

Hélio Braga Filho

CONTRIBUIÇÃO AO ESTUDO DO DESENVOLVIMENTO

Os municípios paulistas de Franca
e de Araraquara em questão

98161
3c
407

 fundepe
editora

 Uni-FACEF
CENTRO UNIVERSITÁRIO DE FRANCA



Uni-FACEF

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE FRANCA

Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento Regional



1401110407



Helio Braga Filho

110.407

**CONTRIBUIÇÃO AO ESTUDO DO
DESENVOLVIMENTO**

**Os municípios paulistas de Franca e de
Araraquara em questão**

2009



© 2009 de Helio Braga Filho

Direitos de publicação
FUNDEPE

Av. Vicente Ferreira, 1346 - CEP 17515-000 - Marília - SP
Fone: + 55 14 3311-9500 - Fax: + 55 14 3311-9501
www.fundepe.com

Conselho Editorial da Fundepe

Barbara Fadel – Presidente
Edvaldo Soares
Paulo Sergio Teixeira do Prado

Os pontos de vista expressos na publicação são de responsabilidade do autor.

FICHA CATALOGRÁFICA

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

B793c Braga Filho, Hélio
Contribuição ao estudo do desenvolvimento: os municípios paulistas de Franca e de Araraquara em questão. / Hélio Braga Filho - Franca: Uni-Facef; Marília: Fundepe, 2009.
p. 192

ISBN: 978-85-98176-26-0

ISBN: 978-85-87406-45-3

DOI: <https://doi.org/10.36311/2009.978-85-98176-26-0>

1. Desenvolvimento regional – Franca (SP). 2. Desenvolvimento regional - Araraquara (SP). 3. Desenvolvimento econômico. 4. Teoria do desenvolvimento. I.T.

CDD 338.98161

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS - É proibida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio. A violação dos direitos de autor (Lei nº 9.610/98) é crime estabelecido pelo artigo 184 do Código Penal.

Depósito legal na Biblioteca Nacional conforme Decreto nº 1.825, de 20 de dezembro de 1907.

Impresso no Brasil/Printed in Brazil

SUMÁRIO

Apresentação	05
Introdução	09
1 Contribuições Preliminares à Teoria do Desenvolvimento	19
2 Desenvolvimento Econômico Local e Regional: contribuições recentes	35
2.1 Região, desenvolvimento econômico local e regional: experiência recente	51
2.2 Economia brasileira: a conjuntura econômica mais recente (pré-crise)	62
2.3 Indicadores econômicos	63
3 Economia Local: o desempenho da economia de Franca antes da crise	93
4 Os Municípios de Franca e de Araraquara em Perspectiva	125
4.1 Indicadores econômicos e sociais	125
Comentários Finais	179
Referências	183
Sobre o Autor	189

APRESENTAÇÃO

O GEDE - Grupo de Estudos do Desenvolvimento criado em 2007, no Uni-FACEF - Centro Universitário de Franca, com uma perspectiva de atuação interdisciplinar e atuação em diversas áreas do conhecimento. É liderado pelas Profas. Dras. Melissa Franchini Cavalcanti Bandos e Edna Maria Campanhol, que atuam no Programa de Mestrado em Desenvolvimento Regional do Uni-FACEF. O objetivo do GEDE consiste na pesquisa e análise da dinâmica dos processos de desenvolvimento das regiões, bem como da atuação dos diferentes atores envolvidos nestes sistemas.

O GEDE é composto por docentes, pesquisadores, profissionais e alunos da graduação e pós-graduação e sua proposta é que os estudos e as pesquisas, desenvolvidos pelo grupo, venham embasar o planejamento de políticas públicas voltadas para a promoção do desenvolvimento econômico, social e ambiental das regiões pesquisadas

Um dos focos do grupo é a análise dos processos de industrialização em seus múltiplos aspectos, assim como os reflexos de sua dinâmica para o desenvolvimento regional. Aborda ainda, de modo especial, o estudo das cadeias produtivas envolvidas tanto na produção industrial, como em outros segmentos da economia (notadamente, o agronegócio e o turismo), buscando compreender os aspectos responsáveis pela eficácia ou não da integração, cooperação e difusão do conhecimento entre os seus principais elos.

O autor deste trabalho, Prof. Dr. Hélio Braga Filho possui graduação em Ciências Econômicas e Mestrado em Administração pelo Uni-FACEF - Centro Universitário de Franca e Doutorado em Serviço Social pela Faculdade de História, Direito e Serviço Social - UNESP - Campus de Franca. Atualmente é professor titular do

Centro Universitário de Franca. Tem larga experiência como pesquisador, na área de Economia, tendo atuado na década de 70, no IEPES - Instituto Econômico de Pesquisas, Estudos e Serviços e foi coordenador, durante muitos anos, do IPES - Instituto de Pesquisas Econômicas e Sociais do Uni-FACEF. Além do GEDE, o autor participa, ainda, de outros dois grupos de pesquisas: Serviço Social Aplicado - trabalho, produção e questão social; e PRAPES - Práticas de Pesquisas.

Na Introdução, o autor traça uma breve retrospectiva histórica do desenvolvimento brasileiro no século XX, com ênfase na análise da questão inflacionária, do processo de industrialização e do comércio internacional.

O primeiro capítulo apresenta ao leitor um interessante mosaico das idéias de diversos autores da teoria sobre o desenvolvimento, num leque que se inicia com o pensamento clássico de Smith e passa, entre outros, por Ricardo, Marx, Marshall, Schumpeter, Perroux e Kuznets, concluindo por uma reinterpretação do "círculo vicioso" de Myrdal, transformado pelo autor em um "círculo virtuoso", através do encadeamento de uma seqüência de eventos favoráveis, capazes de promover o crescimento e o desenvolvimento econômico e social de uma região.

No capítulo dois o autor discorre sobre as recentes contribuições ao desenvolvimento econômico local e regional, partindo da dicotomia entre o global e o local, analisando o desenvolvimento do território, considerado como um processo de construção social, marcado por conflitos na tentativa de desconstruir processos, saberes e estruturas tradicionais, para incorporar novos aprendizados e desenvolver novas tecnologias sociais. Em seguida relata uma experiência prática desenvolvida na cidade de Londrina e faz uma análise da conjuntura econômica do Brasil recente, no período pré-crise, apresentando uma série de

dados e indicadores econômicos.

O foco do terceiro capítulo é a região de Franca, com o autor efetuando uma análise da economia da cidade antes da crise, mostrando a participação da indústria calçadista local no comércio internacional e apresentando uma série de indicadores econômicos e sociais relevantes (estabelecimentos industriais, vendas no varejo, mercado de trabalho, massa salarial, finanças públicas e demografia), nos últimos cinco anos.

No quarto capítulo efetua uma profunda análise comparativa dos processos de desenvolvimento das regiões de Franca e Araraquara, através de uma série de indicadores econômicos e sociais que abrangem dados demográficos, sociais, do setor produtivo, do mercado de trabalho e das finanças públicas.

O resultado final é um texto que contribui de forma significativa para o entendimento do processo de construção do desenvolvimento sustentável dos territórios locais, na medida em que alia um extenso e importante referencial teórico ao relato de experiências práticas das cidades de Londrina, Franca e Araraquara.

Prof. Dr. Alfredo José Machado Neto
Reitor do Uni-FACEF

INTRODUÇÃO

No período que se estende do século XV até as primeiras décadas do século XX, a economia brasileira fora comandada pelo setor primário, expressiva parcela de sua população detinha baixos níveis de renda e residia no campo.

Na perspectiva e sob a influência dos ciclos econômicos, denota-se que a ocupação do território nacional e o seu respectivo desenvolvimento ocorrera de forma desigual e descontínua.

Entre outros motivos, as raízes do seu atraso e mesmo do seu subdesenvolvimento estavam em grande parte fincadas na prevalência do modelo agrário-exportador, vigente até as primeiras décadas do século XX.

Enquanto os países que configuravam o núcleo do capitalismo avançado já haviam realizado e experimentado os benefícios advindos de duas revoluções industriais, a economia brasileira ainda preservava as bases de um desenvolvimento dependente, visto que era comandada de fora para dentro.

As exportações brasileiras constituídas na sua totalidade por poucos produtos primários – até por volta de 1945 - revelavam a fragilidade de sua economia, posto que o seu desempenho condicionava-se às flutuações dos preços dos produtos primários e à dinâmica da demanda global.

Embora contasse com uma atividade manufatureira ainda incipiente, o forte revés sofrido pelo setor externo da economia – decorrente da magnitude e dos efeitos de contaminação da crise de 1929 nos EUA – contribuiu para que, de maneira mais intensa e decisiva, a modernização do país marcasse o rompimento com o modelo de base agrário-exportador. Assim, a economia brasileira, impulsionada pela industrialização, inaugurava uma nova etapa do seu desenvolvimento, que, a partir de então, passara a ser orientado para

dentro.*

O modelo de desenvolvimento em vigor a partir da década de 1930 imprimiu um ritmo mais intenso de mudanças na economia e na sociedade brasileira, pois, com a crise do setor externo e mediante o processo de industrialização – nos moldes do processo substitutivo de importações (PSI) –, intenso fluxo migratório no sentido campo-cidade acelerou a urbanização do país, enquanto a instalação de empresas industriais em áreas mais dinâmicas provocou acentuada concentração espacial de capitais, dos empregos e da renda. Diante disto, a distribuição espacial da população, da produção industrial e da renda sinalizava claramente a ocorrência de graves desequilíbrios entre as regiões da federação brasileira.

Por outro lado, a ISI (industrialização substitutiva de importações) impulsionou apreciável modificação na divisão social do trabalho ao requerer novas especializações profissionais,

* N.A. Não se pretende nesta seção examinar com maior rigor o problema da industrialização brasileira, mesmo porque uma tarefa como esta demandaria apreciável levantamento bibliográfico, sobretudo maior critério de periodização, visto que, entre os surtos de expansão da atividade industrial e a industrialização propriamente dita, diferentes interpretações contribuíram para enriquecer o debate e a literatura sobre este assunto. Todavia, pelo menos a título de informação, convém mencionar alguns trabalhos que abordaram em diferentes perspectivas – econômica, política histórica, etc – questões relacionadas à economia brasileira que, ao mesmo tempo, cobrindo diferentes etapas, ou períodos, analisaram com apurada ênfase o processo de industrialização do Brasil. Entre outros trabalhos, destacam-se: SUZIGAN “Indústria brasileira: origens e desenvolvimento” (2000); BAER “A Industrialização e o desenvolvimento econômico do Brasil” (1998); VERSIANI & VERSIANI “A industrialização brasileira antes de 1930: uma contribuição (1977); VERSIANI & BARROS” “Formação econômica do Brasil: a experiência da industrialização” (1977); VILELA & SUZIGAN- “Política do governo e crescimento da economia brasileira: 1889 – 1945 (1973)”; MALAN; BONELLI & PEREIRA - “Política econômica externa e industrialização de São Paulo (1977); DEAN “A industrialização de São Paulo” (1976); CANO “Raízes da concentração industrial em São Paulo” (1977); e “Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil – 1930 – 1970” (1981); PELÁEZ - “História da industrialização brasileira” (1972); e TAVARES “Acumulação de capital e industrialização no Brasil (1974).

promovendo, por conseguinte, alterações na estrutura ocupacional, na estrutura industrial e na composição das exportações do país.

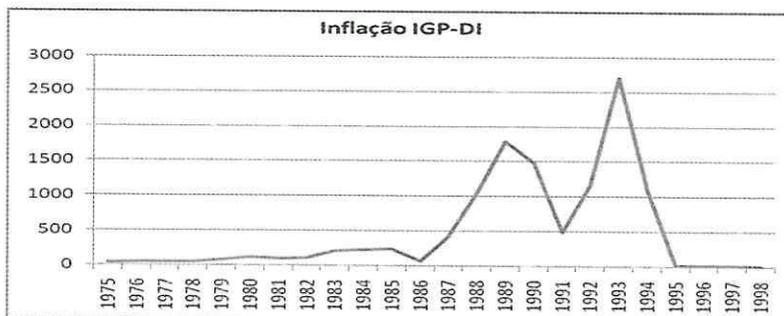
Contudo, a dinâmica do desenvolvimento brasileiro configurou movimentos de concentração e de desconcentração da atividade industrial. Basta verificar, sob a ótica do Valor da Transformação Industrial (VTI), que ligeira desconcentração ocorreu entre 1996 a 1995, quando os estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro/Guanabara e de São Paulo, de 80,8%, passaram a representar 70,4% deste mesmo indicador da produção industrial.

No que concerne à composição regional do PIB, constata-se também suave movimento de descentralização traduzido pelos percentuais de participação relativa das grandes áreas geográficas, visto que: a) em 1939 o PIB regional apresentava a seguinte distribuição - Centro-Oeste (2,14%), Norte (2,66%), Nordeste (16,73%), Sul (15,56%) e Sudeste (62,91%), enquanto b) em 2006, já se escriturava suave mudança, Centro-Oeste (8,71%), Norte (5,06%), Nordeste (13,13%), Sul (16,32%) e Sudeste (56,78%).

Convém assinalar que, sob o bastião dos governos militares, a organização do território nacional assumia forte viés de centralização, os grandes investimentos públicos direcionavam-se para setores estratégicos da economia (infraestrutura econômica e social, ciência e tecnologia, integração nacional, comunicações, etc.) e, na agenda destes governos, o desenvolvimento ocupava lugar de destacada prioridade.

Todavia, nos anos 80, a crise fiscal e financeira do estado brasileiro não apenas o deixara impotente, como a visão estrutural de longo prazo fora substituída pelas políticas de curto prazo, convergentes à promoção da estabilidade da economia via controle dos preços. Mesmo porque, ao final da década de 1970 a inflação abortaria o excepcional ciclo de crescimento econômico até então vigente.

Gráfico 1: Brasil, inflação anual medida pelo IGP-DI – 1975-1998.



Fonte: IPEADATA

Os efeitos deletérios produzidos pela inflação foram de tamanha grandeza que a taxa média de crescimento do PIB brasileiro despencou de 8,4% entre 1971-79 para reduzidos 2,9% a.a. no período de 1980-89. A formação bruta de capital fixo (FBCF), medida pela taxa anual média de investimento em porcentagem do PIB, reduziu-se de 27,3% (1970-78) para 17,9% entre 1983-92.

Tabela 1: Brasil, inflação anual medida pelo IGP-DI – 1975-1998.

Período	Inflação IGP-DI
1975	29,33
1976	46,27
1977	38,79
1978	40,81
1979	77,24
1980	110,23
1981	95,20
1982	99,73
1983	211,02
1984	223,81
1985	235,13
1986	65,04
1987	415,95
1988	1.037,53
1989	1.782,85
1990	1.476,71
1991	480,23
1992	1.157,84
1993	2.708,17
1994	1.093,85
1995	14,77
1996	9,33
1997	7,48
1998	1,71

Fonte: IPEADATA.

A inflação crônica e persistente ocupou, em termos de agenda de política-econômica, mais de uma década até que fosse completamente debelada e controlada.

Ao final dos anos 70, o ingresso da economia brasileira numa conjuntura de inflação elevada combinada com exagerada proteção industrial provocou, pelo seu prolongamento, efeitos consideravelmente danosos tanto para a economia, de modo geral, como, e, principalmente, para a indústria nacional. Ocorre que as empresas industriais ainda estavam focadas na produção, e a conjuntura inflacionária, alinhada ao excessivo protecionismo industrial, promoveram a um só tempo: a) desorientação do sistema relativo de preços; b) maior grau de liberdade aos empresários industriais em termos de reajustes de preços – por ineficiência alocativa de recursos, tensões de custos, markup inflation, etc. -; c) retardamento dos investimentos privados – em ampliação da capacidade de oferta, modernização, aprimoramento da qualidade, etc. – e redirecionamento de recursos financeiros para o circuito da especulação; d) pouca preocupação e sensibilização do empresariado em relação aos custos e produtividade; e e) maior concentração da renda.

Diante deste quadro, a indústria nacional ingressara na década de 1990 com sérios sintomas de atraso tecnológico, de gestão, de modo geral, e com significativas deficiências competitivas.

A abertura comercial combinada com os expedientes de política econômica pró-estabilização dos preços foram, a partir de 1994, decisivos para que, a partir de então, intenso processo de reestruturação produtiva fosse colocado em curso, principalmente pelo setor da indústria.

Acontece que as empresas industriais foram duplamente afetadas e pressionadas, pois, no plano interno, as distorções provocadas pela inflação no sistema de preços foram devidamente

corrigidas com a estabilidade que o recuperou e, no plano externo, a abertura comercial praticada pelos novos governos civis, ao remover a manta de proteção até então conferida à indústria nacional, colocou-a numa situação de assimétrica e acirrada concorrência com outras economias. Diante disto, o enfrentamento dessa nova conjuntura pelas empresas e setores da indústria nacional resultou num intenso processo de reestruturação. Fusões e/ou aquisições, downsizing, realocização industrial e até mesmo a liquidação de empresas marcaram, entre outros, este mesmo processo.

Os intensos movimentos engendrados pela nova dinâmica global imprimiram notáveis modificações na organização e no foco das empresas, na estrutura da indústria, na espacialidade da produção e na estrutura dos empregos, delineando, por sua vez, uma nova e diferente geografia do desenvolvimento, embora com traços tênues.

A revolução nos meios de transporte aumentou a velocidade e reduziu as distâncias, assim como no campo das comunicações as novas e sofisticadas tecnologias (TI), aumentaram a velocidade e o fluxo das informações.

Do mesmo modo, a corrente de comércio internacional, formada pelas exportações e importações de produtos (trade-able) e de serviços, permitiu que a taxa de crescimento deste comércio superasse a taxa de crescimento da economia global.

Consolidada a estabilidade da economia brasileira com a inflação a um dígito anual e, em alguma medida, recuperado o atraso tecnológico em que se encontrava o aparelho produtivo nacional, o desenvolvimento econômico-social recuperou o seu significado e a sua devida importância no debate acadêmico e político, passando, inclusive, a ocupar espaço na agenda dos governos.

A tese que vigorara em décadas passadas, de que a economia primeiro deveria crescer, para depois distribuir o produto social entre os membros da sociedade, cedeu espaço para a proposta de que

sem distribuição não há como crescer.

Todavia, em que pese o incontestável êxito obtido na construção de fundamentos macroeconômicos mais robustos, cabe assinalar [que outra ordem bem diversa de problemas, cuja gravidade requer preocupação constante daqueles que legislam e tomam importantes decisões, ainda persiste na economia e no país.]

Não bastassem as questões que ainda emperram o próprio desempenho do setor industrial, notadamente no âmbito da política industrial, soma-se a estas a necessidade de continuar em ritmo mais acelerado os investimentos na área de ciência e tecnologia e de infraestrutura social e econômica. Os desafios se tornam ainda maiores, quando o crescimento e a competitividade da economia não mais devem submeter-se exclusiva e principalmente à eficiência microeconômica baseada na lógica do cálculo econômico, mas, sobretudo, condicionar-se à imperiosa tarefa de se recuperar a dívida social com sustentabilidade ambiental.

A complexidade destes problemas é de tal ordem de grandeza que, sem um novo arranjo institucional baseado na democratização dos espaços e na democratização da política, muito provavelmente continuaremos vivendo na ilusão patrocinada pelo “espetáculo do crescimento” apenas como coadjuvantes, pois o verdadeiro desenvolvimento somente se alcança, quando somos ativos participantes, e não quando só alguns decidem por nós.

Até porque a crescente escalada da urbanização nos mais diferentes cantos do planeta já solicita maior atenção e preocupação dos atuais e futuros governantes, sobretudo em razão dos problemas antigos (não resolvidos) e dos novos em curso. Entre tantos outros – habitação, infraestrutura (saneamento básico, energia elétrica, etc.), educação, geração de empregos, saúde, (física, mental e ocupacional), cultura e lazer, segurança pública, equipamentos sociais, ocupação do solo e meio-ambiente, violência e criminalidade, pobreza, fome e

nutrição, etc. - são problemas que desafiarão doravante governantes e as próprias elites. Além do mais, convém acrescentar que a promoção do crescimento econômico e do desenvolvimento colocará em situação de xeque a imaginação e a criatividade daqueles que governam e decidem, uma vez que, nos tempos da denominada sociedade pós-industrial, a informação, o conhecimento e a inovação de nada valem quando a sociedade ainda conserva formas rudimentares de organização social e política.

1 CONTRIBUIÇÕES PRELIMINARES À TEORIA DO DESENVOLVIMENTO

Na tradição do pensamento econômico clássico, destacam-se as contribuições de Smith, Ricardo e Malthus. Enquanto para Smith o objeto da economia residia nas causas da riqueza (profusão de mercadorias), para Ricardo o problema central assentava-se sobre a distribuição da renda entre os agentes econômicos. Na visão de Smith, o aumento da produtividade e o aprofundamento da divisão social do trabalho (especialização) só seriam alcançados em mercados mais amplos, sendo assim, quanto mais intensas e ampliadas as trocas, tanto maior será a produtividade como a divisão social do trabalho.

Conhecido que ficou pelo conceito de “mão invisível”, para Smith a demanda por trabalho (d_L/L) dependia da acumulação de capital (d_K/K). Sob a hipótese de rendimentos crescentes, a economia smithiana caracterizava-se por apreciável otimismo.

Seu modelo de desenvolvimento, portanto, é sem obstáculos e alavancado pela poupança que se transforma em investimento, permitindo a contratação de trabalhadores produtivos: a população, o capital e a tecnologia são complementares; com rendimentos crescentes, tanto os salários como os lucros sobem. A acumulação de capital desempenha papel crucial para que isso ocorra, ao aumentar a demanda por trabalho; isso eleva a massa salarial e a dimensão do mercado interno, gera economias de escala e reduz os custos médios de produção. O progresso técnico, diminuindo os custos e aumentando os lucros, também permite ao empresário pagar salários crescentes. (SOUZA, 2005, p. 61).

Muito embora fosse otimista em relação à possibilidade de expansão contínua dos mercados, Smith advertia para o fato de que a sua própria saturação colocaria limites ao seu crescimento.

O crescimento econômico cria um processo cumulativo, porque maiores rendas geram poupança e investimento em níveis ampliados. [...] Enquanto os mercados não estiverem saturados, a economia estará em crescimento. Quando os mercados deixarem de crescer, diminuirão as taxas de crescimento da população e do produto total. [...] Adam Smith não menciona a existência de rendimentos decrescentes, nem explica os impactos diretos provenientes das inovações tecnológicas sobre o produto. (SOUZA, 2005, p. 62).

Entretanto, reconheceu que preços, taxa de lucro e a acumulação de capital submetidos aos efeitos da concorrência seriam deprimidos ao ponto de limitarem o próprio crescimento da economia.

