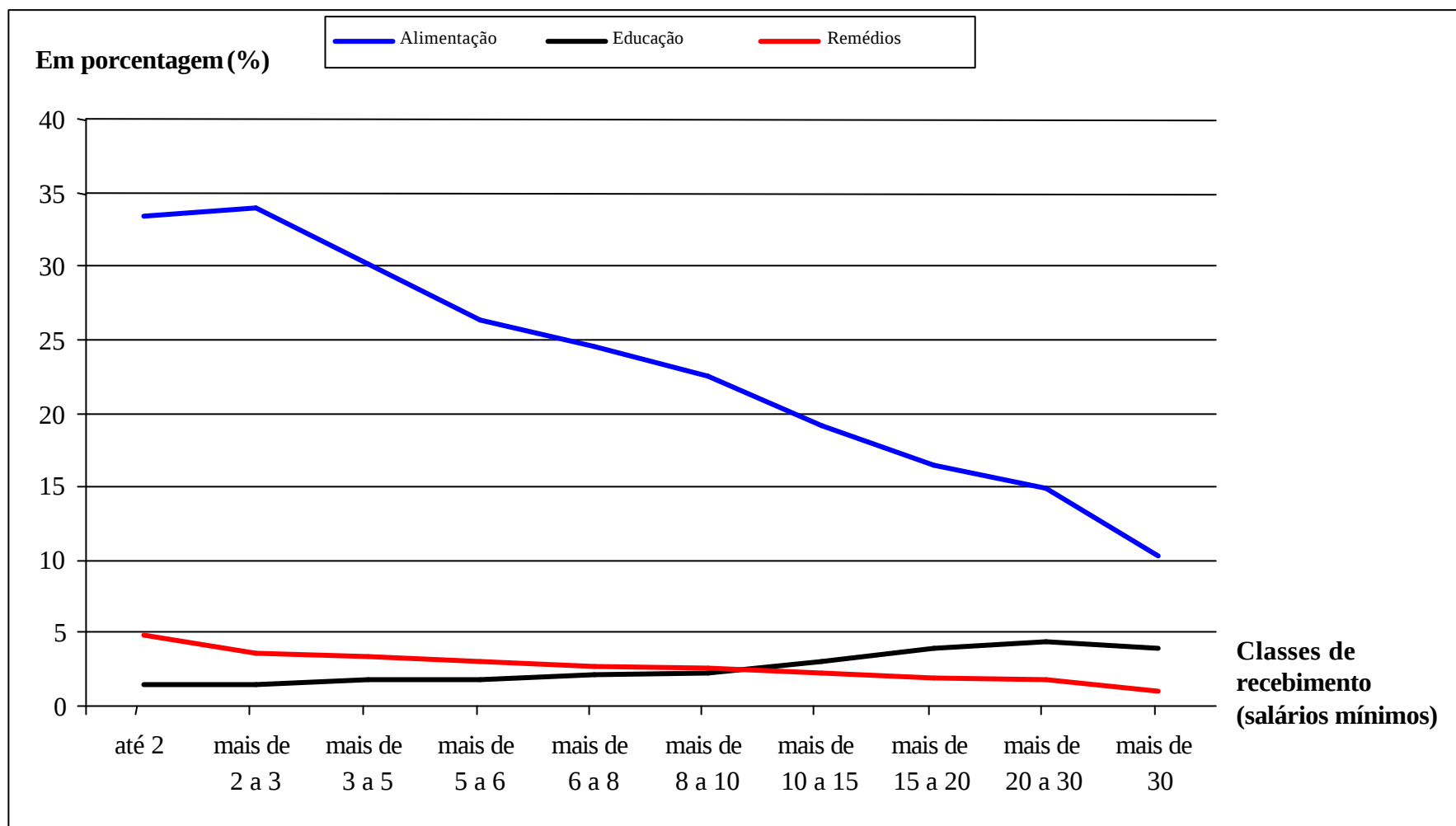
Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados da POF (*Pesquisa de Orçamentos Familiares*) do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

¹ Salários: as classes de recebimento mensal, na POF 1996, estão expressas em salário mínimo (R\$ 112,00), nota do IBGE.

* aumento do ativo: despesas com aquisição e reforma do imóvel e, com veículo.

FIGURA 8: Percentual de despesa média mensal familiar por classes de recebimento mensal familiar

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados da POF/IBGE.

FIGURA 9: Percentual de despesa média mensal familiar por classes de recebimento mensal familiar

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados da POF/IBGE.

Em termos percentuais, podemos verificar que as famílias que recebem até 2 salários mínimos destinam às despesas com alimentação, impostos e taxas, remédios e educação o equivalente a 48,3% do total de despesa média mensal. No outro extremo, as famílias cuja classe de recebimento mensal familiar se situam na faixa de mais de 30 salários mínimo, para as mesmas categorias de despesa, destinam 22,1% do total de despesa média mensal, ou seja, quase a metade do que gastam as famílias que recebem até 2 salários mínimos.

Enquanto as famílias que recebem mais de trinta salários mínimos se alimentam mais e melhor, e, gastam em termos percentuais, com remédios menos do que as famílias que recebem até dois salários mínimos, as primeiras destinam ao aumento do ativo – despesas com aquisição e reforma do imóvel, e, com veículo – o percentual de 23,69%, ou seja, 5 vezes mais do que as segundas, o que confirma e reforça ainda mais a observação de Buarque.

Outro aspecto a ser tratado refere-se aos gastos mensais das famílias com educação, pois, para aquelas que recebem até 2 salários mínimos, em termos absolutos gastam o equivalente a R\$ 3,11, enquanto para as famílias com recebimento mensal acima de 30 salário mínimos, essa modalidade de gastos mensais totalizaria R\$ 133,72 aproximadamente, isto é, quase 43 vezes a mais do que gastam as primeiras. Desse modo, podemos considerar que, na alimentação, na educação e no aumento do ativo, entre outros fatores, a distribuição desigual da renda e da riqueza e, conseqüentemente do consumo, ampliam ainda mais a distância entre ricos e pobres, favorecendo a concentração da renda e da riqueza, limitando as possibilidades de crescimento da economia “para dentro”, entre tantos outros sintomas.

O futuro da economia de mercado aberto depende também daqueles que serão favorecidos pelos benefícios do crescimento. [...] Se as recompensas apontarem para o topo da escala social, os beneficiários correrão para os mercados financeiros em vez de investir em bens e serviços. O resultado disso será que a demanda cairá, trazendo consigo os perigos do aumento de estoques, da superprodução e da estagnação. A natureza da distribuição de renda é, portanto, crucial para o bem-estar a longo prazo do sistema³⁵.

No ano de 1998, as montadoras mundiais produziram 66 milhões de veículos, dos quais, foram comercializados 44 milhões, isto é, as novas tecnologias aplicadas ou empregadas especificamente por esse ramo da atividade econômica industrial promoveram salto quantitativo sem precedentes, aumentando a produção e a produtividade mundiais. Todavia, pela quantidade de veículos comercializados parece haver um hiato entre a produção e o consumo.

TABELA 14: Brasil, famílias que possuem bens duráveis, total das áreas POF – 1996:
bens duráveis – microcomputador

Classes de recebimento mensal familiar (em salários mínimos)	Utilidades existentes Total das áreas POF 1 microcomputador	Participação Relativa (%)
até 2 s.m.	14 493	1,66
mais de 2 a 3 s.m.	1 872	0,22
mais de 3 a 5 s.m.	4 093	0,47
mais de 5 a 6 s.m.	5 215	0,60
mais de 6 a 8 s.m.	19 009	2,18
mais de 8 a 10 s.m.	17 303	1,99
mais de 10 a 15 s.m.	70 707	8,12
mais de 15 a 20 s.m.	79 975	9,19
mais de 20 a 30 s.m.	141 002	16,20
mais de 30 s.m.	516 822	59,37

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados da POF (*Pesquisa de Orçamentos Familiares*) IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

³⁵ GEORGE, Susan. *O relatório Lugano: sobre a manutenção do capitalismo no século XXI*. Tradução de Afonso Teixeira Filho. São Paulo: Boitempo, 2002. p. 31.

Em se tratando de acesso à informação, – sobretudo da informação eletrônica, esta se processa no caso brasileiro, de forma bem desigual. A concentração da renda nas mãos de uma minoria privilegiada (que dispõe de instrumentos e mecanismos suscetíveis de facilitarem o acesso à informação e à educação de qualidade), a diferença da grande maioria, que não tem acesso nem à informação nem à educação, reforçando e reproduzindo os mecanismos distributivos da renda e da riqueza, preservando a desigualdade.

TABELA 15: Brasil, despesa média familiar em aumento do ativo* segundo classes selecionadas de recebimento mensal familiar (em R\$)** – 1995-1996

Classe de recebimento mensal familiar (em salários mínimos)	Despesa média familiar (em R\$)	
	Mensal ^a	Anual ^a
até 2 s.m. (R\$ 168,00)	R\$ 7,88	R\$ 94,56
mais de 2 a 3 s.m. (R\$ 280,00)	R\$ 16,27	R\$ 195,24
mais de 20 a 30 s.m. (R\$ 2.800,00)	R\$ 526,40	R\$ 6.316,80
mais de 30 s.m. (R\$ 4.200,00)	R\$ 994,98	R\$ 11.939,76

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados da POF (*Pesquisa de Orçamentos Familiares*) - IBGE (*Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística*).

* aumento do ativo: veículo, imóvel (aquisição e reforma)

** recebimento mensal familiar: em salários mínimos, salário-mínimo de referência (R\$ 112,00)

^a: valores estimados pelo autor.

Supondo que os gastos médios familiares destinados ao aumento do ativo das famílias (em apenas duas modalidades, veículo e imóvel) mensal e, anual, estimados, se comportem da forma como foram demonstrados, para as famílias que recebem até dois salários mínimos mensais, a parcela destinada a essa categoria de despesas (anual), comparada com as famílias que recebem mais de trinta salários mínimos, revelam-nos que: as primeiras – considerando inalterados os recebimentos e os gastos –, demorariam aproximadamente o equivalente a dez anos e cinco meses, para aumentarem seus ativos, no mesmo valor que as segundas, destinam em apenas um ano.

Entretanto, por outro lado, o social condiciona o econômico. Primeiro, porque sem formação gradual do mercado de consumo de massa, compreendendo ampla massa crítica de classe média (que inclui a faixa mais alta do operariado), não se alcança o desenvolvimento, pelo lado do mercado, ou seja, de demanda. E, para realizar-se esse mercado de massa, é necessário alcançar razoável distribuição de renda.³⁶

De acordo com Velloso, se o social condiciona o econômico, e o econômico condiciona o social, resta saber quem se responsabilizaria no Brasil pela promoção do desenvolvimento e do crescimento, com vistas a atender não só as exigências do mercado, como também, e, principalmente, contemplar e promover de forma efetiva as necessidades sociais.

[...] o Brasil, em particular, continua a ser administrado por uma elite de visão limitada. Seria de um otimismo quase ingênuo esperar da classe dominante do Brasil algum projeto maior de superação dos limites de nosso modelo econômico. [...] Por mais paradoxal que pareça, apesar de delegar à própria sociedade civil o papel de resgatar políticas sociais redistributivas, cabe ao Estado a tarefa de fazer com que tais políticas atinjam os mais carentes e que sua manifestação seja o pleno exercício da cidadania.³⁷

O problema da distribuição da renda é por natureza amplo e complexo. Na economia de mercado, o capital busca, acima de tudo, eficiência na alocação dos recursos produtivos (capital e trabalho), a partir de um arranjo técnico, no qual os dois fatores são no processo de produção mobilizados e combinados de modo que, minimizando o seu emprego, seja possível obter o máximo de resultado, isto é, lucro, que é o objetivo maior a ser alcançado.

Todavia, o capital, na economia de mercado, é submetido à concorrência, e orientado por um sistema de preços, categorias por natureza conflitantes, principalmente no quadro de um regime baseado na liberdade.

Assim, a propriedade privada dos meios de produção, a liberdade de escolha, a concorrência entre os produtores, o ajustamento do mercado obtido pelos

³⁶ VELLOSO, João Paulo dos Reis (coord.) *Crescimento com redistribuição e reformas: reverter a opção pelos não-pobres*. Fórum Nacional: Idéias para a modernização do Brasil. Rio de Janeiro: José Olympio, 1991. p. 4,5.

³⁷ MICHEL, Renault; RANGEL, Ronaldo. *Desafios de um novo padrão de acumulação*. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris Ltda, 1994. p. 76, 77.

mecanismos naturais resultantes do choque de forças entre oferta e procura orientados por um sistema de preços, entre outros, são os elementos essenciais do sistema econômico capitalista, os quais, por sua vez, buscam promover igualdade com liberdade e eficiência com justiça.

A atividade econômica descreve um fluxo: produção, distribuição, consumo e investimento, cuja estabilidade e continuidade depende de um conjunto de outros fatores de natureza econômica, social, política, etc. entre os quais, destacamos a distribuição social do produto entre os membros da sociedade.

O produto da economia depende por sua vez de um outro variado elenco de fatores, como: da estabilidade política, da condução da política econômica, do quadro conjuntural da economia, da organização produtiva da sociedade, da produtividade dos fatores de produção (capital, trabalho e, recursos naturais), do estágio tecnológico da economia, da sua capacidade de penetração em outros mercados, da cultura empresarial, e, das relações entre capital, trabalho e Estado.

No caso específico do Brasil, a distribuição desigual do produto social entre os membros da sociedade produz variado leque de sintomas que somados à distribuição desigual da riqueza, do difícil acesso à saúde, educação, habitação etc, agravam ainda mais: a distribuição da renda e os problemas de índole social, como o desemprego, a subalimentação, e a violência urbana, fora outros também considerados graves.

Acreditamos que na impossibilidade ou, na falta de vontade tanto política como econômica de se remover no país a pobreza, a fome, a exclusão no sentido lato, a retomada do crescimento da economia “para dentro” ficará seriamente comprometida, debilitando assim, pela ausência do crescimento econômico, a dimensão social, que por sua vez, fragilizada e enferma poderá irromper com fúria avassaladora sob a forma imperiosa

de cruel violência, desestabilizando, dessa forma, os pilares de uma suposta sociedade democrática.

Igualdade, liberdade, eficiência e justiça, concorrência, lucro, propriedade privada e preços são alguns dos elementos que se incorporarão à complicada equação para a qual o sistema econômico capitalista, o regime político democrático e suas respectivas instituições deverão empenhar-se na busca de alternativas suscetíveis de responderem de forma efetiva aos anseios da sociedade brasileira, notadamente da porção ainda não incluída.

Não é o regime totalitário o único capaz de oprimir. A economia de mercado, quando sustentada por frágeis instituições pode criar a ilusão de liberdade, que mesmo na ausência de aparatos ideológicos e/ou repressores, faz senão instalar, na sociedade, uma sofisticada forma de supressão da liberdade, aquela na qual para “Ser” é preciso “Ter”, ou ainda a sua variação, é preciso “Ter” para “Ser”.

Diante disso, a economia, a política e o direito, para promoverem a igualdade, garantindo a liberdade, preservando a sobrevivência do sistema econômico vigente e do regime democrático, devem praticar com eficiência, justiça para e, principalmente aqueles que não têm, e, não são.

CAPITULO 2 – A INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO NO BRASIL: DADOS GERAIS SOBRE A ESTRUTURA DE CUSTOS / DESPESAS E RECEITAS NA DÉCADA DE 90

O objeto desse estudo é a indústria de calçados masculino de couro situada no município de Franca, estado de São Paulo, e que, de acordo com o número de estabelecimentos e da representativa quantidade de pessoas direta e formalmente empregadas nesse subsetor da indústria de transformação, ocupa posição de destaque em relação às demais atividades econômicas desenvolvidas no próprio município, ou ainda, é sua principal atividade econômica. Nosso objetivo é verificar como o produto desta indústria foi distribuído entre salários e lucros no período de 1994 a 2002. Todavia, dada a ausência de informações e estatísticas sobre este ramo da atividade econômica no mencionado município, procuramos para isto, as informações disponíveis suscetíveis de serem adotadas como referência.

Adotamos, como ponto de partida, dados mais gerais sobre a economia brasileira com o propósito de mostrar a participação dos salários e dos lucros ou, do excedente operacional bruto no produto da economia, para, em seguida, focalizarmos a indústria de calçados retratada de forma mais genérica, mediante indicadores da indústria nacional, para só então direcionar nossa atenção para aquilo que efetivamente almejamos que é a indústria calçadista de Franca.

Devemos ainda ressaltar que não existe, no município de Franca, nenhuma entidade de classe, órgão oficial, etc; que se dedique de forma sistemática a coletar informações sobre este ramo da atividade econômica, assim, as poucas estatísticas disponíveis são produzidas precariamente.

Sem nenhuma pretensão de estabelecer alguma comparação, procuramos, de início, apenas mostrar dados sobre a indústria de transformação, segundo a estrutura de custo, no Brasil nos anos de 1969, 1972 e 1975.

TABELA 16: Brasil, Indústria de transformação, evolução da estrutura de custo (porcentagem sobre as receitas operacionais): 69-75.

Estrutura de custos	1969	1972	1975
Custos Diretos	60,2	62,8	64,5
Salários	7,9	7,2	6,6
Matéria-prima	30,7	32,2	33,1
Demais	21,6	23,4	24,8
Custos Indiretos	34,7	31,4	30,5
Despesas Administrativas	12,1	10,4	9,5
Impostos	10,9	9,5	8,5
Despesas Financeiras	3,7	3,7	5,5
Demais	10,0	9,9	7,2
Lucro Operacional	5,1	5,8	5,0
TOTAL	100%	100%	100%

Fonte: Calabi, A. S. & Reiss, G. D.³⁸

De acordo com os dados referentes ao período observado, o aumento dos custos diretos deveu-se sobretudo ao item matéria-prima e demais. Em contrapartida, os salários configuraram redução mais significativa do que a compressão observada do lucro operacional.

A estrutura de custos das empresas reflete adequadamente a peculiaridade da crise atual [...] Assim, a tendência ao aumento da importância relativa dos custos diretos manteve-se durante a reversão cíclica, devido especialmente ao crescimento das matérias-primas e outros custos e apesar da queda dos salários³⁹.

Observa-se que, na média, três itens da estrutura de custos: matéria-prima, demais custos diretos e impostos, juntos somaram 64,9% dos custos totais, enquanto porcentagem sobre as receitas operacionais na indústria de transformação, dos quais,

³⁸ CALABI, A. S. ; REISS, G. D. In: ZINI Jr, Álvaro Antonio; PINTO, Márcio Percival Alves. A inflação no Brasil nos anos 70. *Cadernos PUC*, n. 7, maio 1981. p. 59.

³⁹ CALABI; REISS, op. cit., p. 58-59.

apenas a matéria-prima, representou aproximadamente 49%, ou seja, seu peso na composição dos custos é deveras relevante.

Avançando no tempo, examinamos, em seguida, indicadores macroeconômicos disponibilizados pelo IBGE (*Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística*) especialmente extraídos do SCN (*Sistema de Contas Nacionais*), no período de 1990 a 2002, com o propósito de verificar a evolução da participação relativa dos salários e do excedente operacional bruto no PIB (*Produto Interno Bruto*).

Cumprе salientar que estamos, desse modo, baseando-nos nas informações relacionadas ao PIB examinado sob a ótica da renda, a qual, por sua vez, decompõem o produto interno bruto da economia, segundo as fontes da renda:

- remuneração dos empregados: corresponde ao valor total dos salários, incluindo as contribuições sociais efetivas e imputadas;
- rendimento de autônomos;
- impostos líquidos de subsídios sobre a produção e importação; e
- excedente operacional bruto: obtido pela diferença entre o produto interno bruto e o total da remuneração dos empregados mais o rendimento dos autônomos e o total dos impostos líquidos de subsídios sobre a produção e importação assim sendo, verificamos a evolução da remuneração dos empregados (RM) e do excedente operacional bruto (EOB) sobre o PIB no período citado.

TABELA 17: Brasil, participação relativa da remuneração dos empregados e do excedente operacional bruto sobre o PIB – 1990 a 2002

ANO	RM/PIB ¹	EOB/PIB ²
1990	45,2	39,5
1991	41,6	45,5
1992	43,5	44,3
1993	45,1	41,7
1994	40,0	44,1
1995	38,2	46,2
1996	38,5	46,7
1997	37,5	48,3
1998	38,8	47,2
1999	38,1	46,2
2000	37,9	45,9
2001	37,0	45,9
2002	36,1	46,5

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE – SCN (*Sistema de Contas Nacionais*) – Composição do Produto Interno Bruto.

1. RM/PIB: refere-se ao total da remuneração dos empregados como porcentagem do PIB.

2. EOB/PIB: refere-se ao excedente operacional bruto como porcentagem do PIB exclusive o rendimento de autônomos.

Independentemente do comportamento dos dois indicadores examinados (RM/PIB e EOB/PIB) configurar um padrão definido, podemos verificar uma certa alternância entre ambos, de modo que o acréscimo de um indicador resulte da redução do outro, apesar de que, no período de treze anos, é nítido o rebaixamento do total da remuneração dos empregados frente ao aumento do excedente operacional bruto como porcentagem do produto interno bruto, revelando-nos ainda que, grosseiramente no interior do processo distributivo da renda significativa vantagem do capital (examinado na forma do EOB) sobre o trabalho (representado pelo total da remuneração dos empregados).

Considerando que o PIB (*Produto Interno Bruto*) resulta da diferença do *Valor Bruto da Produção* (VBP) menos o consumo intermediário (CI), mais os impostos sobre produtos (T), ou ainda, $PIB = VBP - CI + T$, examinamos em seguida a participação relativa da remuneração dos empregados (inclusive as contribuições sociais efetivas e imputadas), e o consumo intermediário como proporções do valor bruto da produção, o que

nos permite inclusive apurar o peso isolado e agregado de ambos sobre o valor da produção, no período de 1990 até o ano de 2002.

TABELA 18: Brasil, Consumo intermediário e remuneração dos empregados como proporção do valor da produção – 1990 a 2002.

ANO	CI / VP ¹	RM / VP ²	CI + RM / VP ³
1990	55,48	23,49	78,97
1991	52,47	22,54	75,01
1992	55,55	21,94	77,49
1993	56,88	21,71	78,59
1994	52,66	21,44	74,10
1995	48,64	22,21	70,85
1996	47,49	22,68	70,17
1997	47,23	22,05	69,28
1998	47,20	22,86	70,06
1999	49,44	21,57	71,01
2000	50,95	20,84	71,79
2001	52,16	19,97	72,13
2002	52,85	19,13	71,98

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE/SCN (*Sistema de Contas Nacionais*) Composição do Produto Interno Bruto.

1. CI / VP: refere-se ao valor do consumo intermediário como proporção do valor da produção

2. RM / VP: refere-se ao valor da remuneração dos empregados como proporção do valor da produção

3. CI + RM / VP: é a soma das proporções do consumo intermediário e da remuneração dos empregados sobre o valor da produção.

De acordo com os dados apurados, podemos constatar que apesar das oscilações, a remuneração dos empregados como porcentagem do valor da produção descreveu ligeiro movimento de queda, enquanto o consumo intermediário caiu bem menos quando comparamos o ano de 1990 com o ano de 2002. Entretanto, quando examinamos o total das participações relativas do consumo intermediário mais a remuneração dos empregados no valor da produção, observamos nitidamente o peso que ambos representam na composição da produção, apesar de que o consumo intermediário representava, no ano de 2002, o equivalente a 2,76 vezes a remuneração dos empregados.

Afastando-nos dos indicadores macroeconômicos relacionados à composição do produto interno bruto, procuramos verificar em três subsetores da atividade

econômica da indústria de transformação: fabricação de calçados, indústria têxtil e artigos do vestuário, a participação relativa do consumo intermediário, dos salários (exclusive o valor das contribuições sociais), e do excedente operacional bruto sobre o valor da produção, aproximando-nos, deste modo, ainda que superficialmente, da indústria de calçados.

TABELA 19: Brasil, consumo intermediário, salários e excedente operacional bruto como porcentagem do valor da produção em subsectores da indústria de transformação – 1990 a 1996

ANO	Fabr. de Calçados			Indústria Têxtil			Art. do Vestuário		
	CI/VP	W/VP	EOB/VP	CI/VP	W/VP	EOB/VP	CI/VP	W/VP	EOB/VP
1990	71,5	17,0	9,2	67,8	7,4	23,0	60,2	13,7	23,3
1991	68,6	15,3	14,1	70,6	7,4	20,0	61,8	13,6	21,0
1992	62,3	13,7	25,0	71,6	7,1	21,3	61,1	12,9	22,8
1993	62,7	14,0	19,8	69,7	7,3	20,2	61,6	14,4	20,0
1994	64,7	15,1	17,8	71,9	6,9	18,4	61,1	14,6	19,4
1995	65,1	14,8	14,9	70,9	6,6	18,3	61,4	14,2	18,9
1996	64,8	14,6	14,6	72,0	5,8	18,0	61,3	12,2	20,5

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE / MIP (Matriz Insumo Produto)

CI / VP = consumo intermediário sobre o valor da produção;

W / VP = refere-se ao valor apenas dos salários como percentual do valor da produção; e

EOB / VP = refere-se ao excedente operacional bruto como porcentagem do valor da produção.

Examinando apenas os dados apurados sobre os subsectores selecionados – desconsiderando quaisquer outras caracterizações como regimes de mercado, estágios tecnológicos, relação capital / produto etc; -, constatamos que a participação relativa do consumo intermediário nos três subsectores é bastante representativa, configurando aparentemente certa proporcionalidade. Já a participação dos salários em termos percentuais (não se trata portanto do valor absoluto dos salários), era mais elevada nas atividades de fabricação de calçados e artigos do vestuário, enquanto nos subsectores da indústria têxtil e de artigos do vestuário, o excedente operacional bruto apontou-nos para uma participação mais elevada nestes ramos. Ainda assim, nos três subsectores da atividade econômica da indústria de transformação, visualizamos, no período observado, ligeira

compressão dos salários, e que, no caso específico da fabricação de calçados, a redução da participação relativa dos salários reduz-se em favor do ligeiro aumento do excedente operacional bruto.

Acreditamos que após essa breve incursão pelo *Sistema de Contas Nacionais* (SCN), seja possível focalizarmos especificamente a indústria de calçados, ainda que em perspectiva nacional, para posteriormente nos atermos apenas àquela situada no município de Franca. Diante disto, passamos, em seguida, a analisar com um pouco mais de detalhes dados gerais das empresas industriais (indústria de transformação), segundo o IBGE, notadamente a PIA (*Pesquisa Industrial Anual*), que nos possibilita examinar a estrutura de custos e de receitas de diversos subsetores da atividade econômica da indústria de transformação e também das indústrias extrativas. Primeiramente, verificamos, no âmbito da indústria de transformação, segundo faixas de pessoal ocupado, dados gerais relacionados às empresas industriais, assim como, procuramos estabelecer possíveis relações entre os variados dados disponíveis: pessoal ocupado, número de empresas, custos / despesas, receita total, consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes, custo das operações industriais, valor da transformação industrial e valor bruto da produção nos anos de 1996 e 2002, uma vez que, apenas por motivo de simplificação, evitamos analisar período completo, isto é, de 1996 até o ano de 2002. Cumpre ressaltar, ainda, que adotamos por conveniência o critério de agrupamento das faixas de pessoal ocupado, de tal sorte que o porte das empresas configurará a seguinte denominação:

- de 5 a 29 pessoas ocupadas (microempresa – ME);
- de 30 a 99 pessoas ocupadas (pequena-empresa – PE);
- de 100 a 499 pessoas ocupadas (média-empresa – MDE);
- de 500 e mais pessoas ocupadas (grande-empresa – GE).

Deste modo, de acordo com os dados gerais das empresas industriais, podemos aproximar-nos com mais detalhes dos problemas inerentes aos custos e receitas, inclusive dos lucros, das empresas do setor da indústria de transformação, de acordo com os seus respectivos

portes em dois momentos específicos, ou seja, nos anos de 1996 e 2002, escolhidos apenas por questões de simplificação.

TABELA 19: Brasil, dados gerais das empresas industriais segundo o porte por faixa de pessoal ocupado 1996 e 2002

VARIÁVEL	1996				2002			
	M.E.	P.E.	M.D.E.	G.E.	M.E.	P.E.	M.D.E.	G.E.
1. n.º empresas (un)	82.940	15.202	6.232	1.426	105.269	19.052	6.342	1.381
2. PO em 31/12 (pessoas)	896.217	792.096	1.287.378	2.073.843	1.178.479	981.559	1.296.026	2.125.465
3. CDT (mil reais)	22.757.301	31.573.679	88.705.672	227.359.621	36.648.906	66.915.414	200.393.355	573.714.442
4. CD-GP (mil reais)	5.325.242	6.914.188	17.203.227	42.020.824	8.927.159	10.801.378	23.994.521	57.727.395
5. RT (mil reais)	24.532.181	32.627.463	91.508.373	235.613.162	43.644.108	67.664.611	197.145.625	579.852.917
6. COI (mil reais)	12.140.915	16.257.828	44.192.254	104.996.601	21.480.371	37.995.194	99.301.898	258.437.652
7. CMPMaCp (mil reais)	10.838.584	14.458.068	39.039.346	91.519.721	19.017.083	33.737.486	87.783.076	225.375.839
8. VBPI (mil reais)	21.612.609	29.736.131	80.730.551	202.474.810	40.318.353	61.571.550	165.471.502	473.852.465
9. VTI (mil reais)	9.471.694	13.478.303	36.538.297	97.478.209	18.837.982	23.576.356	66.169.604	215.414.812

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE / PIA (*Pesquisa Industrial Anual*) / SIDRA: *Banco de Dados Agregado*.

Nomenclaturas: 1. P.O. / n.º empresas: pessoas ocupadas por empresas (unidades locais); 2. G.P. / P.O. gastos de pessoal por pessoas ocupadas; 3. G.P. / C.D.T.: gastos de pessoal em porcentagem dos custos e despesas totais; 4. CMPMACP / V.B.P.I.: custos com consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes em porcentagem do valor bruto da produção industrial; 5. R.T. / P.O.: receita total por pessoal ocupado; 6. CMPMACP / C.D.T.: custos com consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes como porcentagem dos custos e despesas totais; 7. C.D.T. / R.T.: relação entre custos e despesas totais e receita total; 8. C.O.I. / C.D.T.: custo das operações industriais em porcentagem dos custos e despesas totais; 9. K = V.B.P.I. / CMPMaCp + G.P.: K (markup) = calculado como produto da divisão do valor bruto da produção industrial pela soma dos custos com consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes mais os gastos de pessoal.

TABELA 20: Brasil, dados gerais das empresas industriais segundo o porte por faixa de pessoal ocupado, relação entre variáveis – 1996 e 2002

VARIÁVEIS	1996				2002			
	M.E.	P.E.	M.D.E.	G.E.	M.E.	P.E.	M.D.E.	G.E.
1. P.O. / n.º empresas	10,8	52,1	206,5	1,454,3	11,1	51,5	204,3	1.539,1
2. G.P. / P.O. (em R\$)	5.941,91	8.728,98	13.363,00	20.262,30	7.575,15	11.004,31	18.513,92	27.159,89
3. C.O.I. / C.D.T. (em %)	53,3	51,5	49,8	46,2	54,2	56,7	49,6	45,1
4. CMPMaCp / V.B.P.I. (em %)	50,2	48,6	48,3	45,2	47,2	54,8	53,0	47,6
5. R.T. / P.O. (em R\$)	27.373,04	41.191,30	71.081,20	113.611,86	37.034,27	68.935,86	152.115,49	272.812,26
6. CMPMaCp / C.D.T. (em %)	47,6	45,8	44,0	40,2	47,9	50,4	43,8	39,3
7. C.D.T. / R.T.	0,93	0,97	0,97	0,96	0,91	0,99	1,02	0,99
8. K = V.B.P.I. / CMP + GP*	1,34	1,39	1,44	1,52	1,44	1,38	1,48	1,67
	GP / CDT 1996**				GP / CDT 2002**			
M.E.	23,40				22,52			
P.E.	21,90				16,14			
MD.E.	19,39				11,97			
G.E.	18,48				10,06			

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE / PIA (*Pesquisa Industrial Anual*).

* 8 K. (markup) = valor bruto da produção industrial dividido pelo consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes mais os gastos de pessoal.

** em porcentagem

Examinando os dados (relações entre as variáveis) apurados, podemos extrair algumas constatações:

- em razão do que já foi anteriormente mencionado, devemos apenas lembrar que esses dados não retratam o universo da indústria de transformação, ao mesmo tempo que não deve refletir uma situação padrão para todo o conjunto das empresas industriais (pertencentes ao setor da atividade econômica da indústria de transformação), uma vez que as empresas se diferenciam entre si em razão de variado leque de fatores: escala de produção, composição orgânica do capital, dinamismo empresarial, inovação tecnológica, produtividade dos fatores de produção regime de concorrência, pesquisa e desenvolvimento, formação e capacitação da mão-de-obra etc; assim, poderão ocorrer situações: de total enquadramento de empresas vinculadas ao setor da indústria de transformação, de aproximação, e de total afastamento;
- os números obtidos e sistematizados pelo IBGE, na pesquisa industrial anual (PIA), são números agregados, isto é, por serem totais não refletem a condição de “especificidade”. Diante disto, as análises seguintes reproduzem apenas uma leitura da situação baseada em dados agregados; e
- considerando ainda o fato de estarmos examinando somente dois anos (1996 e 2002), as considerações basearam-se em apenas o que era em 1996, e o que passou a ser em 2002, e aquelas variáveis expressas em valores (R\$) refletem apenas as modificações nominais, ou seja, não consideramos os efeitos corrosivos da inflação para corrigir esses valores às suas magnitudes reais.

Após essa breve caracterização dos dados da pesquisa industrial anual, podemos assim manifestar nossa análise:

- a) em termos de quantidade, o número de empresas industriais de micro porte (ME) cresceu tanto em termos absolutos (22.329 unidades), como em porcentagem (26,9%), seguido das pequenas empresas (PE), cujo acréscimo absoluto foi de 3.850 unidades, representado uma variação percentual de 25,3%, enquanto as empresas de médio e grande porte configuraram alterações, ou seja, aumentos mais modestos, uma vez que, em números absolutos, as empresas de médio porte totalizaram 110 unidades contra um decréscimo de 45 das empresas de grande porte;
- b) em se tratando de pessoal ocupado, as microempresas lideraram o conjunto das empresas industriais, pois aumentaram, em 31,4%, o total de pessoas ocupadas, seguida das empresas de pequeno porte com um aumento de 23,9%, quase nulo foi o aumento do pessoal ocupado nas empresas de médio porte 0,67%, e, nas grandes empresas, apesar da redução do número de empresas industriais houve um ligeiro acréscimo do pessoal ocupado de 2,49% apenas;
- c) o número médio de pessoas ocupadas por empresa registrou, nas empresas de micro, pequeno e médio porte estabilidade, ao contrário das empresas de grande porte que aumentaram em 5,8% o número de pessoas ocupadas por empresa;
- d) quanto à variável (GP/PO), gastos com pessoal por pessoa ocupada, nas microempresas, o aumento foi de 27,5%, nas pequenas empresas de 26,1%, nas empresas de médio porte 38,5%, e, nas grandes empresas, o percentual atingiu a cifra dos 34,0%, um pouco abaixo das empresas de porte médio;
- e) quando examinamos a relação (COI / CDT) custo das operações industriais como proporção dos custos e despesas totais, verificamos certa linearidade nas empresas industriais de micro, médio e grande porte, conquanto para as empresas de pequeno

porte, esta relação foi acrescida de 10,1%, no ano de 2002 comparativamente ao ano de 1996;

- f) ao analisarmos o peso (proporção) da variável (CMPMaCP) consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes sobre o valor bruto da produção industrial (VBPI), constatamos que o mesmo representou, em média, para as quatro categorias de empresas industriais 49,3% aproximadamente. Todavia, enquanto para as microempresas a relação caiu para 47,2%, para as demais ocorreram acréscimos diferenciados, de 48,6% para 54,8% (12,8%), excepcionalmente para as pequenas empresas, de 48,3% para 53,0% (9,7%) nas empresas de médio porte, e, de 45,2% para 47,6% (5,3%) apenas nas empresas de grande porte, o que independentemente da variação nominal, em 2002, comparativamente ao ano de 1996, revela-nos peso significativo desta variável no valor da produção industrial;
- g) surpreendeu-nos o forte incremento apurado na relação (RT / PO) receita total por pessoa ocupada em todas as categorias de empresas industriais no ano de 2002, em relação ao ano de 1996, atingindo (35,2%) nas microempresas; (67,3%) nas empresas de pequeno porte; (114,0%) nas empresas de médio porte, e, nas grandes empresas industriais, o aumento também foi robusto chegando a cifra de 140,1% no ano de 2002 em relação ao ano de 1996. Esse fato inclusive nos mostra, a priori, que o incremento da relação (RT / PO) tenha sido superior ao aumento dos gastos com pessoal por pessoa ocupada (GP / PO);
- h) em relação ao consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e de componentes como proporção dos custos e despesas totais, na média, este indicador situou-se na casa dos 44,9%. Porém, de forma diferenciada esta relação configurou estabilidade para as microempresas, aumento de 10,0% para as pequenas empresas,

recuo de (-0,45%) para as empresas de porte médio, e redução de (-2,24%) para as grandes empresas;

- i) no que se refere à relação entre as variáveis (CDT / RT), a leitura dos dados sobre a razão entre os custos e as despesas totais e as receitas totais, para as quatro tipologias de empresas industriais, somente para as microempresas a relação configurou pequeno afastamento de 1,0, ou seja, de igualdade entre custos e receitas – o que resultaria de uma situação típica de equilíbrio -, para as pequenas e grandes empresas industriais a distância entre os custos totais e as receitas totais situaram-se numa posição de grande aperto, enquanto para as empresas de médio porte, no ano de 2002, ocorreu o inverso, isto é, os custos totais superaram as receitas; e
- j) quanto ao grau de monopólio (K), ou markup, o ano de 2002 espelhou ligeira recuperação para as quatro categorias de empresas industriais, todavia destacamos o valor alcançado pelas grandes empresas, as quais, por sua vez, experimentaram um aumento mais significativo em termos talvez de maior poder de remarcação de preços.

De certo modo, ainda que em caráter precário, salienta-se que muito provavelmente a conjuntura da estabilidade econômica – estabilidade de preços, regime cambial, carga tributária, juros, aumento da concorrência interna combinada com a conjuntura competitiva resultante da abertura da economia - , que se instalou no país, associada a estes mencionados e outros fatores, deve ter promovido como resultado, uma situação de acirramento imoderado da concorrência (intra-empresas, intra-indústrias, inter-empresas e inter-indústrias), de tal sorte a reproduzir significativo grau de dificuldade para o conjunto das empresas industriais que fizeram parte ou integraram a pesquisa industrial anual (IBGE), ou, até mesmo nas empresas do setor da indústria de transformação que não se integraram à referida pesquisa.