Diferentemente de Smith, Ricardo não manifestara tanto otimismo quanto ao crescimento da produção. Visto que, a economia ricardiana admite, ao contrário de Smith, a hipótese de rendimentos decrescentes.

$$\frac{dy}{dt} = f_k \cdot \frac{dK}{dt} + f_L \cdot \frac{dL}{dt} + f_s \cdot \frac{ds}{dt}$$

A adoção de inovações tecnológicas ($ds/dt > 0$) eleva as produtividades marginais dos fatores de produção K, L e N, reduzindo os efeitos perversos dos rendimentos decrescentes sobre o produto, os salários e os lucros. O produto Y crescerá no período t, em função da variação do estoque de fatores no referido período, multiplicados estes últimos por suas produtividades marginais respectivas. (SOUZA, 2005, p. 71).

Ricardo ficou mais conhecido por ser defensor incontestável do livre comércio e pela sua Teoria do Comércio Internacional fundada sob as bases das vantagens comparativas.

O liberalismo comercial ricardiano encontra aqui sua justificativa econômica, que é reforçada pela teoria das vantagens comparativas, segundo a qual cada país deveria especializar-se naquelas produções que apresentassem vantagens comparativas de custos, proporcionando, portanto, vantagens para todos os países envolvidos no comércio mundial. (SOUZA, 2005, p. 70).

Em resumo, rendimentos decrescentes na agricultura, elevação dos salários monetários em consonância com a elevação da produtividade agrícola, crescimento demográfico e deslocamento das áreas de cultivo para terras menos férteis, justificavam para Ricardo a adoção de inovações tecnológicas e da livre importação de alimentos e de matérias-primas.

As preocupações de Malthus estavam focadas na questão relacionada à produção agrícola e ao problema populacional. O fantasma malthusiano aparece em sua clássica visão de que, enquanto a agricultura (sujeita à lei dos rendimentos decrescentes), especificamente a produção agrícola, cresceria segundo uma PA (progressão aritmética), em sentido oposto, a população aumentaria em progressão geométrica (PG).

Marx, ao contrário de Smith, constatara que a acumulação de capital sob a concorrência capitalista, induziria os capitalistas a introduzir constantes inovações tecnológicas no processo produtivo como estratégia necessária para o enfrentamento da competição. Por esta forma, com o intuito de extrair mais-valia, os capitalistas promoveriam constantes alterações na composição orgânica do

capital (COC), intensificando o aumento do capital constante (c) em detrimento do capital variável (v), isto é, trabalho produtivo.

Segundo Marx Apud Souza (2005), a composição orgânica do capital, do ponto de vista do valor, é determinada pela proporção em que o capital se divide em constante, o valor dos meios de produção, e variável, o valor da força de trabalho, a soma global dos salários. [...] A relação capital constante/capital variável, formalmente análoga à relação neoclássica K/L revela a tecnologia utilizada na economia. Ela indica a distribuição do capital entre seus componentes e o modo de combinar os fatores de produção capital e trabalho. Marx utilizou essa noção para mostrar os efeitos de mudanças tecnológicas sobre a demanda de mão-de-obra, a acumulação de capital, a taxa de lucro e a taxa de mais-valia. No longo prazo, a tecnologia gera crescimento maior de C em relação a V e a composição orgânica cresce. Expande-se o contingente de desempregados, que pressiona os salários para baixo. (SOUZA, 2005, p. 82).

Na visão clássica, o crescimento do nível de emprego era determinado pelo ritmo de acumulação de capital, ou seja, $dL/dt = g(dk/dt)$, enquanto para Marx a alocação da força de trabalho submeter-se-ia a uma outra dinâmica, de modo que o nível de emprego oscilaria em função das mudanças na composição orgânica do capital. Mas, então, por quais motivos essas mudanças ocorreriam? De acordo com Castells (1979) seria “o produto do efeito combinado de três fatores:

- 1) a concorrência capitalista obriga cada capitalista a tentar superar seus rivais introduzindo meios de produção tecnologicamente mais avançados que lhe permitam reduzir os custos de produção e incrementar os

lucros. [...] 2) O desenvolvimento das forças produtivas implica investimentos diretos e indiretos cada vez mais caros. Como este desenvolvimento acelera o processo de obsolescência do capital fixo, a taxa de rotação do capital constante também se acelera. [...] 3) [...] é a predisposição do capitalista a economizar a maior quantidade possível de capital variável, substituindo-o por capital constante. Isto se deve, fundamentalmente ao desenvolvimento do movimento operário, à importância da luta de classes e à deterioração do poder do capital sobre o trabalho. (p. 28-29)

Nas sociedades onde predominam a propriedade privada dos meios de produção, o livre mecanismo de ajustamento do mercado traduzido pelo entrelaço de forças que ali operam, oferta versus demanda, sistema de preços e concorrência, induz o capitalista a empregar meios de produção tecnologicamente mais avançados que alteram a composição orgânica do capital, visto que a acumulação de capital, ainda que grosseiramente, submete-se aos efeitos advindos, de um lado, do acirramento da concorrência que obriga inversões em “meios de produção tecnologicamente mais avançados” e , de outro lado, da velocidade das inovações que acelera a obsolescência do capital que, por sua vez, altera a sua taxa de rotação.

Diante disto, considerando ainda que o objetivo maior de quem comanda capital é o lucro, obtê-lo requer apreciável eficiência, pois a dinâmica competitiva na qual se insere acentua a necessidade de modificar-se constantemente, motivo pelo qual, a demanda por trabalho, invariavelmente se altera.

A demanda de trabalho não é idêntica ao crescimento do capital, a oferta de trabalho não é idêntica ao crescimento da classe trabalhadora, como se duas potências mutuamente independentes interagissem. [...] O

capital age sobre ambos os lados ao mesmo tempo. Se, por um lado, sua acumulação multiplica a demanda de trabalho, por outro multiplica a oferta de trabalhadores mediante sua “liberação”, enquanto, ao mesmo tempo, a pressão dos desocupados força os ocupados a porem mais trabalho em ação, portanto, até certo ponto, torna a oferta de trabalho independente da oferta de trabalhadores. O movimento da lei da demanda e oferta de trabalho completa, nessa base, o despotismo do capital. (MARX, 1997, p. 270).

A acumulação de capital, ao incorporar meios e processos de produção mais avançados tecnologicamente, age em dois sentidos: aumenta a participação da componente constante em detrimento da componente variável e aumenta a produtividade do fator trabalho, que, em alguma medida, libera trabalhadores.

O problema da crise do capitalismo (superprodução) na visão de Sweezy (economista de linhagem marxista) ocorreria em razão de um crescimento mais rápido dos investimentos em relação ao consumo. Considerando a renda nacional como a soma de (a) salários que são iguais ao consumo dos trabalhadores, (b) consumo dos capitalistas e, (c) investimentos, então a mesma poderia ser expressa por:

$$R_N = C_W + C_L + I$$

Sweezy admite que, enquanto a renda nacional (R_N) aumenta progressivamente, tanto os salários (W) como o consumo dos capitalistas (C_L) aumentam mais lentamente que os investimentos.

Da escola denominada neoclássica, são indubitavelmente valiosas as contribuições de Marshall, principalmente no que trata da Organização Industrial – Concentração de Indústrias Especializadas em certas localidades.

Para este economista, “(...) as diversas causas que levariam à localização de indústrias (...) foram as condições físicas, tais como a natureza do clima e do solo, a existência de minas e pedreiras nas proximidades (...)”(MARSCHALL, 1982, p. 232).

No entanto, além dos recursos naturais, do clima e do solo, Marshall assinalara como fator importante para a localização de indústrias a aptidão hereditária, uma vez que,

(...) os méritos de inventos e melhorias na maquinaria, nos métodos e na organização geral da empresa. Se um lança uma idéia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e, assim, essa idéia se torna uma fonte de outras idéias novas. Acabam por surgir nas proximidades desse local atividades subsidiárias que fornecem à indústria principal instrumentos e matérias-primas, organizam seu comércio e, por muitos meios, lhe proporcionam economia de material (1982, p. 234).

Convém assinalar que a disponibilidade de mão-de-obra especializada constitui também vantagem marshallina para a localização de indústrias.

Economista também dedicado ao estudo dos ciclos econômicos, Schumpeter, analisando o fenômeno do desenvolvimento, atribuiu considerável importância e significado ao papel desempenhado pelo empresário inovador. É oportuno ressaltar que Schumpeter, diferentemente do conceito clássico de empresa – para o qual capitalista e administrador são uma única pessoa – estabelece a separação entre o capitalista e o empresário.

Para ele,

o desenvolvimento no sentido que lhe damos, é definido então pela realização de novas combinações. Esse conceito engloba: 1) Introdução de um novo bem, ou de uma nova qualidade de um bem; 2) Introdução de um

novo método de produção; 3) Abertura de um novo mercado; 4) Conquista de uma nova fonte de matérias-primas ou de bens semi-manufaturados; e 5) Estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria (SCHUMPETER, 1997, p. 76).

O conceito schumpeteriano de “destruição criadora” relaciona-se à capacidade do empresário inovador em destruir forma antiga de produção e pela sua capacidade inovativa de criar e substituí-la por uma outra e nova forma de produzir.

No campo da economia industrial, destaca-se a contribuição de Steindl, notadamente o seu estudo sobre “A importância dos diferenciais de custos”, sobressaindo os seguintes supostos:

a) se as plantas que são maiores em termos de capital possuem, em média, maior produção por operário; b) se o maior capital empregado por planta significar maior produtividade, a consequência é que o comando de grandes somas de capital garante vantagens competitivas (...) (STEINOL, 1983, p. 37).

Em seu “Estudo das Indústrias de Transformação Seleccionadas nos EUA” (1939), Steindl estabeleceu relações entre os estabelecimentos industriais por porte da planta e valor agregado e entre os salários como porcentagem do valor agregado. Examinando as indústrias de transformação sediadas nos E.U.A. – segundo o Censo Industrial para o período compreendido entre 1899 a 1939 – representadas por 87 diferentes gêneros deste mesmo ramo de atividade econômica, Steindl (1983) constatara diferentes situações para estes mesmos gêneros das indústrias de transformação, sobretudo em razão das suas respectivas estruturas de mercado.

Nos ramos de couro e derivados, têxteis e derivados e de produtos de madeira, observa-se que, entre 1899 e 1939, a

participação dos salários como porcentagem do Valor Agregado não apresentara tendência de redução. No segmento de calçados (exceto de borracha) os dados do Censo Industrial de 1939 haviam registrado que o número de estabelecimentos segundo o porte da planta – calculado pelo valor do produto em milhares de dólares – tendia a aumentar até o tamanho situado na faixa de 500 a 999,9, o Valor Agregado (em mil dólares), também aumenta até a faixa de valor do produto correspondente a 1.000 a 2.499,9 (milhares de dólares), conquanto os salários como porcentagem do Valor Agregado descreviam movimento decrescente à medida que aumentava o porte da planta.

Em “Um Estudo das Margens de Lucro na Indústria de Transformação dos Estados Unidos”, constatara que os ramos industriais

[...], de produtos têxteis, de madeira e de couro, são tipicamente “concorrenciais”. O grau de concentração é baixo na maioria de seus ramos e o ingresso é fácil, o que também se confirma pelo baixo nível de lucros dessas indústrias. (STEINDL, 1983, p. 96).

Outra importante contribuição à teoria do desenvolvimento econômico foi herdada do economista sueco Gunnar Myrdal, especialmente, o fenômeno – citando Ragnar Nurkse – do “circulo vicioso da pobreza.”

“O conceito envolve, naturalmente, uma constelação circular de forças, que tendem a agir e a reagir interdependentemente, de sorte a manter um país em estado de pobreza”(1972, p. 32).

Contrariando a hipótese de equilíbrio estável, Myrdal afirma

que o sistema não se move, espontaneamente, entre forças, na direção de um estado de equilíbrio, mas, constantemente, se afasta dessa

posição. “ (...) Em virtude dessa causação circular, o processo social tende a tornar-se acumulativo e, muitas vezes, a aumentar, aceleradamente, sua velocidade (MYRDAL, 1972, p. 34).

O círculo vicioso ao qual Myrdal fazia menção pode ser entendido, de forma reduzida, pela seguinte seqüência de eventos:

“(...) o baixo padrão educacional conduz a diminuta produtividade, a deficiências de saúde e rendas reduzidas, estas, por sua vez, deprimem os níveis educacionais, e assim por diante”(1972, p. 43).

Em termos do subdesenvolvimento e do desenvolvimento econômico, observara significativa tendência para o aumento das desigualdades econômicas regionais em um país, sobretudo quando o desenvolvimento submete-se ao livre jogo das forças de mercado que opera no sentido da desigualdade. As desigualdades regionais se manifestariam sob a ação do que Myrdal denominou *back-wash-effects* (efeitos regressivos) tais como, a migração, o movimento de capital e comércio.

O economista sugeriu que:

o princípio da interdependência circular dentro do processo de causação acumulativa tem validade em todo o campo das relações sociais. Esta deve ser a principal hipótese a considerar no estudo do subdesenvolvimento e do desenvolvimento econômico” (MYRDAL, 1972, p. 47).

Em “Economia do Século XX”, François Perroux, examinando o fenômeno do desenvolvimento, ressaltara a importância e a influência exercida pelos “pólos de desenvolvimento”.

Perroux assinala que

(...) o desenvolvimento é a combinação das transformações de ordem mental e social duma população que lhe possibilitam o aumento cumulativo e duradouro do seu produto real global. (1967, p. 179).

A respeito do poder exercido pelos polos de desenvolvimento, destacam-se aspectos descritos por Perroux:

- Nem nos países velhos – e menos ainda – nos chamados países subdesenvolvidos, o crescimento e o desenvolvimento se repartem uniformemente, manifestam-se sim, em pontos determinados a partir dos quais se podem propagar efeitos de expansão ou efeitos de paralisação.
- O pólo de desenvolvimento é uma unidade económica motriz ou um conjunto formado por várias dessas unidades. Uma unidade simples ou complexa, uma empresa, uma indústria, um complexo de indústrias dizem-se motrizes quando exercem efeitos de expansão sobre estas unidades que com ela estão em relação.
- Para além dos efeitos assinalados, a unidade motriz gera efeitos de aglomeração: reúne atividades complementares que dão lugar a conjunturas cumulativas de ganhos e custos localizados.
- O crescimento e o desenvolvimento dum conjunto de territórios e de populações não serão, por conseguinte, conseguidos senão através da organização consciente do meio de propagação dos efeitos do pólo de desenvolvimento.
- As regiões de crescimento e desenvolvimento acelerados deveriam (e não é o que acontece) auxiliar as regiões menos favorecidas” (1967, p. 192-194).

Muito embora Perroux tivesse advertido para a necessidade das regiões mais prósperas auxiliarem as menos favorecidas, convém assinalar que, na ausência de qualquer ação reguladora, vale dizer, na falta de coordenação sob a tutela da esfera pública e sob os determinantes do livre jogo das forças de mercados, conforme enfatizara Myrdal, a tendência, provavelmente, será a de se acentuar as desigualdades regionais em um país. Por sua vez, é oportuno observar a tendência à concentração de capitais em dada localidade, posto que o próprio Myrdal afirmara que “capital atrai capital”.

No campo da teoria econômica que versa sobre o crescimento econômico, importante contribuição é dada por Kuznets. Analisando e comparando a estrutura dos países desenvolvidos com aqueles denominados subdesenvolvidos, afirmava ser

[...] o crescimento econômico das nações como um aumento sustentado do produto per capita ou por trabalhador acompanhado muitas vezes de um aumento populacional e, geralmente, de mudanças radicais de estrutura. Nos tempos modernos, são mudanças: da estrutura industrial; (...) na distribuição da população entre o campo e as cidades, num processo de urbanização; (...) na posição econômica relativa de grupos dentro da nação, caracterizados por status de emprego; (...) no nível de renda per capita; e (...) na distribuição do produto e na estrutura de consumo (1983, p. 7).

O que se pode inferir deste argumento para de alguma maneira procurar compreender e explicar, ainda que provisoriamente, o problema das desigualdades regionais, é que enquanto certas localidades cresceram e promoveram modificações radicais de estrutura, em outras localidades, a estrutura pouco se modificou, ou, praticamente nenhuma mudança ocorreu. De outra forma, seria o mesmo que afirmar a coexistência simultânea de localidades

prósperas, dinâmicas e inovadoras – para evitar o emprego do conflito entre tradicional e moderno – com localidades pouco dinâmicas e inovadoras que ainda preservam uma estrutura em estado de obsolescência e estagnação.

Hirschman destacara os ganhos que se pode obter com as cadeias retrospectiva e prospectiva enquanto resultado dos efeitos de encadeamento ou *linkage-effects*. Todavia, em relação ao fenômeno do desenvolvimento observa e adverte:

Desenvolvimento presumivelmente significa o processo de transformação de um tipo de economia em algum outro tipo mais evoluído. [...] o desenvolvimento econômico significa mais transformação do que criação ex-novo; acarreta a ruptura dos tradicionais sistemas de vida, de produção dos processos de realização, em cuja ocorrência sempre houve muitos danos; os conhecimentos antigos tornam-se obsoletos, o velho comércio se arruína, os novos-ricos invadem a cidade, multiplicam-se os crimes e suicídios, etc. e a esses males sociais muitos outros devem-se acrescentar, desde a poluição do ar até o desemprego” (HIRSCHMAN, 1961, p. 85, 86, 93).

Os efeitos ou danos assinalados por Hirschman são visíveis nas aglomerações de grande e de médio porte, basta verificar os sintomas provenientes da urbanização acelerada: ocupação não-racional do solo, poluição ambiental, sonora e visual; aumento imoderado de veículos automotivos; engarrafamentos e fluxo lento de veículos; favelização; prostituição infantil; violência e criminalidade exacerbadas; drogadização e tráfico de armas e de drogas, excesso de lixo (residencial, hospitalar, industrial); consumo crescente de água e energia elétrica, entre tantos outros.

Todavia, do ponto de vista estritamente econômico os efeitos de encadeamento apontados por Hirschman relacionam-se

[...] a possível importância do efeito em cadeia

em termos, digamos, da produção líquida das novas indústrias que viessem a ser criadas; ou podemos tomar no sentido da força do efeito, isto é, a probabilidade de que essas indústrias sejam realmente criadas. O efeito total poderia ser avaliado pela soma dos produtos desses dois elementos; por outra forma, se o estabelecimento da indústria W pode levar, através de efeitos em cadeia, a instalação de N indústrias adicionais com produções líquidas iguais a X_i ($i = 1, 2, \dots, n$) e se a probabilidade de cada uma destas indústrias realmente surgir, em conseqüência da criação da indústria W, for P ($i = 1, 2, \dots, n$), então, o efeito em cadeia total da indústria W é igual a

$$\sum_{i=1}^n x_i p_i$$

(1961, p. 156)

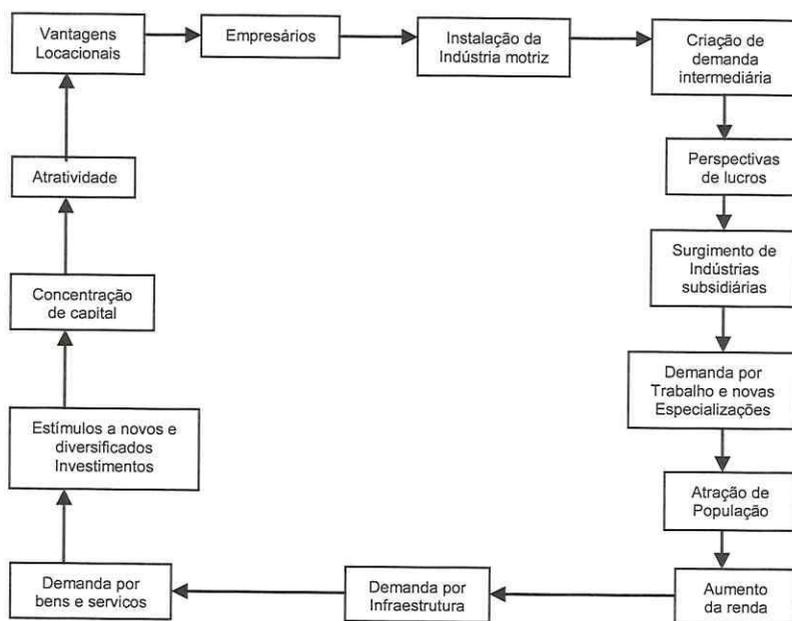
Enquanto Marshall ressalta a existência e/ou disponibilidade de fatores que exercem considerável atratividade para o surgimento de determinadas indústrias em certas localidades, Hirschman analisa os prováveis efeitos de encadeamento retrospectivo e prospectivo provenientes da criação de uma determinada indústria.

As atividades subsidiárias que podem surgir em certas localidades, em decorrência da instalação de uma determinada indústria, operando no sentido da complementaridade proporcionariam o surgimento de “aglomerações industriais”.

A partir das contribuições de Marshall, Schumpeter e Hirschman, procura-se elaborar um esquema que reinterpreta a tendência circular proposta por Myrdal na perspectiva de um círculo virtuoso. Convém, no entanto, ressaltar, que o esquema original proposto por Myrdal incorpora um elenco de forças negativas que atuam no sentido de perpetuar, através de um movimento circular acumulativo, um quadro social típico de subdesenvolvimento, ou, até mesmo de pobreza, etc.

Assim, reinterpretando este esquema sob a forma inversa de um “círculo virtuoso”, procura-se reunir alguns elementos que integram as contribuições teóricas de Marshall, Schumpeter e Hirschman, que, por sua vez, atuando sob efeito positivo, são capazes de encadear uma sequência de eventos favoráveis à promoção do crescimento e do desenvolvimento econômico de dada localidade.

Esquema 1: Esquema representativo de um círculo virtuoso: uma reinterpretação do círculo vicioso de Myrdal.



Fonte: Elaboração do autor.

Dadas certas vantagens locais e a existência ou o surgimento de empresários capazes de combinar recursos, seria possível a instalação em uma localidade qualquer de uma indústria motriz. A produção da indústria motriz, além de criar suficiente demanda intermediária, proporcionaria novas perspectivas de investimentos e lucros, favorecendo e/ou induzindo o surgimento de

indústrias complementares/subsidiárias à indústria motriz, configurando desta maneira o encadeamento retrospectivo e prospectivo. Assim, a demanda por trabalho e o requerimento de novas especializações (divisão social do trabalho) advindas dos efeitos anteriores tornariam a economia da localidade dinâmica o suficiente para exercer sobre outras localidades, próximas ou não, significativo efeito de atração de população (*back-wash-effects*). Com isto, a renda da localidade seria aumentada, do mesmo modo que, tanto a demanda por infraestrutura (econômica e social), como a demanda por bens e serviços, também serão ampliadas, estimulando na perspectiva de lucros, novos e diversificados investimentos. Desta forma, este processo acabaria por resultar em considerável concentração de capital, que, por sua vez, aumentaria a atratividade da localidade – novos fluxos de capital e de população.

Todavia, deve-se considerar que, sob o comando do livre jogo das forças de mercado, e, diante da ausência de qualquer ação de regulação e/ou coordenação, a concentração de capital, sobretudo nas localidades pólos de crescimento, muito provavelmente, a tendência seria de agravamento das desigualdades entre localidades muito próximas e até entre regiões.

2 DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO LOCAL E REGIONAL: Contribuições Recentes

Na década de 1970, a conjuntura econômica e política que se instalou no plano internacional – em razão da crise financeira e dos choques do petróleo – foram suficientes para colocar em situação de cheque o modo de produção vigente no sistema capitalista e o raio de ação exercido pelo Estado no quadro do Welfare State.

Economias do capitalismo industrial avançado, sobressaindo o Japão e a Alemanha, esboçaram reação radical de viés microeconômico suficiente para engendrar mudanças profundas no modo de produção, resultando no que ficou denominado por Terceira Revolução Industrial. As mudanças que ocorreram a partir da “produção flexível” surtiram efeitos expressivos na divisão social do trabalho, alterando profundamente a estrutura dos empregos, as relações sócio-técnicas do trabalho, o modo de regulação da economia, o foco das empresas, etc. Do mesmo modo, requeria-se o redimensionamento e o papel do Estado na economia, motivando deste modo modificações significativas de caráter institucional.

As estratégias de internacionalização do capital (*global-sourcing*), entre outras, produziram consideráveis alterações na espacialidade da produção, dos investimentos e do emprego, denotando, por conseguinte, perda de controle do capital pelo Estado.

Diante das mudanças colocadas em curso e dos efeitos advindos da globalização econômica, sobretudo do processo de reestruturação produtiva, o local recuperou a sua importância, assim como, o crescimento e o desenvolvimento econômico-social passaram, sobremaneira, a depender das estratégias adotadas pelas próprias localidades.

Em se tratando da recomposição dos espaços, o professor

Georges Benko – Universidade Paris I – Panthéon-Sorbonne - comparando o período industrial (1850 – 1975) com o período informacional (1975 – século XXI) assinalara que:

- a) no período industrial os atores essenciais da economia eram os Estados (dirigismo – centralização), a organização do território em âmbito nacional configurava orientação centralizada (“de cima”) e a economia era centrada na produção e no consumo nacional, e
- b) no período informacional, os atores econômicos são os capitais, empresas multinacionais, unidades territoriais (regiões), a organização do território baseia-se na iniciativa local (“de baixo”), a economia deslocou o foco na produção para a informação e a comunicação, atribuindo ainda maior importância à inovação.

Diante das mudanças impulsadas pela globalização e, reforçando o mérito do local, notadamente o papel desenhado pelos atores locais, Benko (2001) enfatiza a importância das vantagens competitivas locais.

Globalização não significa, portanto, homogeneização do espaço mundial, mas, ao contrário, diferenciação e especialização. [...]. As regiões, ou melhor, os territórios, tornaram-se, dessa maneira, fontes de vantagens concorrenciais. Ao longo dos anos 70 e 80, os Estados viram agravar-se seus déficits públicos, fato que os incitou a conduzir políticas de descentralização. A gestão de inúmeros bens coletivos locais, tais como a educação, a formação, as infra-estruturas de transportes, as ajudas sociais foram, a partir de então e com frequência, regionalizados. Foi a ocasião de descobrir que a densidade das relações entre os atores locais (empresas, universidades, coletividades territoriais, sindicatos, etc.) pode exercer um papel determinante na competitividade das atividades econômicas (p. 8).

De fato, com a descentralização federativa propugnada pela Constituição de 1988, a recomposição dos territórios, assim como o fortalecimento da competitividade econômica e a promoção conjugada do crescimento e do desenvolvimento (econômico, social, etc.) passaram a ser muito mais responsabilidade dos atores públicos e privados locais.

Examinando a temática relacionada ao território e o local, sobretudo a questão da competitividade, Fuini (2006) não apenas revaloriza como enfatiza o papel exercido pelos atores locais na formulação de estratégias de crescimento e de desenvolvimento.

O local passa a ser então revalorizado enquanto esfera de construção social, por meio das estratégias das empresas, via desconcentração e desverticalização industrial, e dos Estados, via descentralização político-administrativa, descobrindo-se na proximidade das empresas com outros atores locais papel determinante na competitividade das atividades econômicas. Neste sentido, o território pode ser visto tanto como um ofertante de recursos a atividade produtiva, cujo enraizamento (territorialização) depende da especificidade desses recursos, tanto como ator das estratégias de crescimento e desenvolvimento por meio de seus elementos sociais constituintes (2006, p. 55).

Contudo, convém salientar que a formulação de estratégias, assim como a efetiva promoção do crescimento e do desenvolvimento sob a tutela dos atores locais, não é tarefa tão simples, posto que tal propositura se desenvolve num complicado e arenoso campo de forças, como o descrito por Lemos, Santos e Crocco (2005).

Entendemos por território o espaço econômico socialmente construído, dotado não

apenas dos recursos naturais de sua geografia física, mas também da história construída pelos homens que nele habitam, através de convenções de valores e regras, de arranjos institucionais que lhes dão expressão e formas sociais de organização da produção. Como espaço social, o território é um campo de forças políticas conflituosas, com estruturas de poder e dominação. Assim, o território é o *locus* de produção de bens e reprodução de capital, que se manifesta em arranjos institucionais do poder instituído, embora mutante, que abriga conflitos de interesses e formas de ação coletiva e de coordenação (p. 175).

Ora, do ponto de vista efetivamente prático, a experiência histórica – salvo casos excepcionais – é significativamente reveladora das dificuldades e dos limites que tal tipo de organização social e arranjo institucional representa. Mesmo porque, desconsiderando na perspectiva da teoria da dependência as relações entre a periferia e o centro do sistema econômico, o conflito de interesses examinado por Cardoso e Faletto (1966-67) acenava que

[...], quando se trata de vincular a análise estritamente econômica à compreensão do desenvolvimento político e social, o problema básico a ser formulado não é somente o do caráter da estrutura social de uma dada sociedade, mas principalmente o processo de sua formação, como também a orientação e tipo de atuação das forças sociais que pressionam para mantê-la ou modificá-la com todas as repercussões políticas e sociais que impliquem o equilíbrio dos grupos [...]. Por outro lado, também pode dar-se o caso de que a sociedade se moderniza em suas pautas de consumo, educação, etc.[...] (p. 18).

Cabe aqui observar que se as forças sociais que pressionam para manter a sociedade sem promover modificações exercem

considerável poder sobre os grupos que anseiam por mudanças, de modo que a consecução do desenvolvimento se torna ainda mais difícil de se materializar. Por outro lado, quando modernizar, confunde-se com as mudanças na pauta de consumo e, na edificação de novos, diferentes e arrojados objetos espaciais, o desenvolvimento verdadeiro não apenas deixa de ser alcançado como seu significado se distorce.

Basta para isto recorrer a conceito mais amplo proposto por Furtado (2002).

É a partir do conceito de desenvolvimento que se pode afirmar que o homem é um elemento de transformação, agindo tanto sobre o contexto social e ecológico como sobre si mesmo. Uma vez o equilíbrio dinâmico atingido, o homem avança no sentido de realizar suas potencialidades. A reflexão sobre o desenvolvimento traz em si mesma uma teoria do ser humano, uma antropologia filosófica. Somente uma sociedade aberta – democrática e pluralista – é apta para um verdadeiro desenvolvimento social (p. 77).

Em se tratando de um “verdadeiro desenvolvimento social”, Furtado lança um desafio não impossível, mas, sem dúvida, arduo e delicado, pois, em se tratando de um país como o Brasil, um dos grandes entraves reside exatamente no fato de ser a nossa sociedade menos aberta e democrática, como afirmara recentemente Bresser-Pereira. Por outro lado, compreender e conceber o desenvolvimento social na perspectiva do conhecimento científico significa, sobretudo, abrir espaço para uma convivência metodológica pluralista.

No que versa sobre o desenvolvimento – não restrito apenas ao econômico – mas, sim, enquanto principalmente um processo suscetível de contemplar as demais dimensões do homem, admite-se que o desenvolvimento local assume, por sua vez, contornos mais

intrincados, dado o estado de tensão que este mesmo processo é capaz de provocar, conforme Cano e Fernandes (2005) destacaram:

[...] o local não é uma coisa concreta, ao contrário é um processo e uma construção social em que se confrontam grupos de interesse locais e extra-locais, cujos conflitos determinam a constante construção do espaço. Sendo assim, na perspectiva das elites locais, a resolução de conflitos associados aos movimentos de reprodução do capital tem a propriedade de articular novas coalizões e/ou novos posicionamentos dos agentes sociais segundo uma dada conjuntura (p. 274-275).

A questão do desenvolvimento assume ainda maior gravidade em termos de sua formulação e mesmo de implementação, quando, então, Cano e Fernandes, recorrem às observações mais ácidas elaboradas por Brandão (2003).

Como o desenvolvimento não transborda, não entorna, não derrama, (em um certo sentido, 'não se difunde') ele precisa ser arrancado, tirado à força, destruindo privilégios. Assim, realizar a gestão de projeto desenvolvimentista significa, em qualquer escala, 'mexer com caixas de vespas', 'colocar o dedo nas feridas', 'não tampar feridas' ou 'usar analgésicos', mas tensionar permanentemente. É distorcer a correlação de forças, importunar diuturnamente as estruturas e coalizões tradicionais de dominação e reprodução do poder. É exercer em todas as esferas de poder uma pressão tão potente quanto o é a pressão das forças que perenizam o subdesenvolvimento (p. 280).

Diante destas considerações, é cabível admitir que promover e atingir o desenvolvimento, especialmente, em termos locais, significa desconstruir processos, saberes e estruturas, e avançar na

perspectiva da construção de outra sociedade. Significa adotar novos processos, incorporar novo aprendizado, desenvolver novas tecnologias sociais, mas, sobretudo, ter coragem para “bater de frente com as forças tradicionais” de sorte a romper com a pressão que estas exercem para preservar-se no poder e perenizar o atraso e o subdesenvolvimento.

Se esta postura parece a priori distante da própria realidade que vivemos, porque, então, o senador republicano Marco Maciel (DEM-PE) ressalta tanto a necessidade de “Democratizar a democracia” (artigo publicado pelo Jornal Folha de São Paulo – Tendências e debates, caderno A3 em 21/06/09), distinguindo a democracia governante da democracia governada?

Com toda a razão, Stuart Mill, na crítica à obra de Tocqueville, argumenta que de nada servem o sufrágio universal e a participação no governo nacional se o indivíduo não foi preparado para essa participação a um nível local, já que é nesse nível que se aprende a governar. Em outras palavras, para que os indivíduos em um grande Estado sejam capazes de participar efetivamente do governo da “grande sociedade”, as qualificações necessárias subjacentes a essa participação devem ser fomentadas e desenvolvidas no plano local (MARCO MACIEL, 2009, p. 3).

Mas, para que tal proposta se efetive no plano local, acredita-se que o discurso inflamado deva, acima de tudo, converter-se em vontade e determinação política. Por outro lado, preparar o indivíduo significa proporcionar-lhe formação cívica e política – papel que compete à educação. Mas, além da formação adequada, é preciso criar oportunidades para que a democracia seja de fato, e não apenas de direito, experimentada, vivenciada no cotidiano – função que compete às instituições e organizações. É, portanto, imperioso

exercitar a democracia a partir da democratização dos espaços.

Se a promoção do desenvolvimento social requer para a sua efetivação mudanças significativas na estrutura de poder, entre outras, a consecução do desenvolvimento econômico demanda, por sua vez, outras e importantes alterações.

Muito embora o desenvolvimento econômico dependa, enquanto objetivo de política econômica, de fatores macroeconômicos – políticas tributária/fiscal, monetária e cambial, instituições, estabilidade política, políticas específicas de apoio e fomento, etc. –, na perspectiva microeconômica, a sua consolidação condiciona-se a outro variado conjunto de fatores e de estratégias.

A mudança de sociedades subdesenvolvidas para uma situação de economias em desenvolvimento de acordo com a resolução 320 aprovada pela CEPAL em 1973 – Avaliação de Quito – Estratégia Internacional de Desenvolvimento –, apoiava-se em um elenco de requisitos que em resumo relacionam-se segundo Wolfe (1976):

1. Acumulação. O desenvolvimento pressupõe altos índices de investimento de capital para aumentar a futura capacidade de produção de bens e serviços. [...]
2. Industrialização – País algum pode alcançar o “desenvolvimento” enquanto se mantém predominantemente rural e agrícola, embora a agricultura de exportação possa originar consideráveis aumentos de renda per capita, [...].
3. Padronização da demanda dos consumidores – [...] admite-se que o desenvolvimento exija a incorporação de camadas cada vez mais amplas da população e, mesmo, toda ela – [...].
4. Capacidade empresarial – O desenvolvimento exige tipos especiais de reação aos estímulos econômicos e capacidade de organizar a produção em grande escala, de inovar e assumir riscos. [...].
5. Difusão tecnológica e científica – O

desenvolvimento exige inovação técnica ininterrupta, amplamente baseada na pesquisa científica. [...]. 6. Educação universal – O desenvolvimento requer “recursos humanos” especializados, de muitos tipos, e uma população capaz de entender incentivos “modernos” e responder a eles. [...]. 7. Participação crescente no comércio mundial. – [...], as exportações devem aumentar constantemente para pagar as importações, seu preço não pode cair repentinamente e, na medida do possível, a exportação de manufaturados deve aumentar em relação à de matérias-primas, [...] (p. 53-55).

Apesar de os requisitos apontados por Wolfe assumirem orientação de maior amplitude, por denotarem abrangência macroeconômica, em termos do desenvolvimento local, admite-se a possibilidade de incorporá-los, senão todos, pelo menos alguns, adaptando-os às especificidades da própria localidade.

Outro aspecto a ser considerado relaciona-se ao fato de o desenvolvimento econômico, na sua dimensão macro, depender de ações que são formuladas e operacionalizadas pela esfera federal de governo, enquanto no plano local a ação dos governos municipais, de acordo com Coelho (1996), sugere alguns caminhos:

[...] fortalecer os novos sujeitos deste processo: empreendedores locais, bancos e agências regionais, cooperativas e órgãos públicos locais, ONGs – constituindo fóruns e outras formas de organização capazes de construir um pacto territorial local de forma democrática; pensar a região como se fosse um país; atuar no sentido de projetar regionalmente estratégias espaciais de modo a contrapor aos efeitos perversos da globalização [...]; estruturar políticas socioeconômicas regionais que integrem circuitos produtivos agrários e urbanos [...] (p. 10-11).

Combinando os requisitos elencados por Wolfe com os caminhos sugeridos por Coelho, advoga-se a ideia do próprio governo municipal em parceria com entidades técnicas de apoio, universidades, institutos de pesquisa, entidades de classe, entre outras, formular políticas municipais de fortalecimento e fomento, destinadas aos empreendedores locais com o propósito de: a) promover a capacitação gerencial de empresários; b) formar e qualificar recursos humanos; c) estimular a pesquisa científica; d) estimular e conceder benefícios às empresas que desenvolvem atividades de P&D; e) promover ações de marketing internacional, bem como, facilitar e/ou criar condições para participação de empresários em feiras internacionais; e f) desenvolver, no plano das Relações Internacionais, ações destinadas ao setor empresarial – missões comerciais e técnicas, ações de marketing regional, etc. Ainda no terreno das ações municipais destinadas à promoção do desenvolvimento econômico local, Knoop (1996) destaca as experiências europeias mais ativas na Alemanha, Suécia e na Holanda, que, concentradas em quatro objetivos específicos, pretendiam:

- manter (“cultivar”) as empresas existentes no Município;
- adquirir novas empresas;
- melhorar a qualidade dos recursos humanos;
- promover a “imagem” do município (1996, p. 37).

Ainda que no Brasil seja possível mapear experiências exitosas de ações municipais direcionadas à promoção do DEL, verifica-se que, em função da reduzida capacidade de arrecadação de impostos, considerável parcela dos municípios carece tanto de políticas quanto de estrutura administrativa centradas na promoção do desenvolvimento econômico local.

Muito embora o papel exercido pelos governos municipais seja inquestionável e, considerando o fato de o território ser,

conforme afirmaram Lemos, Santos e Crocco (), um “lôcus de produção de bens e reprodução de capital”. Indiscutível é também o papel desenhado pelos empresários no desenvolvimento econômico local. Assim, o desenvolvimento econômico não depende tão somente das ações do governo, mas, principalmente, dos empresários e da sua capacidade de gestão, da sua habilidade de formular estratégias, da sua preocupação com a qualificação do potencial humano, entre outras.

No entanto, vale mencionar, no âmbito do desenvolvimento econômico local (DEL), que adotar medidas capazes de atrair novas e diferentes empresas, embora seja uma atitude ativa e positiva, poderá não só se traduzir em resultados de alcance limitado, como poderá inclusive criar certo constrangimento com as empresas/empresários já sediadas e ativos na própria localidade. Por outro lado, admite-se como sendo uma política pública coerente procurar “cultivar as empresas sediadas e ativas no município” e fomentar por meio de parcerias, como entidades técnicas de apoio, universidades e centros de pesquisa, as atividades de capacitação técnica-gerencial e de pesquisa e desenvolvimento focada na prospecção de novas vocações baseadas nas especializações existentes, na identificação de espaços vazios (novas oportunidades), bem como, dar ênfase no desenvolvimento de setores/atividades de maior densidade tecnológica.

	Sociedade Pré-Industrial	Sociedade Industrial	Sociedade Pós-Industrial
Período	Até o século XIX	Da metade do século XVIII até a metade do século XX	Desde a II Guerra Mundial Crise petrolífera (1973)
Instituições Básicas	Dinastias, igreja, exército, família patrilinial, grupos primários	Estado, empresa, sindicato, banco, família nuclear, grupos secundários, partidos	Universidades, institutos de pesquisa e de cultura, grandes empresas de comunicação de massa, bancos, família instável. Grupos primários e secundários
Organização do Estado	Regimes autoritários	Democracias representativas e Estado do Bem-Estar, instituições rígidas, democracia associativa, socialismo real, Estado intervencionista	Democracias representativas, neoliberalismo e Estado do Bem-Estar, instituições flexíveis, participacionismo
Recursos Principais	Terra, matérias-primas, alto índice de natalidade	Meios de produção, matérias-primas, patentes, produtividade	Inteligência, conhecimento, criatividade, informações, laboratórios científicos e culturais
Setor Econômico Dominante	Extrativismo, criação de animais, agricultura, pesca, exploração das florestas e das minas, produção para consumo próprio, Setor primário	Produção de bens, fabricação, transformação, distribuição. Setor secundário	Produção de idéias e fornecimento de serviços: transportes, comércio, finanças, seguros, saúde, instituição, administração, pesquisa científica, lazer, Setor terciário
Estrutura Profissional	Camponeses, mineiros, pescadores, operários não-qualificados, artesãos	Operários, engenheiros, empresários, funcionários de escritórios	Profissionais liberais, técnicos, cientistas, indústria do lazer, techno-estrutura
Recursos	Matérias-primas, instrumentos flexíveis, Tekne. Fazer à mão	Energia, instrumentos rígidos, linha de montagem. Tekne + logos. Fazer com a máquina	Eletrônica, informática, biogenética, tecnologias intelectuais e adequadas. Logos. Fazer com que a máquina faça
O que está em jogo e Conflitos Sociais	Domínio e sobrevivência, subordinados e revoltas, guerras locais	Propriedade dos meios de produção, apropriação da mais valia, poder de compra, conquista dos mercados. Luta de classes, conflito industrial, guerras mundiais	Elaboração e imposição dos modelos de programação, gestão do saber, Know-how – movimentos sociais, conflitos urbanos, guerra atômica e destruição da humanidade
Atores Sociais Centrais	Proprietários de terras, aristocratas e senhores, Camponeses, artesãos e plebe.	Empresários, trabalhadores, sindicatos	Técnicos, mulheres, cientistas, administradores da informação intelectuais

Fonte: MASI, Domenico de. A Sociedade Pós-Industrial (1999)
São Paulo: Ed. Senac (p.49 – 50)

Com o advento da Terceira Revolução Industrial, inaugurou-se o surgimento da “sociedade pós-industrial”, que passou a atribuir

maior ênfase no conhecimento, na informação e na pesquisa científica.

A transição da sociedade industrial para a sociedade pós-industrial engendrou significativo conjunto de mudanças de caráter institucional, político, no emprego de recursos e na estrutura profissional, bem como delegou e transferiu apreciável peso ao papel desempenhado pelos novos atores sociais na produção de bens não-tangíveis, o conhecimento e a informação.

As atividades de Ciência & Tecnologia (C&T) e de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) assumem capital importância, uma vez que, com a globalização crescente das economias e dos mercados, a concorrência capitalista se acirrou de tal forma que a inovação se tornou imperiosa na sustentação da competitividade das economias e das empresas.

Ademais, uma outra mudança também sintomática assinalada por de Masi ocorreu na estrutura da economia na sociedade pós-industrial, trata-se da predominância do setor terciário sobre o setor industrial (secundário). Basta verificar que enquanto na sociedade industrial o setor dominante era a indústria de transformação, na sociedade pós-industrial o setor dominante deslocou-se para a produção de ideias e fornecimento de serviços, comércio, finanças, saúde, pesquisa científica e lazer, entre outros.

No Brasil, mais recentemente, esse mesmo fenômeno encontra guarida no estudo de Azzoni (2005).

Um aspecto fundamental da modernização econômica recente no Brasil e no mundo é o processo de “terceirização” da economia. Para exemplificar, no ano de 1985, o setor secundário respondia por mais da metade do PIB do estado de São Paulo, ficando o setor terciário com a segunda maior parcela e a agricultura com uma fatia residual. [...]. Já o

setor terciário aumenta sua parcela significativamente, sendo em 1988 o principal componente do PIB paulista, respondendo por quase 59%(p. 551).

De fato, examinando o PIB brasileiro segundo a estrutura do valor adicionado, verifica-se que, no ano de 1985, comparativamente ao ano de 2006, o setor agropecuário, que participava com 11,23% do valor adicionado total, passou a representar apenas 5,47%, a indústria reduziu sua contribuição de 43,78% para 28,78%, a indústria de transformação também reduziu sua contribuição de 32,33% para apenas 17,40%, conquanto, em sentido oposto, o setor de serviços que representava 44,98% em 1985, já no ano de 2006 contabilizara uma parcela de participação no valor adicionado total equivalente a 65,75% denotando, por esta forma, nítida “terceirização” da economia brasileira.

Tabela 2: Estado de São Paulo, PIB – Estrutura do Valor Adicionado a preço básico corrente segundo setores da atividade econômica (em %) – 1985 e 2006.

Setores da Atividade Econômica	PIB – Estrutura do Valor Adicionado (%)	
	1985	2006
Agropecuária	5,60	2,11
Indústria Geral	52,85	30,18
Indústria de Transformação	46,18	22,75
Serviços	41,55	67,71
Total	100,00	100,00

Fonte: IPEADATA – Elaboração do autor.