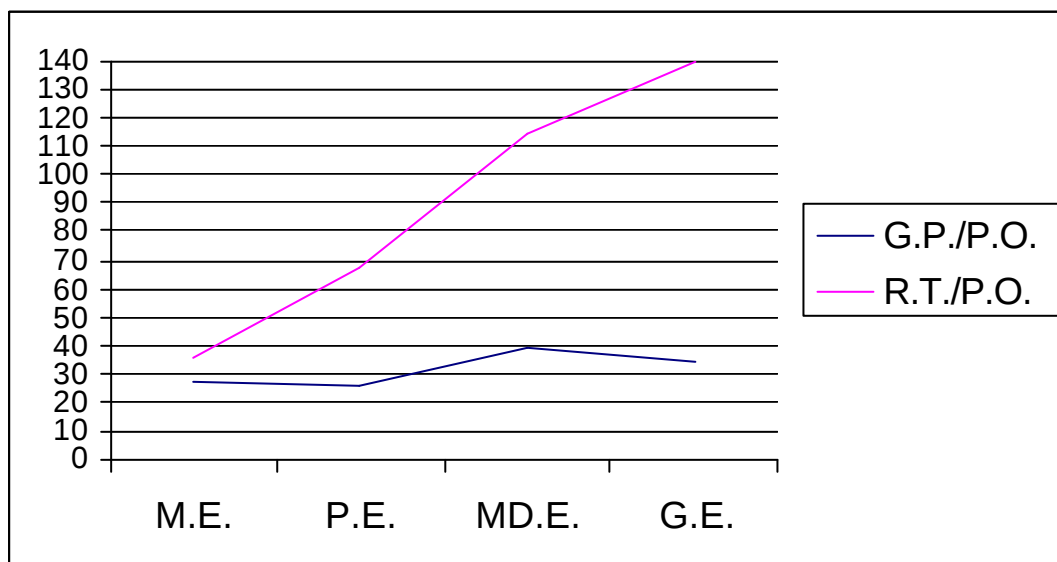
Antes de finalizarmos esta breve incursão pela indústria de transformação brasileira, gostaríamos de examinar, em termos apenas de variação percentual as relações entre (GP / PO), gastos de pessoal por pessoas ocupadas, e (RT / PO) receita total por pessoas ocupadas, no ano de 2002, em relação ao ano de 1996.

TABELA 22: Brasil, empresas industriais, variação percentual dos gastos de pessoal e receita total por pessoas ocupadas em empresas segundo o porte: 2002 / 1996.

Empresas	Variação Percentual (%) 2002 / 1996	
	GP / PO (em R\$)	RT / PO (em R\$)
M.E.	27,49	35,29
P.E.	26,07	67,36
MD.E.	38,55	114,00
G.E.	34,04	140,13

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE – PIA (*Pesquisa Industrial Anual*)

FIGURA 10: Gastos com pessoal e receita total por pessoas ocupadas na indústria de transformação em empresas segundo o porte (variação percentual) 2002 / 1996



Fonte: Elaborado pelo autor de acordo com dados do IBGE – Sistema de Contas Nacionais – Matriz Insumo – Produto

GP/PO = gastos de pessoal por pessoa ocupada; RT/PO = receita total por pessoa ocupada

No âmbito das empresas industriais de abrangência nacional, podemos afirmar, de acordo com as relações: gastos de pessoal em porcentagem dos custos e despesas totais (GP / CDT), e da variação percentual entre (GP / PO) gastos de pessoal por pessoa ocupada e (RT / PO) receita total por pessoa ocupada (2002 / 1996) ainda que provisoriamente:

- i) nas microempresas, tanto em 1996 como no ano de 2002, os gastos de pessoal em porcentagem dos custos e despesas totais praticamente permaneceram estáveis; nas pequenas empresas, ocorreu significativa redução da ordem de 26% aproximadamente, nas empresas de porte médio, a compressão dos gastos de pessoal atingiu a cifra de 38,2%, enquanto abrupto foi o corte produzido pelas empresas industriais de grande porte, uma vez que, os gastos de pessoal como porcentagem dos custos totais, totalizou queda de 45,5% no ano de 2002 vis-à-vis o ano de 1996;
- ii) quanto às variações ocorridas (2002 / 1996) entre as relações (GP / PO) e (RT / PO), de forma bem explícita, verificamos que houve em escala variada significativa vantagem do incremento da receita total por pessoas ocupadas, em relação às variações nos gastos de pessoal por pessoas ocupadas. De forma bem reduzida, podemos dizer que os aumentos de produtividade do trabalho (RT / PO) quase que acompanharam os incrementos dos gastos de pessoal por pessoa ocupada nas microempresas. Já, nas empresas de pequeno porte, os ganhos aparentes de produtividade situaram-se (2,58) vezes acima dos gastos de pessoal por pessoa ocupada, nas empresas de médio porte os ganhos de produtividade (RT / PO) quase que foram multiplicados por três (2,96), em relação aos gastos de pessoal por pessoa ocupada. Porém, nas grandes empresas, os aumentos de produtividade – estamos nos referindo àquela possível de ser apurada no setor formal da economia – atingiram, em relação aos gastos de pessoal por pessoa ocupada a proporção

(140,13 / 34,04) de 4,12, ou seja, os incrementos da produtividade monetária do trabalho (RT / PO) ficaram no comparativo de 1996 / 2002, quatro vezes acima dos gastos de pessoal por pessoa ocupada (GP / PO). A priori, supomos que este quadro resultou do acirramento da concorrência (interna e externa), da conjuntura da estabilidade dos preços, da imperiosa necessidade de reposicionamento estratégico competitivo das empresas, na busca de aumentos sucessivos de produtividade, aprimoramento da qualidade no processo de produção e na própria gestão administrativa, da inovação tecnológica, em processos e produtos, incluindo neste rol aqueles anteriormente mencionados (câmbio, juros, tributação etc) manifestou-se de maneira generalizada .

Por outro lado, a reduzida margem de manobra das empresas industriais, notadamente no que diz respeito à remarcação dos preços, deva ter ocorrido devido o aumento da concorrência, da estabilidade dos preços, que somados à elevada taxa de desemprego e ampliação do setor informal, devam ter reprimido o consumo.

As empresas industriais retratadas aqui, de acordo com os dados apurados, sentiram-se forçadas pelos motivos expostos, entre outros, a aumentarem suas respectivas produtividades de forma impieriosa, cuja consequência mais direta e visível face ao estreitamento da relação custos totais e receita total, foi senão o rebaixamento dos custos e despesas de pessoal.

2.1 BREVE RETROSPECTIVA DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS DO BRASIL

Após esta primeira aproximação com a indústria de transformação a partir dos dados gerais das empresas industriais, segundo a já citada pesquisa disponibilizada pelo IBGE, supomos ser não apenas conveniente, mas, sobretudo necessário, conhecermos um pouco, ou pelo menos de forma geral, a indústria de calçados na sua abrangência nacional, de maneira que seja possível visualizá-la em paralelo com a indústria de transformação (anteriormente examinada, de acordo com dados gerais das empresas industriais) e, posteriormente compará-la, com a indústria calçadista francesa.

Não muito diferentemente dos dados gerais das empresas industriais sistematizados pelo IBGE (PIA), referentes ao setor da indústria de transformação (área de abrangência Brasil), recorreremos agora à mesma fonte de dados, para podermos visualizar dados gerais das empresas industriais do subsetor de fabricação de calçados do Brasil.

Analogamente ao tratamento anterior, procuramos nos anos de 1996 e 2002, de acordo com as informações disponíveis, examinar – este ramo da atividade econômica, industrial considerando que os dados disponíveis, segundo diversos subsetores da atividade econômica⁴⁰, diferem em certa medida dos valores agregados -, obedecendo, à medida do possível, ao mesmo formato anteriormente empregado. Aqui também torna-se mister ressaltar que são dados agregados, os quais, por sua vez, foram obtidos mediante a soma de diferentes empresas industriais, classificadas como fabricação de calçados (código 19.3). Diante disto, temos como prováveis particularidades: empresas industriais de variado porte físico (micro, pequena, média e grande), diferentes composições orgânicas de

⁴⁰ Os subsetores da atividade econômica neste caso estão classificados segundo CNAE (Classificação Nacional de Atividade Econômica) três dígitos, que no caso fabricação de calçados identifica-se pelo código (19.3).

capital, convergindo para uma característica peculiar deste setor da indústria tradicional⁴¹, qual seja, de baixa relação capital / produto intensivo de mão-de-obra, entre outras configurações, diferentes escalas e destinação da produção (variada capacidade produtiva instalada e diferentes destinações da produção para os mercados interno e externo), grau de instrução, qualificação e remuneração da mão-de-obra diferenciados, assim como podemos citar a presença de uma mentalidade empresarial inovadora, convivendo simultaneamente com empresários mais conservadores, ou ainda colocada de outra forma, provavelmente esta convivência resulte da presença da tradição e da modernidade (referimo-nos apenas ao problema da tradição e modernidade recortados na dimensão da mentalidade empresarial de gestão da produção, da administração e da inovação) no mesmo espaço de produção.

Devemos ainda salientar, que por uma questão de mera objetividade, e também de simplificação, os dados gerais das empresas industriais que passamos doravante a retratar referem-se aos “Dados gerais das unidades locais, por Unidades da Federação segundo a divisão de atividades – Brasil, Sul e Sudeste”, pois, acreditamos que ao mesmo tempo que são mais que representativos em proporção ao universo da indústria brasileira de calçados, pois, aproximam-se, de certa forma, da nossa realidade local, ou pelo menos, não se distanciam tanto, apesar de que neste caso, também corremos o risco de anular a “especificidade”, em razão da magnitude configurada no emprego de dados gerais “agregados”, os quais, por conseguinte, camuflam o específico e revelam, no geral, uma espécie de configuração padronizada, todavia, mesmo assim, assumimos que as análises seguintes espelham um contorno de generalização.

⁴¹ Distinguem-se indústrias em vários ramos, conforme os bens que produzem: indústria de bens de capital ou de bens de produção (máquinas, equipamentos), indústrias de bens intermediários (matérias-primas para outras empresas) e indústrias de bens de consumo (artigos de utilidade individual ou familiar). São classificadas como indústrias tradicionais ou de trabalho intensivo as que ocupam grande contingente de mão-de-obra se apóiam em tecnologia atrasada; e como indústrias modernas ou de capital intensivo as portadoras de tecnologia sofisticada, com operários altamente especializados e elevada taxa de investimento por pessoa empregada (SANDRONI, op cit., p. 300).

Deste modo, supomos que as empresas (salvo, é claro, as exceções) assumam e/ou retratem o padrão da indústria – uma vez que o todo resulta da soma das partes –, o que não descarta, em hipótese alguma, a possibilidade de que uma das partes pode representar peso relativamente suficiente para influenciar na composição do todo.

TABELA 23: Fabricação de calçados, número de unidades locais em unidades e porcentagem, Brasil, sul e sudeste – 1996 e 2002

BRASIL E UNIDADE DA FEDERAÇÃO	NÚMERO DE UNIDADES LOCAIS			
	(UNIDADE)		(EM %)	
	1996	2002	1996	2002
Brasil	2.919	4.271	100,0%	100,0%
Minas Gerais	541	733	18,5	17,2
Rio de Janeiro	82	33	2,8	0,8
São Paulo	1.002	1.243	34,3	29,1
Paraná	79	60	2,7	1,4
Santa Catarina	89	164	3,0	3,8
Rio Grande do Sul	910	1.624	31,2	38,2

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE / SIDRA (*Banco de Dados Agregado – Sistema de Recuperação Automática*) / PIA – *Pesquisa Industrial Anual*.

De acordo com este universo amostral, as regiões / unidades da federação sul e sudeste representavam do conjunto de unidades locais 92,6% do total das unidades existentes no país, no ano de 1996, ligadas à atividade econômica de fabricação de calçados e, no ano de 2002, um ligeiro recuo deste percentual ainda nos revela que, com 90,3% do total de unidades locais, estas duas unidades da federação brasileira, dado o elevado percentual de empresas, em proporção do conjunto nacional, contemplam significativa especialização na fabricação de calçados. Entretanto, devemos destacar o peso que os estados de Minas Gerais, São Paulo e Rio Grande do Sul representam no âmbito regional e nacional, enquanto importantes pólos industriais especializados na fabricação de calçados em geral.

O espaço como campo de forças, ou polarizado, é outro tipo de espaço econômico (abstrato). A polarização, como explica PERROUX, compreende forças de atração (centrípetas) e de repulsão (centrífugas), e surge devido às concentrações de população e de produção basicamente.

Uma grande empresa industrial exerce poderosas forças de atração sobre o mercado de trabalho e sobre empresas fornecedoras de insumos, e forças de repulsão não menos poderosas sobre concorrentes atuais ou potenciais e possivelmente sobre outras atividades com as quais é incompatível, como turismo ou agropecuária⁴².

Como não é do nosso propósito discutir temas relacionados ao espaço, à região etc; apenas procuramos conceituar “pólo industrial”, no sentido de concentração da produção, pois, segundo os dados anteriormente apresentados, os estados de Minas Gerais, São Paulo e do Rio Grande do Sul configuraram, pelo elevado percentual apurado, o formato de pólo, dada a representativa concentração de empresas industriais ligadas à atividade industrial de fabricação de calçados.

TABELA 24: Dados gerais das unidades locais, fabricação de calçados, Sul e Sudeste, 1996 e 2002.

Variável	1996	2002	2002/1996 (%)
1. N.º de empresas (un.)	2.703	3.857	42,6
2. PO 31/12 (pessoas)	197.010	243.017	23,3
3. CDT (mil reais)	5.168.721	8.917.764	72,5
4. RT (mil reais)	5.416.599	9.482.098	75,1
5. CD – GP (mil reais)	945.279	1.466.554	55,2
6. COI (mil reais)	2.728.382	5.332.676	95,5
7. CmpMaCp (mil reais)	2.398.068	4.578.901	90,9
8. VBPI (mil reais)	5.276.242	9.565.866	81,3
9. VTI (mil reais)	2.547.861	4.233.188	66,2

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados IBGE / SIDRA (*Sistema de Recuperação Automática*) – Banco de Dados Agregado – PIA / Pesquisa Industrial Anual.

Examinando os dados da TABELA 25, notadamente a variação percentual ocorrida no ano de 2002 comparativa ao ano de 1996 – no que concerne aos valores monetários, referimo-nos à variação nominal e não real -, verificamos para as regiões Sul e Sudeste:

- a) o número de empresas locais experimentou uma expansão física de 42,6% no ano de 2002, em relação ao ano de 1996, contrariando a variação ocorrida com o total de

⁴² CLEMENTE, Ademir; HIGACHI, Hermes Y. *Economia e desenvolvimento regional*. São Paulo: Atlas, 2000. p. 14-15.

peçoal ocupado, uma vez que a ampliação do número de empresas (unidades locais) foi superior em 50,0% o acréscimo de pessoas ocupadas;

- b) os custos e as despesas totais praticamente expandiram-se proporcionalmente ao acréscimo das receitas totais com ligeira vantagem desta última;
- c) dos custos e despesas totais, as variações apuradas nos gastos de pessoal foram significativamente inferiores àquelas verificadas nos custos das operações industriais e dos custos com consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes, o que em princípio nos mostra que a compressão praticada sobre os custos do trabalho, em certa medida, refletiram a pressão maior exercidas tanto pelo aumento dos custos das operações industriais (95,5%), como também do aumento dos custos com consumo de matérias-primas (90,9%); e
- d) o valor da transformação industrial do subsetor de fabricação de calçados das regiões examinadas sofreu ligeira redução, pois, no ano de 1996, representava 87,5% do total nacional, já, em 2002 (os dados disponibilizados pelo IBGE), este percentual atingira 76,4%, o que, entre outros fatores, pode ser reflexo do processo de reestruturação produtiva protagonizado pela estratégia da realocização industrial.

Do mesmo modo que anteriormente examinamos a indústria de transformação na sua abrangência nacional, em seguida, verificaremos as relações entre as mesmas variáveis, agora representadas pelas unidades locais do subsetor de fabricação de calçados das unidades federativas do sul e sudeste brasileiro. Lamentavelmente, os dados gerais disponíveis não retratam as empresas industriais segundo a faixa de pessoal ocupado.

TABELA 25: Dados gerais das unidades locais, relação entre variáveis do subsetor de fabricação de calçados das regiões Sul e Sudeste do Brasil – 1996 e 2002.

Variáveis	1996	2002
1. PO / N.º de empresas	72,9	63,0
2. GP / PO (em reais)	4.798,13	6.034,78
3. GP / CDT	18,3	16,5
4. CmpMaCp / VBPI	45,4	47,8
5. RT / PO (em reais)	27.494,03	39.018,25
6. CmpMaCp / CDT	46,4	51,3
7. CDT / RT	0,95	0,94
8. COI / CDT	52,8	59,8
9. K = VBPI / CMP + GP	1,58	1,58

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados IBGE / SIDRA (*Sistema de Recuperação Automática*) – Banco de Dados Agregado – PIA / Pesquisa Industrial Anual

Nomenclatura: 1. P.O. / n.º empresas: pessoas ocupadas por empresas (unidades locais); 2. G.P. / P.O. gastos de pessoal por pessoas ocupadas; 3. G.P. / C.D.T.: gastos de pessoal em porcentagem dos custos e despesas totais; 4. CMPMACP / V.B.P.I.: custos com consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes em porcentagem do valor bruto da produção industrial; 5. R.T. / P.O.: receita total por pessoal ocupado; 6. CMPMACP / C.D.T.: custos com consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes como porcentagem dos custos e despesas totais; 7. C.D.T. / R.T.: relação entre custos e despesas totais e receita total; 8. C.O.I. / C.D.T.: custo das operações industriais em porcentagem dos custos e despesas totais; 9. K = V.B.P.I. / CMPMaCP + G.P.: K (markup) = calculado como produto da divisão do valor bruto da produção industrial pela soma dos custos com consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componente mais os gastos de pessoal.

Das relações entre as variáveis, podemos considerar:

- a) o número de pessoas ocupadas por empresas ou unidades locais sofreu ligeira redução de 72,9 em 1996, para 63,0 no ano de 2002, ou -13,5%;
- b) os gastos de pessoal por pessoa ocupada, em termos nominais, experimentaram um aumento da ordem de 25,7%;
- c) contrariamente, os gastos de pessoal como porcentagem dos custos e despesas totais descreveram trajetória oposta (ao item b), pois, reduziram-se em 9,84%;
- d) a porcentagem dos custos com consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes no valor bruto da produção industrial sofreu, no ano de 2002, em relação ao ano de 1996, ligeira elevação da ordem de 5,29%, porém, revela-nos o

peso que representam no valor bruto da produção, 45,4% e 47,8% respectivamente nos anos de 1996 e 2002;

- e) do mesmo modo que pudemos constatar anteriormente quando examinamos a indústria de transformação, no caso da fabricação de calçados, também podemos constatar que a receita total por pessoas ocupadas registrou aumento de 41,9%;
- f) os custos com consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes como porcentagem dos custos e despesas totais assumem um peso relativamente elevado, participando nos anos de 1996 e 2002, com 46,4%, e 51,3% respectivamente;
- g) analogamente aos dados gerais das empresas industriais do setor da indústria de transformação brasileira, no caso específico do subsetor de fabricação de calçados, a relação custos e despesas totais e receita total apontou-nos para uma configuração muito semelhante a anterior, uma vez que os números obtidos, no ano de 1996, (0,95) e no ano de 2002, (0,94) refletiram uma situação de reduzido estreitamento entre custos e receita⁴³;
- h) o custo das operações industriais, como porcentagem dos custos e despesas totais (COI / CDT), indica-nos o peso acentuado que representa em relação aos custos totais, além do que, no ano de 2002, comparativamente ao ano de 1996, significou 59,8%, um acréscimo de 13,2%; e

⁴³ Nota: Considerando que o lucro bruto resulta da diferença entre a receita total e o custo total, podemos identificar três situações: a) $RT = CT$: a receita total é igual ao custo total, logo o equilíbrio resulta da ausência de lucro ou prejuízo; b) $RT > CT$: quando a receita total é maior que o custo total ocorre a existência de lucro; c) $RT < CT$: neste caso, sendo a receita total menor que o custo total o resultado é prejuízo. No caso da relação que estamos apurando (CDT / RT), podemos identificar duas situações: a) quando a relação é próxima de 1,0 (custos e receita são quase iguais); b) quando a relação se aproxima de 0,0 (receita é maior que custos).

- i) o markup da indústria de calçados descreveu uma trajetória de manutenção / estabilidade, situando-se na faixa de 1,58, o que pode significar entre outras possibilidades de interpretação, aumento da concorrência, dificuldades ou redução do espaço de manobra das empresas face às condições de concorrência e estabilidade econômica traduzida, em última forma, pela estabilidade do índice geral dos preços.

TABELA 26: Brasil, taxa anual da inflação (em %) e força do markup na indústria de transformação – 1962-1976.

ANO	TAXA ANUAL DE INFLAÇÃO (%)	MARKUP (Z)
1962	51,3	1,49
1963	81,3	1,58
1964	91,9	1,51
1965	34,5	1,64
1966	38,8	1,59
1967	24,3	1,60
1968	25,4	1,70
1969	20,2	1,73
1970	19,2	1,70
1971	19,8	1,78
1972	15,5	1,77
1973	15,7*	1,76
1974	34,5	1,71
1975	29,4	1,66
1976	46,3	1,68

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados de Brum (1995), para a taxa anual de inflação, e, Bacha (1991) para os dados relativos ao markup.

* Nota: De acordo com Brum: “A taxa de inflação em 1973 foi manipulada pelas autoridades econômicas da época, com a finalidade de conceder reajustes salariais mais baixos. O Banco Mundial estimou a inflação brasileira de 1973 em 22,5% (bem acima dos 15,7% da taxa oficial).

Observando os comportamentos do markup industrial e da taxa de inflação anual, no período de 1962 a 1976 no Brasil, aparentemente sem a pretensão de produzir alguma conclusão, apenas notamos que, a partir de 1967 até o ano de 1973, enquanto a taxa anual de inflação descreveu nítido movimento descendente, o markup, ao contrário, experimentou trajetória não linear ascendente, ou seja, mesmo com certa irregularidade

aumentou e, que a partir de 1974, com a inflação em ritmo ascendente, o markup ligeiramente reduziu-se, isto até o ano de 1976.

Uma série de fatores pode influenciar os markups, mas em geral são mecanismos de lenta operação. O poder dos sindicatos, o grau de concentração industrial e os preços das matérias-primas são fatores apontados. No caso brasileiro há outro condicionamento importante: a atuação do CIP (Conselho Interministerial de Preços), que é o órgão oficial encarregado de exercer controle de preços [...] as empresas industriais no Brasil fixam seus preços em função dos seus custos, através de um markup relativamente estável, o que parece confirmar a existência de políticas de preço [...] ⁴⁴.

Nos anos de 1996 e 2002, o markup da atividade industrial de fabricação de calçados manteve-se estável, e os custos com matérias-primas, materiais auxiliares e componentes sofreram abrupta majoração, o que, ao nosso ver, deve ter forçado as empresas no que tange às suas respectivas políticas de preços a adotarem medidas mais aústeras de contenção de custos e despesas, entre as quais, muito provavelmente diante de um quadro de estabilidade de preços – sobressaindo-se a obsecada política de metas inflacionárias adotada pelo governo federal –, e concorrência exacerbada, acreditamos ter sido a compressão verificada nos custos e despesas de pessoal, ou ainda de outro modo, a redução dos custos do trabalho.

TABELA 27: Empresas industriais, fabricação de calçados, variação percentual do pessoal ocupado, dos gastos de pessoal e receita total por pessoas ocupadas, Sul e Sudeste (em %) – 1996 a 2002

ANO	VARIAÇÃO PERCENTUAL (EM %)		(EM %)
	G.P. / P. O.	R. T. / P. O.	P. O.
1996	-	-	-
1997	9,24	9,02	(-15,17)
1998	(-6,55)	(-6,60)	(-2,00)
1999	(-1,00)	9,14	15,16
2000	4,68	8,32	13,71
2001	13,89	10,52	7,17
2002	4,39	6,67	5,73

Fonte: Elaborada pelo autor de acordo com os dados do IBGE / SIDRA – *Pesquisa Industrial Anual*.

Nomenclatura: GP / PO: gastos de pessoal por pessoa ocupada; RT / PO: receita total por pessoa ocupada; e PO: pessoal ocupado.

⁴⁴ BACHA, Edmar. *Introdução à macroeconomia: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro: Campus, 1991. p. 54-55.

De 1996 a 2002, as empresas do subsetor de fabricação de calçados localizadas no sul e sudeste brasileiro, em razão dos argumentos anteriormente explicitados, experimentaram, no acumulado do período, um incremento da ordem de 37,07% das receitas totais por pessoa ocupada, enquanto o pessoal ocupado cresceu em torno de 24,60%, e os gastos de pessoal (salário, retiradas e outras remunerações) aumentou de 24,65%, ou seja, bem abaixo do aumento apurado da receita total por pessoa ocupada.

TABELA 28: Relação salários e produtividade – 1970 e 1984 (1970 = 100)

ANO	SALÁRIO MÉDIO REAL	PRODUTIVIDADE*
1970	100	100
1971	102	109
1972	106	118
1973	111	130
1974	111	139
1975	120	143
1976	127	152
1977	129	157
1978	139	160
1979	142	165
1980	137	176
1981	133	171
1982	152	169
1983	134	159
1984**	115	162

Fonte: Brum (1995)

* Produtividade: aumento na renda per capita

** Dados para o primeiro semestre de 1984

Este breve retorno no tempo tem a finalidade de mostrar que, comparando os índices de produtividade com salário médio real, no período de 1970 a 1984, os ganhos de produtividade são significativamente maiores do que os ganhos do salário, lembrando que, naqueles tempos, predominava o regime autoritário de direita, que entre alguns de seus protagonistas, destacava-se com acentuada participação, a repressão política.

A política de contração dos salários (“arrocho salarial”) é a tônica durante todo o período autoritário, mesmo na fase de acelerada expansão econômica. A exceção ocorre em relação aos altos salários para profissionais e administradores (executivos) na fase “gorda” dos anos setenta que, acompanhando o extraordinário crescimento da economia, fazem o paraíso da classe média alta. No mais, o rígido controle dos salários, com reajustes geralmente inferiores aos índices da inflação, excluem os assalariados dos frutos do crescimento econômico, coletivamente produzido, e reforçam a lucratividade das empresas, pela apropriação capitalista da mais-valia, possibilitando a estas uma mais rápida acumulação de capital e a expansão de seus negócios. Com tal política, persistentemente mantida, amplia-se a transferência de renda do trabalho para o capital⁴⁵.

Oportunamente, aproveitando a alusão feita pelo citado autor aos “assalariados”, para efeito puramente comparativo, recorreremos aos dados da pesquisa industrial anual – de abrangência nacional, uma vez que para as unidades da federação, os dados gerais são mais agregados, ou seja, não permitem maior detalhamento –, para examinar, no período de 1996 ao ano de 2002, o comportamento das empresas do ramo de fabricação de calçados do Brasil quanto: ao número médio de pessoal ocupado assalariado ligado à produção no ano, salários, retiradas e outras remunerações de pessoal assalariado ligado à produção, e receita total, de modo a estabelecer relações entre estas variáveis e suas respectivas variações no período.

TABELA 29: Brasil, fabricação de calçados, número médio de pessoal assalariado ligado à produção, salários e receita total – 1996 a 2002

ANO	Número médio de pessoal ocupado assal. ligado à prod. no ano	Salários, retiradas e outras remun. de pessoal assalar. ligado à produção (mil reais)	RECEITA TOTAL (MIL REAIS)
1996	195.231	791.764	6.316.525
1997	181.400	762.674	6.522.709
1998	179.383	748.746	6.279.765
1999	205.555	864.303	8.253.104
2000	237.329	1.055.375	9.409.468
2001	270.343	1.297.044	11.426.490
2002	276.190	1.487.019	13.353.775

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados do IBGE (SIDRA) – Pesquisa Industrial Anual (PIA).

⁴⁵ BRUM, Argemiro J. *O desenvolvimento econômico brasileiro*. 14. ed. Petrópolis: Vozes, 1995, p. 160.

Comparando apenas o ano de 2002 com o ano de 1996, as três variáveis descreveram trajetórias de sinal positivo, posto que o número médio anual de pessoal assalariado ligado à produção aumentou de 41,4%, os salários, retiradas e outras remunerações de pessoal assalariado também ligado à produção nominalmente cresceu em torno de 87,9%. Contudo, bem acima da expansão dos salários, foi a expansão registrada na variável receita total cujo aumento totalizou 111,4% no período.

TABELA 30: Brasil, fabricação de calçados, relação e variação do pessoal assalariado, salários e receita total – 1996 a 2002.

ANO	SAL./P.ASS. ¹ (EM REAIS)	R.T./P.ASS. ² (EM REAIS)	VARIAÇÃO PERCENTUAL	
			(1)*	(2)**
1996	4.055,52	32.354,11	-	-
1997	4.204,38	35.957,60	3,67	11,14
1998	4.174,01	35.007,58	(-0,72)	(-2,64)
1999	4.204,73	40.150,34	0,74	14,69
2000	4.446,89	39.647,36	5,76	(-1,25)
2001	4.797,77	42.266,64	7,89	6,61
2002	5.384,04	48.349,96	12,22	14,39

Fonte: Elaborada pelo autor de acordo com os dados do IBGE (SIDRA) – *Pesquisa Industrial Anual* (PIA).

1. Sal. / P. ass.: salários, retiradas e outras remunerações por pessoal assalariado ocupado no ano ligado à produção; 2. RT / P. ass: receita total por pessoal ocupado assalariado ocupado no ano ligado à produção.

1.* refere-se à variação percentual (Sal. / P.ass.)

2.** refere-se à variação percentual (R.T. / P.ass.)

Embora ambas as variáveis não tenham se comportado de maneira uniforme, mesmo assim é nítido o movimento descrito pela relação (R.T. / P.ass.) receita total por pessoal ocupado assalariado ligado à produção que cresceu 49,4%, em 2002, comparativamente ao ano de 1996, enquanto a relação (Sal. / P. ass.) salários por pessoal assalariado aumentou 32,8%, configurando ao que nos parece certa semelhança com o que ocorrera entre 1970 e 1984 com o salário médio real e a produtividade, evidenciando transferência de renda do trabalho para o capital.

CAPÍTULO 3 – COMPONENTES DO VALOR ADICIONADO DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS DO BRASIL: PRODUTIVIDADE, EXCEDENTE ECONÔMICO E MARKUP DE 1990 A 1996

Mais uma vez, recorreremos a outros estudos sobre a indústria de calçados brasileira, como indicador importante para podermos verificar se uma empresa, ou, uma indústria especificamente, configuram, ou não, o padrão da indústria nacional. Segundo, porque a metodologia empregada para examinar a indústria nacional, será a mesma utilizada para analisar aquela que de fato constitui o objeto deste trabalho.

A distribuição funcional da renda⁴⁶, isto é, como a renda se distribui entre diversos agrupamentos sociais, ou ainda, a proporção na qual esta se distribui entre os fatores de produção (lucros, salários, juros), sem dúvida alguma, é um importante instrumento de mensuração da distribuição do produto social da economia, visto que, dada a proporção ou participação relativa de cada fator no produto total social, ficam definidos inclusive os limites do crescimento da economia. Pois, quanto maiores forem as

⁴⁶ **DISTRIBUIÇÃO:** modo como se processa a repartição da riqueza e dos bens socialmente produzidos entre os indivíduos e entre os diversos segmentos da população em determinada sociedade. O caráter e os mecanismos de distribuição do produto social variam de época para época e dependem diretamente da organização da produção e da forma de propriedade nela vigente [...] Há também a distribuição funcional, que recebeu atenção especial nas análises dos economistas clássicos e que se refere à repartição do produto global entre os vários agrupamentos sociais. Tal repartição, segundo esses economistas, relaciona-se diretamente com a participação de cada grupo ou classe social no processo produtivo; relaciona-se também com a propriedade dos fatores de produção e aparece sob a forma de juros, lucros, rendas e salários. **RENDA, Repartição da.** [...] David Ricardo foi o primeiro a apontar a repartição da renda como a principal questão da economia política. Segundo ele, a renda total da sociedade era distribuída entre as classes de acordo com sua participação no processo produtivo. Haveria três classes sociais: os proprietários da terra, os donos de estoque ou capital necessário ao seu cultivo e os trabalhadores. A renda do trabalhador (salário) dependeria do valor dos produtos necessários para sua subsistência. A renda do proprietário territorial seria determinada pela diferença entre os custos de produção de cada propriedade e os preços dos produtos no mercado. A remuneração paga ao capitalista seria determinada pela taxa de lucro, resultante dos preços dos produtos e das taxas das diversas remunerações (salários, renda da terra, etc), que compõem o preço de custo. (SANDRONI. op. cit., p. 179 e 521).

participações dos tributos, dos lucros e, dos juros, menor, será a participação dos salários, conseqüentemente, menor será o consumo dos trabalhadores, o que por sua vez, limitará sobremaneira o crescimento dos setores produtores de bens de salários, assim como, definem-se outras expressivas questões de caráter social, como é o caso da reprodução das condições materiais de subsistência do trabalhador, como também a sua permanência ou não no mercado de trabalho, sobretudo do mercado formal.

Para complementarmos as análises sobre a indústria de calçados, adotamos como referência aspectos que consideramos apenas mais relevantes – evidentemente que não pretendemos deste modo caracterizar que a obra fora isto não seja importante – inerentes à indústria de transformação dos EUA retratada por Josef Steindl⁴⁷. Mais recentemente, trabalho publicado e disponibilizado pelo IPEA (Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicada) da autoria de José Celso Cardoso Júnior⁴⁸.

As análises de Steindl foram baseadas nos dados obtidos através do Censo Industrial de 1899 a 1939 (devemos no entanto salientar que os dados não configuram séries temporais ininterruptas, ou seja, existe quebra de seqüência) dos Estados Unidos da América, entre os quais, selecionamos somente aqueles relacionados à indústria de calçados.

Com base nos dados relativos ao ano de 1939, Steindl elabora para 87 diferentes classes de indústrias, um conjunto de TABELAs, cujos conteúdos reúnem informações a respeito do número de estabelecimentos, valor agregado (expresso em 1000 US\$) e, os salários dos trabalhadores como porcentagem do valor agregado. Contudo, como o número de estabelecimentos está relacionado diretamente com o porte da planta –

⁴⁷ STEINDL, Josef *Maturidade e estagnação no capitalismo americano*. Tradução de Leda Maria Gonçalves. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

⁴⁸ CARDOSO JR., José Celso. *Geração e apropriação de valor adicionado na economia brasileira: um estudo da dinâmica distributiva no período 1990 / 1996*. Rio de Janeiro: IPEA – TD/Textos para Discussão, n. 733, junho de 2000.

no caso o porte da planta baseia-se na quantidade de pessoas empregadas -, o valor agregado e, os salários como porcentagem do valor agregado, podem assim serem verificados de acordo com o porte da planta.

TABELA 31: EUA, Indústria de calçados, número de estabelecimentos, valor agregado (em 1000 US\$) e salários como porcentagem do valor agregado (%), segundo o porte da planta – 1939

Indústria de Calçados* segundo o porte da planta ¹	Número de estabelecimentos (E)	Valor agregado (em 1000 US\$) (V.A.)	Salários como porcentagem do V.A. Sal/V.A. (em %)
De 5 a 19,9	89	490	59,0
De 20 a 49,9	90	1.543	55,7
De 50 a 99,9	101	3.614	57,1
De 100 a 249,9	161	13.079	58,0
De 250 a 499,9	179	31.149	57,2
De 500 a 999,9	205	71.904	53,7
De 1000 a 2499,9	197	146.347	52,1
De 2500 a 4999,9	44	64.369	53,1
De 5000 a além	4	13.649	43,8

Fonte: Steindl (1983) – Elaborada e adaptada pelo autor.

* Indústria de calçados: exceto calçados de borracha

¹ Porte da planta: definido de acordo com o número de pessoas empregadas.

De acordo com os dados relativos à indústria de calçados dos EUA no ano de 1939, podemos constatar com certa regularidade, que o valor agregado descreve nítido movimento ascendente de acordo com o porte do estabelecimento, isto é, o valor agregado aumenta à medida que aumenta o porte da planta, no entanto, não percebemos regularidade, quando examinamos os percentuais referentes aos salários como porcentagem do valor agregado segundo o porte da planta. Todavia, verificamos ainda, que a participação relativa dos salários no valor agregado é maior nas fábricas de menor porte e, que nas plantas de maior porte, a sua participação é relativamente menor.

TABELA 32: EUA, Indústria de calçados, participação relativa de salários no valor agregado (em %) – 1899 – 1939

Ano	Participação Relativa de Salários no V.A.* (%)
1899	64,7
1904	56,4
1909	56,0
1914	55,2
1919	47,9
1921	52,7
1923	53,0
1925	50,9
1927	50,0
1929	49,4
1931	51,7
1933	53,3
1935	55,7
1937	55,4
1939	54,0

Fonte: Stindl (1983), Elaborada pelo autor

* V.A.: valor agregado

Comparando o ano de 1939 com o ano de 1899, os salários como porcentagem do valor agregado apontaram nítida redução, apesar de que ao longo do período examinado por Steindl o seu comportamento foi regular não descrevendo oscilações tão significativas.

A participação de salários no valor agregado foi calculada em 87 indústrias, selecionadas principalmente pelo seu porte e sua importância [...] Os resultados são os seguintes: para 17 indústrias, a participação de salários diminui em quase toda a extensão (exceção feita a pequenas irregularidades). [...] em três das indústrias concorrenciais, têxteis, de madeira e couro, não há tendência persistente e a longo prazo para um declínio na participação dos salários⁴⁹.

Devemos no entanto ressaltar, que entre as excepcionalidades as quais se referia Steindl, quanto ao problema da participação dos salários no valor agregado ter diminuído em 17 indústrias em “quase toda a extensão” a “exceção de pequenas irregularidades”, a indústria de calçados se enquadrava nesta situação de exceção, ou seja,

⁴⁹ STEINDL, op. cit., p.40-101

não havia para este ramo da atividade econômica industrial evidência de que os salários enquanto porcentagem do valor agregado tenderiam a um movimento de queda. Após este resumido retrospecto da indústria de calçados norte-americana, notadamente da questão relacionada aos salários enquanto proporção do valor agregado, no período de 1899 a 1939, voltamos a examinar a indústria brasileira de calçados através do trabalho anteriormente mencionado da autoria de José Celso Cardoso Júnior.

O estudo sobre geração e apropriação do valor adicionado na economia brasileira na década de 90, investiga a dinâmica distributiva setorial da repartição do valor adicionado (1990 a 1996), apoiando-se em termos teóricos na Teoria da Formação dos Preços de Kalecki, e a pesquisa empírica, baseou-se nos dados fornecidos pelo IBGE – Sistema de Contas Nacionais / Matriz Insumo – Produto (SCN / MIP).

O fenômeno da apropriação do valor adicionado é investigado com base na evolução dos markups setoriais médio calculados como a relação entre o valor da produção setorial e os respectivos custos diretos, isto é, consumo intermediário mais remunerações. O conceito de markup é entendido, fundamentalmente, como resultado do processo dinâmico de repartição da renda gerada na economia entre rendimentos do capital (EOB) e rendimentos do trabalho⁵⁰.

Assim, entendemos que, dada a participação dos salários e, dos rendimentos do capital, num determinado ramo da atividade econômica, a apropriação do produto deste mesmo ramo por estes dois agentes econômicos (trabalhadores e capitalistas industriais), em termos específicos, nos mostrará, de acordo com as proporções apuradas, o tradicional conflito distributivo entre o capital e o trabalho, assim como, quando os salários são comprimidos por outras razões, entre as quais, podemos citar os lucros auferidos pelos produtores.

⁵⁰ JUNIOR, op. cit., p. 1.

Para a América Latina, o resultado combinado de uma margem de lucro maior e de uma relação produto / capital menor é uma taxa de lucro aproximadamente duas vezes e meia maior que a taxa de lucros dos países industrializados [...] Se o salário na América Latina fosse correlato a seu nível de produtividade relativa, sua margem de lucro certamente se reduziria a nível se sua relação capital-produto. O salário abaixo do nível de produtividade é o preço que a América Latina paga por uma taxa de lucro duas vezes maior que a taxa vigente nos países industrializados⁵¹.

Apesar dos períodos terem sido totalmente diferentes, Steindl ao examinar a indústria norte-americana entre 1899 e 1933, e Kilsztajn analisando a economia da América Latina e países industrializados nos anos de 1985 e 1990, ambos verificaram sob prismas diferentes o problema do peso dos salários no valor agregado de um conjunto de indústrias. Podemos constatar que nos países industrializados do primeiro mundo, a participação dos salários é relativamente alta (no valor agregado e no PIB), inversamente é sem dúvida o que acontece no Brasil.

Com o propósito de apurar como se processou na indústria de calçados brasileira a distribuição do produto gerado por este ramo da indústria de transformação entre salários e lucros – ressaltando que os lucros aparecerão na forma de (EOB) excedente operacional bruto -, assim como, outros indicadores, tais como, produtividade do trabalhador, markup, razão entre os custos diretos, adotamos como referência a mesma metodologia utilizada por Cardoso Jr.

Portanto, para calcularmos os indicadores mencionados baseamo-nos nas seguintes fórmulas:

i) a produtividade do trabalhador (p) foi obtida pela divisão do VA (Valor Adicionado) pelo PO (Pessoal Ocupado), ou, $p = V.A. / P. O.$, (a produtividade no caso é monetária e não física);

⁵¹ KILSZTAJN, Samuel. *Produto, capital e taxa de lucro*: países industrializados e América Latina. *Revista de Economia Política*, vol. 18, n.º 3 (71), jul-set 1998, p. 68.

ii) os markups foram calculados a partir do modelo de Kalecki, assim, K (markup) é o resultado do VP (Valor da Produção) dividido pela soma das remunerações (Rn) mais o CI (consumo intermediário), ou seja, $K = VP / Rn + CI$;

iii) a razão entre os custos / variáveis (J) resulta da divisão do CI (Consumo Intermediário) pelas Rn (remunerações), isto é, $J = CI / Rn$; e

iiii) o EOB (Excedente Operacional Bruto) obtém-se através da diferença do V. P. (Valor da Produção) menos o CI (Consumo Intermediário) menos as Rn (Remunerações) menos outros impostos sobre a produção (Oli: outros impostos indiretos), mais outros subsídios à produção (OSp) menos o rendimento dos autônomos (R.A.), ou, podemos expressa-lo as seguinte maneira:

$$EOB = V.P. - (CI + RN) - (OII + OSB) - RA$$

As (Rn) remunerações totalizam os salários dos trabalhadores mais as contribuições sociais como a previdência oficial (FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, a previdência privada etc).

TABELA 33: Brasil, Fabricação de calçados, componentes do valor adicionado em valores correntes – 1990 a 1996.

Operações	1990 ^A	1991 ^A	1992 ^A	1993 ^A	1994 ^B	1995 ^B	1996 ^B
1. V.A.B.*	120619	597138	7859434	178993	1239925	1880150	2121415
2. RN	81528	351100	3364817	78900	614062	940754	1103207
3. E.O.B.**	37231	262216	5476932	94120	622651	795193	876284
4. O.Ii	6495	24364	240369	8587	107795	186455	207396
5. Osb	-6497	-46729	-1272801	-3648	-110872	-51219	-74914
6. V.P.	423445	1901936	20852255	480158	3518950	5384219	6032761
7. C.I.	302826	1304798	12992821	301165	2279025	3504069	3911346

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados do IBGE – *Sistema de Contas Nacionais / Matriz Insumo – Produto*.

Nomenclatura: 1. V.A.B. = Valor Adicionado Bruto; 2. R. N. = Remunerações; 3. E.O.B. = Excedente Operacional Bruto; 4. O.I.i. = Outros impostos sobre a produção; 5. Osb = Outros subsídios à produção; 6. V.P. = Valor da produção; 7. C.I. = Consumo intermediário

* Valor Adicionado Bruto = resulta da diferença entre o valor da produção menos o consumo intermediário (V.A.B. = V.P. – C.I.)

** Excedente Operacional Bruto = neste caso optamos por não considerar o rendimento dos autônomos.

A = em CR\$ 1 000 000; B = em R\$ 1 000

Antes de mostrarmos o resultado obtido referente ao cálculo dos indicadores mencionados, convém ressaltar que, como pretendemos apenas examinar as relações entre as variáveis, não procedemos desse modo à atualização dos referidos valores.

TABELA 34: Brasil, fabricação de calçados, produtividade, markup, razão entre custos, pessoal ocupado, remunerações e excedente operacional bruto como proporção do valor adicionado bruto – 1990 a 1996

Anos	Pessoal Ocupado	p	K	J	RN / VAB (%)	EOB/VAB (%)
1990	433700	2781,1	1,101	3,714	67,5	30,8
1991	406800	1467,8	1,148	3,716	58,7	43,9
1992	406300	19343,8	1,274	3,861	42,8	69,7
1993	428100	4181,1	1,263	3,817	44,1	52,6
1994	403100	3075,9	1,216	3,711	49,5	50,2
1995	360500	5215,3	1,211	3,724	50,0	42,2
1996	344000	6166,9	1,203	3,545	52,0	41,3

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE – *Sistema de Contas Nacionais – Matriz Insumo – Produto*.

Nomenclatura: p = produtividade monetária do trabalhador; K = markup; J = razão entre os custos diretos; RN / VAB = porcentagem das remunerações sobre o valor adicionado bruto; EOB / VAB = porcentagem do excedente operacional bruto sobre o valor adicionado básico.

Importante ressaltar, que no estudo de Cardoso Jr., sobre a geração e apropriação do valor adicionado, o autor analisou a evolução da produtividade, dos markups, da razão entre os custos diretos e as remunerações e, do excedente operacional bruto do complexo industrial têxtil, couros e calçados, assim sendo, as suas constatações são válidas apenas para este grupo de indústrias. No caso específico da indústria de calçados, podemos dos dados obtidos (apurados), verificar que:

i) houve no período observado de sete anos, uma redução em termos absolutos, de 89.700 pessoas ocupadas na fabricação de calçados, ou ainda, em termos percentuais, ocorreu uma diminuição de 20,6% no número de pessoas empregadas;

- ii) a produtividade (p) não configura em razão das variações monetárias certa regularidade, contudo, a partir de 1994, sua trajetória é nitidamente crescente, ao contrário do pessoal ocupado;
- iii) quanto ao comportamento do markup (K), recorremos às observações feitas por Cardoso Jr.⁵², uma vez que, no nosso ver, a indústria de calçados configurou o mesmo comportamento descrito para o complexo têxtil, couros e calçados;
- iiii) a razão entre os custos intermediários e as remunerações, isoladamente configurarão comportamento bem estável ao longo do período examinado, porém, quando comparamos a sua movimentação com o comportamento do markup, verificamos que quando o markup aumenta a razão entre os custos intermediários e as remunerações também aumenta e, vice-versa⁵³; e
- iiiii) as remunerações e o excedente operacional bruto enquanto percentuais do valor adicionado bruto (RN / VAB e EOB/VAB), descreveram um movimento de alternância, posto que, o aumento de um, resultou da diminuição do outro, sendo a recíproca também verdadeira.

Outro aspecto que julgamos relevante ser destacado relaciona-se ao comportamento apenas dos salários – desprezando deste modo as contribuições sociais e

⁵² Considerando o cálculo do markup para a economia brasileira como um todo, é surpreendente o comportamento contracíclico descrito entre 1990 e 1996. Durante a recessão do início da década, ele subiu a taxas decrescentes até 1993, recuou com a retomada do crescimento em 1994/95 e voltou a esboçar outra expansão no biênio 1995/96, quando a economia retrocedeu. Dentre os principais segmentos da atividade econômica, o comportamento dos markups revela uma tendência algo kaleckiana entre 1990 e 1996. No caso da indústria, eles sobem a taxas decrescentes durante a recessão do início da década e arrefecem o ritmo com a volta do crescimento positivo do produto [...] Em primeiro plano estão os complexos industrial extrativo e mineral não-metálico; papel, papelão, editorial e gráfico, têxtil, couros e calçados, que tiveram suas margens de lucro comprimidas ao longo de praticamente todo o período, muito provavelmente pelo acirramento da concorrência externa. Não por acaso, esses complexos industriais foram também os que mais perderam participação relativa em termos de massa de lucros. (CARDOSO JR., op. cit., p. 43).

⁵³ As implicações distributivas do comportamento dos markups dependem ainda do comportamento observado para a relação entre os custos intermediários e as remunerações (razão "custos / variáveis). [...] Ela expressa o confronto entre os principais componentes de custo para as empresas e, de maneira agregada, para os setores e complexos da atividade econômica. (CARDOSO JR., op. cit., p. 46).

efetivas, ou seja, previdência oficial (FGTS, PIS / PASESP) etc, - e do consumo intermediário como porcentagens, ou, proporção do valor da produção (Sal / VP e CI / VP) respectivamente, uma vez que, isoladamente estes dois componentes do custo direto, podem fornecer-nos algum subsídio para compreender de uma outra forma o comportamento da razão “custos / variáveis”, medidos anteriormente como porcentagens do valor adicionado bruto, ressaltando ainda o peso que o consumo intermediário mais as remunerações representam para as empresas, assim como, para as indústrias conforme Cardoso Jr. afirma em relação ao “setores e complexos da atividade econômica”.

TABELA 35: Brasil: fabricação de calçados, salários e consumo intermediário como proporção do valor da produção: 1990-1996.

Anos	W / VP ¹ (%)*	CI / VP ² (%)
1990	17,0	71,5
1991	15,3	68,6
1992	13,7	62,3
1993	14,0	62,7
1994	15,1	64,8
1995	14,8	65,0
1996	14,6	64,8

Fonte: Elaborada pelo autor de acordo com os dados do IBGE – *Sistema de Contas Nacionais – Matriz Insumo – Produto*

1. W / VP = salários em porcentagem do valor da produção

2. CI / VP = consumo intermediário como porcentagem do valor da produção

* refere-se somente ao valor dos salários exceto as contribuições sociais.

Conforme já dissemos, sobre o peso que estes dois componentes (salários e consumo intermediário) dos custos diretos representam nos custos totais das empresas, no período observado, ambos, na média, somaram 80,6%, restando, desse modo, pouco menos de 20,0% para os denominados custos indiretos. Comparando o ano de 1996 com o ano de 1990, tanto os salários, como o consumo intermediário, sinalizaram queda, os salários caíram bem mais, 14,1%, conquanto o consumo intermediário registrou queda de 9,3%. Outro aspecto também relevante relaciona-se ao reduzido percentual dos salários no valor

da produção, frente à altíssima participação relativa do consumo intermediário, o que nos faz acreditar que variações dos preços do consumo intermediário (matéria-prima, componentes, materiais auxiliares, energia elétrica) devam refletir de forma negativa sobre os salários.

Examinaremos agora, o comportamento conjunto de três indicadores: markup, a participação relativa dos salários e, do consumo intermediário, no valor da produção, pois acreditamos que tal procedimento, nos ajuda a compreender de forma mais transparente, a estratégia adotada no caso do setor de fabricação de calçados, relativamente à política de preços⁵⁴.

TABELA 36: Brasil, fabricação de calçados, markup, salários e consumo intermediário como porcentagem do valor da produção – 1990 a 1996

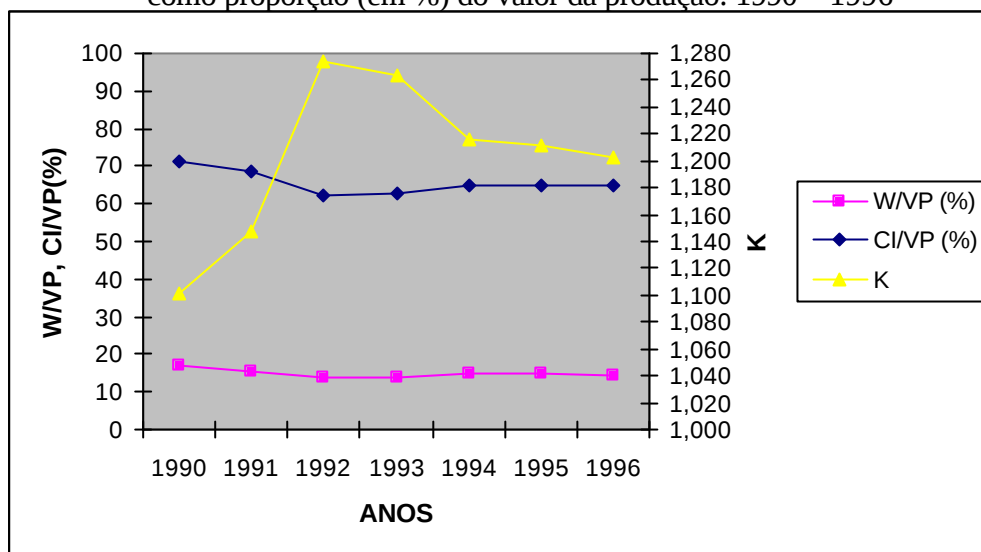
Anos	K	W / VP (%)	CI / VP (%)
1990	1,101	17,0	71,5
1991	1,148	15,3	68,6
1992	1,274	13,7	62,3
1993	1,263	14,0	62,7
1994	1,216	15,1	64,8
1995	1,211	14,8	65,0
1996	1,203	14,6	64,8

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados do IBGE – *Sistema de Contas Nacionais – Matriz Insumo – Produto*

K = markup; W / VP = salários como porcentagem do valor da produção; CI / VP = consumo intermediário como porcentagem do valor da produção

⁵⁴ O preço de uma empresa qualquer, então, deve ser um múltiplo K dos seus próprios custos diretos unitários, de tal sorte que, segundo Kalecki, quanto maior o grau de monopólio de uma empresa no mercado em que atua, maior poderá ser o seu markup, e, portanto, maior será a distância entre preços e custos (p/u). O grau de monopólio deve ser entendido como a manifestação da “capacidade que tem a empresa de administrar preços a partir de uma dada estrutura de custo de produção, como também de planejar o remanejamento da utilização da capacidade produtiva ante modificações da demanda por seus produtos. Como expressão do markup, o grau de monopólio se converte em um conceito muito útil para expressar os efeitos complexos da estrutura e dinâmica competitiva em seu impacto sobre preços e distribuição, na medida em que não se limita à concorrência entre empresas no mesmo mercado, mas engloba o processo de apropriação de renda associado às relações capitalistas intersetoriais e às relações de classe; é, por assim dizer, uma variável-síntese das implicações da estrutura competitiva sobre o processo de apropriação da renda em cada indústria. Nesse sentido, estabelece-se a correta relação entre grau de monopólio e markup: “o markup reflete o grau de monopólio e pode ser visto como a relação entre o valor da produção e o valor dos custos diretos de um dado ramo industrial. (CARDOSO JR., op. cit., p. 41).

FIGURA 11: Brasil, fabricação de calçados, markup, salários e consumo intermediário como proporção (em %) do valor da produção: 1990 – 1996



Fonte: Elaborado pelo autor

K= markup; **W/VP** = salários como porcentagem do valor da produção; **CI/VP**= consumo intermediário como porcentagem do valor da produção

Nitidamente, onde podemos visualizar que, quando o markup descreve trajetória de expansão, os custos diretos (salário e consumo intermediário), em sentido contrário, experimentam suave movimento de redução (1991-1992), inversamente, quando o markup sofre compressão (1993-1996), a participação relativa dos custos diretos, como proporção do valor da produção, volta a aumentar.

Diante disto, acreditamos, a priori, que os ganhos obtidos de produtividade pelo ramo de fabricação de calçados, no período de 1990 a 1996, foram resultantes de uma estratégia centrada na administração dos custos da produção – sobressaindo os custos intermediários e os salários -, e, dos preços dos produtos, uma vez que, na defesa e manutenção dos seus respectivos markups, a alternativa encontrada, entre outros expedientes, foi, senão, a compressão dos salários simultaneamente à dos custos representados pelo consumo intermediário, tudo isto, motivado, principalmente, pelo acirramento da concorrência interna, combinada com a ampliação da competição externa no quadro da abertura econômica do país.

3.1 RETROSPECTIVA DA ECONOMIA BRASILEIRA: DA CONJUNTURA INFLACIONÁRIA PARA A ERA DA ESTABILIDADE

Examinamos a indústria brasileira de transformação, do mesmo modo, que a partir de dados gerais – sobre a estrutura de custos / despesas e receitas – procedemos em relação à indústria brasileira de calçados. Contudo, até então, não nos detivemos em examiná-las num quadro conjuntural mais amplo, suscetível de, pelo menos captar, com dada simplificação, as mudanças experimentadas e vivenciadas pela economia brasileira na década de 90, sobretudo pelo período compreendido entre os anos de 1994 até o ano de 2002, para não divergir do período em que a indústria de calçados também foi submetida à apreciação.

A conjuntura que se instalou na economia brasileira, a partir de 1994, marcou a transição da economia da era da inflação com proteção dos anos oitenta, para uma nova fase, na qual, entre outros objetivos da política econômica, podemos, com certa notoriedade, identificar a questão da estabilidade com abertura comercial.

No quadro vivido pela economia brasileira na década de 80, de economia fechada ao exterior e vigência de taxas elevadas de inflação, “as firmas possuem um viés altista na determinação dos markups desejados. A pressão altista exercida sobre o nível dos markups desejados pode ser explicada pela existência de uma assimetria na percepção privada do ônus implícito associado ao risco de uma empresa em cometer uma avaliação equivocada – para cima [risco de renda] ou para baixo [risco de capital] – sobre a evolução futura dos preços das mercadorias requeridas para promover a reposição do nível desejado de estoques. [...] Em outras palavras, dada a grande volatilidade das principais variáveis macroeconômicas durante os anos 80, as empresas eram compelidas a constantemente remarcar para cima suas previsões quanto à evolução futura dos seus próprios preços, sob pena de incorrer ou no “risco de capital” ou no “risco de renda”. Aos olhos das empresas privadas, os prejuízos associados ao “risco de capital” tendiam a superar, no contexto dos anos 80, o “risco de renda” decorrente das decisões de preços que tinham de ser tomadas em curtos períodos de tempo, enquanto prevaleciam a instabilidade do cenário macroeconômico e o desconhecimento do futuro, favorecendo a opção por um comportamento defensivo e altista dos markups desejados.”⁵⁵.

⁵⁵CARDOSO JR. no que trata do risco de capital e do risco de renda oferece-nos a seguinte explicação: “No primeiro caso, a empresa arcaria com uma perda patrimonial real decorrente de uma política de remarcação de preços que teria subestimado a evolução futura dos preços de seus insumos e demais componentes de consumo intermediário. No segundo caso, a empresa obteria um nível de lucros correntes inferior ao esperado devido a uma política de remarcação exagerada de seus próprios preços vis-à-vis a evolução dos preços dos concorrentes, podendo dar origem inclusive a uma perda temporária de seu markt share. (CARDOSO JR., op cit., p. 42).

De fato, o próprio ambiente macroeconômico que se instalou no Brasil, durante os anos oitenta, induzia os agentes econômicos, os produtores, a remarcarem para cima das expectativas inflacionárias, os preços dos produtos. Em razão das incertezas e também da própria volatilidade da economia. Somados a isto, é preciso incluir no rol dos problemas econômicos que, a economia brasileira, independentemente do grau de sua respectiva abertura (medida pela média da soma dos percentuais das exportações e das importações sobre o produto interno bruto), contava com certo protecionismo por parte de medidas adotadas na esfera do governo federal, tais como, *Lei da Similaridade Nacional*, *Lei de Reversa de Mercado* etc; e outros expedientes (como é o caso do das desvalorizações cambiais) que estimulavam as exportações e inibiam as importações. Aliás, o estímulo às exportações e as restrições às importações decorria da imperiosa necessidade de geração de saldo comercial positivo (exportação menos importação) indispensável para o enfrentamento da crise externa, na qual se encontrava a economia do país. Por sua vez, o próprio circuito no qual se inseriu a economia brasileira nos anos oitenta, como resultado das elevadas taxas de inflação, permitiram que a moeda em curso no país (CR\$), face ao movimento geral dos preços, sofresse contínua correção do seu respectivo valor nominal, resultando, deste modo, por parte do governo federal, da adoção no âmbito da política econômica, de uma política de desvalorização⁵⁶ da própria moeda frente a outras moedas. Assim, em razão da prática de políticas monetárias e cambiais, entre outras, caracterizadas pela adoção do expediente de desvalorização, passaram a estimular o setor externo da economia, mesmo porque, pelo fato da moeda nacional (CR\$) configurar continuada depreciação do seu valor, a mesma, ao tornar-se

⁵⁶ DESVALORIZAÇÃO: Redução oficial do valor real da moeda de um país em relação a moedas estrangeiras. Na maioria dos casos, essa operação tem o objetivo de eliminar o déficit acumulado no balanço de pagamentos por meio de mecanismos de depreciação cambial. Decidida pelas autoridades monetárias, essa medida tem efeito de tornar mais caras as importações, inibindo-as, e de estimular as exportações, uma vez que o exportador recebe mais unidades de moeda nacional para cada unidade de moeda estrangeiras convertida à nova taxa de câmbio. Além disso, a desvalorização tende a produzir fortes pressões inflacionárias. (SANDRONI, op. cit., p. 172.)_

mais barata frente a outras moedas – sobressaindo as moedas de economias mais estáveis e industrializadas, ou seja, do mundo desenvolvido – acaba ficando mais competitiva (no caso, referimo-nos ao conceito de competitividade tradicional baseado principalmente na redução dos custos da produção), tornando-se por sua vez, mais atrativa, traduzindo-se na forma de estímulo à importação por parte de outros países, conseqüentemente promovendo a expansão das exportações da economia cuja moeda fora depreciada.

Contudo, da mesma forma que a desvalorização da moeda produz efeitos significativamente benignos para a economia, no sentido do aumento das exportações (emprego, renda, saldo comercial etc) provoca efeitos também significativamente perversos. Pois, pelo fato da desvalorização da moeda torná-la mais barata em relação a outras moedas estrangeiras, as importações acabam por sua vez, ficando mais caras. Diante disto, o encarecimento das importações, pode inviabilizar a aquisição de máquinas e equipamentos (bens de capital) mais modernos e tecnologicamente mais sofisticados do exterior. Isto, em muito contribuiria negativamente, para que economias atrasadas (em termos de tecnologia) e, dependentes da importação desta categoria de produtos possam melhorar a sua competitividade e, ao mesmo tempo, em razão da obsolescência, (das máquinas, equipamentos) manterem-se de alguma forma atualizadas.

TABELA 37: Brasil, PIB, exportações e importações (em US\$ bi) e grau de abertura da economia segundo décadas – 1950 a 1999

DÉCADAS	PIB (US\$ BI)	EXPORTAÇÃO (US\$ BI)	IMPORTAÇÃO (US\$ BI)	ABERTURA ECONÔMICA
1950-1959	15,3	1,4	1,2	8,5
1960-1969	25,4	1,6	1,4	5,9
1970-1979	123,1	8,3	9,7	7,3
1980-1989	261,9	25,5	16,9	8,1
1990-1999	584,8	42,7	39,1	7,0

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do MDICE – *Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior* Exportação e Importação: em US\$ bi (FOB) PIB, Exportação e Importação: média anual da década

Não nos interessa examinar o comportamento da economia brasileira, segundo os indicadores macroeconômicos e as décadas contemplados, mas sim apontar para os valores médios anuais das exportações e das importações (em US\$ bi / FOB), entre os anos de 1980 e 1989. Apesar da média do grau de abertura da economia (grau de abertura da economia é medido pela participação relativa da média aritmética do somatório das exportações + importações, em relação ao PIB (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior) ter sido menor do que aquele praticado na década de 1950, é notório o tamanho do saldo comercial (exportações menos importações) daquela década (1980), comparativamente ao período subsequente (década de 1990), o qual, por seu turno, experimentou um grau de abertura bem menor, próximo do período denominado por “milagre econômico”, ocorrido nos anos setenta.

O Brasil dos anos 80 é muito diferente do Brasil dos anos 50, 60 e 70. O endividamento do Estado é, hoje, muito alto. A dívida interna do Estado, incluindo as empresas estatais, representa 48,1% do PIB em 1985. [...] A economia brasileira enfrenta nos anos 80 a mais grave crise de sua história industrial – uma crise definida a longo prazo pela estagnação da renda por habitante nesta década e, a curto prazo, por taxas de inflação [...] aproximam-se perigosamente da hiperinflação⁵⁷.

Há, contudo, que ressaltar que, além da crise fiscal do Estado brasileiro, o circuito inflacionário no qual ingressara a economia do país produziria efeitos, sem dúvida, negativos para o conjunto da atividade produtiva, mas, com certeza e, em bem maiores proporções para a população, sobretudo para a classe trabalhadora, na forma de os aumentos sucessivos de preços dos bens de forma geral corroerem o poder aquisitivo do trabalhador, principalmente, dos assalariados de baixa renda.

⁵⁷ PEREIRA, Luiz Carlos Bresser. *A crise do Estado: ensaios sobre a economia brasileira*. São Paulo: Nobel, 1992, p. 50, 55.

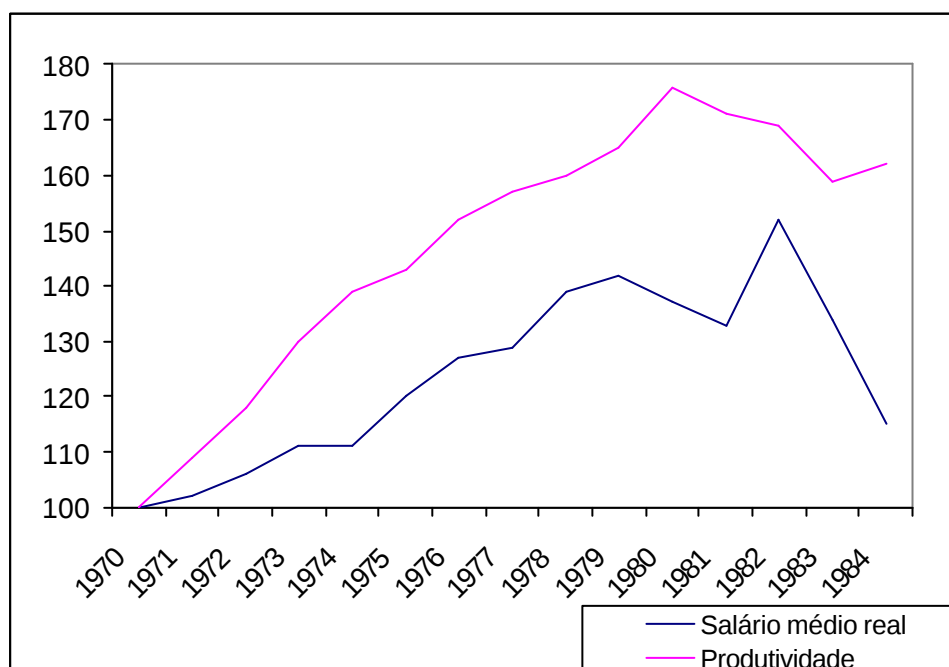
TABELA 38: Brasil, salário e produtividade (1970 = 100) – 1970 a 1984

ANO	SALÁRIO MÉDIO REAL	PRODUTIVIDADE*
1970	100	100
1971	102	109
1972	106	118
1973	111	130
1974	111	139
1975	120	143
1976	127	152
1977	129	157
1978	139	160
1979	142	165
1980	137	176
1981	133	171
1982	152	169
1983	134	159
1984**	115	162

Fonte: Bresser – Pereira (1992)

* Produtividade = aumento na renda per capita

** Dados para o primeiro semestre de 1984

FIGURA 12: SALÁRIO E PRODUTIVIDADE

FONTE: Elaborado pelo autor segundo Bresser-Pereira, ano (1992)

É visível o aumento da produtividade proporcionalmente ao aumento do salário médio real, a distância que os separa reflete, em parte, um dos grandes entraves estruturais da economia brasileira patrocinado senão pelo conflito distributivo entre salários e lucros, posto que os ganhos de produtividade não são repassados nem para os preços dos produtos na forma de redução, nem para os salários no sentido de melhorar a distribuição do produto social da própria economia.

O conseqüente aumento na taxa de mais-valia certamente resultou num aumento da taxa de lucro. De 1974 a 1978, a taxa de aumento da produtividade desacelerou-se e os salários aumentaram sua taxa de crescimento [...] Por essa razão, durante os quinze anos que estou examinando, apenas nos primeiros quatro anos (1970-1974) a relação lucro-salário, ou produtividade-salário, foi altamente favorável ao capital. Desde 1975, a relação entre capital e trabalho parece ter estado mais ou menos estabilizada. A diminuição da taxa de lucro desde 1978 não pode ser explicada pelos aumentos de salários acima da produtividade⁵⁸.

O que é ainda pior é que a compressão dos ganhos da classe trabalhadora mediante a relação salário-preço, além de reduzir o poder de compra, deteriora as condições de reprodução da própria força de trabalho. Por outro lado, a redução dos salários do trabalhador implica a contenção dos seus próprios gastos, isto é, a diminuição do seu próprio consumo, o qual, por conseguinte, acaba senão por restringir e limitar as possibilidades de crescimento da própria economia na perspectiva do crescimento para dentro, ou seja, do mercado doméstico. Em alguns casos, dada a amplitude da renda da população, além dos limites que esta promove sobre as possibilidades de crescimento da economia, devemos ressaltar ainda, que a mesma, impede, ou, restringe o investimento capaz de pelas vias da modernização e, da inovação, ampliar a capacidade de oferta da própria economia.

Acreditamos, outrossim, que a década de 1980, além dos perversos sintomas produzidos pela conjuntura inflacionária sobre a sociedade brasileira, em especial a classe trabalhadora assalariada, tenha, sem sombra de dúvida, provocado outros sintomas

⁵⁸ BRESSER-PEREIRA, op. cit., p. 48.

deletérios sobre a economia, notadamente no que se relaciona aos investimentos produtivos traduzidos pela modernização do aparelho produtivo nacional, uma vez que, o circuito financeiro induzia (pelos ganhos de curto prazo) os empresários a deslocarem os investimentos produtivos, para a especulação financeira. Por outro lado, o processo inflacionário instalou – juntamente com os expedientes da política econômica – uma cultura entre os produtores nacionais que, em quase, nada despertava a sensibilidade dos mesmos quanto às questões relacionadas aos custos da produção, aprimoramento da qualidade, modernização e/ou atualização tecnológica, qualificação da mão-de-obra etc; mesmo porque, além do mais, a economia estava sob regime ainda que provisório de proteção das ameaças externas. Assim, o rompimento dos vínculos do empresariado nacional com a cultura inflacionária e o regime de proteção, não poderia deixar de ser (em razão da calibragem das medidas que seriam posteriormente adotadas) traumática, tanto para os empresários, como para os trabalhadores. Diferentemente do que acontecera na economia brasileira da década de 1980, era da inflação, seria, sem margem de dúvida, a década subsequente, marco inaugural de transição, da inflação com proteção, para a era da estabilidade com abertura da economia.

Por sua vez, nos anos 90 o cenário macroeconômico se altera profundamente, dando origem a um padrão diverso de formação de preços, em que a abertura comercial impõe um limite superior à remarcação para cima dos markups: “o viés altista – defensivo e decorrente do ambiente de elevada instabilidade macroeconômica e aceleração inflacionária – contrapõe-se à pressão competitiva exercida pelo acirramento da concorrência externa em um quadro de diminuição significativa da proteção da indústria nacional.” [...] Isto porque modificam-se os parâmetros a partir dos quais as empresas decidem seus markups, premidos pela concorrência externa, quando “a determinação dos markups desejados ex-ante depende da evolução dos preços internacionais, da evolução esperada da taxa de câmbio nominal e do nível de proteção da indústria [...] A lógica da formação de preços por meio dos markups continua, não obstante, válida para o conjunto dos agentes privados em operação no país, a despeito da suposta contestabilidade de seus mercados antes cativos⁵⁹.”

Os dados gerais da indústria de transformação parecem confirmar, entre outros aspectos, o quadro geral acima, pois, de acordo com os números expostos pela

⁵⁹ CARDOSO JR., op. cit., p. 42.

Pesquisa Industrial Anual (PIA) para o período de 1996 a 2002, basta examinarmos a relação entre custos e despesas totais frente à receita total, para verificarmos certo estreitamento entre ambos. Este quadro, de alguma forma nos mostra os efeitos da política econômica, isto é, dos expedientes adotados na sua esfera pelos responsáveis pela política monetária, política fiscal e cambial, que além de consolidarem o objetivo pretendido de estabilização dos preços, promoveram para a sua efetivação, o acirramento da concorrência. O regime de apreciação da moeda nacional, conjugado com a redução das alíquotas de importação, aumentaram de forma substancial o volume das importações, ampliando sobremaneira a exposição da economia nacional à concorrência externa, ao mesmo tempo em que a própria estabilização dos preços através da contenção do seu movimento altista, promoveu significativa recuperação do papel do sistema de preços para a economia, notadamente da mudança da cultura empresarial necessária para a preservação da estabilidade dos preços.

Quando ao ambiente de maior competição promovida pela abertura comercial se soma a fase da estabilidade monetária a partir de 1994, o impulso altista dos markups proveniente do regime de alta inflação sofre nova pressão à baixa, pois a “estabilização reintroduz a dimensão estratégica ao cálculo de formação de preços das firmas líderes. Esse cálculo passa a envolver considerações acopladas às perspectivas de crescimento de longo prazo das empresas e sua avaliação sobre o nível de barreira à entrada [...] Assim, ao contrário da tendência francamente altista comprovada para os markups domésticos ao longo dos anos 80 – reflexo da estratégia de ajuste patrimonial das empresas privadas no Brasil – observa-se, durante a década de 90, um comportamento diferenciado tanto entre os grande segmentos da atividade econômica como entre os complexos industriais, que de resto reflete a reação de cada um aos fenômenos da abertura comercial e da estabilização inflacionária em período recente⁶⁰..

É válido e importante mencionar que, no âmbito da política econômica, o objetivo de promover a estabilidade enquadra-se na categoria de objetivos conjunturais, isto é, passíveis de serem atingidos no curto prazo, do mesmo modo, que são assim classificados os objetivos de promoção do pleno emprego, e de melhoria no balanço de pagamentos.

⁶⁰ CARDOSO JR., op. cit., p. 42-43.

Quadro 2: Objetivos de política econômica

I) Principalmente de curto prazo (Conjunturais)	Breve descrição
1. Pleno emprego	Inclui tantos os objetivos de curto prazo, para reduzir o desemprego cíclico, quanto os de longo prazo, para reduzir o desemprego estrutural e friccional.
2. Estabilidade de preços	Este também tem sido principalmente um objetivo de curto prazo, embora alguns países, no final do período analisado, estivessem começando a considerá-lo mais como problema de longo prazo.
3. Melhoria no balanço de pagamentos	Tanto inclui a necessidade de curto prazo, de proteger as reservas de ouro e de divisas, como os objetivos de longo prazo, tais como uma mudança estrutural na proporção das exportações ou importações em relação à despesa nacional.

Fonte: Kirchen (1975)⁶¹

Contudo, no campo da economia aplicada, nem sempre a consecução de um objetivo é possível simultaneamente aos demais, ou, até mesmo a um outro objetivo, uma vez que pode ocorrer que a consolidação de um objetivo resulte, por consequência, do sacrifício de outro, ou até mesmo, de outros. Diante disto, é provável que, em certos casos, perseguir e/ou priorizar determinado objetivo de política econômica signifique, em razão de dadas restrições (técnicas ou teóricas), sacrificar outro ou outros também importantes objetivos.

Devo deixar claro, desde logo, que, no meu entender, as perspectivas “do Real”, na verdade, são as perspectivas de continuidade e consolidação de um processo que permita, simultaneamente, alcançar três objetivos indissociáveis: (a) preservar a inflação sob controle; (b) crescer de forma sustentada, com mudança estrutural e aumento da produtividade média da economia; mais importante, dado que (a) e (b) são meios e não fins em si mesmo, (c) continuar o processo de melhora das condições de vida da maioria da população brasileira. Estes três objetivos exigem a continuidade do processo de reestruturação produtiva, em curso, de reorganização do Estado e aumento de sua eficiência operacional, em particular nas áreas social e regulatória, e de reconstrução político-institucional do país, visando à consolidação do Estado democrático de direito e ao fortalecimento tanto das instituições do Estado quanto das associações da sociedade civil⁶².

⁶¹ KIRSCHEN, E. S. *Política econômica contemporânea*. Tradução de Auriphebo Berrance Simões. São Paulo: Atlas, 1975, p. 30.

⁶² MALAN, Pedro. Brasil: três finais de década. In: MAGALHÃES, João Paulo de Almeida; MINEIRO, Adhemar dos Santos; ELIAS, Luiz Antonio (Orgs.). *Vinte anos de política econômica*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1999, p. 19.

Todavia, não podemos perder de vista, nem mesmo nos esquecer, de que o processo de reestruturação produtiva da economia brasileira baseou-se e sustentou-se nos alicerces da: desestatização da economia, que resultou da venda, isto é, da transferência de controle gerencial, acionário e patrimonial de empresas de natureza pública, para o capital privado (nacional ou estrangeiro); da desnacionalização da economia, resultante da venda e conseqüente transferência gerencial, patrimonial e acionário de empresas de origem privada para o capital estrangeiro, dos processos de fusão-aquisição, de realocação da indústria, e, daqueles processos suscetíveis de promoverem profundas mudanças nas estruturas das empresas com vistas acima de tudo de consubstanciarem o objetivo de redução dos custos da produção, tais como, os processos de terceirização e sub-contratação.

No que concerne à estabilidade dos preços, bem como a sua respectiva manutenção, a conjugação dos instrumentos de ação econômica (fiscais, monetários e cambiais) sem margem de questionamento, obtiveram expressivos resultados quanto à compressão dos preços, uma vez que, tomando por base o INPC – IBGE (*Índice Nacional de Preços ao Consumidor*) apurado pelo *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística*, este indicador que se situava na casa dos 2.489,1%, no ano de 1993, caiu para 929,3%, em 1994, 22,0% em 1995, desacelerando-se progressivamente, até atingir, no ano de 1998, o seu mais baixo nível, no acumulado no ano chegara a 2,5%. No entanto, a partir de 1999, esboça também, até o ano de 2002, progressivo aumento, atingindo a casa dos 14,7% no ano de 2002.

A consolidação da política econômica de estabilização dos preços adotada pelos governos de FHC, - produziu significativo impacto de sinal positivo – revertendo a tendência de alta dos preços, ao mesmo tempo, que manteve em patamares relativamente baixos outros índices de preços (IPC – FGV, *Índice de Preço ao Consumidor* medido pela *Fundação Getúlio Vargas*, IPCA – *Índice de Preços ao Consumidor do IBGE*, INPC –

IBGE, *Índice Nacional de Preços ao Consumidor*). Contudo, produziu significativa queda da taxa real de crescimento do produto da economia (PIB – *Produto Interno Bruto*), pois, em média, o PIB crescera 6,1% nos anos de 1960; 8,7% na década de 1970; reduzindo sua taxa real de crescimento para 3,0%, ao longo dos anos de 1980, para experimentar, durante o período de 1990 até o ano de 1999, a anêmica taxa real de crescimento de 1,8%, ou seja, a mais baixa de todas. A indústria de transformação, vivenciou, de 1995 até o ano de 2002, alternadamente períodos de expansão à taxas médias anuais de crescimento acima do PIB (1997, 2000 e 2002); crescimento negativo (-3,7% em 1998 e -1,6% em 1999); como também se situou (em termos de taxas médias anuais de crescimento) abaixo do PIB (2,0% em 1995 e 2,1% em 1996).

Além da redução da taxa média real de crescimento do PIB, durante a década de 90, outros significativos efeitos se manifestaram na economia brasileira como sendo potencializados pelas medidas de estabilização dos preços, associada ao intenso processo de reestruturação produtiva, que se instalou na economia do país, os quais, juntos, entre outros fatores, provocaram profundas alterações no mercado de trabalho.