Em apenas duas décadas, constata-se a ocorrência de uma mudança considerável na estrutura econômica paulista, visto que, na década de 1980, tanto a indústria em geral como a indústria de transformação ainda representavam peso considerável na composição

do PIB do estado; contudo, já no ano de 2006 registra-se imoderada redução da participação relativa da indústria em seu conjunto e da indústria de transformação, e nítida predominância do setor terciário no PIB paulista. Como se não fosse suficiente, ainda se contabiliza, entre 1985 e 2004, redução da participação do estado de São Paulo no Valor Adicionado Bruto e no PIB do Brasil, pois, em porcentagem mais elevada, a participação da indústria de transformação no VAB do Brasil despencou de 51,58% em 1985, para 39,88% em 2004, conquanto, de forma mais suave, a contribuição do estado paulista, na composição do PIB brasileiro, caiu de 36,12% para 30,94%, respectivamente.

Convém aqui observar que o processo de reestruturação produtiva impulsada no início da década de 1990 mais e, principalmente, a condução da política econômica apoiada no tripé câmbio-juros-tributos, abriram espaço importante para o debate econômico em função do problema da “desindustrialização” da economia brasileira.

Independentemente de se tecer qualquer qualificação a respeito do mencionado problema, a atividade industrial ainda representa indiscutível contribuição e significado para o desenvolvimento econômico. Diante disto, ainda o desenvolvimento econômico depende fundamentalmente do próprio desempenho e desenvolvimento da indústria, sobressaindo, por sua vez, o papel desempenhado pelo empresário e da sua intrínseca capacidade de alocar com eficiência os recursos (matérias-prima, insumos intermediários, mão-de-obra, tecnologia) empregados no processo de produção, bem como das suas estratégias e da sua capacidade gerencial.

Cumprir também a importância que as novas formas de organização da produção – arranjos e sistemas produtivos locais (APL's e SPL's) *clusters* – como também e, principalmente, as

atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D) e a inovação, representam para o desenvolvimento da indústria e para o desenvolvimento econômico.

No caso de APL's, o seu declínio pode ser potencializado por diversas razões, como assinalam Diniz, Santos e Crocco (2006)

[...] é importante destacar que as capacitações localizadas, a não ser que sejam renovadas continuamente, podem ser erodidas, levando ao declínio do arranjo, dentre as principais razões para a deterioração e obsolescência destas capacitações destacam-se: a falta de investimentos; o obsolescência e a gradual redundância das qualificações; a burocratização das instituições (as quais perdem seu senso de missão); a destruição das parcerias público-privadas sob o impacto da privatização; e *lock in* institucional (da elite local, das representações trabalhistas, dos políticos, etc.), que dificulta mudanças, o aproveitamento de novas oportunidades e o desenvolvimento de novas capacitações (p. 103).

Neste caso, os autores, salientam e alertam para o declínio de um APL que numa perspectiva mais macro pode resultar do obsolescência, do trancamento (*lock in*) e da falta de mudanças e/ou modernização das instituições. Porém, de outro lado, problemas de natureza micro também podem colocar em rota de declínio um APL.

Existem também os riscos associados à sobreespecialização de um arranjo que podem comprometer o seu futuro, de um lado, a ocorrência de “efeitos de trancamento” (*lock in effects*) técnico-produtivos – isto é, as empresas locais ficam presas a uma determinada base técnico-produtiva – dificulta o desenvolvimento de novas capacitações *pari passu* com as mudanças estruturais sofridas pelos mercados. Neste caso, para o arranjo como um todo, a competição via

preços/salários seria mais conveniente e menos arriscada para manter a sua competitividade. De outro, a pequena diversificação produtiva de sistemas sobreespecializados, resultado de um efeito de *crowding out* sobre outras indústrias, os tornaria mais propensos a choques externos e vulneráveis a mudanças na demanda, já que não teriam como compensar as flutuações de demanda em seu próprio mercado (DINIZ, SANTOS E CROCCO, 2006, p. 103).

Sem a intenção de apresentar as alternativas que os autores oferecem para atenuar os problemas advindos da ocorrência de efeitos de trancamento técnico-produtivos em APL's, bem como do efeito de *crowding out* sobre outras indústrias em sistemas produtivos sobreespecializados, cabe-nos supor que a competição via preços/salários, por menos arriscada que seja para manter a competitividade do APL – enquanto estratégia capaz de preservar os fundamentos econômicos da competitividade -, muito provavelmente não seria competente o suficiente para garantir em termos de competitividade total a promoção de mínima equidade social. Ademais, seria oportuno ressaltar o que poderia acontecer com um APL submetido simultaneamente aos efeitos de trancamento técnico-produtivos e da sobreespecialização, dinamizados pela concorrência via preços/salários, quando ainda são em boa medida sensíveis às flutuações da demanda e mais vulneráveis a choques externos.

2.1 REGIÃO, DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO LOCAL E REGIONAL: EXPERIÊNCIA RECENTE

Nesta seção, sem o aprofundamento teórico-metodológico requerido para se discutir “região”, pretende-se, pelo menos,

esclarecer do ponto de vista conceitual, o que é região e o que de fato significa desenvolvimento econômico local. Em seguida, apresenta-se, ainda que de forma bem sucinta, a experiência de Londrina através do seu PDI (Plano de Desenvolvimento Industrial de Londrina).

Assim como os ciclos econômicos foram importantes e significativos na formação e no desenvolvimento da nação, das regiões e das localidades, as mudanças mais recentes na estrutura da economia e na distribuição regional da atividade econômica também foram para o desenvolvimento econômico e social das regiões, muito mais ainda, para as diferentes localidades do país, muito embora a literatura especializada que trata do tema relacionado ao desenvolvimento econômico seja prodiga ao afirmar a existência de graves desequilíbrios regionais no Brasil.

Em que pese a importância das vantagens locais marshallianas, bem como das vantagens comparativas dinâmicas, e, até mesmo, das vantagens competitivas à la Porter, ainda assim, os desequilíbrios intra e inter regionais persistem.

Apesar de, e, em boa medida, ainda que a teoria econômica seja capaz de explicar, ela, por si só, não é suficiente para captar a questão do desenvolvimento enquanto fenômeno de totalidade social.

O problema do atraso e do subdesenvolvimento, comparado ao estágio mais elevado de modernização e de desenvolvimento econômico de países e/ou regiões, encontra no campo da economia vasta produção teórica. Do mesmo modo, a articulação/interação da economia com a geografia proporcionou apreciável volume de produção científica – sobretudo no campo da economia regional.

No entanto, apesar de o volume de estudos, pesquisas e publicações não ser desprezível, o problema do “desenvolvimento econômico local” é recente em termos de investigação científica.

Enquanto indagação inicial, poderíamos questionar por que

enquanto alguns países e/ou regiões modernizam-se, desenvolvem-se e prosperam, outros países e/ou regiões, permanecem atrasados, subdesenvolvidos e pobres?

Para responder a esta questão, recorreremos às análises de Becker (2003)

[...] algumas regiões conseguem responder, positiva e ativamente, aos desafios contemporâneos, construindo seus modelos de desenvolvimento, e outras, não; outras regiões conseguem desenvolver suas potencialidades, constituindo uma dinâmica própria local; outras, ainda, só conseguem aproveitar as oportunidades decorrentes da dinâmica global de desenvolvimento; ou, ainda, terceiras conseguem combinar eficientemente o desenvolvimento de suas potencialidades locais com o aproveitamento eficaz das oportunidades globais oferecidas pelo processo de desenvolvimento contemporâneo; por fim, quartas regiões não conseguem nem um nem outra e tendem a desaparecer enquanto regiões de desenvolvimento (p. 46).

Diante deste quadro descritivo que conforma diferentes respostas oferecidas por cada região, a possibilidade de “contramovimento” à dinâmica global reside na forma de reação.

A forma de reação passiva, abortada, resulta da incapacidade organizacional dos agentes regionais (econômicos, sociais, políticos) de superar as contradições e resolver os conflitos através da integração dos interesses locais com os interesses sócio ambientais regionalizados, que impossibilita a construção de um projeto próprio e específico. [...] É o mercado, a economia globalizada, que determina a dinâmica do desenvolvimento regional (BECKER, 2003, p. 46-47).

A forma de reação passiva retoma as observações anteriores

sobre a imperiosa necessidade de se promover mudanças estruturais – econômicas, sociais e políticas – significativas na própria sociedade. Os desafios lançados e impostos pela nova dinâmica global demandam, em termos locais e/ou regionais, uma radical ruptura com as formas tradicionais/obsoletas de organização da sociedade, bem como oportunizam e estimulam a necessidade de promover ruptura com a estrutura de poder, abrindo espaço para a modernização da própria sociedade.

A capacidade do local e ou da região de produzir respostas a estes desafios e até mesmo de avançar na direção da construção de um “projeto próprio e específico”, vai, sem dúvida, depender: a) de um redirecionamento/reorientação da base cultural da sociedade na perspectiva de resgatar e avançar a sua dimensão não-material, ou seja, os valores – como já havia observado Furtado (1964); b) de uma mudança de ordem política na perspectiva de democratizar a democracia e de um novo arranjo institucional e; c) de uma mudança dos agentes econômicos e sociais no sentido de se desenvolver e fortalecer relações de cooperação e confiança.

O oposto à reação passiva, isto é, a reação ativa depende sobremaneira da capacidade organizacional dos agentes conforme afirma Becker.

Ocorre o inverso com a forma de (re)ação ativa, nascida. A reação resulta da capacidade organizacional dos agentes regionais (econômico, sociais, políticos) de superar as contradições e resolver os conflitos através da integração dos interesses locais com os interesses sócio-ambientais regionalizados. E, a partir dessa integração, passam a construir um projeto próprio e específico de inserção diferenciada e diferenciadora, portanto, alternativo do desenvolvimento regional no desenvolvimento global [...] (2003, p. 49).

A construção de um projeto de desenvolvimento não é tarefa tão simples como se pretende imaginar, visto que a sua consecução enquanto reação ativa ao movimento, ou, à dinâmica global, requer o rompimento com a cultura do isolamento, do individualismo e do corporativismo, de modo que, em seu lugar, a participação, a interação e a construção coletiva sejam convergentes à edificação de um novo arranjo institucional.

Antes de conceituar desenvolvimento regional, convém inicialmente esclarecer o significado de região. Para isto, adota-se como referência as considerações de Ferreira (1989), uma vez que, para este autor, espaço e região obedecem à mesma classificação.

O espaço homogêneo é constituído por elementos que apresentam características semelhantes. O espaço polarizado é constituído por focos onde se concentram as atividades econômicas, sociais, políticas e administrativas, inter-relacionadas com outros pontos do espaço em uma relação de dominação – ou seja, os pontos dominantes de maior concentração de atividades impõem regras e extraem benefícios dos demais. Assim, o espaço polarizado é heterogêneo e as diversas partes que o compõem são complementares, mantêm troca entre si, com o pólo dominante (ou foco de desenvolvimento) de uma maneira mais intensa do que com outros pontos, que, [...], são representações abstratas de centros ou cidades de diversos tamanhos. O espaço definido por um plano ou programa corresponde às áreas nas quais suas várias partes são dependentes de uma decisão central. Refere-se às unidades do espaço econômico que visam ao mesmo objetivo, que têm o mesmo plano e estão subordinadas à mesma coordenação. [...] A classificação das regiões segue a mesma adotada para os espaços. Assim, os três tipos de regiões são: regiões homogêneas, regiões polarizadas e regiões-

plano ou programa (FERREIRA, 1989, p. 51).

A partir desta conceituação/classificação de espaço e região, admite-se, então, neste estudo, enquanto síntese de outras concepções, a que foi adotada e adaptada por Bassan e Siedenberg (2003).

Pode-se, então, conceituar **região**, [...], como sendo uma classe de área, isto é, um conjunto de unidades de área, como, por exemplo, um grupo de municípios, que apresenta grande uniformidade interna e grande diferença em face de outros conjuntos. [...]. Assim, [...] considera-se como região uma porção do espaço com características naturais específicas que, ao longo de seu processo de formação histórico-cultural, foi configurando uma identificação social, econômica e política, a fim de atender às necessidades de sua população, delimitando uma identidade regional própria (p. 140-141).

Ainda assim, uma região, isto é, uma classe de área, constituída por um conjunto de unidades de área – um grupo de municípios – mesmo configurando uma identidade regional própria, pode não necessariamente apresentar grande uniformidade interna, visto que, para Ferreira (1989), “*são as relações sociais dentro das regiões e entre as regiões é que se desenvolvem e não propriamente dito as regiões*”().

Considerando a priori que a ausência de uma maior uniformidade, ou seja, que a desigualdade em uma dada região resulte das relações sociais, especialmente das relações econômicas – dentro e entre as regiões –, é cabível admitir que, entre outras causas, o problema possa residir no intercambio desigual conforme considera Ablas (1985).

Desde que a economia regional é caracterizada por um conjunto de setores de produção presentes em determinadas proporções, permitindo uma certa especialização da produção a esse nível, será possível transpor as idéias desenvolvidas setorialmente para as estruturas regionais, fazendo sobressair o caráter do relacionamento inter-regional. Dessa forma, pode-se dizer que uma região é deficitária quando for especializada em setores de produção organizados a partir de uma tecnologia mão-de-obra intensiva. Por seu lado, a região será superavitária se a sua especialização ocorrer em ramos produtivos com maior intensidade de capital. Pode-se então dizer que a região deficitária é dominada externamente pela região superavitária quando os produtores locais, pequenos e médios, utilizando técnicas tradicionais, trocam os seus produtos em bases desiguais com os produtores da região superavitária, desigualdade essa que se reflete nos preços de produção [...] (p. 68-69).

Bem longe de procurar estabelecer algum nexó teórico com a tese cepalina relacionada com a deterioração dos termos de troca, é aceitável presumir – entre as causas que levam à desigualdade intra e inter regional – o fato de numa localidade e/ou uma região qualquer ser constatado: a) sobreespecialização da produção em algum gênero da atividade industrial; b) predominância de uma indústria intensiva de mão-de-obra e de uma baixa relação média capital-produto (k/Y); c) economia pouco diversificada; d) relação de trocas desfavorável (preços de produção < preços de aquisição) e; e) diferenciais consideráveis de salários.

Tabela 3: Brasil, estimativas de salário-hora segundo setores selecionados da indústria de transformação – 1970.

Setores da Indústria	Salário-hora
Máq. Equip. industriais	3,42
Material elétrico	2,46
Aparelhos elétricos	2,50
Material eletrônico	2,22
Automóveis	3,34
Mobiliário	1,57
Borracha	2,22
Couros e peles	1,50
Álcool, cana e cereais	1,58
Prod. Químicos diversos	3,25
Farmacêutica	3,15
Perfumaria	2,24
Outras têxteis	1,55
Vestuário	1,33
Calçados	1,22
Outr. Ind. Alimentícias	1,74
Bebidas	2,10
Editor e Gráfica	2,63

Fonte: Apud Ablas, 1985.

Sem a devida atualização dos valores correspondentes ao salário-hora entre diferentes subsetores da indústria de transformação e, considerando ainda, o fato do estudo realizado por Ablas relacionar-se às grandes regiões da federação brasileira, dentre as evidências conclusivas do autor, destaca-se que:

[...]os resultados parecem indicar que a região Nordeste brasileira, quando confrontada com a Sudeste, apresenta uma fragilidade estrutural no que se refere ao nível dos salários reais, o que permite evidenciar a presença do fenômeno do

intercambio desigual [...] (ABLAS, 1985, p. 91).

Se as diferenças salariais entre os subsetores da indústria de transformação já eram consideráveis, entre os estados da federação brasileira mostravam-se bem mais acentuadas, e ainda, “[...] *pode-se dizer que o salário que permite a reprodução da força de trabalho é diferenciado espacialmente, por uma série de razões: clima, urbanização, hábitos culturais, tamanho das cidades, etc*”. (ABLAS, 1985, p. 78).

Considerando o fato de que o intercâmbio desigual exerce sobre os salários influência deveras significativa, podemos então aceitar que este mesmo mecanismo, entre outros motivos, seja responsável de alguma forma pela heterogeneidade regional.

Reduzir as disparidades regionais, promover mudanças estruturais convergentes à melhoria da qualidade de vida e à competitividade da economia constituem, entre outros, objetivos inerentes ao desenvolvimento, mesmo porque

[...] devemos entender o desenvolvimento regional como um processo de transformações econômicas, sociais e políticas, cuja dinâmica é originada de dentro para fora e por iniciativa própria desses sujeitos (inovadores tecnológicos e criadores ideológicos) coletivos regionais, manifesta nas mudanças estruturais ou qualitativas que um processo de desenvolvimento regional sofre a partir de alterações endógenas (BECKER, 2003, p. 61-62).

Ainda que a promoção do desenvolvimento econômico-social deva levar em conta as suas potencialidades – recursos naturais, potencial humano, as especificidades e a própria especialização – intrínsecas de determinada área (local ou regional), convém destacar que a sua efetivação depende, em boa medida, da possibilidade dos atores sociais organizarem-se e da sua capacidade de elaborar estratégias de desenvolvimento.

Não seria enfadonho lembrar que a estagnação do crescimento econômico, entre outras causas, pode resultar do fraco dinamismo das atividades produtivas existentes, bem como da predominância em dada localidade de setores em declínio, pouco dinâmicos, de baixa complementaridade com o aparato industrial existente, de reduzida participação no comércio exterior, de baixo valor agregado e de baixo conteúdo tecnológico. Em tal circunstância, formular estratégias de desenvolvimento não é tarefa tão simples, mesmo porque, em regra, os atores corporativos estão muito mais preocupados com seus próprios problemas. Por este motivo, seria o caso de se institucionalizar a problemática do desenvolvimento mediante a instalação do “FÓRUM DE DESENVOLVIMENTO LOCAL/REGIONAL” enquanto espaço legitimado de reflexão e proposição.

A título de experiência, a preocupação com a estagnação do crescimento econômico associado ao ineficiente aproveitamento do potencial de desenvolvimento foram decisivos para que, em 1996, o governo municipal de Londrina, imbuído de formar uma base competitiva para a indústria e atrair novos setores, mediante a utilização do planejamento estratégico, elaborasse o seu Plano de Desenvolvimento Industrial (PDIL).

O modelo de desenvolvimento industrial então formulado e suas respectivas ações estratégicas baseavam-se:

- a) na modernização e no fortalecimento dos setores existentes;
- b) na diversificação concêntrica e c) na atração de novos setores (Borba, 2004, p. 69).

Quadro 1: Análise de atratividade dos diferentes setores industriais.

Critério de atratividade	Avaliação
Estrutura do Setor e Perspectiva de Crescimento	1 = em declínio, pouco dinâmico e com escassas possibilidades de crescimento 5 = em fase de introdução ou expansão com grandes possibilidades de crescimento
Nível de Geração de Emprego	1 = efeito muito reduzido na geração de emprego, ou mão-de-obra pouco qualificada 5 = indústria intensiva de mão-de-obra, ou mão-de-obra muito especializada
Valor Agregado	1 = baixo valor de transformação industrial 5 = alto índice de valor agregado e geração de riqueza
Possibilidades de Substituição de Importações	1 = escasso volume de importações ou reduzida capacidade de substituição de importações existentes 5 = capacidade de substituição de um grande volume de importações com a produção de novas empresas nacionais/locais
Complementaridade com a Base Industrial Existente	1 = independente da atividade industrial e econômica local 5 = complementaridade total com o tecido industrial e econômico atual e de sinergias
Dinamismo no Comércio Exterior	1 = escassa presença internacional 5 = alto dinamismo no comércio exterior
Prestígio para a Cidade	1 = efeito negativo para o prestígio da cidade 5 = elevado impacto na geração de prestígio
Conteúdo Tecnológico	1 = baixo grau de inovação tecnológica 5 = alto grau de inovação tecnológica
Elemento Coadjuvante na Estrutura Sócio-Econômica	1 = reduzida relevância como impulsor 5 = elevado grau de desenvolvimento induzindo o resto da estrutura econômica local

Fonte: Apud Borba, 2004.

Assim, fomentar ações destinadas ao crescimento econômico e desenvolvimento social local e/ou regional depende fundamentalmente da vontade política do executivo, posto que, por representar o papel de liderança local nata, assume importante função na articulação dos atores corporativos (empresários locais), bem como na mobilização da sociedade civil, notadamente dos seus segmentos legitimados e representativos visando, sobretudo, à formatação de um arranjo institucional apto e disposto a formular o projeto que aspira estes dois propósitos.

2.2 ECONOMIA BRASILEIRA: A CONJUNTURA ECONÔMICA MAIS RECENTE (PRÉ-CRISE).

Mesmo diante da crise financeira e de liquidez que assolara as principais economias do mundo desenvolvido, cujo epicentro localiza-se nos EUA e do recente surto inflacionário, alimentado pela elevação dos preços dos produtos primários (*commodities* e gêneros alimentícios), a economia brasileira ainda emitia sinais de considerável vigor, muito embora preocupantes.

O nível da atividade industrial, somado à expansão da formação bruta de capital fixo (investimento), sobretudo em máquinas e equipamentos, combinado com o *boom* da construção civil, havia alavancado o mercado formal de trabalho que, seguido do aumento da massa salarial e da expansão do crédito, vinham proporcionando expressivo crescimento dos setores de comércio e de serviços.

Diante da ausência de uma política fiscal mais severa e do objetivo de alinhar os preços em convergência com a meta inflacionária estabelecida para 2009, o Banco Central tem aumentado a taxa de juros (SELIC) progressivamente nos últimos meses. A

redução do saldo comercial derivada do aumento progressivo das importações e da possível perda de dinamismo das exportações tem emitido sinais de preocupação às autoridades governamentais. Do mesmo modo, a possibilidade de contágio da crise norte-americana reforça a necessidade de cautela na condução da economia pelos *policy makers*, bem como nas decisões dos demais agentes econômicos.

Mesmo assim, os indicadores econômicos mais recentes configuravam trajetória de expansão, apesar de, as expectativas de economistas, especialistas que operam no mercado financeiro e até de autoridades do governo federal para o ano de 2009, sejam convergentes à desaceleração da economia brasileira.

Diante do cenário externo marcado pela crise norte-americana, pela elevação dos preços de energia e matérias-primas e pela desaceleração das principais economias (EUA, zona do Euro e Japão) desenvolvidas, propor cautela não significa pessimismo, ao contrário, significa otimismo e confiança realista e moderada.

2.3 INDICADORES ECONÔMICOS

O comportamento da economia brasileira é inicialmente examinado através das Contas Nacionais Trimestrais do IBGE (Série Encadeada do Índice Trimestral) mediante os indicadores de volume e valores correntes que retratam o desempenho dos macrosetores (agricultura, indústria e serviços), do PIB (a preços de mercado), do consumo das famílias e do governo, da Formação Bruta de Capital Fixo, e das exportações e importações.

Tabela 4: Brasil, Contas Nacionais Trimestrais segundo Indicadores de volume e valores correntes.