TABELA 39: Evolução da população economicamente ativa, da ocupação total e taxa de desocupação total – 1993 a 2002

ANO	População Economicamente Ativa* (n.º de pessoas)	Ocupação Total (n.º de pessoas)	Taxa de Desocupação total ¹ (%)
1990	64.467.981	62.100.499	3,7
1993	70.965.378	66.569.757	6,2
1995	74.138.441	69.628.608	6,1
1996	72.996.977	67.920.787	7,0
1997	75.213.283	69.331.507	7,8
1998	76.885.732	69.963.113	9,0
1999	81.175.749	73.345.531	9,6
2001	83.243.239	75.458.172	9,4
2002	86.055.645	78.179.622	9,2

Fonte: Elaborada pelo autor de acordo com os dados do MDICE – *Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior*

* População Economicamente Ativa: pessoas de 10 anos ou mais de idade

1. Taxa de desocupação total: desocupação total / população economicamente ativa (%)

O preço da estabilidade da economia, patrocinado pela estabilização dos preços, combinado com a imperiosa necessidade de reposicionamento competitivo da indústria brasileira, alicerçada sobre as bases do processo de reestruturação produtiva e, de modernização / atualização tecnológica, entre outros, como é o caso da reduzida taxa de expansão do PIB real, promoveram um abrupto aumento da taxa de desocupação total, resultando da sua quase triplicação, no ano de 2002, comparativamente ao ano de 1990.

Ao longo dos anos 1990, quando as políticas neoliberais foram amplamente aplicadas no Brasil, construiu-se o argumento de que o custo do trabalho era muito elevado, o que inviabilizava a modernização do país, além de produzir informalidade nas relações de trabalho e desemprego. Apesar de provocar maior flexibilização dos contratos de trabalho e estimular a desregulamentação das relações de trabalho, com sérios impactos negativos para o custo do trabalho, o desemprego aumentou, assim como a informalidade dos postos de trabalho. O mito do custo do trabalho foi produzido pelo neoliberalismo, como forma de tornar ainda mais baixo o peso dos salários nas despesas das empresas, sem que com isso houvesse estímulo a geração de mais empregos⁶³.

Por um lado, o processo de reestruturação produtiva ao intensificar-se, face aos expedientes adotados na esfera da política econômica – sobrevalorização do câmbio, redução das alíquotas de importação, elevadas taxas de juros, carga tributária progressivamente crescente como porcentagem do PIB – resultante da abertura comercial, da necessidade de recuperar o atraso tecnológico e da busca do aumento da produtividade e da competitividade, produziu senão o aumento do desemprego. Ainda, pelas vias da compressão de custos das empresas, notadamente do rebaixamento do salário e da precarização das relações de trabalho, ampliou-se de forma expressiva a informalidade, por outro lado, o “mito do custo do trabalho”, supomos, atender outros e estratégicos objetivos, que não se encontram diretamente e especialmente localizados nas fronteiras do nosso país, mas, provavelmente fora das nossas fronteiras, e, bem distante da nossa esfera de controle.

⁶³ POCHMANN, Mário. *A década dos mitos: o novo modelo econômico e a crise do trabalho no Brasil*. São Paulo: Contexto, 2001, p. 107.

TABELA 40: Custo médio da mão-de-obra por hora trabalhada na indústria de transformação, salários e encargos, em US\$

País	Custo médio da mão-de-obra por hora trabalhada (em US\$)	Salários (em US\$)	Encargos (em US\$)	Total (em US\$)
Alemanha	21,30	16	12	28
Estados Unidos	14,83	16	6	22
Japão	12,84	16	5	21
Itália	16,29	9	11	20
França	15,25	9	8	17
Brasil	2,79	3	5	8

Fonte: Coggiola (2002), adaptada pelo autor.

Comparativamente aos demais países considerados, o Brasil ocupou destacada posição no ranking ao revelar ser o país com o mais baixo custo médio da mão-de-obra por hora trabalhada (em US\$), assim como também, considerando o valor dos salários (em US\$) e dos encargos (em US\$), situou-se como o país onde os salários são muito baixos, compensando, desta maneira, seu reduzido valor com o dobro dos encargos incidentes sobre o custo do trabalho.

Apesar dos índices de 12% de desemprego na Alemanha, a Basf abriu três novas empresas na Ásia. Na França, a Hoover fechou uma fábrica e transferiu-a para a Escócia, onde o Sindicato aceitaria fazer concessões para aumentar a produtividade. A Renault fechou uma fábrica na Bélgica (Villevorde), demitiu milhares de trabalhadores na França, para construir uma nova fábrica no Paraná (Brasil), e os exemplos poderiam-se multiplicar. Se compararmos os salários dos trabalhadores de alguns países, entenderemos porque a exportação do capital é muito mais vantajosa do que a exportação de mercadorias. Um dia de salário de um operário da indústria automobilística de Illionois equivale a um mês de salário malaio⁶⁴.

Não resta dúvida de que a exportação de capitais, adotada como estratégia por determinadas empresas (ao se realizaram, instalando-se nos países onde o custo do trabalho seja significativamente baixo), tenha, entre outros objetivos, o de se aproveitarem da mão-de-obra barata e abundante de outros países, enquanto possibilidade efetiva de redução dos seus custos de produção, mas inclusive o de aumentarem, sobretudo, o excedente econômico. Contudo, acreditamos que além da exportação de capitais, um outro expediente também tenha

⁶⁴ COGGIOLA, Osvaldo. *O capital contra a história: gênese e estrutura da crise contemporânea*. São Paulo: Xamã: Pulsar, 2002. p. 480.

sido mobilizado com o mesmo propósito de aumentar o excedente, qual seja, o da substituição da produção interna, por importação barata.

Ao mesmo tempo e simultaneamente, as taxas de exploração do trabalho atingem (sobretudo nos “novos mercados emergentes” da periferia) níveis de fazer inveja aos primeiros capitalistas industriais dos séculos XVIII e XIX. O número de Janeiro / Fevereiro (1994) da revista inglesa *Foreign Affairs* traz artigo bastante ilustrativo neste sentido, e diz num determinado trecho: “O choque entre o capitalismo e o comunismo acabou, e os vencedores tem-se fixado em como tornar o mundo um lugar eficiente e seguro para os negócios. A realidade é bastante clara. A Nike está produzindo seus famosos e caros sapatos ‘tênis’ na Indonésia, onde suas operárias trabalham longas horas por um salário mensal de US\$ 38,00. A Wal-Mart, K-Mart e a Sears, o mais importante ícone americano das vendas a varejo, têm produzido suas roupas em Bangladesh pelas culturalmente passivas mulheres islâmicas que se submetem a um salário mensal inferior a US\$ 30,00, em troca de 60 horas semanais de trabalho⁶⁵.”

Como podemos observar, o problema da exploração do capital sobre o trabalho, nos anos de 1990, em busca de excedentes cada vez maiores, estendeu-se por todo o planeta, sobressaindo aquelas regiões economicamente deprimidas do mundo subdesenvolvido.

Outros dois importantes indicadores da economia brasileira da recente década de 1990 que refletem de um lado a conjuntura mundial e, de outro, a própria conjuntura interna do país (resultado da conjuntura internacional e da conjuntura interna produzida pelas medidas adotadas na esfera da política econômica) referem-se ao comportamento das exportações e das importações totais examinadas, através dos indicadores de preço e quantidades na forma de índices.

TABELA 41: Brasil, Índices de preços e quantum de exportação e de importação – 1994 a 2002

Ano	Índices de Quantum		Índices de Preço	
	Exportação	Importação	Exportação	Importação
1994	103,7	57,4	88,0	108,2
1995	97,4	84,7	100,0	110,7
1996	100,0	100,0	100,0	100,0
1997	110,2	105,5	100,7	106,5
1998	114,0	107,3	93,9	100,9
1999	122,8	102,1	81,9	90,4
2000	136,4	115,4	84,6	90,6
2001	149,4	118,9	81,6	87,7
2002	162,3	104,4	77,9	84,8

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do MDICE – *Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior*.

* Índices de preços e quantum: base 1996 = 100 – refere-se aos índices de preço e quantum do total geral das exportações e das importações.

⁶⁵ MELLO, Alex Fiuza de. *Marx e a globalização*. São Paulo: Bointempo, 2001, p. 261-262.

O impacto das medidas de política econômica, adotadas a partir de 1994, entre outros efeitos, no que tange ao setor externo examinado através da balança comercial são bem visíveis:

- a) de 1994 a 1997, em se tratando de índices de quantum, as importações sofrem uma abrupta impulsão, ao passar de 57,4 para 105,5, isto é, duplicam, para, em seguida, de 1998 em diante praticamente estabilizarem-se;
- b) as exportações também examinadas sobre o indicador de índice de quantum, de 1994 até 1998, praticamente não experimentaram oscilações tão significativas. Contudo, de 1999 em diante sua trajetória é progressivamente crescente;
- c) quanto aos índices de preço, por estarmos observando as exportações e as importações totais, não observamos variações tão acentuadas, mas ainda assim, por menor que tenha sido a diferença, notamos que o índice de preço das importações situou-se acima do índice das exportações; e
- d) o movimento de queda dos preços das exportações produzem efeitos de sinal negativo para a economia, principalmente para os setores voltados para o comércio internacional, pois, quando caem os preços dos produtos exportados, podem cair a receita dos exportadores e, até mesmo o salário dos trabalhadores empregados neste segmento da atividade econômica, a menos que, a queda dos preços, seja acompanhada de aumento da quantidade exportada.

A promoção da estabilidade, protagonizada pelo rígido controle dos preços, combinada com a remoção da manta protetora da economia, principalmente da indústria nacional, imprimiu nova dinâmica competitiva na economia brasileira na década de 1990. A necessidade de atualização tecnológica, aprimoramento de qualidade, aumentar os ganhos de produtividade, impulsionar o reposicionamento competitivo da economia nacional, sobretudo, fomentar inserção mais ativa e agressiva da economia brasileira na

corrente do comércio internacional, conforme afirmara Tavares, no quadro da “globalização subordinada”, resultaram de um pesado custo econômico, mas, com certeza, de um marcante e sintomático ônus social, em especial , para a já sacrificada classe trabalhadora.

CAPÍTULO 4 – ECONOMIA REGIONAL E A ROTA DOS INVESTIMENTOS NO ESTADO DE SÃO PAULO EM 2003

A economia, por ser uma ciência capaz de quantificar a atividade humana dedicada à produção, circulação e distribuição dos bens e/ou serviços suscetíveis de atenderem as necessidades e/ou desejos humanos, possibilita-nos analisar e compreender os fenômenos de natureza econômica na perspectiva dos estoques e também sua dinâmica na dimensão dos fluxos. Assim, em dado momento específico, é possível, pela mensuração da atividade econômica, de acordo com os indicadores econômicos⁶⁶, termos uma idéia a respeito do estoque de reservas internacionais, do estoque da dívida interna e/ou externa pública, do estoque de produtos acabados em determinado ramo da atividade industrial, do total de depósitos bancários, do total de pessoas empregadas e desempregadas de uma economia etc, do mesmo modo que podemos visualizar no tempo em razão do próprio dinamismo da atividade econômica, modificações importantes que ocorreram, ou, que estão acontecendo em determinado setor da economia de um país, de uma região e/ou de uma localidade específica. Os movimentos populacionais (entradas e saídas) e a própria movimentação do capital (espacial e setorial) são indicadores típicos dos denominados fluxos, os quais, no tempo e em razão da sua intensidade, promovem ou podem promover significativas mudanças no espaço econômico. Diante disto, a dinâmica que o capital pode imprimir, de intensidade variada, poderá ser a movimentação dos contingentes populacionais, uma vez que, onde o capital for

⁶⁶ Indicadores econômicos: conjunto de dados estatísticos, passíveis de mudança e oscilações, capaz de dar uma idéia do estado da economia em determinado período ou data. Também chamados *indicadores de conjuntura*, em geral fornecem dados sobre produção, comercialização e investimentos. Entre os indicadores econômicos mais relevantes estão os referentes a desemprego, oferta de empregos, empréstimos bancários, reservas, taxas de juros, movimentos de importação e exportação, produção industrial geral e setorial, produção de aço e veículos etc (SANDRONI, op. cit., p. 296.).

mais dinâmico provavelmente ocorrerá o fenômeno da atração, ao contrário, onde for menos dinâmico, poderá na direção contrária se manifestar o efeito de repulsão.

É fácil ver como a expansão em uma localidade produz “efeitos regressivos” (back-wash effects) em outras, isto é, os movimentos de mão-de-obra, capital, bens e serviços não impedem, por si mesmos, a tendência natural à desigualdade regional. Por si próprios, a migração, o movimento de capital e o comércio são, antes, os meios pelos quais o processo acumulativo se desenvolve – para cima, nas regiões mais afortunadas, e para baixo, nas desafortunadas. Em geral, seus efeitos são positivos nas primeiras e negativos nas últimas. As localidades e regiões, onde a atividade econômica se está expandindo, atrairão imigração em massa de outras partes do país⁶⁷.

O crescimento e o desenvolvimento econômicos de determinadas localidades não ocorrem acidentalmente, mas sim em função de uma conjugação de fatores variados (econômicos, políticos, institucionais, locacionais, sociais, educacionais etc;) -, os quais, juntos, podem produzir significativo efeito de atração, seja no sentido de atrair novos e diferentes capitais, seja no sentido de atrair fluxos migratórios ou movimentos populacionais de outras localidades. Neste sentido, determinadas localidades podem se beneficiar desses movimentos e, até simultaneamente, serem contempladas com crescimento combinado com desenvolvimento econômico e social, enquanto em outras localidades, a fuga de capitais ou de população, promoverão em sentido oposto a debilitação econômica e social provavelmente.

Nos anos setenta, como consequência da política econômica, os indicadores apontam o avanço da indústria em praticamente todas as regiões e principais estados brasileiros, inclusive no Rio de Janeiro e São Paulo, que reduziram suas participações relativas no total nacional: a) o Norte, em função da Zona Franca de Manaus e do complexo de mineração e de siderurgia do Programa Grande Carajás; b) o Nordeste, em que se destacam o Pólo Petroquímico de Camaçari, na Bahia, a cloroquímica de Alagoas e Sergipe e a chamada “nova indústria” nordestina, constituída com apoio dos mecanismos de incentivos fiscais do sistema 34/18 – FINOR; c) o Centro-Oeste, especialmente pelo crescimento da agroindústria do complexo soja; d) no Sudeste, os estados de Minas Gerais e Espírito Santo ampliaram suas participações no VTI nacional devido ao crescimento da siderurgia e da indústria de papel e celulose, além da instalação da FIAT em Betim; e) o Sul vai gradativamente ampliando sua participação, devido ao crescimento da metal-mecânica no conjunto da região, especialmente da indústria de equipamentos agrícolas do Rio Grande do Sul, do Pólo Petroquímico de Triunfo e da indústria de calçados também deste estado, da têxtil de Santa Catarina, da indústria de papel e celulose do Paraná e Rio Grande do Sul e, por fim, pelo acelerado processo de integração da agropecuária com a agroindústria nos três estados⁶⁸.

⁶⁷ MYLDAL, Gunnar. *Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas*. Tradução de: N. Palhano, 3. ed. Rio de Janeiro/GB: Saga, 1972, p. 53.

⁶⁸ PACHECO, Carlos Américo. *Fragmentação da nação*. Campinas: Unicamp, 1998, p. 70.

Estas modificações que ocorreram, na economia brasileira, produziram alterações substanciais nas econômicas daquelas regiões mencionadas, uma vez que à medida que intensificavam a indústria pelas vias da diversificação, a composição setorial destas mesmas regiões modificava-se de maneira bastante acentuada, o que, de alguma forma, contribuía para a ocorrência simultânea da desconcentração industrial no sentido de promover, ainda que não de forma tão radical, possibilidades de tornar o espaço econômico nacional senão um todo homogêneo, ao menos, um espaço menos heterogêneo, ou, desigual, inclusive do ponto de vista da distribuição repartitiva regional do produto da econômica.

TABELA 42: Distribuição espacial da indústria de transformação Brasil: segundo regiões e estados selecionados – 1970/1995.

REGIÕES E ESTADOS	1970	1975	1980	1985	1990	1995 ¹
Nordeste (Menos BA)	4,2	4,5	4,4	4,8	4,3	4,3
Bahia	1,5	2,1	3,1	3,8	4,0	3,7
Minas Gerais	6,4	6,3	7,8	8,3	8,1	8,8
Rio de Janeiro	15,7	13,6	10,2	9,5	9,8	8,8
a) Grande São Paulo ⁽²⁾	43,4	38,8	34,2	29,4	26,2	26,6
b) Interior ⁽²⁾	14,7	17,1	20,2	22,5	23,0	23,3
Paraná	3,1	4,0	4,1	4,9	5,7	5,9
Santa Catarina	2,6	3,3	3,9	3,9	4,2	4,3
Rio Grande do Sul	6,3	7,5	7,9	7,9	7,7	8,7
Outros estados	2,1	2,8	4,2	5,1	7,0	5,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pacheco (1998).

(1) os percentuais referentes aos anos de 1990 e 1995 foram estimados com base na distribuição regional do VTI⁶⁹ de 1985 e nos índices de crescimento da PIM / PF⁷⁰;

(2) para 1990 e 1995, a participação da metrópole e do interior de São Paulo foi estimada a partir do valor adicionado calculado pela *Secretaria da Fazenda do Estado*, com os percentuais indicados para 1995 tendo por referência o valor adicionado em 1994.

Entre 1970 e 1995, apesar de ainda ter sido de alguma maneira tímida a mudança ocorrida na distribuição espacial da indústria de transformação no Brasil (medida pelo valor da transformação industrial segundo, regiões e estados selecionados), é senão

⁶⁹ VTI: Valor da transformação industrial = Dado pela diferença entre o valor bruto da produção industrial e o custo das operações industriais (Conceituação do IBGE)

⁷⁰ PIM/PF = refere-se aos dados do IBGE, disponibilizados através da *Pesquisa Industrial Mensal – Produção Física*.

abrupta a redução da participação relativa da metrópole paulista (Grande São Paulo) no total do VTI, conquanto, inversamente é robusta a ampliação da participação relativa no total deste indicador do interior paulista.

De fato, em paralelo à redução do peso da indústria do Rio de Janeiro e de São Paulo a favor da indústria do restante do país, ocorreu no espaço paulista um acentuado processo de desconcentração da indústria metropolitana. O resultado foi a ampliação da participação do interior no VTI nacional, agora o segundo maior aglomerado industrial do país, atrás apenas da Grande São Paulo. É o que se batizou de “interiorização da indústria paulista”, com fortes desdobramentos nas regiões de Campinas, São José dos Campos, Ribeirão Preto, Sorocaba e Santos, e que foi determinado por um conjunto amplo de fatores / ...⁷¹.

Dentre os fatores apontados por Pacheco, apenas para efeito de torná-los mais transparentes, destacamos resumidamente: a) produtos dos complexos soja, café, laranja, carne, algodão e cana-de-açúcar estão relacionados diretamente com a política de incentivos às exportações do setor da agroindústria paulista; b) o Pró-álcool e seus desdobramentos traduzidos pelos estímulos à produção agrícola e à produção industrial de equipamentos; c) dos investimentos em infra-estrutura e na malha de transportes etc; logo, o aumento da participação relativa do interior paulista no valor da transformação industrial do estado não ocorreu senão como resultado da maturação de um elenco variado de investimentos.

TABELA 43: Distribuição percentual do VTI da indústria têxtil e vestuário e calçados no Brasil segundo Estados e regiões selecionados – 1970, 1975, 1980 e 1985.

	Têxtil				Vestuário e Calçado			
	1970	1975	1980	1985	1970	1975	1980	1985
Norte	1,0	1,4	2,3	1,9	0,3	1,6	0,5	0,2
Nordeste	8,0	13,0	13,7	15,1	6,3	8,2	8,8	10,1
Sul	10,5	10,2	13,7	14,3	18,3	25,1	30,7	33,3
Centro-Oeste	0,4	0,3	0,4	0,6	0,4	0,3	0,3	0,5
R.M. São Paulo*	42,4	35,9	32,5	27,1	41,8	35,4	28,4	24,3
Interior São Paulo	19,3	20,6	21,2	23,0	14,9	12,6	13,9	16,2
Minas Gerais / E. Santo	6,8	8,2	8,4	10,9	2,8	4,0	5,3	6,6
Rio de Janeiro	11,7	10,3	7,8	7,2	15,3	12,8	12,1	8,7

Fonte: Pacheco (1998), adaptada pelo autor.

* R.M. São Paulo: Região Metropolitana de São Paulo.

⁷¹ PACHECO, op. cit., p. 128.

Enquanto na Região Metropolitana de São Paulo, a participação dos subsetores têxtil e do vestuário e calçados no valor da transformação industrial reduz-se em mais de 50%, configurando nitidamente o processo de desconcentração industrial, o interior paulista aumenta nestes mesmos subsetores sua participação relativa, muito embora timidamente, conquanto o nordeste brasileiro quase dobra a participação relativa da sua indústria têxtil, e, o sul na mesma proporção amplia a participação relativa (de 18,3% no ano de 1970, para 33,3% no ano de 1985) no VTI, através da indústria do vestuário e do calçado.

Mais recentemente, trabalho realizado e disponibilizado pela SEADE – *Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados* -, denominado *Pesquisa de Investimentos no Estado de São Paulo* permite-nos visualizar, a partir dos investimentos anunciados, no estado, a própria dinâmica setorial e regional de sua economia⁷².

A pesquisa produz uma radiografia dos investimentos anunciados, segundo variado leque de intenções, os quais, por sua vez, dão-nos uma noção dos setores mais dinâmicos, cujos investimentos revelam, de acordo com suas respectivas modalidades: ampliação, implantação, modernização, e (P&D) *Pesquisa e Desenvolvimento*, diferentes objetivos das empresas: ampliação da capacidade produtiva instalada, nova planta

⁷² A partir de 2002, com o fim do grande “pacote” de investimentos dos segmentos de serviços de utilidade pública, iniciou-se um novo período, com características distintas. Os megaprojetos foram substituídos por um crescente número de empreendimentos de menor porte em diversos subsetores, espalhados por todo o Estado. A combinação entre o aumento do número de empreendimentos e a redução do valor médio destes estabilizou o valor total dos anúncios de investimentos para o Estado de São Paulo em patamares inferiores aos verificados em anos anteriores.

Os principais fatores determinantes do nível de investimentos em uma economia são a rentabilidade do investimento e o grau de incerteza. No primeiro semestre de 2003 vários fatores contribuíram para afetar negativamente o investimento, tanto pela diminuição da rentabilidade marginal, quanto pelo aumento das incertezas. O primeiro, e mais comentado pelos líderes empresariais, políticos e imprensa, é o custo de oportunidade elevado, expresso pelas altas taxas de juros (tanto nominais quanto reais).

O segundo motivo é a recessão da economia brasileira. Com o objetivo de convergir a inflação para as metas estabelecidas e recuperar a credibilidade do mercado financeiro, o governo brasileiro adotou políticas fiscal, monetária e cambial contracionistas, que visam segurar a demanda interna através da diminuição da renda e do poder de compra da sociedade (SEADE – *Pesquisa de Investimentos Anunciados no Estado de São Paulo* – 2002 – 2003, p. 03).

industrial, modernização de máquinas e equipamentos, pesquisa e desenvolvimento (de novos produtos, novos processo e materiais, redução de custos da produção), entre outros.

De início, mostramos, quanto aos investimentos anunciados segundo os setores (indústria, comércio e serviços e outros) de atividade econômica, o número de empreendimentos, o respectivo valor (em US\$) dos investimentos, o valor médio (em US\$) dos investimentos nos primeiros semestres de 2002 e 2003 no estado paulista.

TABELA 44: Estado de São Paulo, investimentos anunciados segundo setores de atividade econômica: 1º semestre de 2002 – 1º semestre de 2003

Setores de atividade	Número de empreendimentos		Valor (em US\$ milhões)		Valor médio (em US\$ milhões)	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Indústria	276	352	3.648,91	4.083,32	13,22	11,60
Comércio	221	415	196,61	197,29	0,89	0,48
Serviços	495	598	3.390,07	3.091,07	6,85	5,17
Outros ⁽¹⁾	1	8	1,84	2,99	1,84	0,37

Fonte: adaptada pelo autor segundo dados da SEADE - *Sistema Estadual de Análise de Dados – Pesquisa de Investimentos Anunciados no Estado de São Paulo: 2002-2003*. (1) englobam agricultura, pecuária, siveicultura e exploração florestal e investimentos feitos por empresas cujo setor de atividade principal não foi possível identificar.

De fato, o valor médio dos investimentos (em US\$) estabilizou-se no ano de 2003 relativamente ao ano de 2002; o número de empreendimentos verificado no setor de serviços supera, com certa vantagem, aqueles totalizados na indústria do mesmo modo que são maiores do que aqueles apurados no setor de comércio. Contudo, em se tratando de valores total e médio (expressos em US\$), o valor dos investimentos anunciados na indústria situaram-se em patamares mais elevados do que aqueles do comércio e, com enorme distância, os investimentos na indústria e nos serviços se situaram face aqueles do setor de comércio, e, isoladamente com valores extremamente reduzidos foram os investimentos anunciados no setor primário.

É interessante, sobretudo, identificar até nos investimentos anunciados a clara vocação industrial do estado paulista, seguido pelo número de empreendimentos e seu respectivo valor no setor de serviços. Ainda examinando dados gerais sobre os investimentos anunciados no estado de São Paulo, acreditamos ser oportuno principalmente verificar a tipologia dos mesmos (ampliação, modernização etc), na RMSP (Região Metropolitana de São Paulo), no interior e em diversos municípios paulistas)⁷³.

TABELA 45: RMSP, Interior e diversos municípios do Estado segundo investimentos anunciados por tipo: 1º semestre de 2003

Tipo de investimentos	Total	RMSP⁽¹⁾	Interior	Diversos Municípios
Ampliação	4.202,51	1.988,34	1.556,63	657,54
Part. (%)	56,99	67,72	43,36	77,51
Implantação	2.206,25	682,05	1.336,70	187,50
Part. (%)	29,92	23,23	37,23	22,10
Modernização	949,30	256,89	692,12	0,29
Part. (%)	12,87	8,75	19,28	0,03
P & D	16,61	8,83	4,80	2,98
Part. (%)	0,23	0,30	0,13	0,35
Total	7.374,67	2.936,11	3.590,25	848,31
Part. (%)	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: adaptada pelo autor segundo dados da SEADE (*Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados – Pesquisa de Investimentos Anunciados no Estado de São Paulo: 1º semestre de 2003*).

1. RMSP: Região Metropolitana de São Paulo.

Do total de investimentos anunciado por tipo, no estado de São Paulo no primeiro semestre de 2003, o interior participou com 48,7%, quase a metade do total dos investimentos, a região metropolitana de São Paulo representou 39,8%, e os demais municípios paulistas distribuíram, entre si, os 11,5% restantes. Apesar de configurarem certa semelhança, o interior paulista se destaca sobremaneira, pelo fato de situar-se acima

⁷³ Metodologia da Pesquisa de Investimentos no Estado de São Paulo: A metodologia atualmente utilizada pela Fundação SEADE para realizar o levantamento das intenções de investimento no Estado de São Paulo, desenvolvida a partir da originalmente empregada pela Secretaria da Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico – SCTDE, consiste em captar diariamente as informações primárias – anúncios de investimentos produtivos privados – divulgadas pelos principais meios de comunicação e obter sua confirmação por parte das respectivas empresas. As informações são coletadas nas seguintes publicações: *Gazeta Mercantil*, *O Estado de São Paulo*, *Folha de São Paulo*, *Valor*, *Diário do Comércio & Indústria*, *Diário do Comércio* [...] SEADE – *Pesquisa de Investimentos Anunciados no Estado de São Paulo*, p. 32.

da média estadual quanto às modalidades de implantação (de novas unidades) e de modernização (de unidades já em funcionamento), enquanto a modalidade dos investimentos relacionada à ampliação de unidades já em funcionamento concentrou-se (ficando acima da média) na região metropolitana de São Paulo. Devemos aqui apenas ressaltar que, de acordo com os investimentos anunciados no estado de São Paulo, pelo menos aqueles observados no primeiro semestre de 2003, a exceção da RMSP e dos demais municípios paulistas, é extremamente reduzido o percentual de intenções de investimentos destinados às atividades de (P&D) Pesquisa e Desenvolvimento.

São diversos os motivos que determinam a região na qual a empresa fará seu investimento. O interior possui vários atrativos, como qualidade da infraestrutura e transportes e telecomunicações, existência de uma ampla rede urbana, presença de universidades e centros de pesquisa de padrão internacional, disponibilidade de mão-de-obra qualificada, crescente oferta de serviços pessoais e para empresas, baixo custo dos terrenos e excelente qualidade de vida que se desfruta no interior paulista⁷⁴.

Considerando a representatividade do interior paulista no total dos investimentos anunciados (2002 e 2003), supomos ser relevante detalharmos o total dos investimentos segundo as RA (Regiões Administrativas) do estado de São Paulo. Antes, porém, convém ressaltar que, do total dos investimentos anunciados segundo a origem do capital controlador da empresa, para o primeiro semestre de 2003, 78% eram de empreendimentos detidos ou controlados por capital nacional, e, apenas 22% eram controlados por capital estrangeiro.

⁷⁴ SEADE, op. cit., p. 18.

TABELA 46: Estado de São Paulo, Investimentos anunciados segundo número de empreendimentos e valor (em US\$ milhões) nas Regiões Administrativas – 1º semestre de 2002 e 1º semestre de 2003.

Regiões Administrativas	Número de empreendimentos		Valor (em US\$ milhões)	
	2002	2003	2002	2003
Estado de São Paulo	993	1.373	7.237,43	7.374,67
RMSP	389	522	3.015,08	2.936,11
RA Campinas	232	235	1.797,88	1.563,79
RA S. José dos Campos	70	102	377,90	618,66
RA Baix. Santista	31	64	426,31	275,44
RA Araçatuba	51	48	429,48	225,47
RA S. José do Rio Preto	18	53	56,04	98,51
RA Sorocaba	49	86	68,53	57,35
RA Central	24	40	44,09	43,20
RA Marília	17	39	24,69	39,52
RA Barretos	7	9	13,22	37,01
RA Bauru	44	39	108,41	36,30
RA Presidente Prudente	11	30	7,72	22,57
RA Ribeirão Preto	18	35	60,72	19,32
RA Franca	11	14	28,23	12,46
RA Registro	-	-	-	-

Fonte: adaptada pelo autor de acordo com dados da SEADE (*Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados*) – *Pesquisa de Investimentos Anunciados*.

Somente a RMSP (Região Metropolitana de São Paulo) e as RA (Região Administrativa) de Campinas e de São José dos Campos, juntas concentraram 72% e 69% dos investimentos totais anunciados, no 1º semestre de 2002 e 1º semestre de 2003, respectivamente, enquanto os 28% e 31% restantes, no mesmo período, foram distribuídos entre as demais regiões administrativas (RA) do interior do estado de São Paulo.

4.1 OS INVESTIMENTOS ANUNCIADOS NA REGIÃO ADMINISTRATIVA E NO MUNICÍPIO DE FRANCA

Após a breve passagem pelas transformações ocorridas na economia brasileira, notadamente da indústria de transformação e seu respectivo valor da transformação industrial, segundo as regiões e estados da federação brasileira, em diferentes períodos das décadas de 70, 80 e início dos anos 90, também, de forma sucinta, procuramos, nos anos de 2002 e 2003, proporcionar um reduzido panorama do estado de São Paulo: na RMSP (Região Metropolitana de São Paulo), e no interior do estado, sob a ótica dos investimentos, segundo setores da atividade econômica, modalidade dos investimentos anunciados, bem como da sua distribuição espacial.

Acreditamos ter sido justificável esta abordagem (resumida como foi) sobre a rota dos investimentos no estado e pelo interior paulistano, pois, de alguma maneira, foi possível ainda que implicitamente compreendermos o porquê da preferência do investimento nesta ou naquela região, independentemente de entendermos a sua própria lógica explicitada sob a forma do tipo de investimento.

Uma das conclusões mais importantes a que se tem chegado nesses estudos é que quanto mais diversificada a atividade econômica de determinada região mais estável tende a ser o desempenho econômico. E o Estado de São Paulo possui grande diversificação da atividade econômica que vai desde setores de alta tecnologia (telecomunicações, informática, aeronáutica e equipamentos eletrônicos) até os segmentos mais tradicionais, como os setores têxtil, agrícola e alimentício. Assim, o desempenho positivo dos investimentos anunciados no Estado de São Paulo reflete a própria estrutura da economia paulista, diversificada, dinâmica e com enorme capacidade de adaptação nos períodos de crise⁷⁵.

É oportuno lembrar que quanto mais diversificada a atividade econômica de determinada localidade, com certeza, esta diversificação, entre outros fatores, relaciona-se diretamente com a renda da população, uma vez que quanto maior for a renda da população de uma economia (região e/ou município) não apenas provavelmente o

⁷⁵ SEADE, op. cit., p. 5.

percentual da renda destinado ao consumo será elevado, mas também diversificada será a cesta de bens de consumo e serviços desta mesma população, o que, por conseguinte, estimulará a instalação de diferentes empreendimentos naquela economia, possibilitando, assim, sua própria condução no sentido da diversificação.

Deste modo, não podemos nos esquecer de que como até o momento tratamos as regiões administrativas (do estado de São Paulo), enquanto espaços de produção, convém ressaltar que as referidas regiões, assim como, os seus respectivos municípios sede são também espaços de trabalho, de consumo, de habitação / residência, de educação, de relações, entre outros. Por este motivo, antes de examinarmos a questão dos investimentos no município e na região administrativa de Franca, por configurarem alguma aproximação, selecionamos os municípios sede de regiões administrativas: Bauru, Presidente Prudente, Ribeirão Preto e Franca, para apurar em relação ao estado de São Paulo, a magnitude que estes municípios representam no que se refere ao PIB (Produto Interno Bruto) e ao consumo.

Quanto aos dados do PIB, comparamos dada a disponibilidade dos mesmos os municípios elencados nos anos de 1970, 1980 e 1996 (todos convertidos em US\$ 1,00 de 1998). Contudo, no que se relaciona ao consumo baseamo-nos nos dados do ano de 2000, publicados pela *Revista Balanço Anual da Gazeta Mercantil* “Índice do Potencial de Consumo”.

TABELA 47: Estado de São Paulo e municípios selecionados, PIB (Produto Interno Bruto) em US\$ - 1970, 1980 e 1996

Municípios	PIB (em US\$ 1,00 de 1998)		
	1970	1980	1996
Estado de São Paulo	97.206.722.801	212.424.834.844	296.434.982.188
Bauru	526.500.428	983.887.317	2.100.064.513
Franca	307.844.540	874.321.941	1.262.268.564
Presidente Prudente	417.831.389	612.288.328	1.318.197.651
Ribeirão Preto	806.884.550	1.900.918.021	3.729.390.709

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IPEA (*Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas*)

Do conjunto de quatro municípios do interior do estado de São Paulo, nos três anos observados, a liderança de Ribeirão Preto é notória, seguida de Bauru, e depois de Presidente Prudente e Franca, quanto ao valor absoluto do PIB. Já em termos de participação relativa, verificamos que:

- a) Ribeirão Preto: participou com 0,83% em 1970, 0,89% em 1980 e, no ano de 1996, sua participação relativa subiu para 1,26%;
- b) Bauru: em 1970, participou com 0,54%, no ano de 1980 sua participação reduziu para 0,46% e, em 1996, recupera-se da queda e atinge os 0,71% de participação relativa comparativamente ao PIB estadual;
- c) Franca: 0,32% era a participação relativa apurada em 1970, já em 1980, mesmo com a quase duplicação do seu PIB, a participação relativa subiu para 0,41%, e, no ano de 1996, uma pequena recuperação permite que sua participação relativa sobre o PIB estadual suba para 0,43%; e
- d) Presidente Prudente: no ano de 1970, sua participação era de 0,43%, contudo, em 1980 a mesma reduzira-se para 0,29%, e, em 1996 com pífia vantagem, supera o município de Franca, totalizando uma participação relativa de 0,44% no total do PIB do estado de São Paulo.

Com base nos dados divulgados pela *Gazeta Mercantil* (em parceria com levantamento realizado pela empresa Florenzano Marketing), no ano de 2000, que nos revelam o total em valores (R\$ mil), referente ao consumo de 45 itens diversos de despesas (alimentação, higiene pessoal, educação, eletrodomésticos, médicos, planos de saúde etc), verificamos o consumo total e per capita do estado de São Paulo, e, dos quatro municípios anteriormente retratados.

TABELA 48: Estado de São Paulo, municípios selecionados segundo o consumo (em R\$ mil) e consumo por habitante (em R\$) – 2000

Município	População (n.º habitantes)	Consumo Total* (em R\$ mil)	Consumo por** Habitante (em R\$)
Estado de São Paulo	36.391.212	136.633.204	3.754,57
Bauru	320.769	1.392.506	4.341,15
Franca	297.936	906.633	3.043,06
Presidente Prudente	187.959	774.418	4.120,14
Ribeirão Preto	478.831	2.820.147	5.889,65

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados da revista *Balanço Anual / Gazeta Mercantil & Florenzano Marketing*

“Índice de Potencial de Consumo”

* Consumo total: refere-se ao valor total do consumo de 45 itens das despesas familiares

** Consumo por habitante: é o consumo em R\$ por ano por habitante.

O município de Ribeirão Preto situou-se bem acima da média do estado, no que se refere ao consumo por habitante, ou ainda, o consumo por habitante neste município era de 1,5 vezes a média do estado de São Paulo no ano de 2000, em seguida, em menor proporção, mas, também acima da média estadual ficaram os municípios de Bauru e Presidente Prudente, e, abaixo da média do estado ficou o município de Franca.

Retomando a questão dos investimentos anunciados no estado de São Paulo, verificamos, a seguir, no ano de 2003: o valor, o setor de atividade, a empresa, a origem, o tipo, e o período do investimento, na RA (região administrativa) e no município de Franca.

TABELA 49: Município de Franca, Região Administrativa de Franca, investimentos anunciados por origem do capital, tipo de investimento e setor de atividade econômica – Janeiro – Junho / 2003

R.G. Franca Empresa	Sector de Atividade	Origem	Tipo	Período do Investimento	Valor (US\$ milhões)
Aromas naturais	Varejo e reparação de objetos	Brasil	Implantação	2003-2005	0,02
Centro Oftalmológico de Franca	Saúde e Serviços Sociais	Brasil	Implantação	2002-2002	0,08
Democrata Calçados	Varejo e reparação de objetos	Brasil	Ampliação	2002-2003	0,17
Gasoline	Varejo e reparação de objetos	Brasil	Implantação	2003-2005	0,03
Hospital do Câncer de Franca	Saúde e Serviços Sociais	Brasil	Ampliação	2003-2003	0,48
Hotel Nacional Inn	Alojamento e Alimentação	Brasil	Implantação	2003-2003	0,83
Kidgas	Varejo e reparação de objetos	Brasil	Implantação	2003-2003	0,03
Ponto Frio	Varejo e reparação de objetos	Brasil	Implantação	2003-2004	0,13
Santa Casa de Miser. de Franca	Saúde e Serviços Sociais	Brasil	Ampliação	2002-2003	0,39
TOTAL	-	-	-	-	2,16

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados da SEADE (Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados) – Pesquisa de Investimentos Anunciados.

Segundo o setor de atividade, os investimentos anunciados no setor de saúde e serviços sociais somaram US\$ 0,95 milhões, ou seja, 44% do total de investimentos anunciados no município de Franca. Em seguida, com um total de US\$ 0,38 milhões vem o setor de varejo e reparação de objetos, representando 18% dos investimentos anunciados. Já o setor de alojamento e alimentação (hotelaria) ficou próximo do setor de saúde, com um total de US\$ 0,83 milhões, representando, deste modo, 38% dos investimentos anunciados.