	Agropec.	Indústr.	Serviços	PIBpm	CF	CG	FBCF	X	M
2004 I	158,8	106,6	118,8	117,7	113,7	107,6	99,1	187,3	105,7
2004 II	190,7	118,8	122,9	125,5	115,6	113,6	105,7	208,3	112,5
2005 I	156,7	109,2	123,9	121,5	118,1	113,2	101,6	203,0	114,3
2005 II	190,0	120,3	127,6	129,1	120,6	116,8	109,0	227,1	121,8
2006 I	153,8	113,2	129,2	126,4	123,6	117,9	113,3	218,8	131,7
2006 II	185,5	119,5	131,5	131,1	126,0	120,4	117,1	222,4	138,4
2007 I	159,5	116,8	135,0	131,9	130,5	122,2	123,3	232,0	157,8
2007 II	187,5	127,7	137,4	138,2	133,3	124,5	133,3	251,9	164,2
2008 I	164,3	124,9	141,7	139,7	139,1	129,3	142,1	227,0	187,7
2008 II	200,8	135,0	145,0	146,7	142,2	131,2	154,9	264,8	206,5

Fonte: IBGE – Contas Nacionais Trimestrais, Elaboração IPES

PIBpm: PIB a preços de mercado; **CF:** Consumo das famílias; **CG:** Consumo do governo; **FBCF:** Formação Bruta de Capital Fixo; **X:** Exportações e **M:** Importações.

As oscilações da agropecuária e da indústria foram, em boa medida, influenciadas pelo desempenho da demanda doméstica (consumo das famílias e investimento), bem como do setor externo vindo das exportações, ou seja, variações do consumo das famílias e das exportações impactaram de algum modo sobre a atividade destes dois setores. Em sentido contrário, o setor de serviços descrevia (nos trimestres considerados) movimento regular de expansão.

Enquanto o consumo das famílias seguia em regular ritmo de crescimento, convém notar que as variações do investimento

(Formação Bruta de Capital Fixo) nos trimestres analisados superavam com larga vantagem as variações do consumo. Por esta razão, aquecia o debate entre a política monetária conduzida pelo Banco Central e as lideranças do setor industrial em torno do *trade-off* demanda-inflação.

Do lado externo da demanda, as exportações – impulsionadas pelos preços das *commodities* – continuavam em firme expansão, entretanto, o aumento das importações já sinalizavam encolhimento do saldo comercial, mesmo porque os indicadores de volume do II trimestre de 2008 comparativamente ao do II trimestre de 2007 apontavam para expansão de 5,12% nas exportações contra 25,76% nas importações.

Tabela 5: Brasil, Exportações e Importações Totais (US\$), Variação Percentual (%) e Saldo Comercial (US\$).

Período Jan/Jun	Exportações Totais (US\$) ^A	Variação (%)	Importações Totais (US\$) ^B	Variação (%)	Saldo Comercial C=(A-B) US\$
2004	43.400.915.284	-	33.854.338.556	-	9.546.576.728
2005	53.780.628.289	23,91	34.032.001.328	0,52	19.748.626.961
2006	61.056.902.272	13,53	41.523.767.582	22,01	19.533.134.690
2007	73.213.865.632	19,91	52.637.225.129	26,76	20.576.640.503
2008	90.644.679.831	23,81	79.295.680.419	50,65	11.348.999.412

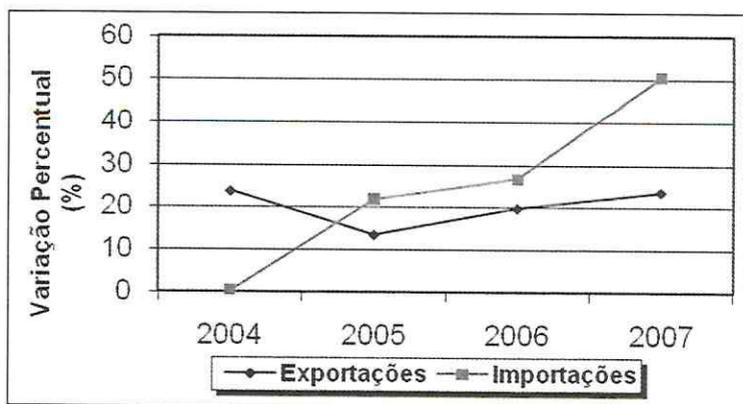
Fonte: BACEN – Elaboração IPES

Em relação à estrutura de comércio, convém salientar que, de acordo com o “Relatório do Desenvolvimento Humano 2007/2008” PNUD/ONU, entre 1990 a 2005, as exportações brasileiras de bens e serviços aumentaram de 8% para 17% como porcentagem do PIB, a

participação das exportações de produtos primários (em % das exportações totais de mercadorias) oscilou entre 47% e 46%, enquanto a participação de manufaturados situou-se entre 52% e 54%. No caso dos produtos primários, a sua participação relativa em porcentagem das exportações mundiais de mercadorias reduziu-se de 26%, em 1990, para 21%, em 2005; já a participação dos produtos manufaturados aumentou de 72% para 75% respectivamente. Em se tratando das exportações de produtos de alta composição tecnológica, a média das exportações mundiais passou de 17,5% para 21,0%, enquanto, no caso do Brasil, as exportações desta mesma categoria de mercadorias saltou de 7,1% para 12,8%.

Ainda que o setor exportador brasileiro tenha respondido de forma positiva às mudanças engendradas pela globalização na estrutura de comércio mundial, a reduzida participação dos produtos de alta composição tecnológica corrobora em certa medida o problema já exposto pelo ex-secretário geral da UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento) e ministro da fazenda (governo Itamar Franco) de “oferta limitada e equivocada”.

Gráfico 2: Brasil, Exportação e Importações totais variação (%).



Fonte: BACEN, Elaboração IPES

O dinamismo das exportações brasileiras decorrente da expansão da demanda global e da elevação dos preços dos produtos primários (inclusive e principalmente das *commodities* e alimentos) contribuiu para a geração de considerável superávit comercial no período examinado; todavia, a partir de 2008, a variação percentual das importações comparativamente às exportações (2008/2007) evidenciava situação bastante diferente da tendência até então verificada. Mesmo que neste período (jan/jun 2008) a balança comercial brasileira ainda estivesse produzindo resultado positivo, resta saber se o movimento mais recente do setor externo da economia do país não esteja sinalizando possível reversão de tendência.

Embora a crise global manifestasse certa inquietação para a economia de modo geral, no que diz respeito às exportações brasileiras, o problema assume inclusive outros contornos.

Declarações recentes publicadas pela mídia impressa retratam o quadro de preocupação, tanto que, no Jornal Folha de São Paulo – Caderno Dinheiro – B5 de 12 de Julho de 2009 – “Novo

perfil de exportações fragiliza país”, o vice-presidente da AEB (Associação de Comércio Exterior do Brasil), José Augusto de Castro, declara:

a pauta de exportações está péssima. É um problema crítico porque, ao exportar mais básicos, não temos o menor controle sobre preços e quantidades exportadas. (2009, p. B5).

Mesmo que o comportamento recente das exportações brasileiras não configura uma tendência, o economista Francisco Pessoa da consultoria LCA lembra que

[...] o aumento das vendas de commodities pode representar um grande risco para as contas externas no longo prazo, se os preços caírem. Ele pondera que, neste ano, o aumento da venda de básicos é consequência da crise e não representa uma tendência por enquanto(2009, p. B5).

Não seria enfadonho observar que, mesmo não representando no momento uma tendência, o apreciável aumento das exportações de *commodities* abre novamente inquietante preocupação a respeito do problema relacionado à reprimarização das exportações brasileiras.

Em se tratando de preços, a inflação medida pelo IPCA, que vinha desde 2003 descrevendo trajetória cadente, atingiu seu nível mais baixo em 2006, voltando a partir de 2007 a esboçar nítido movimento de alta, razão pela qual o Banco Central interrompera o movimento de redução e passara, a partir de 2008, a aumentar sistematicamente a taxa de juros SELIC.

Tabela 6: Brasil INPC e IPCA segundo variação mensal (%).

Mês	INPC		IPCA	
	2007	2008	2007	2008
Janeiro	0,49	0,69	0,44	0,54
Fevereiro	0,42	0,48	0,44	0,49
Março	0,44	0,51	0,37	0,48
Abril	0,26	0,64	0,25	0,55
Mai	0,26	0,96	0,28	0,79
Junho	0,31	0,91	0,28	0,74
Julho	0,32	0,58	0,24	0,53
Agosto	0,59	0,21	0,47	0,28

Fonte: BACEN, Elaboração IPES

De janeiro a agosto de 2007, as variações do INPC foram mais suaves, embora nos meses de março, junho, julho e agosto, os aumentos registrados tenham sido decorrentes da pressão exercida pelo movimento de alta dos preços do grupo alimentação e bebidas (INPC de 1,10; 0,93; 1,36 e 1,52 respectivamente), que só não foi maior graças às variações de sinal negativo apuradas nos grupos habitação, artigos de residência, vestuário, transporte e comunicação.

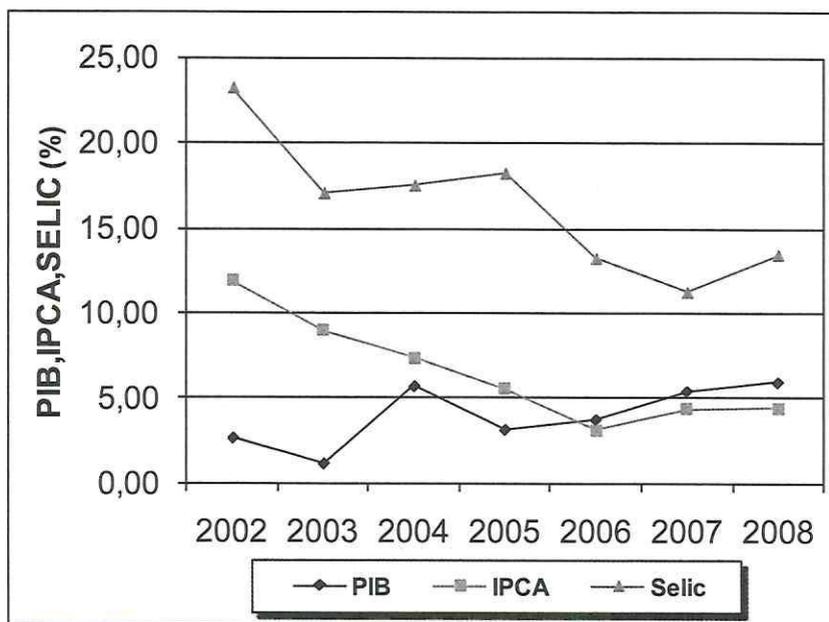
Já nos meses de janeiro a junho de 2008 (exceto fevereiro a março), o grupo alimentação e bebidas registrou forte movimento de alta influenciando de forma mais decisiva a composição do INPC, que só voltou a recuar a partir de julho em razão da redução dos preços do grupo em questão; porém, a queda registrada em alimentação e bebidas foi seguida de aumento no índice de preços do transporte e de despesas pessoais no mês de agosto.

Tabela 7: Brasil, PIB (var. real anual), IPCA e Taxa Selic (%) – 2002 a 2008.

Ano	PIB (var. real anual %)	IPCA anual (%)	Taxa SELIC anual (%)
2002	2,66	11,90	23,25
2003	1,15	8,95	17,05
2004	5,71	7,35	17,51
2005	3,16	5,55	18,23
2006	3,75	3,10	13,25
2007	5,42	4,37	11,25
2008	5,95	4,40	13,46

Fonte: Portal Brasil (SELIC), IPEADATA (PIB e IPCA), elaboração IPES.

Gráfico 3: Brasil, PIB, IPCA e Taxa SELIC (%) – 2002 – 2008



Fonte: Portal Brasil e IPEADATA, Elaboração IPES

A trajetória descrita pelo IPCA configurava progressiva redução de 2002 a 2006 abrindo, deste modo, espaço para a redução da taxa de juros e, conseqüentemente, para a retomada do crescimento da economia. Contudo, o movimento de alta dos preços liderado pelo grupo de alimentos, combinado com o forte movimento de expansão do consumo doméstico e da demanda externa, induziram o Banco Central, dada sua preocupação com o alinhamento dos preços em consonância à meta inflacionária (2009), a interromper o ciclo de redução da taxa de juros (SELIC) dando, a partir de 2008, início a novos aumentos.

Apesar de a taxa Selic configurar progressiva redução em termos reais – diferença entre a taxa de juros nominal menos a inflação –, ainda é considerada muito alta. Assim, a condução da política monetária pelo Banco Central fomentara, em boa medida, o debate entre a autoridade monetária preocupada com a convergência dos preços à meta inflacionária e lideranças do setor industrial (FIESP/CNI), que, na defesa de empresários sequiosos pelo crescimento, chegaram a apontar certo equívoco do governo em relação ao conceito relacionado ao hiato do produto.

Ocorre que, do lado da demanda, o aumento das exportações e a expansão do consumo doméstico – puxado pelo consumo das famílias – sinalizavam constante preocupação do Banco Central em relação à possibilidade de ocorrer desestabilização dos preços, o que poderia comprometer a meta de inflação. Todavia, para os empresários da indústria, a expansão dos investimentos somada aos níveis de utilização da capacidade instalada não comprometeriam a meta inflacionária estipulada pelo governo.

Tabela 8: Brasil, produção física industrial segundo atividades industriais selecionadas.

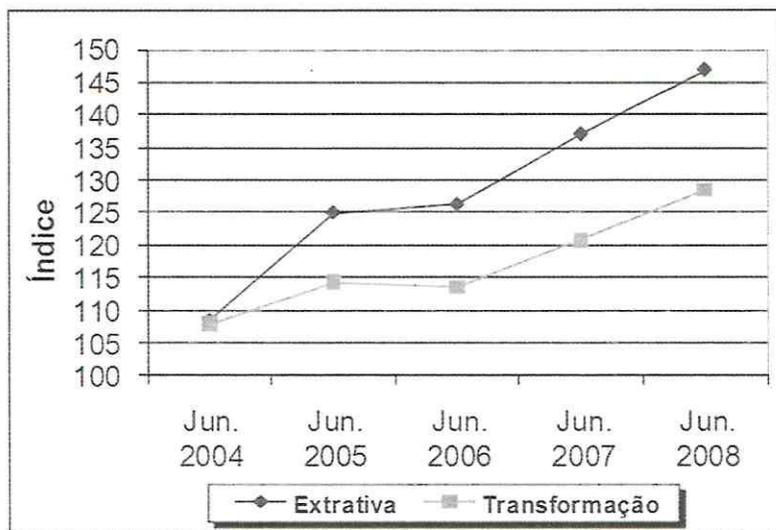
Seções e atividades industriais	Junho 2004	Junho 2005	Junho 2006	Junho 2007	Junho 2008
Indústria Extrativa	108,36	124,94	126,22	137,05	146,93
Indústria de Transformação	107,83	114,24	113,50	120,81	128,47
Alimentos	105,98	109,02	112,79	112,81	112,63
Bebidas	82,33	98,60	98,43	102,81	107,71
Vestuário e acessórios	86,47	87,39	73,76	83,95	85,84
Calçados/artigos couro	84,66	84,29	75,90	76,82	78,15
Borracha e Plástico	102,67	104,48	104,04	109,51	121,70
Minerais não metálicos	100,36	104,51	104,51	111,23	123,55
Máquinas e equipam.	121,06	123,03	123,03	148,17	155,71
Máq. p/ escrt. e informática	163,49	174,06	265,82	275,57	308,01
Veículos automotores	138,36	157,63	150,47	169,69	203,36
Outros equi. transporte	124,55	139,37	125,68	147,13	205,27
Mobiliário	91,61	104,43	100,00	104,78	113,65

Fonte: IBGE – Elaboração do IPES

Tipo de índice: Índice de base fixa mensal sem ajuste sazonal (Base: média de 2002=100).

A atividade industrial – analisada através da PIM/PFM – Pesquisa Industrial Mensal / Índices da Produção Física Mensal – no mês de junho referente aos anos de 2004 a 2008, confirmava a expansão da indústria de transformação. No entanto, convém assinalar que, diante da opção de retratar a indústria de transformação segundo a área de abrangência nacional (abrangência territorial Brasil), os índices da produção física mensal podem não corresponder à dinâmica regional dos subsetores examinados.

Gráfico 4: Produção Física Industrial na Indústria Extrativa e de Transformação.



Fonte: IBGE – Elaboração do IPES

Ainda que a base de comparação (2002) seja relativamente baixa, as atividades industriais de celulose, papel e produtos de papel, farmacêutica, perfumaria, sabões, detergentes e produtos de limpeza, máquinas, aparelhos e materiais elétricos, material eletrônico, aparelhos e equipamentos de comunicações (não considerados na tabela 8) registraram, nos meses observados, salvo exceções, aumentos sucessivos acima da média da indústria de transformação.

Entre as atividades industriais selecionadas acima do índice da indústria de transformação nos meses considerados, destacavam-se as atividades de máquinas e equipamentos, máquinas para escritórios e equipamentos de informática, veículos automotores e outros equipamentos de transporte. Já os setores de alimentos, bebidas, vestuário e acessórios, calçados e artigos de couro, borracha e plástico, embora abaixo da média da indústria de transformação e de

forma não regular, também registraram expansão da produção física.

Vale, no entanto, registrar que em Jun/2008 comparativamente a Jun/2002, com exceção da atividade industrial de calçados e artigos de couro (índice de 69, 42 e 78, 35 respectivamente), os demais setores da indústria de transformação registraram aumentos expressivos dos índices de produção física.

Em termos regionais, os índices de produção física industrial configuraram expansão da atividade da indústria de transformação em todas as regiões em Jun/2008 comparativamente a Jun/2002 e Jun/2007, ainda que em Jul/2008 em relação a Jun/2008 tenha ocorrido na Região Nordeste, Ceará, Pernambuco e Rio Grande do Sul ligeiro recuo.

Tabela 9: Produção Física Industrial Regional: Jun/2002 – Jun/2007 e Jun/2008.

Locais	Jun/2002	Jun/2007	Jun/2008
Amazonas	98,31	133,27	137,91
Pará	99,44	141,39	151,85
Região Nordeste	98,37	115,28	115,99
Ceará	100,00	120,43	123,44
Pernambuco	102,71	120,84	122,59
Bahia	97,51	118,43	121,35
Minas Gerais	97,86	131,13	138,95
Espírito Santo	98,47	130,55	145,98
Rio de Janeiro	98,57	107,29	111,76
São Paulo	98,23	126,39	138,50
Paraná	101,35	122,96	137,48
Santa Catarina	97,08	113,05	110,71
Rio Grande do Sul	99,38	106,35	114,09
Goiás	96,46	116,17	138,03

Fonte: IBGE – Pesquisa Industrial mensal produção física regional – Índice de base fixa com ajuste sazonal – Elaboração do IPES

A produção física industrial regional, em Jun/2008 comparada a Jun/2007, captara expressiva expansão no Pará, Espírito Santo, São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul, Goiás e Minas Gerais, conquanto nas demais localidades a expansão foi mais moderada.

Em se tratando da produção industrial segundo categorias de uso, nos meses de Jun de 2004 a Jun de 2008, os índices de produção física registraram considerável expansão, principalmente para as categorias bens de capital, de insumos industriais básicos e bens de consumo semiduráveis e não duráveis.

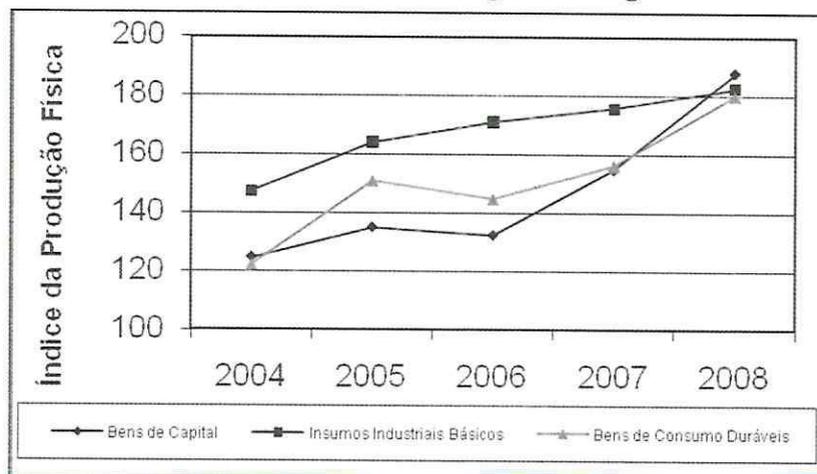
Tabela 10: Brasil, produção física industrial segundo categorias de uso.

Categorias de uso	Jun 2004	Jun 2005	Jun 2006	Jun 2007	Jun 2008
Bens de Capital	124,66	135,07	132,36	154,91	187,78
Insumos Industriais Básicos	147,38	164,03	171,04	175,68	182,53
Insumos Industriais Elaborados	105,98	104,90	103,64	109,86	116,45
Bens de Consumo Duráveis	122,22	151,05	144,77	156,24	179,99
Semi-duráveis e Não duráveis	95,59	102,70	104,32	109,98	110,68

Fonte: IBGE – Pesquisa Industrial mensal / Produção Física – Índice de base fixa mensal sem ajuste sazonal (Base: média de 2002=100), Elaboração IPES.

* Refere-se à categoria de bens de consumo

Gráfico 5: Produção física industrial segundo categorias de uso.



Fonte: IBGE, Elaboração IPES

Apesar de a produção física dos setores da indústria de bens de capital e de insumos industriais elaborados ter recuado ligeiramente em Junho de 2006, os índices de produção física destas

mesmas categorias de uso esboçaram, daí em diante, forte expansão, enquanto as demais categorias registraram nos meses observados contínua aceleração da produção.*

• **N. A.** A título de informação convém mencionar que, segundo dados do IPEADATA, a taxa média de investimento a preços correntes – relação entre formação bruta de capital fixo e produto interno bruto – no Brasil foi de 21,40% na década de 1970 atingiu a casa dos 22,20% nos anos oitenta, reduziu-se a 18,24% na década de 1990; e até o ano de 2008 representou 16,83% do PIB. De acordo com a ONU – United Nations Statistics Division/National Accounts – a formação bruta de capital fixo na China passou de pífios 3% em 1970, para robustos 41% em 2007, enquanto na Índia os investimentos saltaram de 16% para 32% respectivamente. Entretanto, no Brasil a carga tributária total bruta como porcentagem do PIB aumentou de 27,82% na década de 1990 (média anual) para 32,44% em média até o ano de 2006, sendo que em 2006 registraram-se 34,12%. Estudos recentes revelam ser a carga tributária um dos fatores que mais inibem os investimentos, visto que setores geradores de alto valor agregado e longas cadeias produtivas são fortemente afetados pela elevada tributação vigente no país, que, por sua vez, além do mais, compromete seriamente a própria competitividade da indústria nacional.

Tabela 11: Brasil, utilização da capacidade instalada geral, bens de consumo, bens de capital e de bens de consumo intermediário.

Indústria – Utilização da capacidade instalada				
Período / Ano	Geral (%)	Bens de Consumo (%)	Bens de Capital (%)	Bens de Consumo Intermediário (%)
1º trim. 2004	80,10	75,10	75,10	85,70
2º trim. 2004	81,30	75,70	79,10	87,20
1º trim. 2005	82,70	76,20	83,20	87,90
2º trim. 2005	83,00	79,50	82,50	87,50
1º trim. 2006	82,00	81,40	77,50	86,00
2º trim. 2006	81,90	77,70	81,90	86,30
1º trim. 2007	82,40	78,80	84,50	86,00
2º trim. 2007	84,50	81,60	85,20	88,30
1º trim. 2008	84,30	83,50	85,50	86,50
2º trim. 2008	85,10	84,80	88,50	86,80

Fonte: BACEN, Elaboração IPES

À expansão da atividade industrial constara-se contínuo movimento de utilização da capacidade produtiva instalada, valendo destacar o desempenho do setor de bens de capital, que superara (nos períodos observados) o setor produtor de bens de consumo, motivo pelo qual a expansão da demanda doméstica (consumo das famílias) ainda não havia atingido patamares que pudessem comprometer a

capacidade de oferta da indústria, cuja consequência seria provocar desestabilidade dos preços.

Convém, no entanto, mencionar que a expansão da demanda por bens de consumo (duráveis, não-duráveis e semi-duráveis) no plano interno, combinada com a aceleração das exportações não deixariam de preocupar o Banco Central quanto à possibilidade de ocorrer desajustes entre oferta e demanda.

A combinação da expansão da produção física da indústria com a ampliação do investimento – formação bruta de capital fixo –, sobretudo em bens de capital, vinham desde o início de 2007 contribuindo de forma favorável para a recuperação do mercado formal de trabalho.

As estatísticas do emprego formal do Ministério do Trabalho e Emprego, notadamente do CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados), mostravam que de Janeiro de 2004 até Junho de 2008 foi criado no Brasil um estoque de empregos formais (admissões menos desligamentos) equivalente à aproximadamente 1.518.391 empregos por ano.

Vale, entretanto, observar dois aspectos importantes no que diz respeito ao mercado formal de trabalho no país: a) o primeiro relacionava-se ao estoque positivo de contratações (saldo obtido através das admissões menos os desligamentos); b) o segundo tratava do rendimento médio real efetivo das pessoas ocupadas.

Tabela 12: Brasil, variação absoluta do emprego na indústria, construção civil, comércio, serviços e agricultura 2004 a 2008.

Varição Absoluta do Emprego	Indústria	Construção Civil	Comércio	Serviços	Agricultura
2004	519.513	50.763	403.940	769.741	79.274
2005	200.611	85.053	389.815	591.304	(12.878)
2006	269.660	85.796	336.794	529.862	6.574
2007	412.098	176.755	405.091	602.355	21.093
2008*	333.557	197.153	132.123	472.588	225.967
Acumulada	1.735.439	595.520	1.667.763	2.665.850	320.030

Fonte: MTE – Elaboração do IPES

* 2008: de Janeiro até Junho de 2008

De 2004 até Junho de 2008 havia sido criado no país um estoque equivalente a 6.984.602 de empregos formais, nos setores da indústria, construção civil, comércio, serviços e agricultura.

Deste total, a indústria contribuiu com 24,84%; a construção civil com 8,53%; o comércio com 23,88%; o setor de serviços na liderança participou com 38,17%; enquanto a agricultura registrou pífia contribuição de 4,58%.

A variação absoluta do emprego registrada na indústria de transformação, nos anos de 2004 e 2005, supomos estar mais diretamente relacionada ao desempenho dos setores tradicionais da indústria (alimentos, bebidas, vestuário e acessórios e fabricação de artigos de couro, etc), que são mais intensivos de mão-de-obra, bem como da categoria de semi-duráveis e não duráveis.

A recuperação do estoque de empregos (variação absoluta) na indústria de transformação a partir de 2007 decorrerá do impulso verificado e registrado da produção física industrial, assim como, da expansão do investimento.

No entanto, no que diz respeito ao rendimento real médio das pessoas ocupadas, o quadro não parece tão animador, mesmo porque relatório publicado pelo DIEESE (Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócio-Econômicos) sobre o mercado de trabalho revelara que o aumento apurado da massa de salários havia sido muito mais influenciado pelo crescente nível de ocupação da força de trabalho do que pelo aumento do salário real. De acordo com a PED (Pesquisa Emprego Desemprego) da Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados – SEADE, o rendimento médio real total dos ocupados no trabalho principal, segundo setor de atividade econômica no município de São Paulo (valores em R\$ de novembro de 2007), reduziu-se de R\$ 2.283,00 em 1985 para R\$ 1.265,00 em 2007, nas indústrias de transformação de R\$ 2.609,00 o valor do rendimento médio real atingira R\$ 1.325, no comércio de R\$ 2.088,00 o valor do rendimento reduzira-se a R\$ 963,00 e, nos serviços, de R\$ 2.506,00 em 1985 o valor real do rendimento médio registrara a cifra de R\$ 1.447,00.

Tabela 13: Brasil, rendimento médio real efetivo das pessoas ocupadas.

Mês / Ano	Rendimento médio real das pessoas ocupadas (R\$)			
	Total	Com Carteira	Setor Privado	Setor Público
Jun/2004	1.095,52	1.145,68	1.012,22	1.574,17
Jun/2005	1.104,01	1.120,83	1.003,90	1.628,39
Jun/2006	1.145,69	1.169,96	1.058,69	1.777,75
Jun/2007	1.172,41	1.174,99	1.078,07	1.834,85
Jun/2008	1.211,94	1.165,60	1.079,24	1.898,80

Fonte: BACEN – Elaboração do IPES

Comparando-se o rendimento médio real das pessoas ocupadas em Jun/2008 com os valores de Jun/2004, verifica-se:

a) em relação ao total a variação percentual alcançou 10,62%; b) em relação às pessoas ocupadas com carteira o rendimento real médio oscilou em torno de 1,73% aproximadamente; c) quanto às pessoas ocupadas no setor privado o rendimento real médio registrou variação de 6,62%; e d) em relação às pessoas ocupadas no setor público o rendimento real médio apontou variação bem superior aos demais, registrando aumento de 20,62%.

Tabela 14: Brasil, índices de emprego formal segundo setores e atividade econômica.

Setores e Atividade Econômica	Índices de Emprego Formal				
	Junho				
	2004	2005	2006	2007	2008
Indústria					
Índice Geral	84,23	89,25	93,44	98,23	104,68
Indústria Mineral	79,68	85,27	91,47	97,99	105,14
Indústria de Transformação	85,32	90,85	93,75	98,62	104,54
Material de Transporte	78,45	85,78	88,65	95,16	106,07
Comércio	78,90	84,93	89,80	95,34	102,02
Serviços	83,86	88,72	93,35	97,80	103,83

Fonte: BACEN, Elaboração IPES

Paralelamente à expansão da produção industrial, verificou-se efeito positivo de propagação da atividade econômica nos demais setores da economia, resultando, por conseguinte, no aumento do emprego formal.

A pesquisa do IBGE – Pesquisa mensal de emprego –, restrita às áreas metropolitanas, registrara aumentos regulares e contínuos da taxa de ocupação das pessoas de 10 anos ou mais idade.

Entretanto, o rendimento médio real do trabalho principal recebido habitualmente por mês pelas pessoas de 10 anos ou mais de idade, ocupadas no trabalho principal, confirmaram a mesma situação anteriormente analisada (tabela10), pois o rendimento médio mensal real que, em Junho de 2004 somara R\$ 1.109,71; contabilizou suave variação em Junho de 2008, quando atingiu R\$ 1.223,00.

Concomitante ao desempenho do mercado formal de trabalho – muito embora o rendimento médio real das pessoas ocupadas ainda seja inferior ao registrado em anos anteriores – e da consequente ampliação da massa salarial nominal, observara-se expressivo crescimento das operações de crédito no país.

Tabela 15: Brasil, operações de crédito do sistema financeiro privado (milhões u.m.c.) e operações de crédito em % do PIB.

	Jun. 2004	Jun. 2005	Jun. 2006	Jun. 2007	Jun. 2008
Operações de Crédito Totais do Sistema Financeiro Privado	276.101	335.632	417.748	517.588	698.865
Operações de Crédito do Sistema Financeiro / PIB %	23,4	26,2	29,2	32,0	36,6

Fonte: BACEN, Elaboração IPES

As operações de crédito totais do sistema financeiro privado, nos anos de 2004 a 2006 referentes ao mês de junho, configuraram variações percentuais bem regulares; porém, no mês de junho de 2008 comparadas com o mesmo mês no ano anterior, apontaram para uma variação de 35,02%. Quando se compara os valores de Junho de 2008 com os de Junho de 2004, o aumento atinge a casa dos 153,12%, aproximadamente. Na mesma direção, constatara-se

aumento das operações de crédito do Sistema Financeiro como porcentagem do PIB.

Tabela 16: Brasil, operações de crédito do sistema financeiro para pessoas segundo faixas de valor e prazos (R\$ milhões).

Operações de Crédito Totais do Sistema Financeiro	Jun. 2004	Jun. 2005	Jun. 2006	Jun. 2007	Jun. 2008
P/ Pessoas Físicas	-	-	-	-	-
Até R\$ 5.000,00	-	92.672	111.246	126.115	148.334
R\$ 5.000,00 a R\$ 50.000,00	-	99.743	134.312	177.228	238.230
Acima R\$ 50.000,00	-	42.205	52.451	69.134	99.039
Totais Pessoa Física	-	234.620	298.010	372.477	485.613
P/ Pessoas Físicas	-	-	-	-	-
Curtíssimo	78.663	96.230	114.714	133.137	164.692
Curto	43.643	39.008	48.245	59.735	75.432
Médio	51.460	60.890	81.359	112.673	151.871
Longo	22.849	25.165	30.987	48.283	70.954

Fonte: BACEN, Elaboração IPES

As operações de crédito do SFN totais e para pessoas físicas por faixa de valor contabilizaram:

a) em relação aos valores totais, um aumento percentual da ordem de 106,98% (Jun/2005 comparado a Jun/2008), já em Jun/2008 em relação a Jun/2007, a variação percentual alcançou 30,37%; b) em relação às operações na faixa de até R\$ 5.000,00, variação percentual de 60,06% (Jun/2005 em relação a Jun/2008) em Jun/2008 comparado com Jun/2007 variação menor da ordem de 17,62%; c) quanto às operações de R\$ 5.000,00 a R\$ 50.000,00 considerável

expansão em Jun/2008 sobre os valores de Jun/2005 de 138,84%, e de 34,42% no mês de Jun/2008 comparativamente a Jun/2007; e d) em se tratando das operações de crédito acima de R\$ 50.000,00, aumento de 134,66%, conquanto em Jun/2008 em relação ao mesmo mês do ano anterior, a variação percentual de 43,25% superou aquela apurada para as faixas anteriores.

Em termos de prazos, as operações de crédito para pessoas físicas registraram: a) de curtíssimo prazo, recuo de 40,0% em Junho de 2004 para 35,57% em Junho de 2008; b) de curto prazo, redução de 22,19% em 2004 para 16,29% em 2008; c) de médio prazo, passaram de 26,17% para 32,80%; e d) as operações de longo prazo aumentaram de 11,62% em Junho de 2004 para 15,33% no mês de Junho de 2008.

Em síntese, em termos de variação percentual, especialmente aquelas de maior expressão, apurava-se aumento nas operações de crédito nas faixas de R\$ 5.000,00 a R\$ 50.000,00 e acima de R\$ 50.000,00, assim como registrou-se ampliação das operações de crédito de médio e longo prazos.

A Pesquisa Mensal de Comércio (IBGE), segundo os índices de volume de vendas no comércio varejista ampliado (índice de base fixa: 2003=100), capta o desempenho do setor comércio em sua abrangência territorial nacional (Brasil) em diferentes ramos da atividade de comércio, funcionando, deste modo, como importante termômetro das estratégias do varejo e do comportamento do consumidor, entre outros fatores.

Tabela 17: Brasil, Índice de volume de vendas no comércio varejista ampliado (número índice) segundo atividades.

Atividades	Jun. 2004	Jun. 2005	Jun. 2006	Jun. 2007	Jun. 2008
Combustíveis e Lubrificantes	104,44	97,86	85,48	90,46	102,00
Hipermercados, Supermercados					
Prod. Aliment. Bebidas e Fumo	100,38	103,85	112,74	122,00	123,80
Tecidos, Vestuário e Calçados	108,53	109,95	107,09	124,54	137,29
Móveis e eletrodomésticos	118,47	143,78	148,27	172,20	199,85
Artigos Farmacêuticos, Médicos Ortopédicos Perfumaria e Cosméticos	108,27	115,04	116,74	129,46	140,96
Livro, jornal, revista, papelaria	86,54	82,71	84,87	94,00	105,60
Equip. material p/ escritório, informática e comunicação	120,31	182,55	226,57	276,79	387,63
Veículos, motocicletas, partes e peças	116,80	117,37	112,83	149,63	189,26
Material de construção	101,31	95,55	99,63	111,06	121,68

Fonte: IBGE, Elaboração IPES

O reaquecimento da demanda doméstica impulsionou setores do comércio varejista com intensidade diferenciada, visto que as atividades do comércio de equipamentos e materiais para escritório, informática e comunicação, de móveis e eletrodomésticos e da venda de veículos, motocicletas, partes e peças destacaram-se entre as demais atividades do varejo em razão do volume de vendas alcançadas. Em seguida, observa-se também considerável aumento do

volume de vendas nos segmentos de artigos farmacêuticos, médicos e ortopédicos, perfumaria e cosméticos, das atividades relacionadas ao comércio varejista de tecidos, vestuário e calçados, do setor de material de construção e, em menor volume, o comércio de livros, jornais, revistas e papelaria e do ramo de combustíveis e lubrificantes.

Em linhas gerais, pode-se considerar que a atividade industrial dinamizada pela demanda externa reaqueceu o mercado formal de trabalho e ampliou a massa salarial que associada à expansão do crédito, alavancou a demanda doméstica, que desencadeou efeitos de sinal positivo nos setores de comércio e serviços. Vale ainda lembrar o efeito positivo oriundo também da demanda externa que, associado à elevação dos preços dos produtos agrícolas e *commodities* (minerais e não-minerais), impulsionaram a produção primária e da indústria extrativa. Muito embora o ciclo de crescimento econômico mais recente da economia brasileira tenha contribuído para que as reservas internacionais do país atingissem níveis expressivos para o país adquirir o status de “*investment grade*”, bem como reduzir a desigualdade repartitiva da renda, entre outros resultados, convém assinalar que a situação das contas públicas federais ainda inspiram atenção e preocupação.

Tabela 18: Brasil, Estoque da dívida pública mobiliária federal interna total em títulos (R\$ mil) – 2001 a 2008.

Anos	Estoque da dívida pública mobiliária interna total em títulos (R\$ mil)
2001	670.226.540,00
2002	816.165.868,93
2003	956.689.111,38
2004	1.072.385.054,76
2005	1.231.412.242,81
2006	1.375.441.704,40
2007	1.571.537.427,22
2008●	1.593.115.061,15

Fonte: Secretaria do Tesouro Nacional – Elaboração IPES

● 2008: valores até Julho

Em menos de sete anos o estoque da dívida pública federal mobiliária interna cresceu em quase 140%; contudo, a partir de 2005, ainda que em valores absolutos a sua magnitude seja indubitavelmente elevada, é possível detectar que, em termos de variação percentual, a sua trajetória evidenciara sensível desaceleração. Mesmo assim, o nível de endividamento interno da esfera pública federal recai sobre a sociedade civil, em geral sob a forma de pesada carga tributária e precária qualidade de serviços públicos essenciais.

Tabela 19: Brasil, dívida interna líquida do setor público e carga tributária em porcentagem do PIB – 2001 a 2008.

Anos	Dívida Interna Líquida do Setor Público % PIB	Carga Tributária % PIB
2001	38,18	33,68
2002	39,56	35,84
2003	39,78	35,54
2004	40,07	36,80
2005	42,27	37,92
2006	45,96	38,80
2007	50,81	39,92
2008●	50,39	37,73

Fonte: Secretaria do Tesouro Nacional – Elaboração IPES

● 2008: dados referentes ao 1º semestre

O aumento da dívida interna líquida do setor público, como porcentagem do PIB, vem acompanhado da expansão continuada da carga tributária (também em porcentagem do PIB) que, por sua vez, contribui para o encarecimento dos custos da produção comprometendo a competitividade da indústria nacional, além de impactar negativamente sobre o orçamento das famílias de menor poder aquisitivo. Se até antes da eclosão da crise global o governo federal podia exibir apreciável superávit fiscal primário, em tempos de crise, a situação exigirá menor voracidade arrecadatória combinada com a revisão para baixo da meta fiscal – política anticíclica. Vale, no entanto, lembrar, que no âmbito da política econômica a condução das políticas monetária e fiscal praticadas pelo governo federal tem sido alvo de inúmeras críticas.

Tabela 20: Brasil, dívida interna líquida do setor público segundo participação percentual por indexadores selecionados – 2002 a 2008.

Anos	Dívida interna líquida por indexador (part. Relativa %)			
	CAMBIAL	IGP-M	IPCA	SELIC
2002	13,3	5,6	1,1	46,0
2003	6,7	7,0	1,9	50,4
2004	2,3	8,4	2,7	49,5
2005	0,6	6,8	7,2	48,9
2006	-0,6	6,5	15,7	42,6
2007	-0,3	6,1	20,4	48,7
2008	-0,6	5,2	23,2	60,9

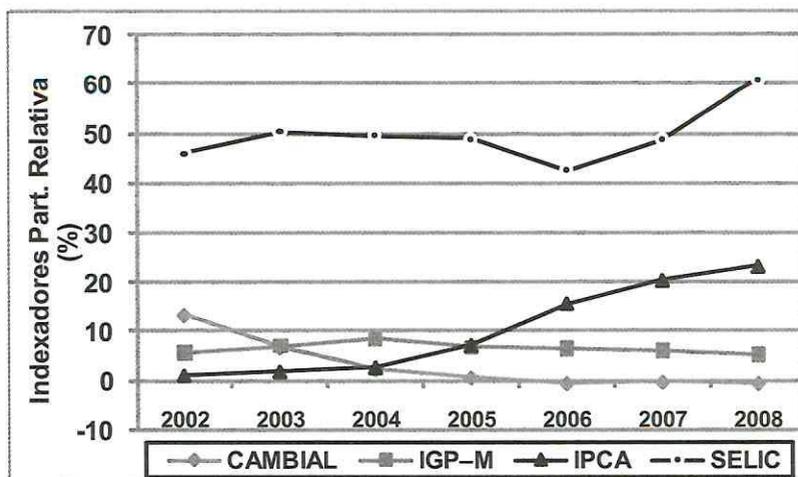
Fonte: Secretaria do Tesouro Nacional – Elaboração IPES

2002 a 2007: percentuais referentes ao mês de dezembro

2008: percentual referente ao mês de Julho

Entre os indexadores selecionados da dívida interna líquida do setor público, conquanto os títulos cambiais tenham praticamente sido eliminados e os títulos indexados ao IGP-M terem registrado tênue redução, em sentido oposto, constatou-se expressiva expansão daqueles indexados ao IPCA e de forma mais moderada à taxa SELIC.

Gráfico 6: Brasil, composição da dívida líquida interna do setor público segundo indexadores selecionados – 2002 a 2008.



Fonte: Secretaria do Tesouro Nacional – Elaboração IPES

O descompasso entre a política monetária e a política fiscal já de algum tempo fora motivo de críticas um tanto ásperas sobre as próprias contradições da política econômica do governo Lula. A conjuntura pré-crise mostrará que, enquanto a taxa de juros (Selic) descrevia movimento descendente e a inflação – medida pelo IPCA – convergia à meta inflacionária, em sentido oposto, a carga tributária em porcentagem do PIB aumentava.

Com o agravamento da crise global, o receituário Keynesiano, até então engavetado e substituído pela terapia neoliberal, retorna e recomenda, enquanto política anticíclica, aumento dos gastos de governo. Assim, no caso do Brasil, o enfrentamento da conjuntura a ser ainda delineada, visto que, não há consenso sobre a sua amplitude, nem tão pouco, sobre a duração da crise recente, com certeza exigirá do governo federal coerência e convergência das políticas monetária com a tributária e fiscal.

Ainda que a conjuntura mais recente da economia brasileira tenha sido excepcional, ao ponto de difundir-se pelo território nacional com diferentes gradientes de intensidade, com a instalação da crise, uma nova conjuntura poderá impactar de forma diferenciada, sobretudo em certas localidades que apresentam deficiências estruturais mais salientes. Diante disto, o binômio estrutura-conjuntura conforma um nexu causal que, em certas circunstâncias, tanto pode contribuir positivamente com respostas mais rápidas, como pode engessar o enfrentamento de certas situações. Nas fases, ou, nas conjunturas benignas retardar mudanças de índole estrutural significa desperdiçar oportunidades de se promover, simultaneamente, crescimento econômico e desenvolvimento. Já em tempos de crise, o seu enfrentamento pode expressar vontade de promover mudanças, ou, senão, apenas lamentar pela inércia.

3 ECONOMIA LOCAL: O Desempenho da Economia de Franca antes da Crise.

Analisar o município na perspectiva de curto prazo não é tarefa tão simples e nem tão fácil. Primeiro, porque, na própria localidade, a construção de indicadores de curto prazo (produção, vendas, emprego, inadimplência, operações de crédito, etc.) requer acompanhamento sistemático dos principais setores da atividade econômica, entre outros indicadores. Segundo, porque tal tarefa requer esforço permanente dos atores engajados nos mais diferentes setores da atividade econômica, sobretudo de entidades representativas de classes, em fornecer informações cuja periodicidade permita e possibilite agrupá-las de sorte a poder construir um painel consistente de desempenho da economia no curto prazo.

Diante da indisponibilidade de indicadores locais de curto prazo, recorreremos àqueles produzidos e disponibilizados por fontes secundárias através de órgãos oficiais dos governos federal, estadual e municipal, vinculados à produção de estatísticas.

Considerando a conjuntura econômica nacional segundo os indicadores anteriormente analisados, coube-nos examinar a economia local a partir de dados estatísticos disponíveis, assumindo, de início, a possibilidade de que a economia do município paulista de Franca também tenha sido beneficiada pelo circuito virtuoso de expansão econômica em que havia ingressado a economia brasileira até o final de 2008.

Considerando o peso que a indústria calçadista representa para o conjunto da atividade industrial e para a economia local, julgamos conveniente iniciar a análise pelo setor industrial, notadamente pelo desempenho do setor calçadista medido pelas exportações.

Tabela 21: Exportações de calçados (US\$ / FOB) do Brasil e de França – 2003 a 2008.