Além do baixíssimo valor dos investimentos anunciados no município de Franca, devemos destacar que nenhum destes destinou-se à atualização e nem a P&D (*Pesquisa e Desenvolvimento*), muito menos pode ser identificado como sendo investimento no setor de fabricação de calçados, ou, até mesmo no ramo da indústria de transformação pertencente à cadeia produtiva do calçado. Com baixo consumo per capita e baixo valor dos investimentos anunciados, muito provavelmente em razão de uma reduzida renda per capita, as possibilidades de atrair investimentos de maior peso, acabam ficando restritas, o que, de certo modo, ou reforça a tendência de baixa (renda – consumo – investimento) ou, os novos empreendimentos concentram-se em atividade econômicas de baixo valor agregado.

4.2 A DÉCADA DE 90 E A INDÚSTRIA DE CALÇADOS DE FRANCA

O município de Franca pode, pelo número de empresas ou de estabelecimentos, pela quantidade de pessoas empregadas e, ainda, pelo expressivo valor do seu produto, ser considerado como um município industrial, e, que, juntamente com o tamanho da sua população urbana, poderíamos denominá-lo urbano-industrial. A

composição setorial da economia francana – resultado da participação relativa do produto da agricultura, pecuária e atividade extrativa, da indústria de transformação (setor secundário) e do comércio varejista e atacadista e do setor de serviços (setor terciário) no produto interno bruto – mostra-nos que a indústria de transformação representa do produto total de sua economia, maior participação entre os demais setores da atividade econômica.

TABELA 50: Município de Franca, composição setorial da economia – 1975, 1980, 1985, 1996.

ANO	PRODUTO INTERNO BRUTO (R\$ milhões a preços de 1996)					
	primário	%	secundário	%	terciário	%
1975	18	4	218	48	218	48
1980	20	2	479	57	347	41
1985	74	7	623	58	382	35
1996	26	2	1028	59	673	39

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados do BNDES – *Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social* / IPEA – *Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicada*

Em 1975, o setor primário que participava com 4% do PIB (*Produto Interno Bruto*) do município, perdeu pontos para os demais setores, passando a totalizar apenas 2% do produto da economia no ano de 1996. O setor secundário, isto é, a indústria de transformação, ao contrário do setor primário, passou dos 48% no ano de 1975, para quase 60% do produto total, conquanto o setor de comércio e serviços, perdeu um total de 9 pontos percentuais em 1996 comparativamente ao ano de 1975.

Entretanto, apesar da economia do município esboçar nítida vocação industrial, a sua indústria está concentrada numa única atividade, medida pelo número de estabelecimentos classificados, de acordo com a sua respectiva atividade.

TABELA 51: Município de Franca, atividades econômicas selecionadas segundo número de estabelecimentos e em porcentagem do total – 1995 e 2001

Classe CNAE*	Estabelecimentos		Part. Relativa %	
	1995	2001	1995	2001
19100 – Curtimento e outr. prepar. de couro	26	47	0,5	0,3
19313 – Fabricação de calçados de couro**	838	1.727	17,5	11,1
25194 – Fabr. de artef. Diversos de borracha	24	68	0,5	0,4
29645 – Fabr. Mag. e Equip. p/ Ind. Vest. e ...	22	47	0,4	0,3
45217 – Edificações (Residenc. Industr. Com.)	184	256	3,8	1,6
50105 – Com. varejo e por atac. Veíc. Automot.	40	129	0,8	0,8
50504 – Comércio a varejo de combustíveis	31	76	0,6	0,5
52329 – Com. Varej. de Art. Vest. e Complem.	245	892	5,1	5,7
52237 – Com. Varej. de Calç. Art. Couro e Viag	94	267	1,9	1,7
52418 – Com. Var. Prod. Farmac. Art. Méd e Ortopéd.	113	238	2,4	1,5
Totais¹	4.768	15.585	33,5	23,9

Fonte: Elaborada pelo autor de acordo com os dados RAIS/MTE – *Relatório Anual de Informações Sociais* – Ministério do Trabalho e Emprego.

* CNAE: Classificação Nacional de Atividade Econômica.

** 19313: engloba as atividades econômicas de fabr. de malas, bolsas e outros artefatos para viagem (19216), fabr. de outros artefatos de couro (19291), fabricação de tênis de qualquer material (19321), fabricação de calçados de plástico (19330) e fabricação de calçados de outros materiais (19399).

1. Totais: refere-se ao total de estabelecimentos de todas as atividades econômicas desenvolvidas no município.

Em relação ao total de estabelecimentos, a atividade de fabricação de calçados experimentou, de 1995 a 2001, uma redução percentual de 57% aproximadamente, apesar do número de estabelecimentos da mesma atividade ter crescido em 106,1%, ou seja, o número de estabelecimentos classificados naquela atividade chegou, em seis anos, a dobrar, mas a redução da sua respectiva participação relativa deveu-se, muito provavelmente, ao aumento do total de estabelecimentos mais que proporcional ao seu próprio movimento de expansão, revelando-nos, de alguma forma, que o crescimento verificado no período examinado ocorreu mediante a sua distribuição mais heterogeneamente do que concentrada em poucas atividades, apontando-nos, ou, para uma maior distribuição em atividades já existentes, ou para uma diversificação de atividades.

Contudo, devemos também observar que, apesar do percentual da atividade de fabricação de calçados ter-se reduzido em relação ao conjunto total de atividades econômicas efetivamente desenvolvidas no município, pode ter ocorrido o inverso em

relação ao sub-conjunto das atividades econômicas inseridas no ramo da indústria de transformação, isto é, do total de estabelecimentos classificados no ramo industrial, o aumento do total destes na atividade de fabricação de calçados tenha sido maior que os demais, o que nos mostraria uma tendência oposta à diversificação.

Analisando os dados RAIS/MTE, obtidos dos arquivos “RAIS Estabelecimentos”, no ano de 1995, do total de 4768, de acordo com a respectiva classificação da atividade econômica, apuramos um total de 1254 estabelecimentos, ou seja, 26,3%, enquadrados no ramo da indústria de transformação, dos quais, 66,8% respondiam pela atividade de fabricação de calçados, enquanto no ano de 2001, do total de 15.585, a indústria de transformação representava 26,9%, e o ramo de fabricação de calçados em relação à atividade industrial, representava 69,5% aproximadamente. A população do município de Franca praticamente dobrou em duas décadas (1980 até o ano 2000), e a população urbana chegou a representar 98,1% da população total no ano de 2000.

O processo de industrialização não consiste apenas numa mudança de técnicas de produção e numa diversificação maior de produtos, mas também numa profunda alteração da divisão social do trabalho. Numerosas atividades manufatureiras, que antes eram combinadas com atividades agrícolas, são separadas destas, passando a ser realizadas de forma especializada em estabelecimentos espacialmente aglomerados. A aglomeração espacial da atividade industrial se deve à necessidade de utilização de uma infra-estrutura de serviços especializados (de energia, água, esgotos, transporte, comunicações, etc) e às economias externas que decorrem da complementaridade entre os estabelecimentos industriais. Para reduzir os custos de transporte que consubstanciam estas economias externas, as empresas que realizam intenso intercâmbio de mercadorias tendem a se localizar próximas umas das outras. Surge daí a cidade industrial⁷⁶.

De fato, um dos aspectos relevantes do processo de industrialização do município de Franca foi, senão, proporcionar significativa divisão social do trabalho, sobretudo em razão da atividade de fabricação de calçados em seu processo de desenvolvimento ter proporcionado a instalação de outras e diversificadas atividades

⁷⁶ Singer, Paul. *Economia política da urbanização*. 14 ed. São Paulo: Contexto, 1998, p. 30.

correlatas à fabricação do calçados, produzindo, assim, não só à divisão social do trabalho mais intensa no bojo deste processo, como também, possibilitou a efetivação de organização da própria indústria sob a forma de uma aglomeração industrial, forjada exatamente no princípio da complementaridade. Assim, à medida que a indústria produtora do bem de consumo final (o calçado) se desenvolvia, com ela, de forma complementar, progressivamente se desenvolvia a indústria correlata, do mesmo modo, em sintonia com a expansão da indústria, a população aumentava.

TABELA 52: Município de Franca, população total, urbana e rural, e população economicamente ativa – 1980, 1990 e 2000.

ANO	POPULAÇÃO (mil habitantes)			
	TOTAL	URBANA	RURAL	PEA*
1980	147.962	143.125	4.837	91.954
1990	222.382	217.189	5.193	140.578
2000 ¹	287.400	281.869	5.531	193.484

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados da Fundação SEADE e IBGE para os dados censitários.

* PEA: população economicamente ativa

1. 2000: refere-se aos dados do Censo Demográfico

Ao lado do progressivo aumento da população total, sobressaindo a população urbana que, em apenas vinte anos, amplia-se em 96,9%, a população economicamente ativa praticamente duplica-se, atingindo 110,4% de aumento acumulado no mesmo espaço de tempo. Diante disto, à medida que a população aumenta, amplia-se a demanda por bens de consumo (alimentação, saúde, vestuário, aparelhos eletro-eletrônicos, utensílios domésticos etc), assim como, amplia-se a demanda por serviços públicos (educação, habitação, saúde pública, saneamento básico, energia elétrica, obras públicas etc) enfim, o espaço local se modifica gradativamente por meio da ação humana, onde o desenvolvimento da indústria, em conjunto com o crescimento da população, possibilita alterar a divisão social do trabalho, ampliar o consumo de bens e de serviços, ao mesmo tempo, que amplia simultaneamente a própria arrecadação de tributos, ou seja, desenvolve

no próprio espaço local, no interior das relações entre os diversos agentes econômicos: produtores, trabalhadores, consumidores, e governo, um contínuo processo de transferências de renda, na forma de salário, tributos, aluguéis, lucros, etc.

TABELA 53: Finanças públicas municipais do município de Franca, segundo indicadores diversos (em R\$) – 2001

INDICADORES	ARRECADAÇÃO (EM R\$)
Receita Orçamentária	137.533.135,42
IPTU	13.209.986,06
ISS	7.262.308,82
Receita Transferências Constitucionais	96.986.975,31
Cota-parte ICMS	33.213.400,29
Cota-parte IPVA	8.006.785,63

Fonte: Elaborada pelo autor de acordo com os dados da STN – *Secretaria do Tesouro Nacional – Finanças do Brasil: Receita e Despesa dos Municípios 2001*.

Da receita orçamentária total, o IPTU (Imposto Predial Territorial Urbano) representou 9,6% da arrecadação total, o ISS (Imposto Sobre Serviços) participou com apenas 5,3%, o IPVA (Imposto sobre Proprietários de Veículos Automotores) participou com 5,8%, totalizando estas três fontes de receita municipal 20,7% da receita orçamentária, revelando-nos, por conseguinte, expressiva participação da receita proveniente de transferências constitucionais, cuja participação relativa, no referido exercício, traduziu-se no percentual de 70,5%, configurando baixa arrecadação tributária municipal própria e, significativa dependência por retransferência constitucional.

Por sua vez, convém salientar que o espaço local, por ser um espaço de produção, de consumo, de tributação, de relações sociais, é, por sua vez, e, conseqüentemente, um espaço de trabalho.

O trabalho é a fonte de toda a riqueza, afirmam os economistas. Assim é, com efeito, ao lado da natureza, encarregada de fornecer os materiais que ele converte em riqueza. O trabalho, porém, é muitíssimo mais do que isso. É a condição básica e fundamental de toda a vida humana. E em tal grau que, até certo ponto, podemos afirmar que o trabalho criou o próprio homem.”⁷⁷

⁷⁷ ANTUNES, Ricardo. *A dialética do trabalho*. São Paulo: Expressão Popular, 2004. p. 13.

Destarte, considerando o seu significado, é por meio do trabalho que o homem edifica as próprias condições de produção material de vida, suscetíveis de assegurarem a sua sobrevivência, mediante a satisfação, ou o suprimento de suas necessidades básicas, de alimentação, habitação, vestuário, saúde, higiene, educação etc; de tal sorte que, através do trabalho, o homem preserve sua sobrevivência física, mas também o seu aprimoramento intelectual, possibilitando, deste modo, garantir-lhe condições dignas de vida material, social, cultural, política etc.

TABELA 54: Município de Franca, pessoas de 10 anos ou mais de idade economicamente ativas, ocupadas, desocupadas na semana de referência e taxa de desocupação – 2000

FRANCA	Pessoas de 10 anos ou mais de idade			Total de pessoas desocupadas	Taxa de desocupação (%) ¹
	Total	Economicamente Ativas	Ocupadas		
	235.562	149.985	136.924	13.061	8,7%

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados do IBGE – *Censo Demográfico 2000*.

Taxa de desocupação: total de pessoas desocupadas / população economicamente ativa

A conjuntura que se instalou no país, enquanto resultado da combinação de variado elenco de fatores – reduzida taxa de crescimento do produto real, taxa de juros nominal elevada, carga tributária bruta sobre o PIB também elevada, acirramento da concorrência interna e externa, obsessiva preocupação com a estabilidade de preços convergente à política de metas inflacionárias – potencializou-se, entre outros fatores, sob a forma perversa de ampliação do desemprego, que atingiu mais acentuadamente as aglomerações urbanas de maior porte, ou seja, as áreas metropolitanas. No ano de 2000, os dados censitários do IBGE mostravam, para o estado de São Paulo, uma população economicamente ativa de 18.259.930 pessoas com 10 anos ou mais de idade, sendo que, deste total, 15.069.645 estavam na semana de referência ocupadas, o que resultou de uma

população de 3.190.285 de pessoas desocupadas, o equivalente a 17,4%, em termos de taxa de desocupação, o dobro dos 8,7% apurados para o município de Franca.

TABELA 55: Pessoas de 10 anos ou mais de idade ocupadas na semana de referência por grupos de horas habitualmente trabalhadas por semana em todos os trabalho em Franca comparativamente ao estado de São Paulo – 2000

	Total	Até 14h	15 a 29h	30 a 39h	40 a 44h	46 a 48h	49h ou +
Est. S. Paulo	100,00%	2,2	5,6	8,7	38,8	18,8	25,9
Franca	100,00%	1,5	4,9	6,2	46,4	18,5	22,5

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE – *Censo Demográfico 2000*

O paradoxo do tempo livre se faz presente, posto que, das pessoas de 10 anos ou mais de idade ocupadas na semana da referência no município de Franca, com jornada de trabalho de 40 a 49 horas ou mais, encontramos, no ano de 2000, o equivalente a 87,4% do total de pessoas ocupadas, conquanto, no estado de São Paulo, na mesma faixa de horas trabalhadas, o percentual foi de 83,5%.

A década de 90 (em decorrência das medidas de política macroeconômica, adotadas pelos governos pós ditadura militar, sobressaindo a ênfase por eles atribuída à estabilidade dos preços), quer seja na atividade produtiva de modo geral (em razão do aumento da concorrência, ou, através da recuperação do sistema de preços, etc) como no mercado de trabalho, imprimiu uma outra dinâmica na economia brasileira, fato este corroborado pelo ritmo da economia de Franca, visto sobre a ótica do aumento significativamente imoderado do número de novos estabelecimentos.

TABELA 56: Município de Franca, unidades locais, empresas com CNPJ, segundo o ano de fundação, pessoal ocupado, e salário médio nominal (em R\$) – 1997.

ANO DE FUNDAÇÃO	EMPRESAS COM CNPJ (Unidades Locais)	PESSOAL OCUPADO	SALÁRIO MÉDIO NOMINAL MENSAL (em R\$)*
Até 1969	187	10.360	646,93
1970 a 1974	199	3.839	532,61
1975 a 1979	205	3.308	554,54
1980 a 1984	555	4.162	497,96
1985 a 1989	1.463	6.723	325,28
1990 a 1994	3.413	10.531	271,96
1995 em diante	4.356	13.976	210,48
TOTAIS	10.478	51.899	393,76

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE, *Cadastro Geral de Empresas 1998, Malha Municipal Digital do Brasil*: situação em 1997. Rio de Janeiro: IBGE, 1999.

* Salário Médio Nominal Mensal: resultado da divisão da massa total de salário e outras remunerações por 13 meses, dividido ainda pelo pessoal ocupado.

No que diz respeito às empresas com CNPJ (Cadastro Nacional Pessoa Jurídica), referentes às unidades locais, de 1969 até 1979, o total de empresas elevou-se em números absolutos de 118 novas unidades, o que resultaria no período, de uma média de 11,8 novas unidades locais por ano. Já, de 1979 até o ano de 1989, o número de empresas com CNPJ aumentou de 1.158 unidades locais, resultando de um aumento médio anual de 115,8 novas unidades, significando, em relação ao período anterior, um aumento de 9,8 vezes. De 1989 até o ano de 1995 em diante, o número de unidades locais com CNPJ, aumentou em números absolutos de 2.893 unidades, o que representaria em termos de média, um aumento de 482,1 unidades locais ao ano (considerado o período de apenas seis anos), isto é, 4,1 vezes maior que o período anterior. Assim sendo, do ano inicial de 1969, até o ano de 1995, podemos identificar dois movimentos bem distintos: de 1969 até a década de 1980, muito provavelmente, o número de novas unidades locais (com CNPJ) crescia numa progressão aritmética, enquanto a população descrevia trajetória de progressão geométrica; de 1980 em diante, acreditamos que o oposto seja verdadeiro, ou seja, o número de unidades locais cresceu numa trajetória progressivamente geométrica, e a população cresceu a um ritmo bem menor.

Quanto ao pessoal ocupado, as empresas cujo ano de fundação situou-se no intervalo de 1969 até 1979, empregavam 17.507 pessoas, isto é, 33,7% do total; de 1980 até o ano de fundação de 1989, encontramos 10.885 pessoas ocupadas, o que representava 20,9% do conjunto total de pessoas ocupadas. De outro modo, as empresas com ano de fundação mais antigo, de 1969 ao ano de 1989, juntas, ocupavam o equivalente a 54,6% do pessoal ocupado.

Coincidentemente, as empresas mais antigas, segundo seus respectivos anos de fundação, eram com base nos dados do Cadastro Geral de Empresas (CGE), aquelas cujo salário médio nominal mensal situava-se em patamares mais elevados, basta, para isto, verificar que as unidades locais com (CNPJ) cujo ano de fundação era de 1995 em diante, pagavam um salário médio nominal mensal, 3,0 vezes menor que as empresas consideradas mais antigas segundo o ano de fundação.

No ano de 2002, comparativamente ao ano de 1985, ocorreram no interior da indústria de calçados do município de Franca, dois fenômenos significativos e, diametralmente opostos, quais sejam: o número de plantas industriais existentes no ano de 2002, representava o equivalente a 3,3 vezes acima o número de plantas existentes no ano de 1985, ou ainda, a quantidade de estabelecimentos classificados como “fabricação de calçados” triplicou no espaço de tempo mencionado, e, o número de empregos existentes no ano de 1985, sobretudo nas plantas industriais de maior porte, era superior ao total de postos de trabalho existentes no ano de 2002. Diante disto, quando relacionamos postos de trabalho e remunerações segundo o porte da planta industrial verificamos que o desaparecimento das empresas de grande porte, em muito, contribuíram de maneira negativa: deixando de absorver mão-de-obra disponível, destruindo postos de trabalho, e, concomitantemente, colaborando para a queda da remuneração dos trabalhadores.

TABELA 57: Franca, indústria de calçados, estabelecimentos, postos de trabalho e remuneração segundo o porte da planta industrial – 1985 e 2002

Porte do estabelecimento	1985			2002		
	E	T	RN	E	T	RN
até 4 pessoas	59	147	1,43	569	1.169	2,07
de 5 a 9 pessoas	39	255	1,51	214	1.426	1,98
de 10 a 19 pessoas	50	704	1,58	126	1.762	2,03
de 20 a 49 pessoas	56	1.7061	1,68	88	2.803	2,16
de 50 a 99 pessoas	49	2.076	1,95	41	2.990	2,16
de 100 a 249 pessoas	36	4.154	2,12	20	3.270	2,38
de 150 a 499 pessoas	20	7.751	2,29	03	900	2,38
de 500 a 999 pessoas	09	6.454	2,79	03	1.840	3,02
1000 ou mais	02	2.702	2,31	01	1.211	2,81
TOTAIS	320	26.004	2,29	1.065	17.371	2,32

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados do RAIS/MTE (*Relatório Anual de Informações Sociais – Ministério do Trabalho e Emprego*)

E = estabelecimentos; T = postos de trabalho (formal) com vínculo ativo existentes em 31/12; RN = remuneração dos postos de trabalho em quantidade de salários mínimos.

Podemos assim observar a estreita relação existente entre porte da planta, postos de trabalho e remuneração, visto que, à medida que aumenta o porte da planta (conforme o número de pessoas ocupadas), a quantidade de salários mínimos correspondentes à remuneração dos trabalhadores também aumenta, nos dois anos observados. Diante disto, supomos que a redução do número de plantas industriais (da atividade de fabricação de calçados) de maior porte, verificado entre os anos de 1985 e 2002 (em razão da relação entre porte e remuneração), tenha, entre outros fatores, contribuído para que ocorressem simultaneamente queda da renda per capita, combinada com aumento da desigualdade distributiva da renda, uma vez que, de conformidade com os dados do IPEA, o índice de Gini⁷⁸, calculado para o município de Franca que, em 1991, era de 0,463, passou para 0,510, no ano de 2000, ou seja, a distribuição da renda se tornou mais concentrada. Como se não fosse ainda suficiente, além do problema relacionado ao

⁷⁸ Índice de Gini (nota do IPEA): mede o grau de desigualdade existente na distribuição de indivíduos segundo a renda domiciliar per capita. Seu valor varia de 0, quando não há desigualdade (a renda de todos os indivíduos tem o mesmo valor), a 1, quando a desigualdade é máxima (apenas um indivíduo detém toda a renda da sociedade e a renda de todos os outros indivíduos é nula).

encerramento das atividades de importantes empresas de grande porte ligadas à fabricação de calçados, podemos afirmar que a conjuntura competitiva que, na década de 1990, instalou-se no país, não fora produzida apenas pelo processo de abertura da economia e, nem pelas medidas de política econômica (câmbio sobrevalorizado, juros elevados, controle da inflação etc), mas o que também promoveu forte impacto sobre o setor de fabricação de calçados foi o imoderado aumento das importações, uma vez que a partir de 1994, as importações de calçados, em relação ao produto da economia (PIB), passam de 14,6% e, progressivamente aumentaram até atingir em 1999 a casa dos 47,3%, cujo reflexo sobre o setor indubitavelmente comprometeu a produção, o emprego e a própria renda do trabalhador.

Segundo o Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Calçados, Confeccções de Roupas, Saltos, Solas, Formas, Bolsas, Cintos, Luvas e Vestuário de Franca e Região, nos últimos sete anos foram fechadas na cidade de Franca 28 fábricas, totalizando o fechamento de 7.890 posto de trabalho na indústria calçadista local, somando-se ainda 2.300 postos de trabalhos fechados por motivo de redução, transferência e abertura de outras unidades em locais diversos, o que totalizou a perda de 10.900 empregos. Entre os anos de 1997 e 1999, segundo o mesmo sindicato, foram por motivos diversos, demitidos pela indústria de calçados local 21.623 trabalhadores, sendo que 39% foram demitidos só no ano de 1997⁷⁹.

O fechamento de empresas, especialmente daquelas de grande porte, a realocização (abertura de outras unidades em locais diversos), a redução de postos de trabalho, a reorganização da indústria francana de calçados, mediante intenso processo de terceirização, sub-contratação, resultantes do acirramento da concorrência interna e externa, produziram, sem dúvida, efeitos deletérios sobre o emprego na própria indústria, além de ter precarizado as próprias relações de trabalho motivadas pela necessidade de redução de custos da produção das empresas face ao processo de abertura da economia e do impacto produzido pela conjuntura da estabilidade dos preços.

⁷⁹ BRAGA, Hélio Filho. *Globalização em Franca: reorganização industrial e a economia informal*. Dissertação de Mestrado – FACEF: Franca/SP, 2000. p. 195.

Porém, outro fator que, sem dúvida, contribuiu para o agravamento dos problemas econômicos e sociais do próprio município, foi a significativa queda das exportações de calçados verificadas, principalmente, a partir do ano de 1994, vis-a-vis ao seu respectivo preço.

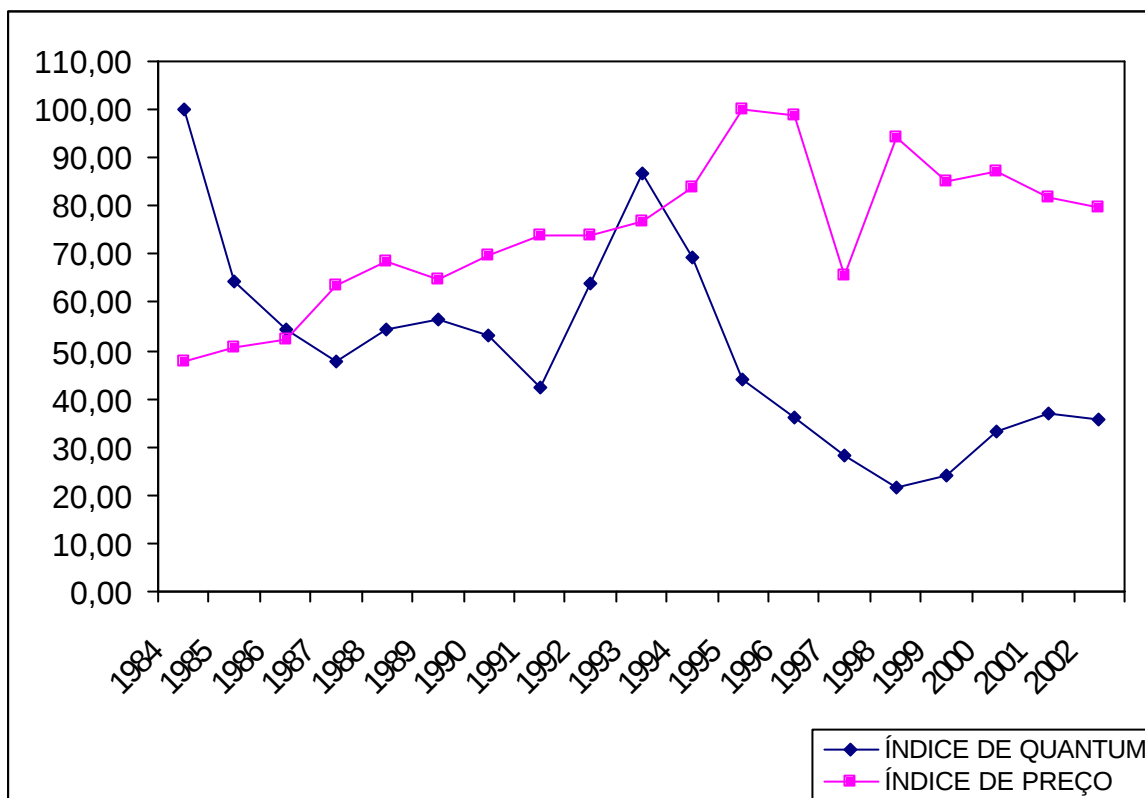
TABELA 58: Franca, índices de quantum e de preços das exportações de calçados (em %) 1984 – 2002

ANO	ÍNDICE DE QUANTUM	ÍNDICE DE PREÇO
1984	100,00	47,92
1985	64,19	50,61
1986	54,24	52,47
1987	47,70	63,62
1988	54,44	68,31
1989	56,48	64,79
1990	53,05	69,58
1991	42,16	74,08
1992	63,72	73,94
1993	86,63	76,67
1994	69,42	83,86
1995	44,14	100,00
1996	36,14	98,63
1997	28,24	65,45
1998	21,44	94,23
1999	24,21	84,99
2000	33,08	87,24
2001	37,12	81,76
2002	35,61	79,76

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do SINDIFRANCA – *Sindicato da Indústria de Calçados de Franca*.

Índice base fixa: índice de quantum (1984 = 100,00) e índice de preço (1995 = 100)

FIGURA 13: Franca, índice de quantum e de preços das exportações de Calçados (em %) 1984 - 2002



Fonte: Elaborada pelo autor de acordo com os dados SINDFRANCA

Os índices de quantum e de preço descreveram, ao longo do período examinado, uma trajetória nitidamente inversa, pois, a partir de 1990, o índice de quantum experimenta progressiva queda, enquanto o índice de preço, apesar de registrar também queda, é, por sua vez, maior do que aquele dos anos de 1980, mas ainda assim, não podemos negar que, ao lado da redução das quantidades exportadas, também ocorreu significativa compressão do preço médio do calçado exportado, o que deve ao nosso ver, ter também contribuído para o agravamento da redução dos postos de trabalho concomitantemente à precarização do emprego na indústria de calçados local.

Nos anos 90 os sinais de desestruturação do mercado de trabalho tornaram-se ainda mais evidentes. Observa-se nessa década um movimento de

desassalariamento, provocado fundamentalmente pela eliminação dos empregos com registro, que representavam 38,3% da PEA ao final da década de 80 e chegam a 26,5% em 1999. Chama a atenção também a forte elevação do indicador de precarização, que passa de 35,6% da PEA em 1991 para 42,7% em 1995, e 48,9% em 1999 [...] Desassalariamento, precarização e desemprego parecem ter sido as palavras de ordem na implantação do projeto neoliberal para o mercado de trabalho no Brasil dos anos 90⁸⁰.

Diante destes argumentos, acreditamos que o processo de reestruturação da indústria de calçados de Franca não só tenha provocado a redução dos postos de trabalho e a precarização da estrutura dos empregos pelas vias da informalização, mas a necessidade da redução dos custos da produção com o achatamento do salário dos trabalhadores deva ter refletido, de forma negativa, no rendimento nominal desta categoria de trabalhadores. Destarte, como a conjuntura que se instalou no próprio município – notadamente no período compreendido entre os anos de 1994 até o ano de 2002 – tenha configurado uma situação de retração geral da atividade econômica em razão da crise enfrentada pela principal atividade da economia local, acreditamos, outrossim, que, entre outros efeitos, um destes se manifestou na forma de aumento da desigualdade distributiva da renda medida pelo seu respectivo grau de concentração (índice de Gini) conforme mencionado anteriormente.

TABELA 59: Franca, moradores em domicílios particulares permanentes, segundo classe de recebimento nominal médio mensal, total do recebimento e participação das classes de recebimento – 2000

⁸⁰ CARCANHOLO, Marcelo Dias. *Abertura externa e liberalização financeira: impactos sobre crescimento e distribuição no Brasil dos anos 90*. Tese de Doutorado. Instituto de Economia (IE) UFRJ, 2002. p. 217.

Classes de recebimento mensal médio nominal da pessoa responsável pelo domicílio (em R\$)	Total de pessoas responsáveis pelos domicílios	Total de recebimento médio mensal nominal (R\$)	Participação Relativa Total (%)	
			Pessoas	Recebimento
R\$ 37,75	166	6.266,50	0,06	0,01
R\$ 56,62	821	46.485,02	0,31	0,02
R\$ 94,38	1.732	163.466,16	0,66	0,07
R\$ 132,12	21.913	2.895.145,56	8,19	1,34
R\$ 169,88	3.152	535.461,76	1,18	0,25
R\$ 207,63	11.091	2.302.824,33	4,14	1,06
R\$ 264,25	33.450	8.839.162,50	12,49	4,08
R\$ 377,50	51.540	19.456.350,00	19,26	8,99
R\$ 604,00	60.830	36.741.320,00	22,73	16,98
R\$ 1.132,50	52.614	59.585.355,00	19,66	27,54
R\$ 1.887,50	12.375	23.357.812,50	4,62	10,79
R\$ 2.642,50	8.368	22.112.440,00	3,13	10,22
R\$ 3.775,00	4.004	15.115.100,00	1,49	6,98
R\$ 4.530,00	5.575	25.254.750,00	2,08	11,67
TOTAL	267.631	216.411.939,33	100,00	100,00

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados do IBGE – *Censo Demográfico, 2000*.

* Não consideramos a classe de pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes sem rendimento.

O recebimento médio nominal mensal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes do município de Franca, no ano de 2000, foi de R\$ 808,62. As classes de recebimento mensal médio nominal de R\$ 37,75 até R\$ 169,88 totalizaram 10,4% do total de pessoas responsáveis pelo domicílios particulares permanentes, por sua vez, apropriaram-se de apenas 1,69% do total dos recebimentos mensais nominais. Com recebimento médio nominal mensal entre R\$1.887,50 e R\$ 4.530,00, encontramos 11,32% do total de pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes, que se apropriaram de 39,6% de todo o recebimento médio nominal mensal. Enquanto o primeiro grupo somou 27.784 pessoas com um rendimento médio nominal de R\$131,25, o segundo grupo, totalizou 30.322 pessoas responsáveis pelos

domicílios particulares permanentes, com um rendimento nominal mensal médio de R\$2.830,95, isto é, 21,5 vezes superior ao do primeiro grupo, e, 3,5 vezes maior do que o valor médio nominal mensal total.

Se a distribuição da renda é desigual em conjunturas propícias ao crescimento da economia, quem diria naquelas conjunturas marcadas pela retração da economia, sobretudo na década de 90, em que as empresas nacionais foram obrigadas a rever, de forma mais intensa, suas estruturas de custos e despesas, principalmente, suas próprias políticas de preços.

CAPÍTULO 5 - A INDÚSTRIA DE CALÇADOS DE FRANCA NA PERSPECTIVA DE UMA EMPRESA NOS ANOS DE 1998 A 2003

Conforme já assinalamos anteriormente, em razão da ausência de dados estatísticos sobre o ramo de fabricação de calçados do município de Franca, recorreremos aos dados disponibilizados por uma empresa local, os quais são empregados e identificados sob o codinome “empresa Kwanta”.

Esta empresa existe há bem mais de trinta anos. Desde a sua fundação, fabrica calçados masculinos de couro, destinando parte da sua produção ao mercado interno e outra parcela destina ao comércio exterior, e, que, de acordo com o número de pessoas formalmente empregadas direta e indiretamente, pode ser configurada como uma empresa de grande porte, além do que, pelo tempo que vem produzindo e distribuindo seu principal produto pelo mercado brasileiro, e, em razão da constante dedicação à qualidade, já é uma marca consolidada neste mercado, do mesmo modo, que também é uma grande exportadora de calçados, enquanto resultado de sua maturidade e experiência alcançada ao longo de sua trajetória.

Deste modo, em razão da carência de informações sobre este ramo da atividade econômica local da indústria de transformação, assumimos a hipótese de que: guardadas as devidas proporções, bem como os prováveis desvios, a “empresa Kwanta” configura o padrão da indústria e, esta comporta, em certa medida, o padrão da referida empresa.

Todavia, devemos considerar que, anteriormente (Pesquisa Industrial Anual), examinamos dados gerais da indústria. Agora, estamos verificando dados gerais de uma empresa em particular, portanto, corremos o risco de, ao generalizarmos alguns conceitos, desviarmo-nos das particularidades, ao mesmo tempo e da mesma maneira que,

ao estudarmos o particular (a empresa adotada como referência), correspondente é o risco de estabelecermos conceitos genéricos.

Deste modo, os indicadores antes examinados: produtividade dos trabalhadores (expressa em unidades monetária), markup; razão entre os custos variáveis (consumo intermediário e remunerações); a participação relativa do consumo intermediário e das remunerações no valor total da produção; o valor adicionado bruto; e o excedente operacional bruto, na perspectiva da indústria brasileira de calçados, são, daqui em diante, apurados de acordo com os dados obtidos da empresa referendada. Contudo, convém explicar que dadas as dificuldades de obtenção de informações mais detalhadas – considerando o nível de detalhamento encontrado na metodologia empregada pelo IBGE –, faremos, diante disto, adaptações, as quais obedecem às seguintes denominações:

- I) V.P. = o valor da produção, corresponderá ao traduzido na forma do faturamento total expresso em reais (R\$) dos mercados interno e externo;
- II) Pmv = preço médio de venda do mercado interno e da exportação, indicador que passa a ser incorporado aos demais, posto que, por terem sido informados, as quantidades produzidas e, o faturamento de ambos os mercados (interno e externo), logo sendo possível apurá-los, assim o fizemos, em se tratando de serem ambos de grande valia para este estudo;
- III) o pessoal ocupado (P.O.) – refere-se à média anual do total de pessoas direta e indiretamente ligadas à produção formalmente empregadas;
- IV) o consumo intermediário (C.I.) – matérias-primas, material de consumo, embalagens, material secundário e componentes – engloba a soma das compras (R\$) anuais deste grupo de materiais exceto a variação dos estoques (pois não foi possível obtê-la); e
- V) Rn = o total das remunerações, o qual engloba os valores anuais dos salários (diretos e indiretos) acrescidos dos encargos sociais.

Primeiramente, efetuamos os cálculos devidos sem, contudo, considerar os custos indiretos, sendo que, num segundo momento, passamos a incorporá-los aos cálculos. Importante ainda ressaltar que os dados doravante examinados não retratam ainda a indústria francana de calçados, mas se trata de uma abordagem inicial que para nós é tomada como referência.

TABELA 60: Empresa Kwanta, produção física, valor da produção (em R\$) e preço médio de venda dos mercados interno e externo – 1998 a 2003

Anos	Produção Física (em reais) MERCADO		Valor da Produção (R\$) ¹ MERCADO		Preço médio vendas (R\$)	
	INTERNO	EXTERNO	INTERNO	EXTERNO	INTERNO	EXTERNO
1998	598.000	342.000	21.498.100	8.498.700	35,95	24,85
1999	613.000	290.000	22.999.760	11.298.400	37,52	38,96
2000	564.000	412.000	23.225.520	14.700.160	41,18	35,68
2001	536.000	283.000	24.999.040	13.700.030	46,64	48,41
2002	462.000	358.000	22.799.700	18.898.820	49,35	52,79
2003	490.000	370.000	28.998.200	20.498.000	59,18	55,40

Fonte: Elaborado pelo autor de acordo com os dados fornecidos pela empresa Kwanta.

1. Valor da produção: expresso em milhões de reais

No período observado, a produção física média anual atingiu a casa dos 886,3 mil pares, sendo que, acima deste número, foram as produções referentes aos anos de 1998, 1999 e 2000, e, abaixo desta média, os demais anos. Já em relação ao comportamento dos preços médios de venda praticado no mercado doméstico e na exportação, apesar da ligeira redução do preço médio da exportação apurado no ano de 2000, comparativamente ao ano anterior, ambos os preços médios descreveram nítida trajetória ascendente, acompanhando aparentemente a própria dinâmica interna da inflação e dos custos da produção, como também refletem as condições da concorrência e das flutuações cambiais, entre outros sintomas.

TABELA 61: Empresa Kwanta, variações da produção física e do preço médio (em %) – 1998 a 2003

Anos	Variação Percentual (em%)			
	Produção Física MERCADO		Preço Médio VENDA	
	INTERNO	EXTERNO	INTERNO	EXTERNO
1998	-	-	-	-
1999	2,5	-15,2	4,3	56,8
2000	-7,9	42,1	9,7	-8,4
2001	-4,9	-31,3	13,2	35,6
2002	-13,8	26,5	5,8	9,0
2003	6,0	3,35	19,9	4,9

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados fornecidos pela empresa Kwanta

Enquanto a produção física, em termos de variação percentual, registrou movimentos de sinal negativo em quatro anos, em sentido oposto, os preços médios de venda descreveram, de forma irregular, trajetória ascendente, excepcionalmente no ano de 2000, o que deve englobar variado conjunto de motivos, além dos que já foram mencionados.

TABELA 62: Empresa Kwanta, valor da produção, salários e encargos, consumo intermediário, valor adicionado bruto e excedente operacional bruto (R\$) e pessoal ocupado – 1998 a 2003

ANOS	P. O.	V.P.*	R.N.*	C.I.*	V.A.B.*	E.O.B.*
1998	673	29.996	6.075	12.700	17.296	11.221
1999	635	34.298	6.030	14.200	20.098	14.068
2000	626	37.925	7.200	18.080	19.845	12.645
2001	604	38.699	6.950	16.400	22.299	15.349
2002	644	41.698	7.850	18.290	23.408	15.558
2003	680	49.496	9.500	23.000	26.496	16.996

Fonte: Elaborada pelo autor, segundo dados fornecidos pela empresa Kwanta.

P.O. = pessoal médio anual empregado; V.P.⁸¹ = valor da produção; R.N. = remunerações (salários + encargos sociais); C. I. = consumo intermediário (valor anual das compras de matérias-primas, componentes, material de consumo e de embalagem, material secundário exceto variação de estoques); V.A.B. = valor adicionado bruto, resulta da diferença entre o valor da produção menos o consumo intermediário ($V.A.B. = V.P. - C.I.$); e E.O.B. = excedente operacional bruto, diferença do valor adicionado bruto menos as remunerações ($E.O.B. = V.A.B. - RN$)

* Todos expressos em milhões de reais.

⁸¹ V.P. = o valor da produção, conforme já dissemos, expressa o produto da produção física pelo respectivo preço médio, exceto a variação de estoques de produtos acabados e em elaboração conforme a metodologia adotada pelo IBGE.

Considerando, para efeito de cálculo do excedente operacional bruto, apenas a diferença do valor adicionado bruto menos as remunerações, acreditamos que a cifra calculada, talvez, não deva expressar a dimensão da realidade, pois conforme analisamos anteriormente, segundo dados do IBGE/PIA (estrutura de custos e despesas e receitas das empresas), estes, por sua vez, revelaram-nos um distanciamento muito estreito entre custos totais e receita total, motivo pelo qual assumimos, para o cálculo mais aproximado, a incorporação dos custos indiretos, os quais, por terem sido devidamente informados, são deste modo utilizados para esta finalidade.

TABELA 63: Empresa Kwanta, remunerações, consumo intermediário, custos indiretos, valor da produção e excedente operacional bruto (em R\$ milhões) – 1998 a 2003

ANOS	R.N.	C.I.	C. Ind	V.P.	E.O.B.*
1998	6.075	12.700	8.234	29.996	2.987
1999	6.030	14.200	9.088	34.298	4.980
2000	7.200	18.080	9.296	37.925	3.349
2001	6.950	16.400	10.538	38.699	4.811
2002	7.850	18.290	11.435	41.698	4.123
2003	9.500	23.000	9.337	49.946	8.109

Fonte: Elaborada pelo autor, de acordo com os dados fornecidos pela empresa Kwanta.

E.O.B. = excedente operacional bruto, é o valor da produção menos as remunerações, consumo intermediário e custos indiretos.

Diante dos valores obtidos, acreditamos que estes espelham de algum modo, uma situação mais próxima da realidade. Contudo, verificamos a seguir, as remunerações, o consumo intermediário e os custos indiretos, enquanto porcentagens do valor da produção, posto que a soma dos custos diretos e indiretos, nos permitem visualizar os seus respectivos pesos, os quais servirão posteriormente como referenciais importantes⁸².

⁸² Os dados do IBGE/PIA relacionados à estrutura de custos e despesas das empresas industriais, segundo o grupo de atividades, mostram que no ramo de fabricação de calçados encontramos, para a variável remunerações, nos anos de 1996 e 2002, os percentuais de 23,6%, e, 20,3%, respectivamente, sobre o total de custos e despesas, enquanto para o consumo intermediário, para os mesmos anos, a participação relativa do mesmo foi de 42,1%, e, 45,8% sobre os custos e despesas totais, e, os demais custos (serviços de terceiros, manutenção, aluguéis e arrendamento), demais custos e despesas operacionais e não operacionais, impostos e taxas e depreciação, os percentuais para este grupo totalizaram 30,1%, e, 30,6% respectivamente.

TABELA 64: Empresa Kwanta, remunerações, consumo intermediário e custos indiretos como percentagem do valor da produção (em %) – 1998 a 2003

ANOS	R.N. / V.P.	C.I. / V.P.	C.Ind / V.P.	TOTAIS (%)
1998	20,3	42,3	27,5	90,1
1999	17,6	41,4	26,5	85,5
2000	18,9	47,7	24,5	91,1
2001	17,9	42,3	27,2	87,4
2002	18,8	43,9	27,4	90,1
2003	19,2	46,5	18,7	84,4

Fonte: Elaborada pelo autor de acordo com os dados da empresa Kwanta.

Se compararmos a participação relativa das remunerações – segundo IBGE – Matriz Insumo – Produto, fabricação de calçados – no valor da produção com a empresa examinada, a participação relativa das remunerações desta no valor da produção situaram-se pouco acima da média nacional. Contudo, a participação relativa do consumo intermediário, no valor da produção desta mesma empresa, ficou abaixo do percentual nacional em aproximadamente 30,0% na média, se bem que os períodos são diferentes.

As remunerações, assim como o consumo intermediário (enquanto proporções do valor da produção), mostram-nos certa regularidade no período, apesar de que o segundo configurou oscilações mais acentuadas, enquanto os custos indiretos quase que permaneceram inalterados, exceto no ano de 2003.

TABELA 65: Empresa Kwanta, produtividade do trabalhador, markup, razão entre os custos, remunerações e excedente operacional bruto como proporção do valor adicionado bruto – 1998 a 2003.

ANOS	p*	K	J	RN / VAB (%)	EOB/VAB* (%)
1998	25.699	1,597	2,090	35,1	64,9
1999	31.650	1,695	2,354	30,0	70,0
2000	31.701	1,500	2,511	36,3	63,7
2001	36.919	1,657	2,359	31,1	68,9
2002	36.347	1,595	2,329	33,5	66,5
2003	38.965	1,523	2,421	35,8	64,2

Fonte: Elaborada pelo autor, de acordo com os dados fornecidos pela empresa Kwanta.

* p = produtividade do trabalhador em reais ($p = VAB / PO$)

K = markup ($K = VP / Rn + CI$); J = razão entre os custos ($J = CI / Rn$)

** EOB / VAB = neste caso adotamos o valor inicial do excedente operacional bruto.

De acordo com os dados apurados, o comportamento da empresa examinada no período considerado nos permite constatar:

- a) o número médio anual de pessoas ocupadas oscilou de forma quase regular em torno da média de 643,6 pessoas, onde, no limite inferior no ano de 2001, foram empregadas 604 pessoas (-6,06%), e, no limite superior no ano de 2003, foram empregadas 680 pessoas, uma variação positiva em relação à média de 5,75%;
- b) a produtividade do trabalhador (expressa em unidades monetárias) experimentou uma trajetória nitidamente expansionista, haja vista que, comparando o ano de 2003, com o ano de 1998, enquanto o total de pessoas ocupadas cresceu de apenas 1,04%, a produtividade, por sua vez, experimentou um aumento da ordem de 51,6%;
- c) o markup situou-se acima daquele anteriormente apurado para indústria brasileira de calçados, o que já era esperado, pois se trata de uma característica da especificidade, uma vez que a empresa Kwanta, provavelmente, no quadro da indústria de calçados nacional, não espelhe todas as suas matizes, mesmo porque é importante destacar que a indústria francana de calçados é, na sua quase maioria, especializada na fabricação de calçados masculinos de couro, diferenciando-se, deste modo, dos demais fabricantes de calçados em função de um variado leque de fatores, entre os quais, podemos supor que seja o preço médio de venda – considerando no caso tratar-se de um produto mais elaborado de maior valor agregado entre outros aspectos -, contudo, mesmo assim, a empresa em questão praticou um markup que, de certo modo, oscilou – abaixo da média de 1,594 -, entre 1,500 no ano de 2000 (-5,89%), e 1,695 no ano de 1999 (6,34%);
- d) a razão entre os custos diretos (J) com certa irregularidade situou-se num patamar ligeiramente inferior àquele apurado para o ramo de fabricação de calçados do

Brasil, porém, ainda assim, revela-nos o peso que a variável consumo intermediário (matéria-prima, material secundário, componentes, embalagens etc) representa na composição dos custos da produção;

- e) quanto à participação das remunerações no valor adicionado bruto (Rn/VAB) (apesar da mesma ter configurado certa regularidade no período observado, em relação à mesma variável em dimensão nacional), no caso específico da empresa kwanta, a proporção das remunerações, no valor adicionado bruto da mesma, situou-se abaixo daquela apurada para a indústria brasileira;
- f) contrariamente, a participação relativa do excedente operacional bruto no valor adicionado bruto da empresa Kwanta, apesar de ter configurado no período um comportamento quase estável, o mesmo, em comparação com a indústria nacional, situou-se (em termos percentuais), em torno de 40% acima ao da média nacional; e
- g) examinando em conjunto os indicadores (k , J , Rn/VAB e EOB/VAB) apurados, podemos verificar que existe uma certa alternância de comportamento entre os mesmos, pois, quando o markup aumenta, também aumenta o (EOB/VAB) excedente operacional bruto sobre o valor adicionado bruto, porém, a proporção das remunerações no valor adicionado bruto diminui, e, em sentido oposto, quando a porcentagem das remunerações no valor adicionado bruto aumenta, no sentido inverso se comportam o markup e o excedente operacional bruto.

TABELA 66: Distribuição funcional do EOB/Remunerações na indústria nacional e na empresa Kwanta de calçados – 1990 a 2003

ANOS*	Fabricação de Calçados ¹ EOB/RN	ANOS	Empresa Kwanta EOB/RN ²
1990	45,7	1998	84,71
1991	74,7	1999	133,30
1992	62,8	2000	75,63
1993	119,29	2001	120,85
1994	101,39	2002	98,19
1995	84,53	2003	78,91
1996*	79,43	-	-

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados do IBGE/SCN (*Sistema de Contas Nacionais / Matriz Insumo Produto*) e dos dados disponibilizados pela empresa Kwanta.

1. Fabricação de Calçados: refere-se aos dados do setor de fabricação de calçados obtidos do *Sistema de Contas Nacionais – Matriz Insumo Produto*.

2. EOB/RN: refere-se ao valor inicial calculado para o excedente operacional bruto ($EOB = VAB - RN$), diferença do valor adicionado bruto menos as remunerações, para não divergir do cálculo adotado para o setor de fabricação de calçados.

* Não dispomos dos dados do IBGE para os anos seguintes.

Em razão dos períodos de observação serem diferentes, a análise comparativa entre os objetos contemplados – fabricação de calçados em sua abrangência nacional e a empresa Kwanta – fica prejudicada, contudo, tanto uma como a outra apontam para um percentual significativo em termos de apropriação do excedente em detrimento dos salários e outras remunerações. No entanto, a partir de 1992 até o ano de 1996, o markup do setor de fabricação de calçados inicia um movimento de ligeiro declínio analogamente ao comportamento do excedente operacional bruto, do mesmo modo, a empresa Kwanta, pois simultaneamente, à medida que o markup aumenta (1999 e 2001) aumenta o excedente operacional bruto. Já, nos anos de 2000, 2002 e 2003, ambos (markup e EOB) descrevem trajetória decrescente⁸³.

⁸³ Com vistas a sintetizar o comportamento conjunto dos lucros e remunerações na economia brasileira ao longo do período 1990/96, é possível perceber, em termos gerais, um movimento geral de maior apropriação de lucros relativamente às remunerações para o conjunto da economia. Na fase descendente do ciclo econômico, cresce a participação dos lucros sobre as remunerações, fenômeno esse que se reverte na fase ascendente, mas é ainda positivo em 1996. Do ponto de vista dos grandes segmentos da atividade econômica, entretanto, constatam-se, para a agropecuária, um comportamento não-aderente ao ciclo e uma tendência praticamente contínua de apropriação de lucros sobre remunerações para a indústria, [...] Dos outros dois complexos medianamente concentrados, têxtil e calçados foi o que demonstrou o menor potencial de apropriação de lucros sobre remunerações, com taxa anual média nula para a evolução da relação EOB/Rn [...] (CARDOSO JR., op. cit., p. 49; 50; 52.).

Sem a devida pretensão de estabelecer alguma comparação por se tratarem de subsetores distintos da atividade econômica da indústria de transformação, quais sejam a fabricação de calçados e o segmento de farmacêutica e perfumaria, vale lembrar que este último é considerado um setor oligopolizado, assim como os segmentos eletrônico, químico, petroquímico, alimentar etc; apenas fizemos questão de enfatizá-los, pois, de acordo com Cardoso Jr. *“[...] Para a maioria deles, além disso, o êxito explica-se, em termos do movimento de apropriação de lucros sobre remunerações, por estarem à frente dos processos de reconversão produtiva engendrados pelo novo paradigma tecnológico [...]”*⁸⁴ uma vez que, o setor de fabricação de calçados⁸⁵ situou-se entre aqueles com menor potencial de apropriação de lucros.

No caso específico da empresa referendada, importa-nos ainda ressaltar que, entre 1998 e 2003, comparando os movimentos do markup e das remunerações sobre o valor da produção (Rn/VP), ambos descrevem trajetórias simultaneamente distintas e invertidas.

Pelo fato de a empresa que estamos examinando ter disponibilizado as informações de que precisamos, passamos finalmente para o cálculo de um outro importante indicador, qual seja o preço unitário de custo, o qual, uma vez apurado, será, em seguida, comparado ao preço médio unitário de venda, bem como, examinamos o comportamento deste último comparativamente ao comportamento do markup. Para efeito de simplificação adotamos a seguinte nomenclatura:

⁸⁴ CARDOSO JR., op. cit., p. 52.

⁸⁵ Comparando o setor de fabricação de calçados com o ramo da indústria farmacêutica e perfumaria, segundo os dados do (SCN/MIP) Sistema de Constas Nacionais – Matriz Insumo – Produto, notadamente as variáveis: remunerações, pessoal ocupado, valor adicionado bruto e excedente operacional bruto; ao estabelecermos correlação entre estas obtemos como resultado: a indústria farmacêutica remunerou (Rn/PO) 3,4 vezes acima em média do que o ramo de fabricação de calçados; o valor adicionado (farmacêutico e perfumaria) representou em média 1,9 vezes ao da fabricação de calçados; e o EOB deste ramo na média foi de 3,12 vezes inferior ao do setor de perfumaria e farmacêutica.

P_c = refere-se ao preço unitário de custo

P_v = preço médio total de venda (total porque expressa a média de ambos os mercados). Assim sendo, o preço unitário de custo(P_c), será calculado da seguinte forma:

dividindo-se os valores referentes às remunerações, consumo intermediário e dos custos indiretos pelas quantidades físicas totais produzidas, obteremos:

R_n/Q = da divisão do total das remunerações pelas respectivas quantidades produzidas, obteremos o custo do trabalho, ou C_t ;

CI/Q = o valor total do consumo intermediário, dividido pelas quantidades produzidas nos fornecerá o custo da matéria-prima, ou melhor, o custo dos insumos, C_i ; e

C_{ind}/Q = dividindo o valor dos custos indiretos pelas mesmas quantidades físicas produzidas apuraremos o custo indireto unitário, ou, C_{ind} .

Deste modo, podemos dizer que o Preço de Custo, P_c poderá ser expresso da seguinte forma:

$$P_c = C_t + C_i + C_{ind}$$

lembrando que (como já apuramos), a soma destes componentes do custo da produção totalizaram na média algo por volta de 88%, ou seja, aproximam-se ainda mais da atividade industrial que propomos estudar.

TABELA 67: Empresa Kwanta, custos da produção, custo do trabalho, dos insumos, indiretos e total – 1998 a 2003

ANOS	C_t (R\$)	C_i (R\$)	C_{ind} (R\$)	Total (P_c) (R\$)
1998	6,46	13,51	8,76	28,73
1999	6,68	15,73	10,06	32,47
2000	7,38	18,52	9,52	35,42
2001	8,49	20,02	12,87	41,38
2002	9,57	22,30	13,95	45,82
2003	11,05	26,74	10,86	48,65

Fonte: Elaborada pelo autor, segundo dados fornecidos pela empresa Kwanta.

Com base nos números apurados, verificamos no período 1998/2003, que o preço de custo evidenciou movimento progressivamente crescente, sendo que, comparando o ano de 2003 ao ano inicial, 1998, o aumento do mesmo somou 69,3%; o custo do trabalho experimentou alta de 71,0%, enquanto o custo dos insumos despontou com majoração de 97,9%, e os custos indiretos aumentaram de 23,9%, destacando ainda que o custo dos insumos, em relação ao custo do trabalho (C_i/C_t), apontou-nos para um resultado no qual seu respectivo valor representou senão ser 2,0 vezes superior ao custo do trabalho.

TABELA 68: Empresa Kwanta, preço de custo, preço de venda, markup e margem (z) – 1998 a 2003

ANOS	Pc (R\$)	Pv(R\$)	$P_v - P_c / P_v$	K
1998	28,73	31,91	0,099	1,597
1999	32,47	37,98	0,145	1,695
2000	35,43	38,86	0,088	1,500
2001	41,38	47,25	0,124	1,657
2002	45,82	50,85	0,099	1,595
2003	48,65	57,55	0,154	1,523

Fonte: Elaborada pelo autor, de acordo com os dados fornecidos pela empresa Kwanta.

Ainda que o preço de custo por nós calculado represente algo em torno de 88% do seu valor total (100%), é perceptível com certa irregularidade não tão acentuada, a estreita relação entre este e o preço de venda, do mesmo modo, quando observamos o comportamento do indicador de margem (z) (diferença entre o custo de produção e o preço de venda dividido pelo preço de venda) com o movimento descrito pelo markup (k), verificamos estreita correlação.

5.1 A INDÚSTRIA DE CALÇADOS DE FRANCA: O PROCESSO DE CONSTRUÇÃO DE INDICADORES ECONÔMICOS

O Sindifranca (*Sindicato da Indústria de Calçados de Franca*) realizou, no ano de 1984, um levantamento de dados gerais das empresa ligadas à atividade de fabricação de calçados, o qual, por sua vez, reuniu informações de todas as empresas sediadas no município de Franca, isto é, conseguiu avaliar todo o universo de empresas – fábricas de calçados, comércio varejista de produtos para calçados, fábricas de componentes para calçados e prestadoras de serviços. Deste modo, diante da sua abrangência, intitulou-se “Censo Industrial”. De acordo com os dados levantados referentes ao exercício de 1983, foram totalizadas 400 empresas, das quais, 236 denominavam-se de indústria, 29 foram identificadas como sendo indústria de componentes, 43 foram classificadas como indústria e comércio e, totalizando, 92 foram as empresas prestadoras de serviços.

Do total das vendas anuais (expressas na unidade monetária vigente da época), foi encontrado um valor da ordem (em CR\$ 1000) de CR\$ 241.787.148, que fora destinado ao estado de São Paulo (CR\$ 64.891.008), ou, de 27% do total, aos outros estados (CR\$ 85.529.244) ou, 35%, e ao exterior (CR\$ 91.366.896) o maior percentual, qual seja, 38%, o que não significa afirmar que normalmente a indústria calçadista local destine este percentual de suas vendas ao mercado exterior.

Os dados censitários revelaram também que, medida em pares, a indústria calçadista local possuía uma capacidade instalada anual de 36.778.656 pares, ou ainda, 3.064.888 pares de capacidade instalada mensal, e, que o grau de utilização da capacidade instalada atingia, em termos anuais, algo em torno de 86,3%, restando, portanto, como resíduo, 13,7% de capacidade ociosa anual.

Quadro 3: Município de Franca, dados gerais da indústria de calçados - 1983

PRODUÇÃO ANUAL		PARES	%
Calçado Masculino		23.370.780	75
Calçado Feminino		2.707.992	8
Calçado Infantil		1.479.300	5
Tênis		3.398.280	11
Outros calçados		206.880	1
MÃO-DE-OBRA		PESSOAS	FOLHA PAGAMENTO
		(Anual)	(Anual) CR\$ 1000
Direta		25.864	22.834,800
Indireta		2.324	6.033,600
Total		28.188	28.868,400
GRAU DE MECANIZAÇÃO INDUSTRIAL			
Grau de mecanização		Quantidade de empresas	
Alto		30	
Médio		170	
Baixo		35	
Não respondem		1	

Fonte: Elaborado pelo autor, de acordo com os dados do Sindifranca – Censo Industrial, 1983.

Não pretendemos estabelecer, de acordo com os dados revelados, conexão com o tempo presente, para efeito de análise comparativa, mas apenas registrar que fora este abrangente levantamento sobre a indústria de calçados de Franca, nenhum outro trabalho ou mesmo até levantamento amostral foi feito de lá para cá, isto é, com base nos números registrados pelo censo industrial, - nada de maior significado, incluindo acompanhamento periódico das empresas de modo a alimentar a base censitária – hoje, o que possuímos é senão uma enorme lacuna sobre esta atividade econômica do município de Franca⁸⁶.

⁸⁶“Não existem dados que permitam avaliar diretamente o investimento na indústria de transformação no Brasil no período até 1939. Porém, uma vez que nesse período o investimento era quase inteiramente dependente de maquinaria importada, haveria a possibilidade de obter uma estimativa aproximada desse investimento com base nos dados de investimento com base nos dados de importação de maquinaria industrial. No entanto, as estatísticas brasileiras de importação são praticamente inexistentes para o período até 1900, e por demais agregadas a partir daí. Assim, o único caminho possível é trabalhar com dados de exportação dos principais países fornecedores de máquinas e equipamentos industriais para o Brasil. Felizmente foi possível obter esses dados dos quatro principais países industriais fornecedores de maquinaria industrial para o Brasil, a saber: Grã-Bretanha, Estados Unidos, Alemanha e França” (SUZIGAN, Wilson. *Indústria brasileira: origem e desenvolvimento*. São Paulo: Hucitec; Unicamp, 2000, p. 384).

Destarte, devemos salientar que, atualmente, o *Sindicato da Indústria de Calçados de Franca* divulga periodicamente (mensal) um conjunto de informações sobre a mencionada indústria sob o título de “Informações Gerais sobre o setor calçadista”, o qual, por sua vez, reúne dados variados sobre: população, piso salarial do sapateiro, número de funcionários na indústria de calçados, grau de instrução dos funcionários das indústrias de calçados, número de indústrias, capacidade instalada, tipos de calçados produzidos, principais matérias-primas utilizadas, produção anual de calçados (milhões de pares), vendas para o mercado interno (em milhões de pares), vendas para o mercado externo (em pares e em US\$), dados sobre as exportações de calçados, partes e componentes (em US\$), e, outras informações sobre o Brasil. Contudo, não existem informações relacionadas ao faturamento (valor monetário das vendas para o mercado interno) e, ao preço médio praticado nas vendas destinadas ao mercado doméstico, sobre o valor do consumo intermediário (matéria-prima, componentes, material secundário, de embalagem e outros), preço de custo, investimentos em máquinas e equipamentos e de expansão da capacidade produtiva instalada, valor da folha de salários dos trabalhadores direta e indiretamente empregados na indústria etc; o que dificulta sobremaneira o trabalho daqueles que pretendem estudar com mais detalhes este segmento da atividade econômica local. Não existe também um sistema de acompanhamento de dados nem conjunturais (de curto prazo), como muito menos existe um relatório anual que possa traduzir, de forma mais precisa, a realidade da indústria calçadista. Enfim, não nos cabe aqui lamentar, mas sim, à medida do possível e, de acordo com o que está disponível, procurar construir algo suscetível de nos aproximar da realidade a que se pretende examinar.

Nosso primeiro passo, no sentido de construir os indicadores propostos, é o de estimar a produção física total anual, cuja unidade de medida, é o número de pares. Para tanto, empregamos as seguintes variáveis:

n = corresponde ao número de dias úteis efetivamente trabalhados;

T = refere-se ao total de postos de trabalho em 31/12 (do ano de referência), com vínculo ativo formal, sendo que, este número foi obtido através do RAIS / MTE (Relatório Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego); e

p = denominaremos de produtividade média física anual do trabalhador (que será, em seguida, explicada como foi apurada). Assim sendo, o cálculo da produção física anual de calçados será o resultado da multiplicação destas variáveis, ou, de outro modo:

$$Q = T.n.p$$

Sendo que (Q) corresponde à quantidade anual de pares produzidos.

Para efeito de cálculo da produtividade média do trabalhador, recorreremos mais uma vez aos dados fornecidos pela empresa Kwanta, pois, tanto dispomos da produção física e do número de pessoas formalmente por ela empregadas, como também do número de dias úteis trabalhados, logo, adotaremos a produtividade anual física do trabalhador da mencionada empresa como referência para o cálculo da produtividade anual da indústria de calçados entre os anos de 1998 a 2002. Porém, como nosso período de análise da indústria de calçados de Franca inicia-se no ano de 1994 e se estende até o ano de 2002, assumimos para os anos de 1994, 1995, 1996 e 1997, um número médio constante.

TABELA 69: Cálculo da produtividade física do trabalhador da empresa Kwanta (1998-2003)

Ano	Pessoal Ocupado	Produção Física * Total (em Pares)	Dias Úteis Trabalhados	p
1998	673	940.000	216	6,46
1999	635	903.000	216	6,58
2000	626	976.000	229	6,81
2001	604	819.000	226	5,99
2002	644	820.000	226	5,63
2003	680	860.000	224	5,65

Fonte: Elaborada pelo autor – dados da empresa Kwanta.

p = produtividade física do trabalhador: produção física total anual dividida pelo pessoal ocupado e pelo número de dias úteis.

Produção física total: é o total anual produzido para o mercado interno e mercado externo.

Para os anos de 1994 a 1997, adotamos a produtividade média de 6,18. Assim, o cálculo da produção física total destes anos é efetuado com base em dois indicadores variáveis, quais sejam, os postos de trabalho e o número de dias úteis, e um indicador constante, qual seja a produtividade média do trabalhador (6,18).

TABELA 70: Cálculo da produção física anual estimada da indústria de calçados de Franca – 1994 a 2000

ANOS	T	p	n	Q
1994	21.893	6,18	245	33.148.191
1995	14.057	6,18	240	20.849.342
1996	15.539	6,18	247	23.719.662
1997	12.609	6,18	234	18.234.127
1998	12.099	6,46	216	16.882.460
1999	14.354	6,58	216	20.401.053
2000	16.649	6,81	229	25.963.949
2001	16.490	5,99	226	22.323.172
2002	17.371	5,63	226	22.102.513

Fonte: Elaborado pelo autor – dados dos Postos de Trabalho de acordo com RAIS/MTE

T = postos de trabalho com vínculo ativo (formal) em 31/12;

p = produtividade do trabalhador – produtividade física;

n = quantidade anual de dias úteis trabalhados; e

Q = produção física total anual (expressa em milhões de pares).

TABELA 71: Comparativo entre produção informada (Sindifranca) e a estimada

ANOS	SINDIFRANCA	ESTIMADA	DIFERENÇA ABSOLUTA
1994	31.500.000	33.148.191	+1.648.191
1995	22.000.000	20.849.342	-1.150.658
1996	24.800.000	23.719.662	-1.080.338
1997	29.000.000	18.234.127	-10.765.873
1998	29.000.000	16.882.460	-12.117.540
1999	29.500.000	20.401.053	-9.098.947
2000	32.500.000	25.963.949	-6.536.051
2001	32.500.000	22.323.172	-10.176.828
2002	30.000.000	22.102.513	-7.897.487
Total	260.800.000	203.624.469	-57.175.531

Fonte: Elaborado pelo autor – Produção informada segundo o SINDIFRANCA.

Em termos percentuais, a produção que estimamos representou, no período, em valores acumulados, 78,1% daquela acumulada e informada pelo Sindifranca, isto é, há

uma distorção próxima de 21,9% entre a produção estimada e a informada. Vale porém, salientar apenas, que com uma exatidão interessante, a produção informada nos anos de 1998, 1999, 2000 e 2001, são repetitivas.

TABELA 72: Produção anual estimada destinada ao mercado interno

Ano	Produção Anual Estimada (pares) (A)	Exportações Anuais (pares) (B)*	Produção Anual Estimada destinada ao mercado interno C = (A) – (B)
1994	33.148.191	11.656.119	21.492.072
1995	20.849.342	7.412.321	13.437.021
1996	23.719.662	6.069.191	17.650.471
1997	18.234.127	4.742.371	13.491.756
1998	16.882.460	3.600.075	13.282.385
1999	20.401.053	4.065.523	16.335.530
2000	25.963.949	5.555.467	20.408.482
2001	22.323.172	6.232.286	16.090.886
2002	22.102.513	5.979.985	16.122.528

Fonte: Elaborada pelo autor * SINDIFRANCA

Temos, assim, do total estimado da produção anual física, as respectivas quantidades físicas anuais destinadas ao mercado interno e, as exportações pela indústria de calçados de Franca entre os anos de 1994 a 2002.

Para calcularmos o valor monetário das produções destinadas ao mercado interno e a exportações, definimos que:

- a) entre 1994 e 1997, o preço médio do mercado interno (por falta de informações, referência) será igual ao praticado na exportação;
- b) de 1998 a 2002, o preço médio do mercado interno será o preço do mercado interno apurado e praticado pela empresa Kwanta, tomado como referência, porém multiplicado por 80%, pois, considerando o conjunto, a indústria de calçados francana deva produzir calçados de menor preço unitário de venda, dada a variada tipologia de calçados masculinos produzidos.

TABELA 73: Exportações de calçados de Franca, quantidade em pares valor (em US\$) e preço médio (em US\$) – 1994 a 2002

ANOS	Quantidade de pares exportada	Valor das exportações (US\$) milhões	Preço Médio da Exportação (US\$)
1994	11.656.119	199.856.567	17,15
1995	7.412.321	151.550.491	20,45
1996	6.069.191	122.385.723	20,17
1997	4.742.371	92.584.795	19,52
1998	3.600.075	69.383.972	19,27
1999	4.065.523	70.670.691	17,38
2000	5.555.467	99.086.787	17,84
2001	6.232.286	104.195.496	16,72
2002	5.979.985	97.529.156	16,31

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados do Sindifranca

Como já temos o preço médio e o valor da produção destinada ao mercado externo, falta-nos apurar o valor da produção e o preço médio da produção destinados ao mercado interno, lembrando que, de 1994 a 1997, o preço médio da exportação e do mercado interno são os mesmos. Assim, devemos então converter o preço médio da exportação de (US\$) dólares para (R\$) reais, usando para a conversão a cotação do dólar oficial.

TABELA 74: Calçados de Franca, preço médio da exportação em US\$ e R\$, e cotação do dólar – 1994 a 1997

ANOS	Preço Médio da (1) Exportação (US\$)	Cotação do (2) Dólar Comercial	Preço Médio da Exportação (R\$)
1994	17,15	0,8460	14,51
1995	20,45	0,9072	18,55
1996	20,17	1,0090	20,35
1997	19,52	1,0812	21,10

Fonte: Elaborada pelo autor, de acordo com dados do (1) *Sindifranca* para preço médio da exportação de calçados e (2) *Banco Central do Brasil* para cotação do dólar: valor calculado a partir da média aritmética simples das cotações do último dia útil do 1º mês do ano e do último dia útil do último mês do ano.

TABELA 75: Preço médio do Mercado Interno e da Exportação em Reais

ANOS	Preço do Mercado Interno (R\$)	Preço da Exportação (em US\$)	Cotação do Dólar	Preço da Exportação (em R\$)
1994	14,51	17,15	0,8460	14,51
1995	18,55	20,45	0,9072	18,55
1996	20,35	20,17	1,0090	20,35
1997	21,10	19,52	1,0812	21,10
1998	28,76	19,27	1,1662	22,47
1999	30,01	17,38	1,8861	32,78
2000	32,94	17,84	1,8789	33,52
2001	37,31	16,72	2,1458	35,88
2002	39,48	16,31	2,9758	48,53

Fonte: Elaborada pelo autor de acordo com dados do *Sindifranca* e do *Banco Central do Brasil*.

Em seguida, calculamos, com base nas quantidades físicas estimadas da produção destinada aos mercados interno e externo e seus respectivos preços médios de venda, o valor bruto da produção da indústria de calçados de Franca do período de 1994 a 2002.

TABELA 76: Indústria de Calçados de Franca, produção física, preço médio e valor da produção (R\$) – 1994 a 2002

ANOS	Produção Física Estimada		Preço Médio de Venda (R\$)		Valor Total da Produção * (em R\$)
	Mercado Interno	Mercado Externo	MERCADO		
	(em pares)	(em pares)	Interno	Externo	
1994	21.492.072	11.656.119	14,51	14,51	480.980.251,41
1995	13.437.021	7.412.321	18,55	18,55	386.755.294,10
1996	17.650.471	6.069.191	20,35	20,35	482.695.121,70
1997	13.491.756	4.742.371	21,10	21,10	384.740.079,70
1998	13.282.385	3.600.075	28,76	22,47	462.895.077,85
1999	16.335.530	4.065.523	30,01	32,78	623.497.099,24
2000	20.408.482	5.555.467	32,94	33,52	858.474.650,92
2001	16.090.886	6.232.286	37,31	35,88	823.965.378,34
2002	16.122.528	5.979.985	39,48	48,53	926.726.077,49

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir de dados do *Sindifranca* para produção física exportada e preço médio da exportação (US\$).

* Valor total da produção: obtida pelo produto (das quantidades) da produção física estimada (mercado interno e externo) multiplicada pelos seus respectivos preços médios.

Em seguida, devemos apurar os valores referentes ao consumo intermediário e ao total das remunerações. Assim, começando pelo segundo (remunerações), baseamo-nos nas informações (RAIS/MTE) *Relatório Anual de Informações Sociais – Ministério do Trabalho e Emprego*, referentes aos postos de trabalho formal com vínculo ativo em 31/12, a remuneração média destes postos de trabalho, em quantidade de salários mínimos, o valor do salário mínimo (em R\$) vigente no ano, e o total das remunerações (em R\$).

TABELA 77: Indústria de calçados de Franca, postos de trabalho com vínculo ativo (31/12), remuneração em quantidade média de salários mínimos, valor do salário mínimo vigente e total das remunerações (em R\$) - 1994 a 2002

ANOS	Postos de Trabalho (31/12)	Remuneração média em quantidade de sal. mínimos	Salário Mínimo Médio anual vigente no ano (em R\$)	Total das Remunerações Anuais Nominais (em R\$)
1994	21.893	3,46	67,39	66.362.109,76
1995	14.057	3,42	85,00	53.122.808,70
1996	15.539	3,15	106,00	67.450.137,30
1997	12.609	3,01	116,00	57.233.259,72
1998	12.099	2,69	125,00	52.887.753,75
1999	14.354	2,62	133,00	65.023.332,92
2000	16.649	2,66	143,50	82.616.167,27
2001	16.490	2,42	165,50	85.857.328,70
2002	17.371	2,32	190,00	99.542.778,40

Fonte: Elaborado pelo autor, segundo dados RAIS/MTE – *Relatório Anual de Informações Sociais – Ministério do Trabalho e Emprego* e DIEESE (*Departamento Intersindical de Estudos e Estatísticas Sócio-Econômicas*) para o Salário Mínimo vigente.

* Total das Remunerações Anuais (R\$): é o total dos postos de trabalho multiplicado pela remuneração média em quantidade de salários mínimos, multiplicada pelo valor do salário mínimo (médio) anual vigente no ano, multiplicada ainda pelo número de meses do ano (13), incluindo o pagamento do 13º e férias. O total das remunerações refere-se à média anual da remuneração dos postos de trabalho com vínculo ativo segundo a faixa de remuneração em salários mínimos⁸⁷.

⁸⁷Visto que os dados RAIS (*Relatório Anual de Informações Sociais*) disponibilizados pelo *Ministério do Trabalho e Emprego*, notadamente dos postos de trabalho formais com vínculo ativo, somente retratam a situação em 31/12 do ano de referência, ou seja, não estão estes mesmos dados sistematizados de outra forma, ou ainda, segundo um período maior de abrangência que proporcionasse uma verificação mais significativa, ao longo do ano, mesmo porque, normalmente o final do ano não retrata a situação ou o comportamento deste importante indicador, cientes disto, mesmo assim, na ausência de informações de outras fontes, é conveniente adotar a fonte acima.

Até então, conseguimos estimar os números relativos ao valor bruto da produção da indústria de calçados de Franca – tanto da parcela destinada ao mercado doméstico, como daquela cujo destino é o comércio exterior -, assim como, calculamos o valor anual nominal total das remunerações referentes aos postos de trabalho com vínculo ativo e formais da mesma indústria.

Dando prosseguimento ao processo de construção dos indicadores, agora quantificamos o valor do consumo intermediário anual da mencionada atividade econômica da indústria de transformação.

Destarte, devemos considerar que diversos fatores contribuem para que o valor do consumo intermediário sofra no tempo alteração, visto que a quantidade produzida que reflete o próprio nível da atividade econômica pode produzir variações para cima ou para baixo do seu respectivo valor, assim como, também e, principalmente, as flutuações do nível de preços das matérias-primas e materiais diversos, as variações do câmbio, considerando possível dependência de insumos importados, como as variações de estoques de matérias-primas, entre outros.

Assim, o consumo intermediário que nos servirá de referência é aquele baseado nos valores dos custos das operações industriais – obtidos através dos dados da *Pesquisa Industrial Anual*, estrutura do valor da transformação industrial das empresas industriais, grupo de atividade de fabricação de calçados – enquanto porcentagem do valor bruto da produção industrial.

TABELA 78: Brasil, fabricação de calçados, custo das operações industriais como porcentagem do valor bruto da produção industrial – 1996 a 2002

ANOS	COI / VBPI
1996	51,4
1997	54,5
1998	54,0
1999	55,9
2000	55,8
2001	55,3
2002	53,8

Fonte: Elaborada pelo autor, segundo dados do IBGE – PIA – *Pesquisa Industrial Anual*.

COI = o custo das operações industriais refere-se aos custos ligados diretamente à produção industrial, ou seja, é o resultado da soma do consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes, da compra de energia elétrica, do consumo de combustíveis e peças e acessórios; e dos serviços industriais e de manutenção e reparação de máquinas e equipamentos ligados à produção prestados por terceiros.

Portanto, para efeito de cálculo do valor do consumo intermediário da indústria de calçados de Franca, baseamo-nos nos percentuais obtidos (COI / VBPI) entre os anos de 1996 a 2002, sendo que, como estamos examinando a indústria francana de calçados, no período de 1994 até 2002, os percentuais para os anos de 1994 e 1995 são um valor (em %) constante, resultante da média do COI/VBPI, que foi de 54,4%.

TABELA 79: Franca, indústria de calçados, estimativa do consumo intermediário da indústria (em R\$) – 1994 a 2002

ANOS	Valor da produção (em R\$)*	CI / VP (%) ¹	Valor estimado do Consumo Intermediário (em R\$)
1994	480.980.251,41	54,4 ^(a)	261.653.256,77
1995	386.755.294,10	54,4 ^(a)	210.394.879,99
1996	482.695.121,70	51,4	248.105.292,55
1997	384.740.079,70	54,5	209.683.343,44
1998	462.895.077,85	54,0	249.963.342,04
1999	623.497.099,24	55,9	348.534.878,48
2000	858.474.650,92	55,8	479.028.855,21
2001	823.965.378,34	55,3	455.652.854,22
2002	926.726.077,49	53,8	498.578.629,69

Fonte: Elaborada pelo autor

* Valor da produção: refere-se ao valor total da produção de calçados ou valor bruto da produção industrial.