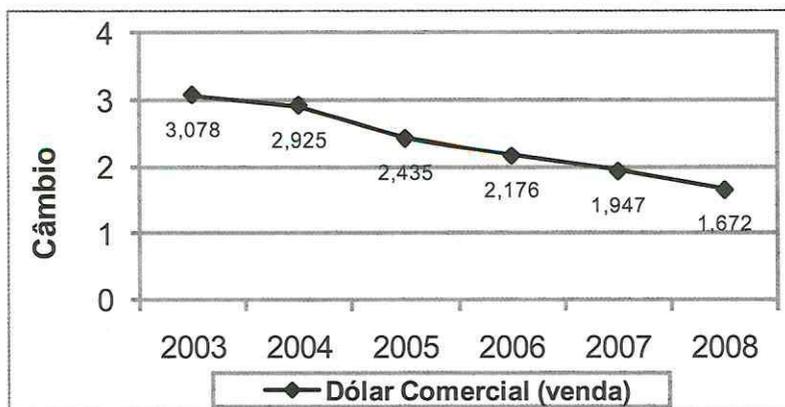
Ano	Exportação de Calçados (US\$ / FOB)			
	Brasil (US\$/FOB)	Variação (%)	França (US\$/FOB)	Variação (%)
2003	1.622.173.414	-	98.024.267	-
2004	1.898.806.314	17,05	156.520.333	59,67
2005	1.979.356.809	4,24	163.350.050	4,36
2006	1.966.574.465	(0,64)	136.632.892	(16,35)
2007	2.038.028.892	3,63	128.072.854	(6,26)
2008*	1.961.437.100	(3,75)	131.902.434	2,99

Fonte: MDIC e SINDIFRANCA – Elaboração IPES

* Os valores referentes ao ano de 2008 foram estimados com base nas exportações (US\$/FOB) acumulados até julho cuja média mensal foi projetada para os meses seguintes até dezembro do ano corrente.

Apesar de o setor exportador brasileiro configurar desempenho favorável em razão da crescente demanda externa, o setor calçadista tem sido, em boa medida, penalizado em razão da redução das importações norte-americanas (dado o aumento significativo da participação da China neste mercado), assim como da progressiva valorização do Real frente ao Dólar.

Gráfico 7: Taxa de Câmbio – dólar comercial (venda).



Fonte: IPEADATA – Elaboração IPES

O efeito da apreciação do Real para o setor calçadista pode ser melhor examinado por meio das exportações, que, a partir de 2003 até o primeiro trimestre de 2008, passaram a descrever contínuo movimento de queda. Por outro lado, houve considerável aumento no preço do calçado exportado.

Tabela 22: Exportações de calçados segundo índice de preço e preço médio exportado (US\$ / FOB) – 2003 a 2008.

Ano	Índice de Preços - Brasil	Preço Médio (US\$) - Franca
2003	77,20	15,03
2004	83,70	15,97
2005	92,20	19,22
2006	100,00	21,90
2007	116,30	24,12
2008*	126,10	27,85

Fonte: IPEADATA (para Índice de Preços) SINDIFRANCA (para preço médio US\$/FOB)

* 2008 Índice de Preços referente ao I trimestre, e Preço Médio (US\$) acumulado até agosto, referente às exportações de calçados de Franca

No caso específico das exportações de calçados de Franca, após expressivo aumento do volume físico registrado em 2004, a partir de então, o volume de pares exportados registrou contínuo movimento **descendente**.

Tabela 23: Franca, exportações de calçados segundo volume físico valor (US\$) e preço médio (US\$) e variações percentuais – 2003 a 2008.

Ano	Exportações de Calçados					
	Pares	Var. %	Valor (US\$)	Var. %	Preço Médio (US\$)	Var. %
2003	6.522.582	-	98.024.267,00	-	15,03	-
2004	9.798.991	50,23	156.520.333,00	59,67	15,97	6,25
2005	8.500.493	(13,25)	163.350.050,00	4,36	19,22	20,35
2006	6.239.123	(26,60)	136.632.892,00	(16,35)	21,90	13,94
2007	5.310.565	(14,88)	128.072.854,00	(6,26)	24,12	10,13
2008*	4.785.619	(9,88)	131.902.434,00	2,99	27,56	14,26

Fonte: SINDIFRANCA – Elaboração IPES

* 2008: volume físico e valores (US\$) projetados até dezembro com base no acumulado até julho

A cadente trajetória do volume físico exportado iniciada em 2005 colide com o movimento descrito pela taxa de câmbio; contudo, em termos de valores exportados (em US\$/FOB), a queda só não foi maior graças ao movimento descrito pelo preço médio do calçado exportado. Quanto ao expressivo aumento do preço médio exportado, vale observar, pelo menos, que o produto local é de qualidade superior e que a ausência de escala econômica está, em alguma medida, sendo compensada pelo design, qualidade das matérias-primas empregadas, mão-de-obra especializada, modernização de máquinas e equipamentos etc.

Outro aspecto que merece atenção relaciona-se à postura do empresariado local, que outrora concentrava em larga escala a produção destinada à exportação em praticamente quase um único mercado, qual seja, o norte-americano. Esta anomalia estrutural parece ter sido removida, pois, basta verificar a reversão de tendência registrada nos dados estatísticos de 2008 relacionados ao destino das exportações de calçados, posto que é possível registrar a diversificação de mercados através dos seus respectivos percentuais: EUA (21,70%); China (9,78%); Itália (9,49%); Argentina (7,40%); Venezuela (6,65%); Japão (4,38%); Espanha (3,27%); Reino Unido (2,69%) e Hong-Kong (2,67%).

A diversificação do destino das exportações de calçados promovida pelos industriais francanos, caso confirme tendência, sem dúvida aponta para uma mudança considerável convergente à remoção de uma deficiência que indubitavelmente fragilizava não só o setor industrial, como também, a economia do próprio município.

É ainda oportuno ressaltar que a queda registrada no volume físico exportado e o aumento do preço médio do calçado exportado sejam decorrentes, em alguma medida, do redirecionamento dos programas de importação praticado pelos próprios importadores, bem como, de uma reação mais ativa dos produtores locais preocupados com a elaboração de um produto de maior valor agregado.

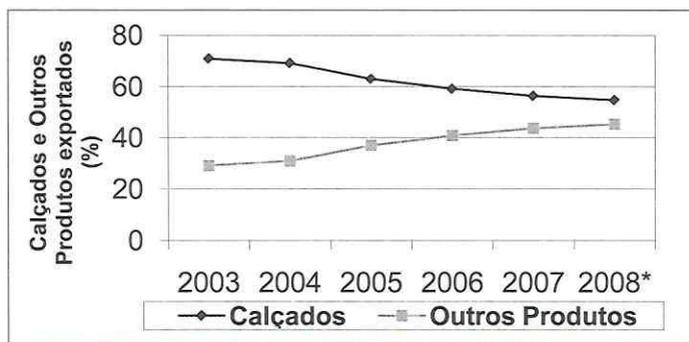
Tabela 24: Franca, exportações totais, exportações de calçados (US\$), participação das exportações de calçados nas exportações totais (%) – 2003 a 2008.

Ano	Exportações (US\$ / FOB)		
	Totais (A)	Calçados (B)	C=(B/A) %
2003	138.130.835	98.024.267	70,96
2004	226.313.012	156.520.333	69,16
2005	259.042.835	163.350.050	63,06
2006	230.934.227	136.632.892	59,17
2007	227.168.298	128.072.854	56,38
2008*	240.904.005 ⁽¹⁾	131.902.434 ⁽²⁾	54,75

Fonte: MDIC (para exportações totais) – SINDIFRANCA (para exportações de calçados)

* 2008: valores acumulados até agosto(1) e julho(2) e projetados até dezembro.

Gráfico 8: Franca, participação relativa das exportações de calçados e outros produtos nas exportações totais (%) – 2003 a 2008.



Fonte: MDIC / SINDIFRANCA – Elaboração IPES

Dada a sensibilidade das exportações às flutuações cambiais, a redução gradativa da participação relativa das exportações de calçados em relação às exportações totais (em US\$ / FOB) decorre

em boa medida deste fator. Todavia, a redução do valor das exportações totais só não foi mais acentuada pelo fato de os produtores calçadistas terem adotado a estratégia de diversificar o destino de suas exportações ao buscarem novos mercados, ao mesmo tempo em que outros produtos e subsetores da atividade industrial começam a despontar com potencial capacidade de atuarem no setor externo sinalizando, ainda, para um tênue movimento de diversificação da economia local, como são os casos mais recentes da fabricação de tecidos confeccionados, *lingeries*, bebidas e fabricação de aeronaves.

Cabe ainda assinalar, no que respeita à balança comercial do município, que a inclusão de outros e novos produtos – o que significa o ingresso de outros e novos segmentos da atividade econômica – contribuiu favoravelmente para a elevação do preço médio exportado por quantidade (entenda-se KG).

Tabela 25: Franca, exportações e importações em valores (US\$ / FOB) e em (Kg) e variações percentuais (%) – 2004 a 2008.

Anos	EXPORTAÇÕES				IMPORTAÇÕES			
	US\$ / FOB	Var.%	Kg	Var.%	US\$	Var.%	Kg	Var.%
2004	226.207.996	-	37.878.149	-	17.409.086	-	4.608.962	-
2005	258.604.951	14,32	49.993.962	31,98	16.265.619	(6,56)	5.222.070	13,30
2006	230.934.227	(10,69)	40.775.364	(18,44)	21.161.993	30,10	8.616.558	65,00
2007	227.168.298	(1,65)	23.244.554	(42,99)	26.370.016	24,61	11.574.253	34,32
2008	240.904.005	6,04	25.025.203	7,66	32.586.379	23,57	12.047.997	4,09

Fonte: MDIC – Elaboração IPES

* 2008: valores e quantidades acumulados até agosto e estimados para os próximos quatro meses (até dezembro) com base nas médias dos últimos oito meses.

No período analisado, o comportamento das exportações em valores (US\$ / FOB) e em quantidades *vis-a-vis* ao das importações reforça o efeito produzido pela trajetória do câmbio: a) nas exportações: redução maior no volume e menor em valor; e b) nas importações: aumento maior em volume e menor em valor.

Ainda no que diz respeito às exportações do município de Franca, o seu desempenho medido segundo os valores e respectivas quantidades, a priori, sugere ter ocorrido considerável alteração na composição da pauta exportadora traduzida pela participação de produtos de maior valor agregado.

110.407

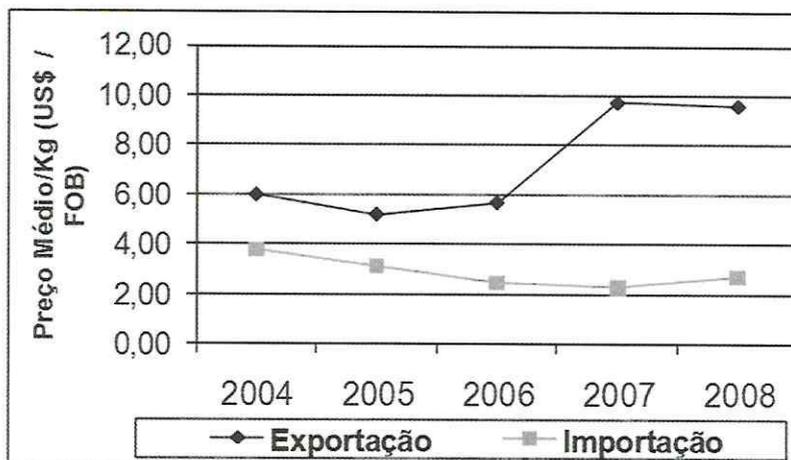
Tabela 26: Franca, exportações e importações segundo o preço médio por Kg (US\$ / FOB) – 2004 a 2008.

Anos	Preço Médio por Kg (US\$ / FOB)	
	Exportação	Importação
2004	5,97	3,78
2005	5,17	3,11
2006	5,66	2,46
2007	9,77	2,28
2008	9,63	2,70

Fonte: MDIC – Elaboração IPES

É oportuno salientar que o volume físico exportado mais o seu respectivo valor (US\$/FOB) acrescido de um favorável termo de intercâmbio, juntos proporcionam apreciável capacidade de importar à economia do município francano, fato este que poderia ser melhor aproveitado pelos empresários locais – em circunstâncias propícias -, quer seja para incrementar a pauta de consumo com mercadorias mais baratas e diversificadas, quer seja para adquirir máquinas e equipamentos mais atualizados e até mesmo insumos industriais.

Gráfico 9: França, preço médio por Kg das exportações e das importações (US\$/FOB) 2004 a 2008.



Fonte: MDIC – Elaboração IPES

Em se tratando dos termos de troca – medido pela divisão do preço médio exportado pelo respectivo importado – registrou-se nítida melhora, posto que, no ano de 2004, a relação entre os preços que atingira 1,579, passou a representar 4,285 no ano de 2007.

Assim, tanto o volume exportado, quanto os termos de troca favoráveis contribuíram decisivamente para a geração de robusto saldo comercial; contudo, diante da trajetória cadente do câmbio e da conjuntura externa, até então benignas, as empresas locais deveriam ter-se aproveitado e aumentado as suas importações.

Pela ótica da formação bruta de capital fixo, o surgimento de novas empresas retratara a disposição dos empreendedores locais e de outras procedências em realizar investimentos no município, sinalizando expectativa favorável de retorno motivado pelas possibilidades de expansão da demanda local.

Tabela 27: Franca segundo número de estabelecimentos da indústria, do comércio e de serviços e variação percentual – 2003 a 2006.

Ano	Setores da Economia					
	Indústria (E)	Var. %	Comércio (E)	Var. %	Serviços (E)	Var. %
2003	2.130	-	2.846	-	1.790	-
2004	2.367	11,12	3.050	7,17	1.878	4,92
2005	2.534	7,05	3.241	6,26	1.916	2,02
2006	2.577	1,69	3.399	4,87	2.069	7,98

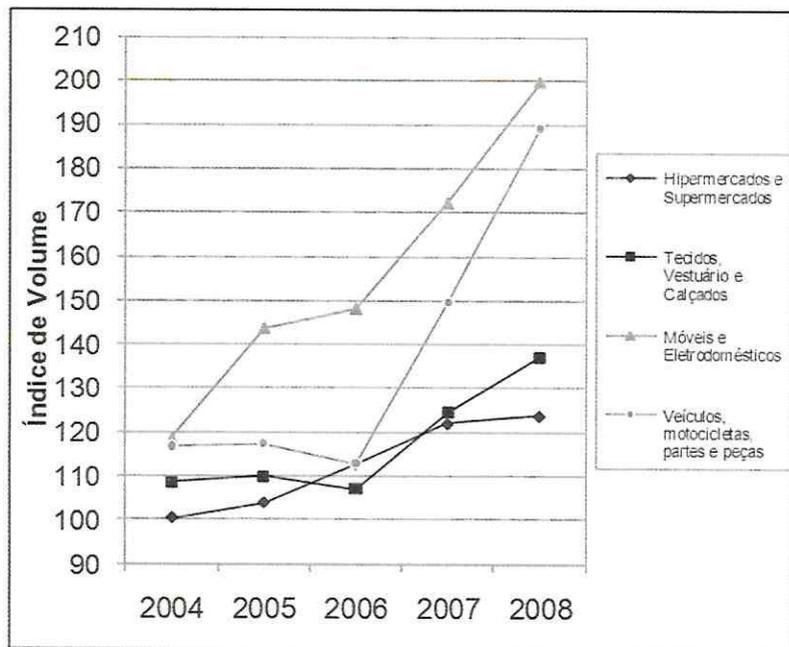
Fonte: SEADE – Elaboração IPES

(E): número de estabelecimentos

Independentemente do movimento irregular da variação percentual, percebe-se nítido movimento de crescente surgimento de novos empreendimentos nos três principais setores da economia. O número de estabelecimentos registrados no ano de 2006 comparativamente ao ano de 2003 registrara aumento de 20,98% no setor da indústria, em seguida aparecera o comércio com 19,43% e o setor de serviços com variação de 15,59%. Cumpre ressaltar, no entanto, que na sua quase totalidade estes estabelecimentos são de micro e pequeno porte.

No Brasil, o aquecimento da demanda doméstica combinado com a demanda externa alavancaram o aumento da produção física da indústria, do mesmo modo que no plano interno as vendas no varejo dilataram-se, basta verificar o comportamento de alguns segmentos do comércio varejista nacional captado segundo o índice de vendas apurado pelo IBGE.

Gráfico 10: Índice de volume de vendas no varejo no Brasil.



Fonte: IBGE – Pesquisa Mensal de Comércio – Elaboração IPES

Em termos locais, admite-se que o comércio varejista também tenha recebido em alguma medida impulso favorável, uma vez que o aumento verificado no número de estabelecimentos combinado com um melhor desempenho da indústria reaquisceu o mercado formal de trabalho que, ao ampliar a massa nominal de rendimentos dos trabalhadores, deve provavelmente ter contribuído para o aquecimento do consumo local dos indivíduos e das famílias.

Tabela 28: Franca, mercado de trabalho segundo geração de empregos em setores da atividade econômica – Jan – Jun/2008.

Setores da Economia	Empregos* (Admissões – Demissões)	Participação Relativa
Ind. Borr. Couros e Peles	316	2,8
Ind. Química Prod. Farm. Perf. Veter.	218	1,9
Ind. Textil, Vest. Artef. Tecidos	108	0,9
Indústria de Calçados	7.484	66,2
Ind. Serv. Industriais	327	2,9
Construção Civil	252	2,2
Comércio Varejista	699	6,2
Serv. Aloj. Alim., Rádio, TV	255	2,2
Agricultura	1.281	11,3
TOTAL GERAL	11.297	96,6

Fonte: MTE / CAGED – Elaboração IPES

De janeiro a julho de 2008, foram gerados pelo conjunto da economia local 11.297 empregos, dos quais a indústria de transformação contribuiu com 74,0%, a construção civil com 2,2%, o comércio em geral com 6,9%, a agricultura com 11,3%, e o setor de serviços com 2,2%.

Em se tratando da geração de empregos por subsetores da atividade econômica, a indústria de calçados, por ser intensiva em trabalho e constituída na sua maioria por empresas de micro e pequeno portes, assumiu a liderança com expressiva participação de 66,2%, em seguida a agricultura contribuiu com elevada participação de 11,2%, o comércio varejista com 6,2%, e os demais subsetores em conjunto somaram considerável contribuição de 13%. A conjuntura favorável contribuiu de forma positiva tanto na geração de empregos como para o aumento do estoque de empregos.

Ainda que se tenha contabilizado diminuição do volume físico exportado pelo segmento calçadista, a geração líquida positiva de empregos por este mesmo gênero das indústrias de transformação, entre os meses de janeiro a junho de 2008, muito provavelmente seja decorrente de algum impulso advindo da demanda doméstica, visto que o índice de volume de vendas no varejo brasileiro, notadamente aquele relacionado ao segmento de tecidos, vestuário e calçados, esboçara, a partir de 2006, considerável movimento ascendente.

Tabela 29: Franca, mercado de trabalho segundo estoque de empregos – 2003 a 2008.

Ano	Estoque de Empregos	Variação (%)
2003	58.438	-
2004	66.773	14,26
2005	67.132	0,53
2006	67.370	0,35
2007	69.090	2,55
2008*	81.139	17,44

Fonte: MTE / CAGED – Elaboração IPES

* 2008: acumulado até agosto

A recuperação do mercado de trabalho formal iniciada de forma modesta, a partir do ano 2000 no país, combinada com a retomada das exportações, vinha gradativamente ganhando fôlego, ao mesmo tempo em que a ampliação da massa salarial e do crédito reaqueceu a demanda interna proporcionando maior aproveitamento da capacidade produtiva instalada.

A geração progressiva de empregos formais no país ainda não foi acompanhada de uma melhoria no rendimento do trabalho, muito embora apesar de os indicadores sociais e econômicos terem registrado redução da desigualdade repartitiva da renda.

Tabela 30: Franca, rendimento médio do trabalho nos vínculos empregatícios segundo setores da economia e rendimento médio total – 2002 a 2006.

Ano	Setores da Economia							
	Rendimento Médio do Trabalho (Reais Correntes)							
	Total	Var. %	Indústria	Var. %	Comércio	Var. %	Serviços	Var. %
2002	676,28	-	603,34	-	535,93	-	933,25	-
2003	764,12	12,99	654,40	8,46	665,82	24,23	1.065,45	14,17
2004	794,88	4,03	695,86	6,33	696,58	4,62	1.107,52	3,95
2005	835,55	5,12	740,07	6,35	768,98	10,39	1.164,56	5,15
2006	914,63	9,46	791,72	6,98	824,20	7,18	1.228,95	5,53

Fonte: SEADE – Elaboração IPES

Em relação ao rendimento médio total e dos demais setores da atividade econômica em 2006 comparativamente ao ano de 2002, registrou-se variação positiva de 35,2% no rendimento total; na indústria, contabilizou-se majoração da ordem de 31,2%; no segmento de comércio, apurou-se aumento de 53,7%; enquanto nos serviços a variação atingiu 31,6%.

Vale observar que o rendimento médio no setor de serviços resultara em proporção considerável da tipologia dos serviços prestados destacando os subsetores de saúde, educação, administração pública e intermediação financeira, os quais, por sua vez, empregam pessoas com maior nível institucional.

Com o intuito de apurarmos a massa de rendimento nominal total, adotamos como parâmetro o estoque de empregos e o rendimento médio total do trabalho nos vínculos empregatícios.

Tabela 31: Franca, massa de rendimentos nominal mensal do estoque de empregos – 2003 a 2008.

Ano	Estoque de Empregos	Rendimento Médio Total (R\$)	Massa de rendimentos nominal mensal (R\$)
2003	58.438	764,12	44.653.644,56
2004	66.773	794,88	53.076.522,24
2005	67.132	835,55	56.092.142,60
2006	67.370	914,63	61.618.623,10
2007*	69.090	978,01	67.570.710,90
2008**	81.139	1.045,79	84.854.354,81

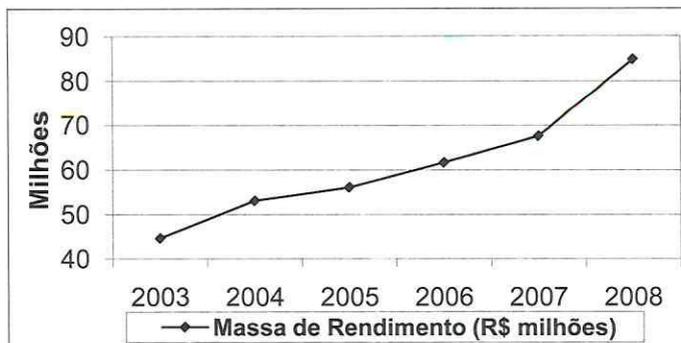
Fonte: MTE / CAGED (para estoque de empregos), SEADE (para rendimento do trabalho nos vínculos empregatícios) – Elaboração IPES

* para os anos de 2007 e 2008 o rendimento médio total foi estimado com base na variação média de 2005 e 2006 do rendimento médio na indústria, comércio e serviços (6,93%).