1. CI / VP = é o percentual adotado como referência do custo das operações industriais como porcentagem do valor bruto da produção industrial calculado a partir dos dados fornecidos pela PIA – Pesquisa Industrial Anual / IBGE

(a) = média do COI / VBPI

Uma vez apurados o total das remunerações anuais nominais e o valor do consumo intermediário, calculamos o valor total dos custos diretos (total das remunerações somado ao consumo intermediário), assim como a porcentagem que ambos representam sobre o valor bruto da produção industrial.

TABELA 80: Franca, indústria de calçados, valor bruto da produção, valor dos custos diretos e custos diretos como porcentagem do valor bruto da produção – 1994 a 2002

ANOS	Valor Bruto da Produção (em R\$)	Total Estimado dos Custos Diretos (R\$)	Custos Diretos em % do Valor da Produção
1994	480.980.521,41	328.015.366,53	68,20
1995	386.755.294,10	263.517.688,69	68,14
1996	482.695.121,70	315.555.429,85	65,37
1997	384.740.079,70	266.916.603,16	69,38
1998	462.895.077,85	302.851.095,79	65,43
1999	623.497.099,24	413.558.211,40	66,33
2000	858.474.650,92	561.645.022,48	65,42
2001	823.965.378,34	541.510.182,92	65,72
2002	926.726.077,49	598.121.408,09	64,54

Fonte: Elaborada pelo autor.

Analogamente à empresa Kwanta, no que tange à indústria de calçados, consideramos também os custos indiretos – serviços prestados por terceiros, manutenção, aluguel e arrendamento, demais custos e despesas operacionais e não operacionais, impostos e taxas e depreciação. Contudo, para a indústria de calçados local, adotamos os percentuais do IBGE/PIA (*Pesquisa Industrial Anual*), para os anos de 1996 a 2002, e um percentual médio constante (média de 1996 a 2002), para os anos de 1994 e 1995, cientes, porém, de que ainda assim, não atingimos, na soma dos custos (diretos e indiretos), o total de 100%, porém, um pouco menos distantes do que se desprezássemos os custos indiretos.

TABELA 81: Estrutura dos custos e despesas (em %) das empresas industriais, fabricação da calçados , Brasil – 1996 a 2002.

Variável	Participação relativa no total de custos / despesas (%)						
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Serviços Industriais prestados p/ terceiros e manut.	4,12	3,96	4,18	3,53	4,73	4,87	5,01
Despesas c/ arrendamento	0,35	0,25	0,17	0,11	0,09	0,12	0,09
Aluguéis e arrendamento	0,60	0,55	0,54	0,41	0,46	0,46	0,37
Impostos e taxas	0,36	0,36	0,38	0,37	0,44	0,52	0,76
Depreciação	8,79	8,58	9,09	10,36	7,01	8,05	10,16
Demais custos e despesas oper	15,11	14,58	14,37	14,41	14,41	13,69	13,84
Despesas não-operacionais	0,80	1,03	0,75	0,63	0,42	0,42	0,40
TOTAL	30,12	29,31	29,48	29,82	27,56	28,13	30,63

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados do IBGE/PIA – Pesquisa Industrial Anual.

Calculamos os percentuais do consumo intermediário, das remunerações totais e dos demais custos e despesas (custos indiretos), para sabermos quanto estes representam do total, devendo salientar que os dois primeiros (consumo intermediário e o total anual das remunerações) são apurados como porcentagem do valor bruto total anual da produção de calçados, enquanto os custos indiretos totais são baseados nos percentuais acima apurados (Tabela 82). Cumpre, no entanto, lembrar que do mesmo modo que anteriormente apuramos os custos unitários totais de produção – do trabalho, do consumo intermediário e, dos custos indiretos – totais e comparamos com os preços médios de venda (empresa Kwanta), do mesmo modo, procedemos para o caso da indústria de calçados de Franca.

TABELA 82: Indústria de calçados de Franca, remunerações ,consumo intermediário, e custos indiretos como porcentagem do valor bruto da produção – 1994 a 2002

ANOS	CI / VP (%)	Rn / VP (%)	Cind/VP (%)	CI + Rn + Cind (%)
1994	54,4	13,8	29,3*	97,5
1995	54,4	13,7	29,3*	97,4
1996	51,4	13,9	30,1	95,4
1997	54,5	14,9	29,3	98,7
1998	54,0	11,4	29,5	94,9
1999	55,9	10,4	29,8	96,1
2000	55,8	9,6	27,5	92,9
2001	55,3	10,4	28,1	93,8
2002	53,8	10,7	30,6	95,1

Fonte: Elaborada pelo autor, segundo dados estimados para o consumo intermediário e valor da produção – *Custos Intermediário e Custos Indiretos* baseados nos dados do IBGE/PIA e remunerações segundo dados RAIS/MTE.

* custos indiretos: baseados na média dos custos indiretos totais de 1996 a 2002.

A soma do consumo intermediário, das remunerações e dos custos indiretos, como porcentagem do valor da produção, na média dos nove anos examinados, totalizou 97,5%, ou seja, o total destes componentes dos custos da produção da indústria de calçados em estudo, ficou muito próxima dos custos totais da mesma. Devemos apenas ressaltar que a empresa anteriormente examinada (Kwanta), por adotar provavelmente uma política de remunerações diferente do conjunto da indústria de calçados, de uma forma geral, apontou-nos para uma relação RN / VP acima da indústria.

Outro aspecto que julgamos relevante considerar apenas para efeito puramente explicativo – que talvez possa assumir inclusive a condição de justificativa -, refere-se aos dados relacionados à produção física da indústria de calçados, especialmente no que se relaciona à diferença entre a produção informada (*Sindifranca*) e aquela por nós estimada, posto que, sem a devida pretensão de julgar, muito menos fazer juízo de valor, mas, somente para efeito de constatação, recorreremos aos dados disponibilizados pelo IBGE através da PIM – Pesquisa Industrial Mensal / Produção Física, Produção Física Industrial

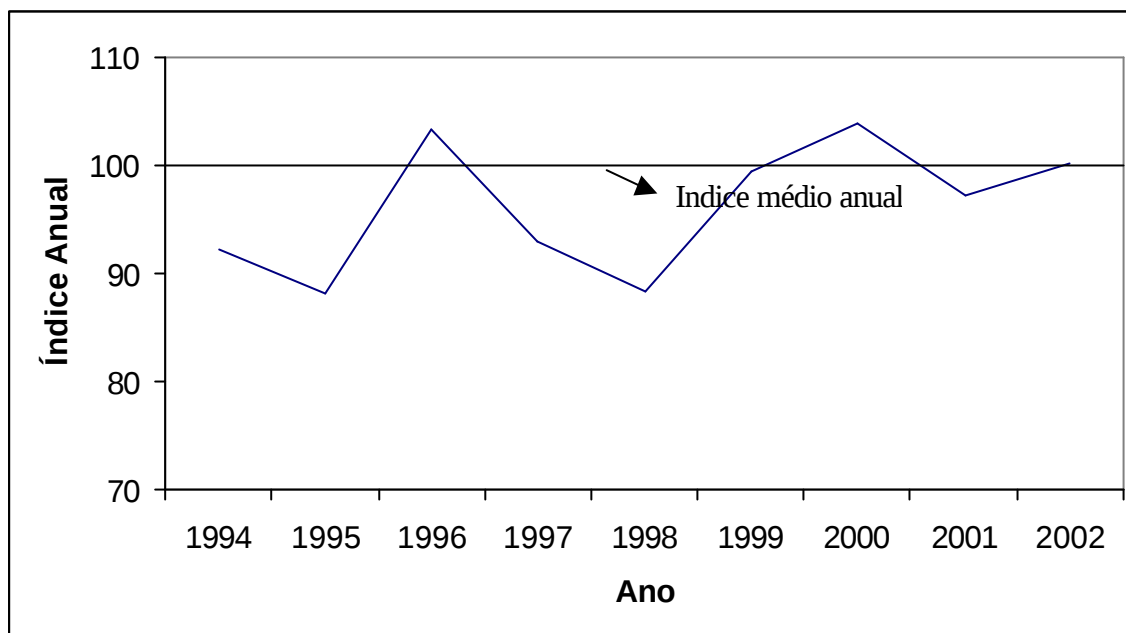
(Número Índice), abrangência Brasil notadamente do índice de base física mensal com ajuste sazonal (Base: média de 1991 = 100) que retrata, através deste, ou de outros índices, o desempenho da atividade econômica da indústria de transformação, onde o subsetor industrial, denominado calçados, pode ser examinado segundo os índices de abrangência mencionados. Sendo assim optamos por examinar o período de 1994 a 2002, segundo o índice mensal (Base: igual mês do ano anterior = 100) que compara a produção do mês de referência do índice em relação a igual mês do ano anterior. Contudo, como não nos interessa examinar os diferentes índices disponíveis de produção física, e ainda mais, período tão extenso (108 meses), julgamos conveniente verificar os índices médio anuais do referido período.

TABELA 83: Brasil, subsetor industrial de calçados índice médio anual da produção física industrial (Base: igual mês do ano anterior = 100) – 1994 - 2002

ANO	ÍNDICE MÉDIO ANUAL*
1994	92,15
1995	88,15
1996	103,34
1997	92,89
1998	88,30
1999	99,51
2000	103,85
2001	97,27
2002	100,12

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados da PIM (*Pesquisa Industrial Mensal*) – Produção Física Industrial (Número Índice) – IBGE

* Tipo de Índice – Índice mensal, convertido para média anual.

FIGURA 14: Brasil, subsetor de calçados, índice da produção física anual – 1994 a 2002.

Fonte: Elaborado pelo autor segundo dados do IBGE/PFI *Produção Física Industrial*.

Verificamos, de maneira mais nítida, que, no intervalo de tempo considerado, o subsetor de calçados na área de abrangência nacional, em se tratando de produção física anual, registrou, nos anos de 1996, 2000 e 2002, índices de produção acima daquele considerado base, ou seja, igual a cem. Porém, nos anos de 1995, 1997, 1998 e 2001, a produção física descreveu movimento de queda. Já em 1999, apesar de ter ficado aquém do índice base, esboçou movimento de recuperação em relação ao ano anterior. Deste modo, examinando o comportamento da indústria francana de calçados através da produção estimada e daquela informada pelo *Sindifranca*, atestamos que:

- em relação à produção estimada, registramos queda da produção nos anos de 1995, 1997, 1998 e 2001, recuperação, nos anos de 1996 e 2000, e ligeira queda em 2002, ou ainda, praticamente o mesmo desempenho da indústria brasileira de calçados;
- quanto à produção informada pelo *Sindifranca*, nos anos de 1996 e 2000, o desempenho da indústria francana, em termos de produção física, aproximou-se da indústria brasileira, especialmente o ano de 2000, do mesmo modo, o ano de 1995 também configurou comportamento idêntico ao da indústria brasileira. Contudo,

em sentido diametralmente oposto, foi o comportamento da indústria francana de calçados nos anos de 1997, 1998 e 2001, pois enquanto esta nos aponta movimento de expansão, aquela caminhava na direção da contração; e

- se a indústria brasileira de calçados não pode ser considerada como referência, e o desempenho da indústria de calçados de Franca, esboçou exatamente em termos de produção física as quantidades informadas pelo *Sindifranca*, perguntamos então, por que o número de pessoas empregadas foi por este ramo da indústria local reduzido?

Retornando ao processo de construção dos indicadores da indústria de calçados de Franca, calculamos o custo unitário do trabalho (Ct), o custo unitário do consumo intermediário (Ci), o custo indireto unitário (Cind). A soma dos três nos fornece, como resultado, o custo estimado total da produção, ou o preço de custo (Pc), o qual, por conseguinte, é posteriormente comparado com o preço médio unitário de venda.

TABELA 84: Franca, indústria de calçados, estimativa de custos da produção – 1994 a 2002

ANOS	RN/Q CT (1) R\$	CI/Q Ci (2) R\$	Cind/Q* Cind (3) R\$	Pc (em R\$) 4 = 1 + 2 + 3
1994	2,00	7,89	4,25	14,14
1995	2,55	10,09	5,44	18,08
1996	2,84	10,46	6,13	19,43
1997	3,14	11,50	6,18	20,82
1998	3,13	14,81	8,09	26,03
1999	3,19	17,08	9,11	29,38
2000	3,18	18,45	9,09	30,72
2001	3,85	20,41	10,37	34,63
2002	4,50	22,56	12,83	39,89

Fonte: Elaborada pelo autor segundo IBGE/PIA (*Pesquisa Industrial Anual*) – RAIS/MTE (*Relatório Anual de Informações Sociais – Ministério do Trabalho e Emprego*).

Nomenclatura: **RN/Q** = é o total das remunerações totais anuais (em R\$) dividida pela produção física estimada total anual (em pares); **CI/Q** = corresponde ao valor total anual do consumo intermediário estimado (em R\$) dividido pela produção física estimada total (em pares); **CIND/Q** = é o total estimado dos custos indiretos (em R\$) dividido pela produção física estimada total anual (em pares), e **PC** = é o preço de custo (em R\$) resultante da soma dos três componentes dos custos da produção.

* O valor unitário do total estimado do custo indireto foi obtido através da multiplicação do valor da produção pelo percentual do custo indireto dividido pela quantidade anual da produção estimada em pares.

Para apurarmos o preço médio unitário de venda, dividimos o valor total da produção anual estimada (em R\$), destinada ao mercado doméstico e às exportações, pelos respectivos preços médios de venda (em R\$).

TABELA 85: Franca, Indústria de calçados, preço de custo e preço de venda – 1994 a 2002

ANOS	Pc (R\$)	Pv (R\$)
1994	14,14	14,51
1995	18,08	18,55
1996	19,43	20,35
1997	20,82	21,10
1998	26,03	27,42
1999	29,38	30,56
2000	30,72	33,06
2001	34,63	36,91
2002	39,89	41,93

Fonte: Elaborada pelo autor .

Após termos percorrido todo este caminho – resultado da ausência de informações desta e de outras atividades econômicas desenvolvidas no próprio município – prosseguimos com as análises subjacentes aos números que pudemos obter sobre a indústria de calçados de Franca. Primeiramente, efetuando apenas a leitura dos dados apurados, para, em seguida, empregando outro conjunto de indicadores (econômicos e sociais), ampliarmos nossas reflexões a respeito da conexão entre estas duas dimensões da realidade, a econômica e a social no quadro de referência circunscrito no interior da atividade econômica da indústria de calçados.

5.2 A INDÚSTRIA DE CALÇADOS DE FRANCA: ANÁLISE DOS RESULTADOS

De acordo com os resultados provenientes do processo de construção de indicadores econômicos, calculamos: o valor adicionado bruto e o excedente operacional

bruto, para depois então calcularmos os demais indicadores e, ao mesmo tempo, procedermos quanto as devidas análises.

TABELA 86: Franca, indústria de calçados, valor da produção, valor adicionado bruto, consumo intermediário, remunerações, e excedente operacional bruto (em R\$) – 1994 a 2002.

Indicadores	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
V.P.	480,9	386,7	482,6	384,7	462,8	623,4	858,4	823,9	926,7
C.I.	261,6	210,4	248,1	209,6	249,9	348,5	479,0	455,6	498,5
Rn	66,3	53,1	67,4	57,2	52,8	65,0	82,6	85,8	99,5
VAB	219,3	176,3	234,5	175,1	212,9	274,9	379,4	368,3	428,2
EOB	153,0	123,2	167,1	117,9	160,1	209,9	296,8	282,5	328,7

Fonte: Elaborada pelo autor.

* Os valores estão expressos em (R\$ milhões), porém, para simplificar optamos por reduzir o número de casas decimais.

VP = valor total da produção; **CI** = consumo intermediário; **RN** = total das remunerações anuais; **VAB** = valor adicionado bruto ($VAB = VP - CI$) e **EOB** = excedente operacional bruto ($EOB = VAB - RN$)

De acordo com os valores estimados (considerando-os em termos nominais e não reais), verificamos que:

- a) o valor da produção, no ano de 2002, comparativamente, ao ano de 1994, experimentou uma variação positiva da ordem de 92,7% ($2002 / 1994$), porém, entre os anos de 1994 até o ano de 1998, o seu comportamento esboçou, com alguma irregularidade, uma trajetória caracterizada por compressão, isto é, pouco espaço para ampliação dos preços, ou da quantidade produzida, ou até mesmo de ambos;
- b) o consumo intermediário, do mesmo modo ($2002 / 1994$) situou-se um pouco abaixo, uma vez que o seu valor no ano de 2002, via-a-vis, ao ano de 1994, ficou em torno de 90,5%;
- c) o total das remunerações registrou variação positiva bem abaixo que os dois indicadores anteriores, totalizando 50,0%;
- d) o valor adicionado bruto, passou dos R\$ 219,3 (milhões) para R\$ 428,2 (milhões), ou seja, 95,2% de variação percentual no comparativo 2002/1994; e

- e) superando os demais indicadores, o excedente operacional bruto subiu da ordem de 114,8%, no ano de 2002, comparativamente ao ano de 1994.

Em se tratando do valor estimado por nós do valor adicionado bruto, apenas para efeito de referência, julgamos conveniente recorrer aos dados divulgados pela Fundação SEADE (*Sistema Estadual de Análise de Dados*) sobre o valor adicional fiscal total, valor adicionado da indústria e o valor adicionado da indústria de couros e calçados (disponíveis somente para os anos de 2000 e 2001), de modo que possamos, aos menos, situarmo-nos sobre a magnitude deste indicador da atividade econômica do município.

TABELA 87: Município de Franca, Valor adicionado total, valor adicionado da indústria, valor adicionado da indústria de calçados (em Reais) – 1994 a 2001

ANO	Valor Adicionado (em Reais de 2002)			
	Total (R\$ milhões)	Indústria (R\$ mil)	Indústria Couros e Calçados (R\$ mil)	Estimado para a Ind. Calçados
1994	2.026	1.170	n.d.	219,3
1995	1.299	651	n.d.	176,3
1996	1.145	570	n.d.	234,5
1997	1.103	515	n.d.	175,1
1998	1.083	480	n.d.	212,9
1999	1.012	438	n.d.	274,9
2000	1.003	430	343	379,4
2001	1.049	451	349	368,3

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados da Fundação SEADE (*Sistema Estadual de Análise de Dados*)

* Valor adicionado estimado para a indústria de calçados

n.d. = não disponível

Nota da Fonte – Valor Adicionado Fiscal Total: O Valor Adicionado Fiscal é calculado pela *Secretaria da Fazenda*, e é utilizado como um dos critérios para a definição do *Índice de Participação dos Municípios* na receita do *Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços* – ICMS. Ele é obtido, para cada município, através da diferença entre o valor das saídas de mercadorias e dos serviços de transporte e de comunicação prestados no seu território, e o valor das entradas de mercadorias e dos serviços de transporte e de comunicação adquiridos, em cada ano civil.

Quanto ao valor adicionado fiscal da indústria, devemos informar que se refere ao valor adicionado de toda a atividade econômica inserida no quadro do setor da indústria da transformação, e não somente a determinada atividade industrial

especificamente considerada. É interessante, no entanto, observar que, no ano de 2001, comparativamente ao ano de 1994, o valor adicionado fiscal total caiu de R\$ 2.026 (milhões) para R\$ 1.049 (milhão), uma redução de 51,7%. O valor adicionado total da indústria, do mesmo modo, reduziu-se de R\$ 1.170 (milhão) para R\$ 451 (mil), o que representou uma queda de 38,5%, levando-nos, deste modo, a supor que ou houve, de fato, uma significativa queda da produção de calçados (por ser a mais representativa atividade da indústria de transformação) ou outros prováveis motivos justificariam tamanha compressão do valor adicionado total e da indústria⁸⁸.

Basta examinarmos o valor adicionado fiscal, segundo dados da Fundação SEADE sobre o município de Ribeirão Preto, que entre os anos de 1993 e o ano de 2001, o valor adicionado total (bem como, o dos setores de comércio e indústria e serviços) fora as flutuações normais, não registrou tão significativa queda como aquela verificada no município de Franca, no mesmo período, motivo pelo qual acreditamos ser relevante retratar um pouco mais esta questão, examinando, sob outro ângulo, o problema relacionado à redução do valor adicionado da indústria de calçados, o que nos levou a buscar informações relacionadas à evolução deste sub-setor da indústria de transformação nas contas regionais especialmente do produto interno bruto a custo de fatores⁸⁹ segundo os setores e sub-setores de atividade econômica do estado de São Paulo.

⁸⁸ Apenas para efeito ilustrativo, baseando-nos nas informações sobre produção física de calçados (Sindifranca), os preços médios de venda que estimamos e os percentuais estimados do consumo intermediário, teríamos, para tanto, como cálculo para o valor adicionado bruto, (VAB = VP – CI), diferentemente do conceito de valor adicionado fiscal – no caso usado apenas como uma referência de indicadores –, os seguintes valores correspondentes ao valor adicionado da indústria de calçados: em 1998, o valor adicionado seria de R\$ 458,8 (mil) em 1999, seria de R\$ 528,2 (mil), em 2000 teria totalizado R\$ 561,9 (mil) e, finalmente no ano de 2001, o valor adicionado teria atingido R\$ 690,9 (mil).

⁸⁹ PIB a custo de fatores: O Produto Interno Bruto – que é um valor – costuma ser medido a preços de mercado. Não obstante, pode ser medido a custo de fatores ou a preços de mercado com exclusão dos impostos indiretos e subsídios. É que tanto os impostos indiretos como os subsídios não são considerados remunerações aos fatores de produção (PINHEIRO, A.F. de Lima. *Elementos de macroeconomia e contabilidade nacional*. 2. ed. São Paulo: Nobel, 1975. p. 40).

TABELA 88: Estado de São Paulo, Produto Interno Bruto a Custo de Fatores dos subsetores de atividade econômica do vestuário, calçados e artefatos de tecido (em mil reais de 1995) – diversos anos

ANOS	PIB a Custo de Fatores
1980	2.016.710
1985	1.858.644
1990	1.234.144
1994	1.001.317
1995	912.100
1996	830.741
1997	787.376

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados Fundação SEADE – *Sistema Estadual de Análise de Dados*.

Ainda que os valores correspondentes ao PIB a custo de fatores englobe os totais de três subsetores de atividade econômica, a queda abrupta do mesmo, no ano de 1997, em relação ao ano de 1980, representou 156% de redução do seu respectivo valor.

Vale reproduzir o comentário de Wilson Cano sobre estes indicadores: “Os índices da Indústria do Vestuário e Calçados são, no mínimo, intrigantes: a) em 1980 = 100, Brasil e São Paulo atingem a 96,7 e 92,8 em 1985, próximos à média do setor industrial; b) com 1985 = 100 eles atingem 69,1 e 57,4 respectivamente, enquanto a média da indústria atingia 102,2 e 97,4. Como as exportações do ramo passam de 400 milhões de US\$ em 1980 a 1 bilhão em 1985 e 1,5 em 1992, os fenômenos de terceirização, informalização e sonegação tributária devem ‘explicar’ essa inaceitável queda de sua produção⁹⁰”.

Supostamente, entre os prováveis motivos que mencionados anteriormente acerca da queda do valor adicionado total e da indústria do município de Franca, estejam a “terceirização, a informalização e a sonegação tributária”, conforme mencionado por Cano.

Cabe ressaltar que o valor adicionado fiscal sendo utilizado como um dos critérios para o cálculo do FPM (Fundo de Participação dos Municípios), representa, em termos absolutos, uma soma de recursos a ser incorporada à receita municipal do setor público, isto é, dos governos municipais. Descarte, a sua redução, proveniente de outros motivos, como é o caso da sonegação tributária, pode, via de regra, produzir sobre as finanças públicas municipais impacto negativo e indesejável. Poderá comprometer a execução de políticas sociais direcionadas a segmentos carentes (de recursos financeiros)

⁹⁰ PACHECO, op. cit., p. 148.

da população, dificultando as suas próprias condições de vida, devendo ainda ser lembrado que, em municípios onde a receita tributária própria como porcentagem da receita total é relativamente pequena, muito provavelmente, a dependência em relação ao valor das receitas provenientes de retransferências (do Estado e da Federação) deva ser bem maior.

TABELA 89: Franca, Indústria de Calçados, pessoal ocupado, produtividade, markup, razão entre custos, remunerações e excedente operacional bruto como proporção do valor adicionado bruto – 1994 a 2002

ANOS	P.O.	p	K	J	RN/VAB	EOB/VAB
1994	21.893	12.412,8	1,466	3,942	30,23	69,77
1995	14.057	15.545,0	1,467	3,960	30,12	69,88
1996	15.539	17.550,8	1,529	3,678	28,74	71,26
1997	12.609	17.239,9	1,441	3,664	32,67	67,33
1998	12.099	22.075,4	1,529	4,726	24,80	75,20
1999	14.354	25.454,2	1,508	5,360	23,64	76,36
2000	16.649	26.967,5	1,529	5,798	21,77	78,23
2001	16.490	28.781,3	1,522	5,307	23,30	76,70
2002	17.371	29.928,8	1,549	5,001	23,24	76,76

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados estimados - Pessoal Ocupado (PO) e Remunerações (RN) dados do MTE/RAIS (Relatório Anual de Informações Sociais)

p = produtividade (VA/PO); K = markup (VP/CI + RN); J = razão entre os custos (J = CI/RN).

Diante dos números mensurados para os indicadores elencados, podemos verificar, para a indústria de calçados do município paulista de Franca:

- I) de acordo com os dados obtidos do RAIS/MTE (*Relatório Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego*), o pessoal ocupado no subsetor de fabricação de calçados – quantidade de postos de trabalho com vínculo ativo em 31/12 – a partir de 1999, experimentou um suave aumento até o ano de 2002, pois se tomarmos o ano de 1998 como referência, houve um acréscimo de 5.272 pessoas ocupadas, comparando o ano de 2002, com o ano de 1998, ou seja, um aumento da ordem de 43,5%, apesar de que, quando observamos o ano de 2002 com o ano de 1994, ocorreu uma redução em números absolutos de 4.522 pessoas ocupadas, ou, em termos

percentuais de 26,0%, menor, portanto, do que o aumento verificado de 1998 em relação ao ano de 2002;

- II) a produtividade (p) expressa em unidades monetárias, de 1994 até o ano de 2002, revelou-nos um comportamento nítido de significativo e sucessivo aumento ao longo do período, uma vez que, no ano de 2002, comparativamente ao ano de 1994, ocorreu um aumento nominal da ordem de 141,1%. Isto significa dizer que o aumento da produtividade foi 3,2 vezes maior que o incremento do total de pessoas ocupadas (43,5%) entre 1998 a 2002;
- III) no que diz respeito ao comportamento do markup, é interessante notar que, em 1995, o aumento registrado em relação ao ano anterior foi pífio; já, em 1996, volta a subir em ritmo mais acelerado que 1995; em 1997, sofre queda abrupta, para, a partir de 1998, iniciar certa recuperação, atingindo seu ponto mais alto em 1999, coincidentemente, o ano em que inclusive o excedente operacional bruto (como porcentagem do valor adicionado bruto) atinge o seu maior percentual;
- IV) quase que concomitante ao comportamento do markup, a razão entre os custos (J), no período de 1994 até o ano de 1997, com alguma irregularidade, descreveu uma tendência suavemente declinante, ao passo que, de 1998 até o ano de 2002, seu ritmo inversamente ao anterior, evidencia movimento nitidamente expansionista;
- V) quanto às remunerações, nos primeiros quatro anos do período examinado, isto é, de 1994 até o ano de 1998, o seu desempenho apontou-nos ainda que timidamente para aumentos constantes. Contudo, a partir do ano de 1998, de forma progressivamente decrescente, descreveu queda aparentemente suave, entretanto, comparando o ano de 2002 com o ano de 1994, verificamos que ocorreu uma redução da ordem de 23,12%; e
- VI) o excedente operacional bruto (como porcentagem do valor adicionado bruto), durante o período de 1994 a 1997, no sentido inverso das remunerações, experimentou ligeira

redução, entretanto, com a recuperação do markup a partir de 1998, combinada com a redução da participação das remunerações, esboçou um ritmo diferente marcado por tênue movimento de ampliação, e que, se compararmos o ano de 2002 com o ano de 1994, o aumento do excedente operacional bruto foi de apenas 10,02%, contrariamente às remunerações que sofreram redução.

TABELA 90: Franca, Indústria de Calçados, consumo intermediário e remunerações como porcentagem do valor da produção e relação entre excedente operacional bruto e remunerações – 1994 a 2002

ANOS	CI/VP	RN/VP	EOB/RN
1994	54,4	13,8	130,76
1995	54,4	13,7	132,02
1996	51,4	13,9	147,92
1997	54,5	14,9	106,12
1998	54,0	11,4	203,22
1999	55,9	10,4	222,92
2000	55,8	9,6	259,32
2001	55,3	10,4	229,25
2002	53,8	10,7	230,35

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados estimados – Remunerações – MTE/RAIS (*Ministério do Trabalho – Relatório Anual de Informações Sociais*).

O consumo intermediário, como porcentagem do valor da produção, oscilou relativamente pouco em torno da média do período que foi de 54,4%, apesar da tímida expansão entre os anos de 1999 e 2001. Entretanto, mesmo assim, revelou-nos que o seu peso, no valor da produção, é representativo. As remunerações como porcentagem do valor da produção apresentaram oscilações mais acentuadas em relação à média do período que ficou em torno de 12,1%, aproximadamente. Porém, de 1998 até o ano de 2002, sua trajetória experimentou ligeiro movimento descendente.

Quanto ao comportamento do excedente operacional bruto, o seu peso sobre as remunerações descreveu dois movimentos distintos: a) entre os anos de 1994 e 1997, seu traçado é decrescente; b) a partir de 1998, inicia movimento de recuperação apesar de

irregular, ou seja, oscilando para cima e para baixo, contudo, neste período, o seu aumento contrasta com a queda das remunerações. Quando comparamos o excedente operacional bruto como porcentagem das remunerações (EOB/RN) da indústria de calçados de Franca com a empresa (Kwanta), acreditamos que a relação EOB/RN é menor na empresa referenciada pelo fato desta remunerar o trabalhador com salários bem acima do conjunto da indústria, posto que, enquanto a média da relação RN/VP na citada empresa foi de 18,78% (nos anos de 1998 ao ano de 2003), a indústria de calçados, de modo geral, configurou uma proporção média de 12,08% (de 1994 a 2002).

TABELA 91: Franca, indústria de calçados, markup, remunerações e consumo intermediário como porcentagem do valor da produção – 1994 a 2002

ANOS	K	RN/VP	CI/VP
1994	1,466	13,8	54,4
1995	1,467	13,7	54,4
1996	1,529	13,9	51,4
1997	1,441	14,9	54,5
1998	1,529	11,4	54,0
1999	1,508	10,4	55,9
2000	1,529	9,6	55,8
2001	1,522	10,4	55,3
2002	1,549	10,7	53,8

Fonte: Elaborada pelo autor segundo dados estimados remunerações – MTE/RAIS (*Relatório Anual de Informações Sociais – Ministério do Trabalho e Emprego*)

Quanto ao comportamento do markup, das remunerações e do consumo intermediário (sendo os dois últimos em porcentagem do valor da produção), verificamos que:

- i) o markup, nos anos de 1994 a 1997, foi menor que no período subsequente (1998 até o ano de 2002);
- ii) as remunerações como percentual do valor da produção situaram-se, entre 1994 e 1997, num patamar um pouco acima do que aquele referente ao período seguinte (de 1998 a 2002);

iii) de 1994 a 1997, o consumo intermediário também como porcentagem do valor da produção situou-se abaixo do período compreendido, entre 1998 a 2002, apesar do movimento altista – aparentemente suave – ter-se iniciado de 1998 em diante, a exceção do ano de 2002; e

iiii) os três indicadores sinalizaram comportamentos distintos no período compreendido por nove anos (1994 a 2002), pois, enquanto as remunerações representaram porcentagens um pouco mais elevadas (em relação ao valor da produção), o markup foi menor, assim como, o consumo intermediário. Contudo, a recuperação esboçada, a partir de 1998 do markup, traduzido por um viés tendencialmente altista, foi seguida convergentemente por um movimento contracionista das remunerações, indicando, deste modo, certa alternância.

Podemos ainda dizer que, analogamente ao traçado do markup, foi o desenho esboçado pelo excedente operacional bruto como porcentagem do valor adicionado bruto, que aumentou, exatamente no mesmo período que o markup, indicando-nos certa relação.

Com tudo isso, pode-se afirmar que o perfil distributivo da economia brasileira foi agravado na década de 90, por conta do processo de abertura externa, intensificado pela sobrevalorização cambial entre 1994-1999 e pelas altas taxas de juros, que provocaram o crescimento do excedente operacional bruto, especificamente dos rendimentos financeiros, e a redução da participação salarial na renda nacional⁹¹.

De alguma forma, este mesmo quadro pareceu-nos ser semelhante ao mesmo que pudemos até então pincelar – considerando as suas diferentes matizes - sobre a indústria de calçados de Franca, em razão sobretudo da ligeira, porém, visível compreensão dos salários dos trabalhadores.

No entanto, a redução dos salários não foi o único problema enfrentado pela classe trabalhadora, pois, ao lado da perda de vínculos sociais resultante do rompimento dos contratos de trabalho pelas vias da informalização, pela precarização das relações de trabalho, etc.; outros graves sintomas foram também sentidos pela classe trabalhadora no Brasil.

⁹¹ CARCANHOLO, op. cit., p. 127.

Em consequência do fechamento dos canais de articulação entre o aparato governamental e os grupos de interesse, os empresários, que haviam participado ativamente da campanha pela retirada do Estado da economia e pela abertura política do regime militar, na expectativa de garantir maior espaço no processo decisório, viram-se, como categoria, diante de uma nova situação de exclusão. Os sindicatos, por sua vez, sofreram um profundo esvaziamento, em decorrência dos efeitos combinados do desenvolvimento do novo paradigma tecnológico, das políticas recessivas e do desemprego crescente. Dessa forma, durante a segunda metade dos anos 1990, no que diz respeito à esfera federal, observar-se-ia o reforço do distanciamento Estado-sociedade⁹².

Curiosamente, o Brasil dos anos 1980, viveu sob a tutela de governos ultra-liberais de direita, onde o Estado exercia e garantia o seu poder através do aparelho repressivo (política, exército, etc.) que castrava as liberdades individuais, mas, sua interferência na economia era mais intensa, sobretudo nesta década, de significativo retrocesso político combinado com a deterioração do quadro econômico matizado pelas nuances da inflação associada à proteção da economia.

Os padrões estão atentos; e aproveitam-se da sombra do golpe de Estado e tentam manobrar com o sindicato dos trabalhadores, usando dos variados artifícios de que dispõem: a força de uma classe no poder de Estado; a cooptação da liderança sindical na empresa; a política de corrupção do sindicato através de seus representantes “pelegos” etc. para intimidar os trabalhadores francanos. Os sindicatos em Franca apresentavam, até 1980, baixa quantidade de filiados, se considerarmos o número de representantes da categoria profissional. No entanto apresentam uma elevada capacidade de mobilização da massa trabalhadora, que intimida a burguesia, quando saem à rua em suas lutas e reivindicações⁹³.

Eis aqui uma situação no mínimo paradoxal, nos anos 1980, mesmo com a ditadura militar que se instalara no país e, mediante o emprego do aparelho repressor e de outros expedientes adotados pelo Estado com o propósito de manter e preservar a “ordem interna”, a classe operária, conseguia apesar das dificuldades, significativa mobilização dos trabalhadores que ainda assim, enfrentavam o poder repressor do Estado na luta contra a exploração do capital. Contudo, na década de 1990, o aparelho repressor do estado fora substituído pela constitucionalidade de um Estado democrático em substituição ao antigo regime ditatorial, mas, apesar disto, o novo arranjo do sistema econômico capitalista ao reforçar e defender a idéia baseada no Estado-mínimo (contrária à concepção do Wall-Faire

⁹² DINIZ, Eli. *Globalização, reformas econômicas e elites empresariais*: Brasil anos 1990. Rio de Janeiro: FGV, 2000. p.91.

⁹³ CANÔAS, José Walter. *O movimento operário-sindical em Franca/SP: o Sindicato dos Trabalhadores na Indústria de Calçados – STIC e a ação do serviço social*. Tese de Doutorado em Serviço Social: PUC/SP – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 1991. p. 175.

State, Estado do bem-estar social), revigora e enaltece o conceito de liberdade, concedendo desta maneira passaporte de mobilidade total ao próprio capital.

Como resultado do processo de globalização e das políticas governamentais de estabilização e de ajuste, notadamente a abertura comercial e a liberalização dos fluxos financeiros, o setor empresarial passaria por profunda reestruturação e renovação internas. Setores inteiros foram desativados ou desnacionalizados, com os setores têxtil, de calçados, bens de capital, eletro-domésticos, produtos de higiene e limpeza e autopeças, entre outros. Operou-se também um processo de realocação industrial, com a transferência de indústrias tradicionais, como têxteis e calçados para o Nordeste, atraídas por incentivos fiscais e pelos custos diferenciais da mão-de-obra, enquanto, em outros setores, como na indústria automobilística, observou-se um processo de relativa descentralização, dada a tendência das novas fábricas de se estabelecerem fora de São Paulo, em busca de benefícios fiscais, entre outros estímulos instituídos pelo regime automotivo de 1996⁹⁴.

Diante desse quadro de intensa reestruturação produtiva da economia brasileira, que resultou da ação conjugada dos processos de desestatização, desnacionalização, fusão-aquisição, realocação, redução dos custos da produção, racionalização do processo de fabricação, “downsizing” (redução dos níveis hierárquicos das empresas), combinada com os expedientes da política econômica que passaram a vigorar a partir de 1994 – período de maior intensidade do processo de abertura da economia brasileira –, os efeitos destes procedimentos produziram impacto fulminante sobre a atividade econômica, notadamente em razão do aumento inconseqüente das importações, que por sua vez, desencadearia reação de sentido invertido sobre o nível de emprego.

O Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Calçados – STIC conta com 35.000 filiados em sua base, no município de Franca. Este sindicato, juntamente com os cortumeiros dos condutores e dos profissionais de saúde, constituem a vanguarda do movimento operário sindical francano, pela dinâmica de vida sindical que desenvolvem e capacidade de mobilização das massas trabalhadoras locais para organização e luta. [...] O que constatamos em 1982, em Franca, é que a dinâmica da luta de classes em 1980, com a Pastoral Operária da Igreja Libertária, atingia parte do clero local, que passa a se preocupar com a questão dos trabalhadores. O Estado, sob o domínio dos militares, sofre pressões do conjunto da sociedade, que intensifica sua mobilização para defesa do Estado de Direito, garantidor do exercício da cidadania.. Os próprios trabalhadores francanos, mobilizados para a defesa de seus direitos sociais e sindicais, além da luta pela autonomia e democracia sindical, organizam-se para a resistência e luta contra o capital. Passam a denunciar, a nível local, a exploração do capital sobre o trabalho e reúnem-se com grande entusiasmo e voluntarismo no partido político – o PT⁹⁵.

⁹⁴ DINIZ, op. cit., p.92

⁹⁵ CANÔAS, op. cit., p.178-281-282.

Decorridos mais de vinte anos (tomando por referência o ano de 1982), quando então a classe operária – sobressaindo os trabalhadores da indústria de calçados de Franca –, possuía significativa capacidade de mobilização e organização em torno da “luta contra o capital”, simultaneamente à sua reação de indignação e denúncia em termos locais sobre a “exploração do capital sobre o trabalho”, principalmente pelo fato de tal comportamento e procedimento, encontrar ressonância no interior do Partido dos Trabalhadores (PT). Ao contrário, podemos verificar mais recentemente, isto é, do início dos anos 1990 para frente, uma certa ruptura marcada pelo “distanciamento Estado-sociedade”, enfraquecimento e “esvaziamento” dos sindicatos, sobretudo pela débil “capacidade de mobilização das massas trabalhadoras”.

Estreitamente relacionado às novas tendências da economia e do mercado de trabalho ganha expressão, em todo mundo, o crescimento de formas precárias de emprego e de proteção social. A flexibilização do trabalho, que revalorizou o emprego em tempo parcial, o auto-emprego, a atividade laboral temporária e a domicílio, trouxe em seu rastro, as seguintes implicações para o trabalhador: fragmentação da força de trabalho, enfraquecimento dos sindicatos, baixa remuneração, diminuição da proteção social, baixo “status”, parca possibilidade de qualificação, redescoberta de formas de subsistência precária e crescimento de pequenas firmas sem adequadas condições de trabalho e de benefícios sociais correspondentes. [...] Surge, como complemento o “dumping” social, mediante o qual desvalorizam-se os salários, os direitos de cidadania e a proteção social pública, ao mesmo tempo em que aumenta a produtividade capitalista⁹⁶.

Na década de 90, ao contrário do decênio anterior – apesar do autoritarismo de direita proteger a economia da concorrência externa que coexistia com um quadro de inflação crônica, a mobilização da classe operária era maior –, percebemos a manifestação de um vácuo deveras preocupante, posto que, com o fim do regime de supressão das liberdades, patente registrada do grupo radical de direita – os governos militares – a instalação de governos de vertente denominada democrática não favorecera os trabalhadores no que diz respeito à sua respectiva capacidade de articulação, organização mais consistente, reivindicação e mobilização, ao contrário, as estratégias adotadas pelo

⁹⁶ PEREIRA, Potyara Amazoneida P. As políticas dos anos 90: crise ou reestruturação. *Debates Sociais*, Rio de Janeiro, v.31, n.57, 1999. p.70-71.

capital no interior de um sistema econômico que privilegia o mercado e prioriza o lucro, acabam senão promovendo a troca de um regime político baseado na supressão das liberdades, por um sistema econômico regido pela ditadura do mercado.

Diante disto, a classe trabalhadora, sobretudo os assalariados, experimentaram nos anos 1990, mais uma vez, perdas irreparáveis.

As desigualdades no Brasil são antigas. O regime militar não foi capaz de enfrenta-las e, hoje, sob o signo da ideologia neoliberal elas tendem a se agravar. Isso porque, ao invés de se procurar reformar o Estado e redirecionar o setor público para atender necessidades sociais, está se querendo restringir direitos duramente conquistados desde os anos 30, sem se colocar nada no lugar⁹⁷.

O Estado brasileiro, não foi capaz de remover o nó estrutural da repartição da renda e da riqueza, quer seja sob tutela de regimes políticos mais autoritários, quer seja nos períodos mais brandos, por isto mesmo, torna-se de difícil realização e efetivação a instalação no país de valores tão significativos como democracia, autonomia, cidadania, justiça, liberdade, etc.; principalmente para aquela parcela da população brasileira economicamente deprimida e socialmente marginalizada situada nas camadas inferiores da sociedade.

Para os trabalhadores de forma geral, os anos do último decênio do século XX trouxeram, ao invés de esperança, mais angústia e desesperança. De acordo com os dados da Fundação SEADE (em convênio com o DIEESE, em relação à Pesquisa de Emprego e Desemprego na Região Metropolitana de São Paulo, sobre o tema relativo às “Horas Semanais Trabalhadas pelos Assalariados no Trabalho Principal”), os assalariados no ano de 1985 com porcentagem que trabalha mais que a jornada legal era de 26,1% do total de assalariados, já, em 2003, este percentual subira para 44,0%. Na indústria, em 1985 o percentual de 22,4%, atingiria no ano de 2003 a porcentagem de 43,2%, enquanto no comercio, no ano de 1985, o percentual de assalariados que trabalhavam mais que a

⁹⁷ POTYARA, op. cit., p.71

jornada legal era de 41,8%, chegara a totalizar 60,6% no ano de 2003. Ainda de acordo com a mesma fonte, o rendimento médio real dos ocupados no trabalho principal segundo setor de atividade econômica (em valores reais em novembro de 2003) na RMSP – Região Metropolitana de São Paulo –, no ano de 1985 era em média de R\$ 1.817, despencou no ano de 2003, para R\$ 931, na indústria de transformação, o valor médio no ano de 1985 que era de R\$ 2.118, cairia para R\$ 1.053 no ano de 2003.

No mesmo sentido aconteceria com o rendimento médio real familiar e per capita, pois no ano de 1986, o rendimento médio real familiar total de R\$3.743 representando em termos de valor per capita R\$ 1.205, sofreria queda acentuada no ano de 2003, passando para R\$ 1.706 e R\$ 652 respectivamente.

Assim, o quadro descrito para o Brasil de maneira geral, e, para a Região metropolitana de São Paulo, guardadas as devidas proporções, não foi tão diferente daquele que pudemos traçar para os trabalhadores da indústria de calçados do município de Franca no período compreendido entre os anos de 1994 a 2002. Entretanto, entre os motivos que destacamos que de alguma forma contribuíram para a ocorrência da queda dos rendimentos do trabalho – referimo-nos aos rendimentos dos trabalhadores da indústria calçadista do citado município –, muito provavelmente outros tenham também colaborado.

Qualquer produto custa x para ser produzido e é vendido a um preço y . $Y - x$ é o lucro. Segue-se que quanto mais alto for y , e quanto menor for x , maior será o lucro. Mas até que ponto é possível para uma empresa capitalista controlar o x ou o y ?⁹⁸

Estamos diante deste argumento de Wellerstein, fazendo referencia exclusiva ao diferencial apurado entre o preço de custo e, o preço de venda, praticados pela indústria de calçados francana no período examinado, através da parcela da produção destinada ao mercado norte-americano.

⁹⁸ WALLERSTEIN, Immanuel. *Utopística, ou as decisões históricas do século vinte e um*. Tradução de Vera Lúcia Mello Joscellyne. Petrópolis: Vozes, 2003. p.51.

TABELA 92: EUA, setor de manufatura, couros e produtos de couro segundo indicadores diversos – 1960 e 1997

Indicadores	1960	1997
W/VA	78,9%	55,9%
EOB/W	17,3%	76,1%
Sal. Médio Anual	US\$ 3.591,16	US\$ 24.311,82
Empregos	362.000	93.000
EOB/VA	13,6%	37,7%
VA/Empregos	US\$ 4.549,72	US\$ 49.043,01
EOB/Empregos	US\$ 621,54	US\$ 18.494,62

Fonte: Elaborada pelo autor de acordo com dados do Bureau of Economic Analysis – BEA/Industry Economic Accounts (census of manufactures)

Nomenclatura: W/VA = salários como porcentagem do valor adicionado; EOB/W= excedente operacional bruto como porcentagem dos salários; *Sal. Médio Anual* = salário anual (em US\$) médio por trabalhador; *Empregos* = refere-se ao total de empregos durante o ano em mil pessoas; EOB/VA = excedente operacional bruto como porcentagem do valor adicionado; VA/Empregos = refere-se ao valor adicionado por pessoa empregada; EOB/Empregos = excedente operacional bruto por pessoa empregada.

Os dados apurados pelas informações censitárias sobre o setor de manufatura norte-americana, couros e produtos de couro (leather and leather products) nos anos de 1960 e 1997, permitem-nos constatar que:

- a) a participação dos salários no valor adicionado (W/VA) de 78,9% no ano de 1960, passou para 55,9% em 1997;
- b) o excedente operacional bruto em porcentagem dos salários, inversamente ao item anterior (W/VA), de 17,3% em 1960, saltou de maneira acentuada para 76,1% no ano de 1997;
- c) o salário médio anual de trabalhador subiu de maneira surpreendente de US\$ 3.591,16 anuais em 1960, para US\$ 24.311,82 por ano em 1997;
- d) na contramão, o total de empregos neste subsetor da indústria manufatureira norte-americana sofreu drástica redução de 362.000 pessoas no ano de 1960, para 93.000 pessoas no ano de 1997, ou seja, uma diminuição da ordem de 289% aproximadamente;

- e) no ano de 1960, o excedente operacional bruto como porcentagem do valor adicionado, de 13,6%, aumentou para 37,7% no ano de 1997;
- f) quanto ao valor adicionado por pessoas empregadas, o valor médio em US\$, aumentou de dez vezes, de US\$ 4.549,72 no ano de 1960, passou para US\$ 49.043,01 no ano de 1997; e
- g) finalmente, o excedente operacional bruto por pessoas empregadas aumentou de quase 30 vezes o seu valor de 1960, comparativamente ao ano de 1997, passando de US\$ 621,54 para US\$ 18.494,62.

Diante destes argumentos seria evidente perguntarmos qual a relação disto com a indústria de calçados de Franca, especificamente com o problema inerente ao rendimento dos trabalhadores.

Ora, de conformidade com os dados da mesma fonte (U.S. Bureau of Economic Analysis) em 1978, o valor (em milhão de dólares) das importações norte-americanas de calçados de couro, borracha e outros materiais (imports footwear of leather, rubber and other materials) totalizaram US\$ 2.634 (milhões), conquanto no ano de 2003, este mesmo grupo de mercadorias importadas pelo Estados Unidos da América, atingiram a cifra de US\$ 11.875 (milhões), valor quase que cinco vezes maior ao de 1978.

Deste modo, entre as alternativas , ou, estratégias adotadas pelas empresas norte-americanas, visando principalmente aumentar o excedente operacional bruto, não teria sido substituir produção interna (em razão do percentual significativamente elevado dos salários no produto, basta verificar para o ano de 1960, a relação W/VA que situava-se na casa dos 78,9%) por importação barata ,obtida de outros países, cujo custo da mão-de-obra não fosse tão elevada?

A indústria de calçados de Franca, no ano de 2002, exportou um total de 5.979.985 de pares de calçados, sendo que, desde mesmo total, 83,8% foram destinados aos Estados Unidos da América, isto é, 5.001.227 de pares. O preço médio do calçado exportado

(preço médio de venda do produtor francano para o importador norte-americano) atingiu no mencionado ano (de acordo com dados do Sindifranca) o valor médio de US\$ 16,31.

Supondo que esse importador, vendeu os 5.011.727 de pares para os consumidores norte-americanos ao preço médio de US\$ 70,00 o par, a diferença entre o preço de custo (US\$ 16,31) e, o preço de venda (US\$ 70,00), resultaria da transferência de um excedente econômico (no ano de 2002 apenas) de Franca para os EUA, da ordem de aproximadamente US\$ 269.052.777,63 (milhões de dólares). Segundo a cotação do dólar de 2,9758, este mesmo valor na moeda nacional seria de R\$ 800.647.255,67 (milhões), pequena diferença, entre o preço de custo e o preço de venda.

Preço de custo menos preço de venda, uma distancia que pode ser grande ou pequena, mas, com certeza, pode produzir grandes ou pequenas diferenças em se tratando de situação econômica, social, política, etc.; de milhares de pessoas, uma vez que, o bem-estar material, o conforto, a segurança, a inclusão, a autonomia, etc; de alguns poucos, pode ser obtida através do sacrifício de muitos, que ao contrário, vivem o mal-estar, o desconforto, a insegurança, a exclusão, a dependência, entre outros sintomas, entre os quais, pode significar a perda do próprio sentido da vida, quando ao invés da liberdade, o homem sente-se prisioneiro de si mesmo, por não conseguir libertar-se do domínio e da opressão de outros homens.

Com a ampliação do trabalho em domicílio, assistimos a uma retomada de um recurso comum ao início do capitalismo industrial, mostrando a imensa capacidade do capital recuperar antigas relações de trabalho para assegurar sua reprodução ampliada. A polivalência, a multifuncionalidade e a rotação de tarefas parecem ser as principais modificações na organização do trabalho implantadas em algumas empresas de calçados de couro de Franca. Essas estratégias, apresentadas pelo empresariado local como “modernas” e “racionais” representam, na realidade, para o trabalhador, uma superposição de tarefas e a intensificação do seu ritmo de trabalho, levando a uma dilapidação ainda mais intensa da força de trabalho alie empregada. [...] Há de se destacar que resultou dessas mudanças a elevação da qualidade do calçado masculino de couro produzido sem a incorporação significativa de meios de produção mais avançados, o que possibilitou, para o setor calçadista francano, a manutenção de um nível de rentabilidade calculado, para o mercado interno, 6, 5 vezes maior do que os setores que produzem calçados confeccionados com outros materiais, como os esportivos – tênis – os de plástico, borracha, sintéticos e têxteis, setores esses que alteram, significativamente, o nível tecnológico de sua base produtiva⁹⁹.

⁹⁹ NAVARRO, Vera Lúcia. A reestruturação produtiva na indústria de calçados de couro em Franca (SP). IN: ANTUNES, Ricardo; SILVA, Maria Aparecida Moraes (Orgs). *O avesso do trabalho*. São Paulo: Expressão Popular, 2004. p.147-148.

Esses argumentos reforçam a questão anteriormente suscitada a respeito da geração de excedente econômico produzidos pela indústria calçadista francana, pois, segundo Navarro, “sem a incorporação significativa de meios de produção mais avançados”, (o que supomos ser equivalente ao nosso enredo sobre a ausência de investimentos), nos levam a acreditar que o excedente econômico não sendo convertido em acumulação de capital, deva talvez, ser destinado ao consumo e ao aumento do ativo, isto é, da riqueza daqueles que controlam os meios de produção.

O intenso processo de reestruturação produtiva promovido pela indústria calçadista local, teria se alicerçado sobre as bases da transferência de etapas do processo de fabricação do produto (calçado) para terceiros – daí o processo denominado terceirização – que resultaria da redução dos custos da produção para o produtor, sobressaindo os custos da mão-de-obra, modificações no arranjo de máquinas e equipamentos, no aumento da intensidade de trabalho, e, na redução da remuneração do trabalho.

PERSPECTIVAS

Ainda que, de maneira sucinta, procuramos esboçar um panorama do problema distributivo da renda no Brasil em diferentes décadas, sobressaindo entre estas, os anos 1980 e, a década de 1990.

Durante a década de 1970, mesmo com as virtudes do “milagre econômico”, verificamos, que não ocorreu uma distribuição mais equilibrada do produto da economia nacional, de sorte a favorecer o trabalho, ao contrário, pudemos, isto sim, observar que os ganhos de produtividade não foram repassados aos salários dos trabalhadores.

A década seguinte, marcaria o ingresso da economia brasileira num circuito protagonizado pela inflação persistente, no qual, o índice geral dos preços, configurara trajetória progressivamente ascendente. Assim, o crescimento da economia desenhava movimento do tipo “stop and go”, isto é, crescia e parava. Ao mesmo tempo, a economia de maneira geral ficou protegida da concorrência internacional, os investimentos capazes de promoverem a expansão da capacidade de oferta e da atualização tecnológica foram protelados. Assim, mais uma vez, os efeitos nocivos e corrosivos da inflação associados com o expediente da política de achatamento dos salários, prejudicaram a distribuição do produto em favor do trabalho.

Nos anos de 1990, a economia do país, enfrentaria um cenário nacional e internacional significativamente diferenciado da década anterior. No plano interno, o processo de redemocratização registrava o fim da ditadura de direita, e, no âmbito da economia, a década de 1990, significaria a transição da inflação-proteção-atraso, para a era da estabilidade-abertura-modernização. No front externo, o país enfrentaria uma

conjuntura marcada sobremaneira pelo acirramento da concorrência ditada por um processo de globalização crescente, moldada pela competitividade, baseada na inovação tecnológica, entre outros fatores.

Em tal contexto, inaugurou-se na economia brasileira, uma etapa de intensas mudanças estruturais promovida pelos processos de desestabilização e desnacionalização da economia, fusões e aquisições de empresas, que por sua vez, promoveriam a ampliação da participação do capital estrangeiro no país. Simultaneamente, ocorreram também, de maneira acentuada, os processos de realocização industrial, combinados com a intensificação de práticas gerenciais sedimentadas na redução abrupta dos custos da produção movidos pelos expedientes da “terceirização”, da “subcontratação”, que, impulsionariam de forma surpreendente o aumento da taxa de desemprego e a exponencial ampliação da informalidade.

Tudo isto, somado aos ingredientes da elevada taxa de juros nominal, carga tributária bruta sobre o PIB em movimento de continuada expansão, controle da inflação convergente à política de metas inflacionárias, recuperação do sistema de preços, taxa de câmbio etc; produziram em termos de taxa real, um anêmico crescimento do produto interno bruto, que, mais uma vez, ao encontrar ressonância nas práticas de flexibilização do trabalho, promoveram o aviltamento do salário. O resultado foi senão, uma distribuição do produto da economia em favor do capital, expresso na forma do excedente operacional bruto, em detrimento do trabalho, expresso na forma dos salários, penalizando deste modo a distribuição da renda.

Pudemos também, retratar de maneira discreta, a economia paulista na perspectiva da rota dos investimentos segundo as suas respectivas categorias, subsetores da atividade econômica e, sua localização espacial distribuída entre as Regiões Administrativas do estado de São Paulo, no ano de 2003.

Neste contexto, procuramos inserir a economia do município de Franca representada pela sua principal atividade econômica, a indústria de calçados masculino, para compreender como se processou a distribuição do produto deste subsetor da indústria de transformação, entre lucros e salários.

A década de 1970, consolidou a indústria calçadista francana. Os anos 1980, acreditamos que marcaram a sua estagnação. Em seguida, a década de 1990, representaria a etapa da sua reestruturação, ou ainda, da sua reorganização.

Os anos 1980, em razão do quadro de instabilidade econômica pincelado sobretudo pelas elevadas taxas de inflação e, do regime de proteção da indústria, combinado com a política de fomento às exportações (subsídios, desvalorização cambial), promoveram o retardamento dos investimentos, os quais, pelo prolongamento da vida útil das máquinas e equipamentos industriais aprofundaram a obsolescência e o atraso da própria indústria.

O incremento das exportações pelas vias do artificialismo do regime de desvalorizações cambiais, seria reforçado pela ilusão protagonizada pelas vantagens comparativas enaltecidas sobremaneira pelo baixo custo da mão-de-obra.

Apesar das dificuldades, a classe trabalhadora, encontraria na sua capacidade de mobilização, o revigoramento necessário para promover embate mais consistente contra o capital, na defesa dos seus direitos e das suas reivindicações.

A década de 1990, submeteria a indústria de calçados e a categoria profissional dos seus trabalhadores, a um vigoroso teste de força e resistência.

Em razão da intensidade das medidas política econômica, notadamente aquelas que já mencionamos no período de 1994 a 1998, enfaticamente, as empresas calçadistas do município de Franca para resistirem ao seu impacto, praticaram intenso processo de reestruturação produtiva alicerçado nos pilares da terceirização e, da sub-

contratação, os quais, por conseguinte, ampliaram de maneira imoderada a informalização do próprio setor, que, por sua vez, enfraqueceu a categoria profissional dos trabalhadores desta atividade industrial. Assim, a força do capital, na luta pela sua sobrevivência no quadro da abertura da economia, não encontrou como outrora, resistência por parte dos trabalhadores.

Acreditamos que diante deste quadro conjuntural de acirramento da concorrência e de reestruturação produtiva mais ampla, a sobrevivência biológica, subordinou a consciência política e, fragilizou a capacidade de mobilização da classe de trabalhadores da indústria calçadista local.

Nesse cenário, as dificuldades da indústria de calçados aumentariam de maneira significativa, uma vez que, a má distribuição da renda no país, restringe o aumento do consumo per capita do produto (calçados), o cambio que estivera apreciado de 1994 a 1998, desmontou a vantagem comparativa das exportações, a redução das alíquotas de importação promoveram a invasão das importações que ao substituírem produção interna, por importação barata, promoveram compressão da oferta seguida de aumento do desemprego.

Como se isto não fosse ainda suficiente, os Estados Unidos da América, ampliaram de maneira robusta as importações de calçados da China, e, reduziram as suas compras (em volume de pares) provenientes da indústria de calçados de Franca. Assim, a economia do município de Franca vivenciaria uma situação de dificuldades crescentes, pois, ao lado do aumento da informalidade da indústria calçadista, ampliava-se a informalidade do comércio varejista produzida pelo imoderado aumento dos vendedores ambulantes, do mesmo modo, como a informalidade em seu traçado geral, corroia pelas vias da sonegação de impostos, as finanças públicas municipais.

No ano de 1986, o número de empregados ocupados na indústria de calçados local, totalizara 36.000 pessoas aproximadamente, enquanto entre 1994 e 1998, a média de funcionários empregados por este subsetor da indústria, situou-se na casa dos 20.000 trabalhadores.

Diante dos indicadores de investimentos no estado de São Paulo, o município francano mostrou-se pouco propenso a investimentos capazes de promoverem a expansão da capacidade de oferta e modernização da sua indústria principal, ou, transitar pelas vias da diversificação.

A distribuição da renda, medida como vimos pelo coeficiente de Gini, revelou-nos significativa concentração e aumento da desigualdade repartitiva entre os anos de 1991 e 2000.

Com uma reduzida renda per capita, a economia local restringe a capacidade de ampliação da receita tributária própria, quer seja pelas vias da tributação sobre a propriedade (IPTU), que seja, pelo imposto que incide sobre a atividade (ISS), do mesmo modo, o baixo consumo, justifica e estimula os investimentos nas áreas de alimentação (sobressaindo o comércio varejista de produtos alimentícios), serviços de alimentação (restaurantes), bem como, o comércio varejista de vestuário, calçados e acessórios, e o setor de serviços na área de saúde.

Considerando ainda que o município de Franca, é urbano-industrial, temos a sensação de que o mesmo, basicamente se resume na dualidade de ser, um local de trabalho e, de consumo.

Na perspectiva do desenvolvimento, entendido como processo capaz de promover reformas estruturais mais amplas, e, ainda, proporcionar o desenvolvimento pleno do homem – econômico, social, político, intelectual, cultural etc. –, acreditamos que ainda temos muito que avançar.

Para isto, torna-se fundamental o estreitamento das relações entre as instituições de natureza pública e daquelas de caráter privado forjadas pelo espírito da prosperidade, amparadas pelo princípio da complementariedade, visando sobremaneira a promoção do homem na conquista da sua cidadania e autonomia.

Em razão da distribuição do produto da indústria calçadista local, no período por nós examinado, ter de alguma maneira favorecido os ganhos do capital, na sua expressão dada pelo excedente operacional bruto, em detrimento dos salários, isto é, do trabalho, resta senão na ausência de uma política de salários mais ativa por parte das empresas, acreditar na possibilidade ainda que débil, de articulações e de mobilização da classe trabalhadora.

Em se tratando da estreita relação entre o econômico e o social, falta-nos, acreditamos, uma postura menos passiva e, mais ativa, da parte daqueles que atuam no campo das políticas sociais, uma vez que, uma política social mais ativa, poderia em muito proporcionar o desenvolvimento com autonomia, ao invés, da assistência subordinada.

Por outro lado, também carecemos de um projeto econômico suscetível de contemplar as necessidades da economia local, com as mudanças em curso na economia nacional e mundial, o que demandaria um esforço significativamente robusto de articulação entre o poder público, as instituições de ensino superior, a classe produtora e, a sociedade de maneira geral. Todavia, nem um, nem outro, ou seja, nem o social e, nem o econômico, serão devidamente contemplados, ou, enfrentados de maneira mais ativa e efetiva, caso não haja, vontade e determinação política.

BIBLIOGRAFIA

- ABLAS, Luís Augusto de Queirós. *Intercâmbio desigual e subdesenvolvimento regional no Brasil*. São Paulo: Pioneira: FIPE, 1985.
- ANDERY, Maria Amália Pie Abib et al. *Para compreender a ciência: uma perspectiva histórica*. 8. ed. Rio de Janeiro: Espaço e Tempo; São Paulo: EDUC, 1999.
- ANTUNES, Ricardo. *A dialética do trabalho*. São Paulo: Expressão Popular, 2004.
- ARRIGHI, Giovanni. *A ilusão do desenvolvimento*. Tradução de: Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997.
- BACHA, Edmar. *Introdução à macroeconomia: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro: Campus, 1991.
- BARAN, Paul A. *La economia política del crecimiento*. Tradução de: Nathan Warman. México: Fondo de cultura económica, 1962.
- BARBOSA, Agnaldo de Souza. *Empreendedores, ideologia e capital na indústria do calçado*: Franca, (1920 – 1990). Dissertação de Doutorado – UNESP/Campus de Araraquara: Franca-SP, 2004.
- BARROS, Aidil Jesus da Silveira & LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. *Fundamentos de metodologia: um guia para iniciação científica*. 2 ed. São Paulo: Makron Books, 2000.
- BECKER, James F. *Economia política marxista*. Tradução de: Álvaro Cabral. Rio de Janeiro: Zahar, 1980.
- BEHRIGN, Elaine Rosseti. *Política social no capitalismo tardio*. São Paulo: Cortez, 1998.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga. *Imperialismo e cosmopolitismo*. Fórum Social Mundial 2001. Biblioteca das Alternativas. Artigo Inédito. São Paulo: Fundação SEADE, 2000.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo. (Org.) *Cinquenta anos de pensamento na Cepal*. Tradução de: Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: Record, 2000.
- BIHR, Alain. *Da grande noite à alternativa: o movimento operário europeu em crise*. Tradução de: Wanda Caldeira Brant. São Paulo: Boitempo, 1998.
- BNDES: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.
- BRAGA, Hélio Filho. *Globalização em Franca: reorganização industrial e a economia informal*. Dissertação de Mestrado – FACEF: Franca-SP, 2000.
- BROMLEY, Ray; BUSTELO, Eduardo. *Política x técnica no planejamento: perspectivas críticas*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1982.

BRUM, Argemiro J. *O Desenvolvimento econômico brasileiro*. 14. ed. Petrópolis: Vozes, 1995.

BUARQUE, Cristovam. *A desordem do progresso: o fim da era dos economistas e a construção do futuro*. 4. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.

CAMPANOL, Edna Maria. *As re-ações sócio-econômicas em Franca em face ao processo de globalização*. Franca: UNESP. 2000 (tese de doutoramento).

CANÔAS, José Walter. *A reestruturação produtiva em Franca: os sindicatos em movimento*, Franca: UNESP-FHDSS, 2002.

_____. *O movimento operário sindical em Franca/SP: o Sindicato dos trabalhadores na indústria de calçados – STIC e a ação do Serviço Social – 1982 a 1984*. São Paulo: PUC/SP, 1991, 317 p. Tese (Doutorado em Serviço Social) PUC/SP.

CARCANHOLO, Marcelo Dias. *Abertura Externa e Liberalização Financeira: impactos sobre crescimento e distribuição no Brasil dos anos 90*. Tese de Doutorado. Instituto de economia (IE) – UFRJ, 2002.

CARDOSO, Fernando Henrique. *Capitalismo e escravidão no Brasil meridional: o negro na sociedade escravocrata do Rio Grande do Sul*. 5 ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.

CASTEL, Robert. *As metamorfoses do trabalho*. Tradução de: Anamaria Skinner, Ana Silvia Gesteira. In: *Globalização o fato e o mito*. José Luis Fiori, Marta Skinner de Lourenço, José Carvalho de Noronha. (Orgs.) Rio de Janeiro: Ed. VERJ, 1998.

_____. *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*. Tradução de: Iraci D. Poleti. Petrópolis, Rio de Janeiro: Vozes, 1998.

CASTELLS, Manuel. *A teoria marxista das crises econômicas e as transformações do capitalismo*. Tradução de: Alcir Henriques da Costa. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

CASTRO, Antonio Barros de. ; LESSA, Carlos Francisco. *Introdução à Economia: uma abordagem estruturalista*. 32. ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1989.

CLEMENTE, Ademir; HIGACHI, Hermes Y. *Economia e desenvolvimento regional*. São Paulo: Atlas, 2000.

COGGIOLA, Osvaldo. *O capital contra a história: gênese e estrutura da crise contemporânea*. São Paulo: Xamã, 2002.

COUTINHO, Mauricio Chalfin. *Lições de economia política clássica*. São Paulo: Hucitec, 1993.

DEMO, Pedro. *Educação e desenvolvimento: mito e realidade de uma relação possível e fantasiosa*. Campinas: Papirus, 1999.

DIEESE: Departamento Intersindical de Estudos e Estatísticas Sócio-Econômicas.

DINIZ, Eli. *Globalização, reformas econômicas e elites empresariais*: Brasil anos 1990. Rio de Janeiro: FGV, 2000.

DOBB, Maurice. *Economia política y capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica, 1974.

DOWBOR, Ladislau. *A reprodução social*: propostas para uma gestão descentralizada. Petrópolis: Vozes, 1998.

FERREIRA, Assuéro. *Limites da acumulação capitalista*: um estudo da economia política de Michal Kalecki. São Paulo: Hucitec, 1996.

FIORI, José Luis; MEDEIROS, Carlos. (Orgs.) *Polarização Mundial e crescimento*. Petrópolis, RJ: Vozes, 2001.

FURTADO, Celso. *Um projeto para o Brasil*. 5 ed. Rio de Janeiro: Saga, 1969.

_____. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Editora Nacional, 1977.

_____. *Criatividade e dependência na civilização industrial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.

_____. *Pequena introdução ao desenvolvimento*: enfoque interdisciplinar. São Paulo: Editora Nacional, 1980.

_____. *Não à recessão e ao desemprego*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.

_____. *Brasil: a construção interrompida*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.

_____. *O capitalismo global*. São Paulo: Paz e Terra, 1998.

_____. *O longo amanhecer: reflexões sobre a formação do Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1999.

_____. *Introdução ao desenvolvimento*: enfoque histórico-estrutural. 3. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.

_____. *Em busca de um novo modelo*: reflexões sobre a crise contemporânea. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

_____. *O Mito do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.

GEORGE, Susan. *O relatório lugano*: sobre a manutenção do capitalismo no século XXI. Tradução de: Afonso Teixeira Filho. São Paulo: Boitempo, 2002.

GUESNERIE, Roger. *A economia de mercado*. Tradução de: Reginaldo C. C. de Moraes. São Paulo: Ática, 1997.

Classe contábil: dicionário. Editora Forbes. Disponível em <<http://www.classecontabil.com.br/dicionario>>, acesso em 10 out 2004.

IAMAMOTO, Marilda Vilela. *Trabalho e indivíduo social*: um estudo a condição operária na agroindústria canavieira paulista. São Paulo: Cortez, 2001.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – SCN (Sistema de Contas Nacionais) – PIA (Pesquisa Industrial Anual) – MIP (Matriz Insumo-Produto).

IPEA: Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicada.

JÚNIOR, Álvaro Antonio Zini. ; PINTO, Márcio Percival Alves. A Inflação no Brasil nos anos 70. *Cadernos PUC* . n. 7. Economia. São Paulo: Cortez, maio de 1981.

JUNIOR, José Celso Cardoso. *Geração e apropriação de valor adicionado na economia brasileira*: um estudo da dinâmica distributiva no período 1990/96. Rio de Janeiro: IPEA, Texto para discussão, n. 733, Junho de 2000.

KALECKI, Michal. *Teoria da dinâmica capitalista*: ensaio sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da economia capitalista. Tradução de: Paulo de Almeida. São Paulo: Nova Cultural, 1977.

_____. *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. Tradução de: Jorge Miglioli. São Paulo: Hucitec, 1990.

KILSZTAJN, Samuel. Produto, capital e taxa de lucro: países industrializados e América Latina. *Revista de Economia Política*, vol. 18, nº 3 (71), julho-setembro 1998.

KIRSCHEN, E. S. *Política econômica contemporânea*. Tradução de: Auriphebo Berrance Simões. São Paulo: Atlas, 1975.

KOGA, Dirce. *Medida de cidades*: entre territórios de vida e territórios vividos. São Paulo: Cortez, 2003.

LUKÁCS, GeOrg. *História e consciência de classe*: estudos sobre a dialética marxista. Tradução de: Rodnei Nascimento. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

MAGALHÃES, João Paulo de Almeida; MINEIRO, Adhemar dos Santos; ELIAS, Luiz Antonio. *Vinte anos de política econômica*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1999.

MANJONI D'Intignano, Béatrice. *A fábrica de desempregados*. Tradução de: Maria Helena Kühner. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1999.

MÁRKUS, Görgy. *A teoria do conhecimento no jovem Marx*. Tradução de: Carlos Nelson Coutinho. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. *Textos*. São Paulo: Edições Sociais, 1975.

MARX, Karl. *Trabalho assalariado e capital*. Tradução de: Sílvio D. Chagas. São Paulo: Acadêmica, 1987.

_____. *O capital – crítica da economia política: livro 3 – o processo global de produção capitalista*. v. 5. Tradução de: Reginaldo Sant’anna, Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1991.

MDICE – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

MELLO, Alex Fiuza de. *Marx e a globalização*. São Paulo: Boitempo, 2001.

MÉSZAROS, Istivan. *Para além do capital: rumo a uma teoria da transição*. Tradução de: Paulo César Castanheira; Sérgio Lessa. São Paulo: Boitempo, 2002.

_____. *O século XXI: socialismo ou barbárie*. Tradução de: Paulo César Castanheira. São Paulo: Boitempo, 2003.

MICHEL, Renault; RANGEL, Ronaldo. *Desafios de um novo padrão de acumulação*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 1994.

MIGLIOLI, Jorge. *A acumulação de capital e demanda efetiva*. São Paulo: T. A. Queiroz Editor, 1982.

MINAYO, Maria Cecília de Souza, (Org.) *Pesquisa social: teoria, método e criatividade*. Petrópolis: Vozes, 1994.

MORAES, Reginaldo C. Corrêa. *Celso Furtado: o subdesenvolvimento e as idéias da Cepal*. São Paulo: Ática, 1995.

MOTA, Ana Elisabete (Org.) *A nova fábrica de consensos: ensaios sobre a reestruturação empresarial, o trabalho e as demandas ao Serviço Social*. São Paulo: Cortez, 1998.

MYRDAL, Gunnar. *Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas*. Tradução de: N. Palhano. 3.ed. Rio de Janeiro/GB: Saga, 1972.

NAVARRO, Vera Lucia. A reestruturação produtiva na indústria de calçados de couro em Franca (SP). IN: ANTUNES, Ricardo; SILVA, Maria Aparecida Moraes (Orgs.). *O avesso do trabalho*. São Paulo: Expressão Popular, 2004.

NETTO, José Paulo. *Capitalismo monopolista e serviço social*. 2 ed. São Paulo: Cortez, 1996.

PACHECO, Carlos Américo. *Fragmentação da Nação*. Campinas, SP: UNICAMP-IE, 1998.

PÁDUA, Elisabete Matallo Marchesini de. *Metodologia da pesquisa: abordagem teórico-prática*. 6 ed. Campinas: Papirus, 2000.

PAULANI, Leda Maria; BRAGA, Márcio Bobik. *A nova contabilidade social*. São Paulo: Saraiva, 2000.

PEREIRA, Luiz Carlos Bresser; REGO, José Márcio (Orgs.) *A grande esperança em Celso Furtado: ensaios em homenagem aos seus 80 anos*. São Paulo: Ed. 34, 2001.

_____. *A crise do Estado: ensaios sobre a economia brasileira*. São Paulo: Nobel, 1992.

PEREIRA, Potyara Amazoneida P. As políticas dos anos 90: crise ou reestruturação. *Debates Sociais*, RJ, N.º 57, ANO XXXI, 1999.

PINHEIRO, A. F. de Lima. *Elementos de Macroeconomia e Contabilidade Nacional*. 2. ed. São Paulo: Nobel, 1975.

POCHMANN, Marcio. *A década dos mitos*. São Paulo: Contexto, 2001.

_____. *O Emprego na Globalização: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu*. São Paulo: Boitempo, 2001.

PONTES, Reinaldo Nobre. *Mediação social e serviço social: um estudo preliminar sobre a categoria teórica e sua apropriação pelo serviço social*. 3 ed. São Paulo: Cortez, 2002.

POSSAS, Silvia. *Concorrência e competitividade: notas sobre a estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista*. São Paulo: Hucitec, 1999.

PRONI, Marcelo Weishaupt ; HENRIQUE, Wilnês. (Org.) *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. São Paulo: UNESP; Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP, 2003.

RAIS/MTE: Relatório Anual de Informações Sociais – Ministério do Trabalho e do Emprego.

RATTNER, Henrique (Org.). *Brasil no limiar do século XXI: alternativas para a construção de uma sociedade sustentável*. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2000.

REVISTA BALANÇO ANUAL. São Paulo: Gazeta Mercantil; Florenzano Marketing, dez 2000.

RICARDO, David. *Princípios de economia política e tributação*. Tradução de: Paulo Henrique Ribeiro Sandroni. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

RICUPERO, Rubens. *O Brasil e o dilema da globalização*. 2. ed. São Paulo: Senac, 2001.

ROBINSON, Joan. *Ensayos sobre la teoria del crecimiento económico*. Tradução de: Rubén C. Pimentel. México: Fondo de cultura económica, 1962.

ROSSETTI, José Paschoal. *Introdução à Economia*. 18. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SALAMA, Pierre. *Pobreza e exploração do trabalho na América Latina*. Tradução de: Emir Sader. São Paulo: Boitempo, 1999.

_____. *Pobrezas e desigualdades no terceiro mundo*. Tradução de: Catherine M. Mathiem. São Paulo: Nobel, 1997.

SANDRONI, Paulo. *Novíssimo Dicionário de Economia*. São Paulo: Best Seller, 1999.

SANTOS, Milton. *Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal*. Rio de Janeiro: Record, 2000.

SCHUMPETER, Joseph A. *Teoria del desenvolvimento econômico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interes y ciclo econômico*. Tradução de: Jesús Prados Arrarte. México: Fondo de Cultura económica, 1978.

SEADE: Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados.

SEN, Amartya. *Desenvolvimento como liberdade*. Tradução de: Laura Teixeira Motta. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SERRA, Rose (Org.) *Trabalho e reprodução: enfoque e abordagens*. São Paulo: Cortez; Rio de Janeiro: PETRES – FSS/UERJ, 2001.

SEVERINO, Antonio Joaquim. *Metodologia do trabalho científico*. 21 ed. São Paulo: Cortez, 2000.

SINDIFRANCA: Sindicato da Indústria de Calçados de Franca.

SINGER, Paul. *Economia política da urbanização*. 14. ed. – São Paulo: Contexto, 1998.

STEINDL, Josef. *Maturidade e estagnação no capitalismo americano*. Tradução de: Leda Maria Gonçalves. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Série: Os Economistas).

STIGLITZ, Joseph E. *A globalização e seus malefícios: a promessa não cumprida de benefícios globais*. Tradução de: Bazán Tecnologia e lingüística. São Paulo: Futura, 2002.

STN – Secretaria do Tesouro Nacional: *Finanças do Brasil: Receita e Despesa dos Municípios* 2001.

SUZIGAN, Wilson. *Indústria brasileira: origem e desenvolvimento*. São Paulo: HUCITEC, Unicamp, 2000.

TAVARES, Maria da Conceição. *Destruição não criadora: memórias de um mandato popular contra a recessão, o desemprego e a globalização subordinada*. Rio de Janeiro: Record, 1999.

UNCTAD, United nations Conference on Trade and Development.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de. & LOPES, Luiz Martins (Orgs.). *Manual de Macroeconomia*. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

VELLOSO, João Paulo dos Reis (coord.). Crescimento com redistribuição e reformas: reverter a opção pelos não-pobres. *Fórum Nacional: Idéias para a modernização do Brasil*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1991.

_____. A dimensão social da estratégia: crescimento com redistribuição e reformas. *Revista Planejamento e Políticas Públicas – IPEA – Instituto de Planejamento Econômico e Social*, Brasília, v. 1. n. 1. ago/1989.

WALLERSTEIN, Immanuel. *Capitalismo histórico e civilização capitalista*. Tradução de: Renato Aguiar. Rio de Janeiro: Contraponto, 2001.

_____. *Utopística, ou, as decisões históricas do século vinte e um*.

Tradução de: Vera Lúcia Melo Joscelyne. Petrópolis, Rio de Janeiro: Vozes, 2003.