** o estoque de empregos refere-se ao acumulado até agosto

A massa de rendimentos nominal mensal proveniente do trabalho formal nos setores da atividade econômica descrevera trajetória nitidamente crescente, decorrente, por suposto, de dois movimentos alternativos, posto que, ora o crescimento da massa de rendimento nominal fora influenciado pelo aumento do estoque de empregos, ora a reduzida variação do estoque de empregos fora compensada por uma variação maior do rendimento.

Gráfico 11: Franca, massa de rendimento nominal mensal do estoque de empregos formais.



Fonte: MTE / CAGED e SEADE – Elaboração IPES

Com a expansão da massa de rendimentos provenientes do trabalho (formal), admite-se que proporção considerável da mesma tenha sido convertida em consumo, movimentando, por sua vez, os mais diferentes segmentos da atividade econômica.

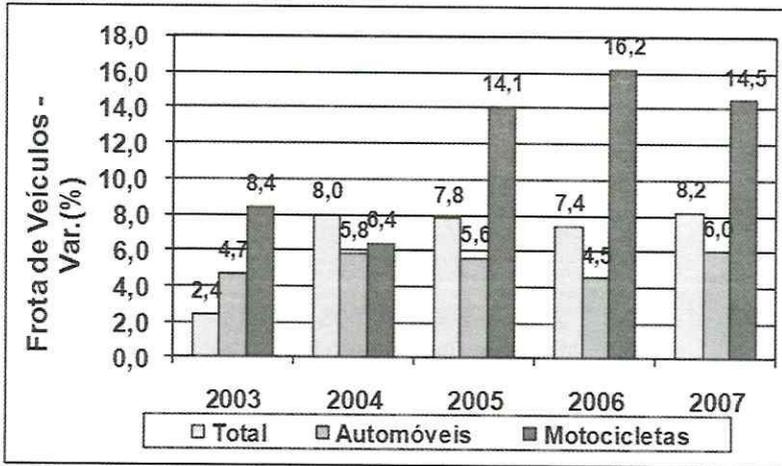
Entre os indicadores deste processo destaca-se a ampliação da frota total de veículos.

Tabela 32: Franca, frota total e de automóveis e motocicletas.

Frota de Veículos	Frota de Veículos (em número de veículos)					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total	107.724	110.347	119.179	128.475	137.988	149.347
Automóveis	70.391	73.769	78.094	82.743	86.484	91.696
Motocicletas	20.641	22.390	26.060	29.742	34.557	39.576

Fonte: SEADE – Elaboração IPES

Gráfico 12: Franca, variação percentual da frota de veículos.



Fonte: SEADE – Elaboração IPES

O dinamismo da atividade econômica como um todo impetrou, por sua vez, a ampliação do estoque de empregos formais aumentando a massa de rendimentos oriundos do trabalho que, apoiada pela crescente expansão do crédito, possibilitou o aumento da demanda por bens de consumo duráveis, favorecendo, deste modo, que o estoque de riqueza privada fosse, por conseguinte, também acrescido.

Outro importante indicador do nível da atividade econômica é o valor adicionado fiscal, uma vez que, capta as flutuações da economia em seus mais diferentes segmentos, bem como retrata a capacidade de agregação de valor dos vários ramos da atividade produtiva. Vale ressaltar, no entanto, que suas variações refletem, entre outros motivos, o grau de formalização da economia.

Tabela 33: Franca, Valor Adicionado Fiscal segundo os principais setores da atividade econômica (em Milhões R\$ de 2007) e variação percentual (%) – 2002 a 2005.

Setores de Atividades Econômicas	Valor Adicionado Fiscal							
	(em Milhões R\$ de 2007)							
	2002	Var. %	2003	Var. %	2004	Var. %	2005	Var. %
Total	1.605,8	-	1.464,0	(8,84)	1.643,8	12,28	1.733,6	5,46
Agricultura	1,2	-	2,1	73,3	7,0	230,8	9,6	35,73
Indústria	732,8	-	696,8	(4,91)	828,6	18,92	856,2	3,33
Comércio	485,9	-	372,0	(23,44)	390,0	4,83	443,4	13,69
Serviços	382,5	-	391,0	2,22	416,9	6,62	421,1	1,01

Fonte: SEADE – Elaboração IPES

O processo de reestruturação produtiva colocado em curso na década de 90 do século passado promoveu a reorganização da indústria com a consequente descentralização do capital em empresas de menor porte. Daí em diante, o processo de liquidação das empresas tradicionais de grande porte reforçou ainda mais a concentração do capital nas plantas industriais menores contribuindo, deste modo, para que em dada medida a indústria perdesse um pouco de seu vigor. Entretanto, apesar de moderada, vem nos últimos anos ocorrendo significativa diversificação da atividade econômica, o que deve ter contribuído positivamente para a geração de um valor adicionado fiscal mais robusto.

Apesar disto, convém assinalar que a indústria calçadista ainda representa peso expressivo no conjunto da indústria de transformação, motivo pelo qual o seu fortalecimento, seguido de iniciativas passíveis de promoverem a diversificação industrial, em muito contribuiriam decisiva e favoravelmente para o desenvolvimento econômico local.

O aumento do grau de formalização da economia associado à expansão da atividade econômica também têm contribuído de forma considerável para as finanças públicas municipais.

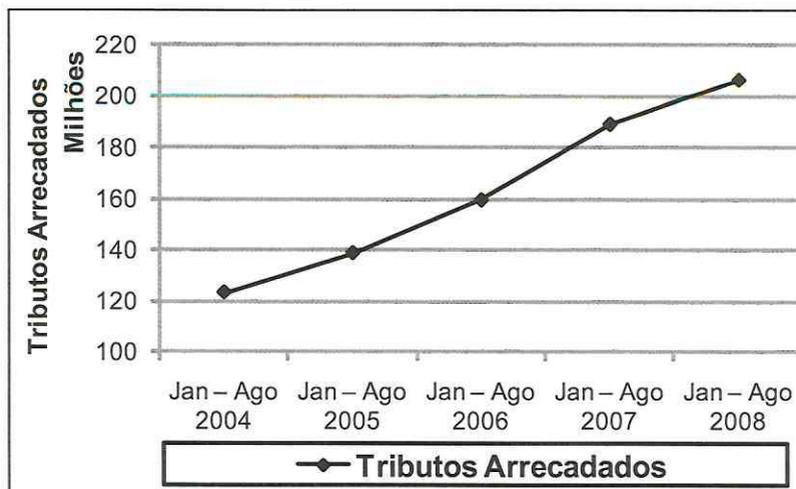
Tabela 34: Franca, finanças públicas municipais segundo tributos arrecadados (R\$) e variação percentual.

Período	Tributos Arrecadados	Varição (%)
Jan – Ago 2004	123.240.753,18	-
Jan – Ago 2005	138.712.773,15	12,55
Jan – Ago 2006	159.503.370,71	14,99
Jan – Ago 2007	189.141.276,31	18,58
Jan – Ago 2008	206.525.758,52	9,19

Fonte: Prefeitura Municipal de Franca – Elaboração IPES

1 – Tributos Arrecadados – refere-se aos valores arrecadados: Receitas Correntes, Receita Tributária, Receita Patrimonial e Receitas de Serviços e Transferências Correntes, Receitas de Capital.

Gráfico 13: Franca, finanças públicas segundo tributos arrecadados (R\$).



Fonte: Prefeitura Municipal de Franca – Elaboração IPES

A trajetória descrita pela arrecadação de tributos no município de Franca colidira com o movimento delineado em outras esferas de governo, notadamente a federal, ambas derivadas do nível da atividade econômica, cuja intensidade tem permitido o aumento da arrecadação incidente sobre o fluxo da atividade produtiva.

Tabela 35: Franca, finanças públicas municipais segundo receitas, despesas e dívidas – 2000 – 2006.

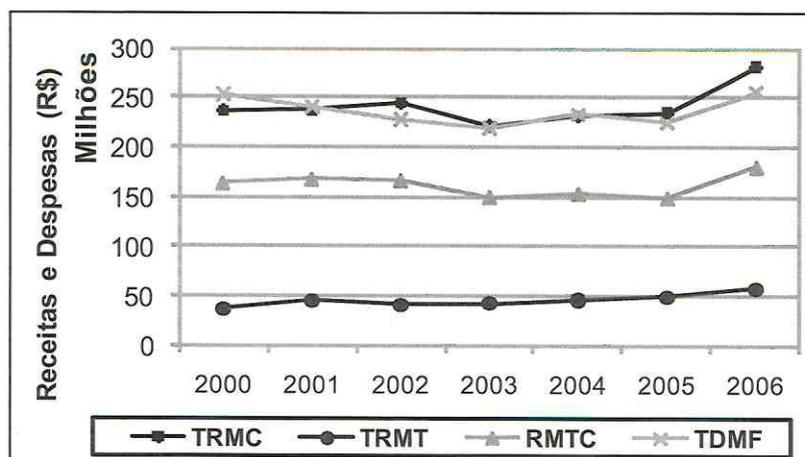
Ano	TRMC (1)	TRMT(2)	RMTC (3)	DMP (4)	DMI (5)	TDMF (6)	DMF (7)
2000	236.444.853	37.146.930	163.372.116	109.704.872	8.004.353	252.553.536	46.113.459
2001	237.138.941	45.225.019	167.517.359	115.747.426	9.863.173	240.186.631	47.519.444
2002	243.676.466	41.017.419	166.450.516	103.110.632	9.483.173	227.489.355	59.583.967
2003	221.026.659	42.483.777	149.602.149	92.261.763	5.200.082	218.731.501	102.171.088
2004	231.129.526	46.112.183	153.157.846	96.313.148	6.834.466	233.141.402	104.594.192
2005	234.685.924	49.552.029	148.804.029	98.841.802	7.223.422	224.534.697	110.752.078
2006	280.983.656	57.652.269	180.629.856	100.069.289	14.858.637	255.861.384	101.504.637

Fonte: SEADE – Elaboração IPES

Nomenclaturas: (1) Total de Receitas Municipais Correntes; (2) Total da Receita Municipal Tributária; (3) Receita Municipal por Transferências Correntes; (4) Despesas Municipais com Pessoal; (5) Despesas Municipais com Investimentos; (6) Total de Despesas Municipais por Função; e (7) Dívida Municipal Fundada.

* Valores em reais de 2007

Gráfico 14: Franca, finanças públicas municipais segundo total de receitas municipais correntes e tributária e total de despesas por função (R\$ de 2007) – 2000 a 2008.



Fonte: SEADE – Elaboração IPES

Assim como na maioria dos municípios brasileiros, registra-se, do mesmo modo, em Franca, o peso que as receitas por transferências correntes representam na composição das receitas totais municipais correntes, principalmente em razão da progressiva, porém reduzida amplitude das receitas municipais próprias ou tributárias.

O desempenho mais recente da economia brasileira, induzido sobretudo pelo impulso advindo da demanda externa, proporcionou em termos locais uma melhora considerável das contas públicas municipais devido: a) ao reaquecimento da atividade econômica no município (efeito fluxo); b) ao aquecimento do mercado de trabalho (efeito renda); c) à expansão da frota de veículos e do impulso advindo do setor de construção civil (efeito estoque); e d) à disciplina fiscal praticada pela gestão econômica do governo municipal.

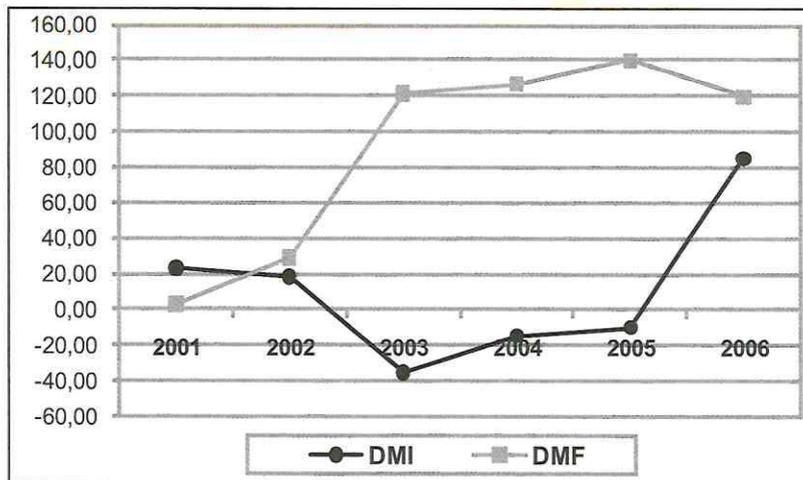
É válido lembrar, com a isenção de mencionar qualquer qualificação ao governo municipal no passado, que o seu desempenho na área da gestão econômica, de alguma forma, fora prejudicado em razão do ajuste pró-estabilização da economia brasileira, bem como dos reveses provenientes da abertura comercial promovida pelo governo FHC, uma vez que a conjuntura econômica que se instalou no país acrescida do acirramento da concorrência levaram empresas e setores da indústria, de modo geral, a adotarem, enquanto estratégia adaptativa, medidas intensas de caráter estrutural, o que resultou, por conseguinte, no processo de reestruturação produtiva colocado em curso. Entre outros desdobramentos deste mesmo processo pode se destacar o aumento inclusive do grau de informalização da econômica local.

Tabela 36: Franca, finanças públicas municipais segundo relações entre os indicadores.

Ano	FINANÇAS PÚBLICAS MUNICIPAIS - RELAÇÕES						
	TRMT/ TRMC	RMT/ TRMC	DMP/ TRMC	DMP/ TDMF	DMI/ TDMF	DMF/ TRMC	DMP/ TRMT
2000	0,16	0,69	0,46	0,43	0,03	0,19	2,95
2001	0,19	0,71	0,49	0,48	0,04	0,20	2,56
2002	0,17	0,68	0,42	0,45	0,04	0,24	2,51
2003	0,19	0,68	0,42	0,42	0,02	0,46	2,17
2004	0,20	0,66	0,42	0,41	0,03	0,45	2,09
2005	0,21	0,63	0,42	0,44	0,03	0,47	1,99
2006	0,20	0,64	0,36	0,39	0,06	0,36	1,74

Fonte: SEADE – Elaboração IPES

Gráfico 15: Franca, finanças públicas municipais segundo variação percentual da dívida municipal fundada e das despesas municipais com investimentos (base fixa 2000) – 2001 a 2006.



Fonte: SEADE – Elaboração IPES

De 2000 até o ano de 2003, a taxa média de crescimento do PIB real oscilou em torno de 2,3%, enquanto de 2004 a 2007, quase dobrou, situando-se na casa dos 4,5%. Analogamente, constatou-se que, no município de Franca, enquanto a dívida municipal fundada crescia de forma vertiginosa, o investimento público municipal despencava. Daí em diante, isto é, a partir de 2004, com a contenção e redução da dívida, o investimento público aumentara consideravelmente.

Em linhas gerais, admite-se que a partir de 2004 a conjuntura econômica que se instalou no país até antes do agravamento da crise global proporcionara a alavancagem da economia local através:

- a) do reaquecimento da atividade produtiva em geral, sobressaindo a indústria de transformação;

- b) do aumento dos investimentos privados (formação bruta de capital fixo) traduzidos pelo surgimento de novas empresas;
- c) das alterações ocorridas na composição das exportações e da diversificação dos mercados de destino das exportações;
- d) dos resultados positivos alcançados no mercado de trabalho e do aumento da massa nominal de rendimentos provenientes do emprego formal;
- e) dos investimentos privados em máquinas e equipamentos provenientes do aumento das importações desta categoria de produtos*;
- f) da dilatação do crédito;
- g) da ampliação do consumo e aumento da frota de veículos, assim como, pela fase positiva do setor da construção civil; e
- h) dos aumentos constantes da arrecadação de tributos que, ao lado de uma maior austeridade fiscal, possibilitou reduzir a dívida municipal fundada e retomar os investimentos públicos municipais.

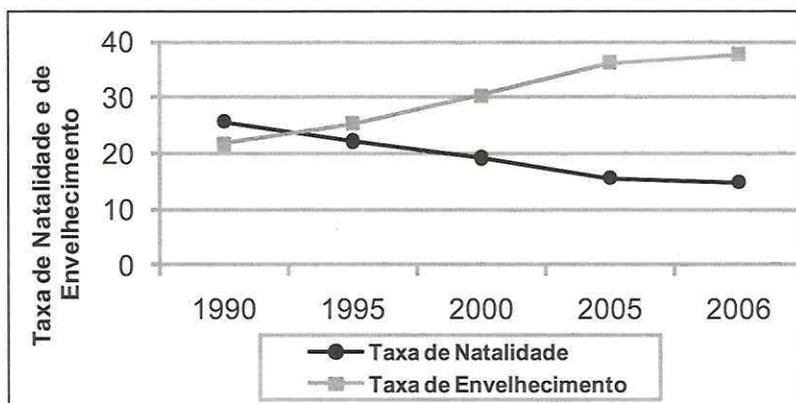
Diante disto, considerando as possibilidades de desaceleração da economia mundial, principalmente das economias já afetadas pela crise norte-americana (área do Euro e Japão), resta-nos aguardar os acontecimentos e continuar acreditando, com certo otimismo cauteloso, o cenário de curto prazo.

Se, em alguma medida, a economia francesa foi beneficiada pela dinâmica mais recente da economia brasileira, é bem provável que, de alguma forma, a desaceleração da economia global produza, diante da crise, impacto de diferente intensidade, tanto sobre a economia brasileira, como sobre a economia local. Diante disto,

* De acordo com o MDIC (Balança Comercial dos Municípios) as importações de máquinas e equipamentos somaram US\$ 799.992,00 (FOB) em 2005, US\$ 3.001.532,00 em 2006, US\$ 2.292.926,00 em 2007 e de junho até agosto de 2008 atingiram US\$ 2.060.300,00.

certas deficiências estruturais podem aflorar-se com maior vigor, assim como, numa conjuntura tal como a que se vislumbra, a mobilização dos atores sociais – empresários, lideranças locais, governo municipal – pode até mesmo plasmar em conjunto reação suficientemente ativa e positiva enquanto resposta ao contramovimento global. A exceção das questões de curto prazo, convém, em termos de perspectivas futuras, olhar para as mudanças de índole estrutural que já estão em curso.

Gráfico 16: Franca, indicadores demográficos das taxas de natalidade e de envelhecimento.



Fonte: SEADE – Elaboração IPES

Ao longo dos próximos anos, a redução da taxa de natalidade poderá reduzir a demanda por serviços públicos essenciais, como também por equipamentos sociais na faixa da população denominada pré-produtiva, ao mesmo tempo em que poderá reduzir a oferta da força de trabalho. Por outro lado, o crescente movimento descrito pela taxa de envelhecimento resultará no aumento da demanda local, oriundo da população idosa, por serviços especializados, principalmente nos segmentos da saúde, lazer, turismo, educação e cultura, transportes, etc. O mesmo se pode dizer a respeito da

demanda por produtos de consumo, bem como de equipamentos sociais e, sobretudo, das políticas públicas para a Terceira Idade.

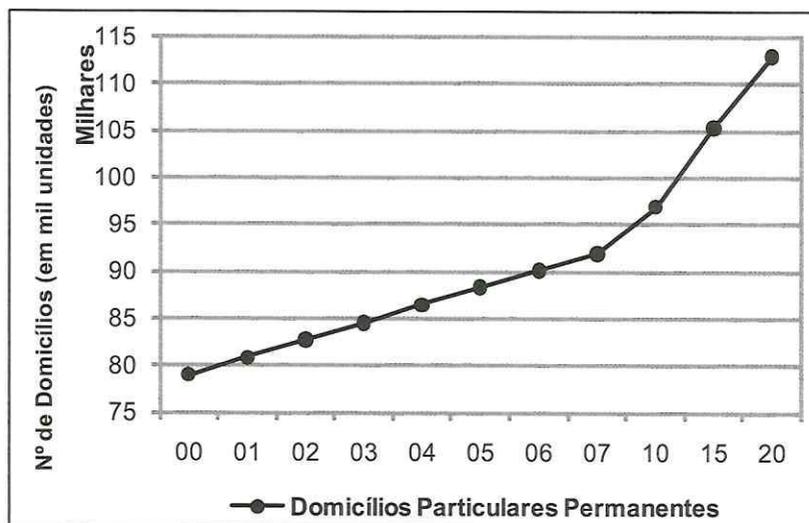
De acordo com os dados censitários do IBGE (2000), o município contava com uma população urbana de 281.388 habitantes, cuja média de pessoas por domicílio de 3,56 totalizara 79.025 domicílios particulares permanentes. Mantendo a mesma média de pessoas/domicílio e com base nas projeções populacionais até o ano de 2020 estima-se o possível número de domicílios particulares permanentes. Apesar desta questão, considera-se oportuno ressaltar que a expansão física futura do município, notadamente o que respeita à edificação de domicílios residenciais, sem contar, é claro, com o crescimento da atividade produtiva, inclui-se no elenco de preocupações da administração municipal, visto que, a ser mantida a preferência pela “horizontalização”, tal tendência deverá em futuro não muito distante acabar por encarecer os custos de transporte, coleta de lixo, saneamento básico, etc, ao ponto de se manifestar o problema das externalidades, que muito provavelmente poderá comprometer o crescimento do próprio município.

Tabela 37: Franca, população urbana e domicílios particulares permanentes.

Anos	População Urbana	Domicílios Particulares Permanentes
2000	281.639	79.025
2001	287.947	80.884
2002	294.387	82.693
2003	300.962	84.540
2004	307.676	86.426
2005	314.532	88.352
2006	320.769	90.103
2007	327.126	91.889
2010	345.079	96.932
2015	375.068	105.356
2020	402.156	112.965

Fonte: IBGE, SEADE – Elaboração IPES

Gráfico 17: Franca, domicílios particulares permanentes.



Fonte: SEADE, IBGE – Elaboração IPES

Apesar do declínio da taxa de natalidade, o crescimento da população, ainda que mais moderado para os próximos anos, resultará numa demanda crescente por habitação e infra-estrutura, notadamente de energia elétrica, água e saneamento básico, coleta de lixo, transporte público, etc.

Diante disto, ressalta-se, no âmbito de atuação da administração pública municipal, o papel representado pelo investimento público, bem como a importância que assume a visão de prazo mais amplo em razão das mudanças em curso como também daquelas que estão por ainda ocorrer.

Vale, no entanto, ressaltar que a redução das taxas de natalidade e de crescimento demográfico deverá nos próximos anos provocar efeitos mais significativos sobre a economia local, especialmente nos mercados de trabalho e de consumo. Basta verificar que a taxa geométrica de crescimento anual da população do município, que era de 4,14% entre 1980 a 1991, reduziu-se, segundo a Fundação SEADE, para 2,08% entre 2000 a 2008, sinalizando que o consumo local para se ampliar não dependerá tão somente do tamanho da população e da sua respectiva renda, mas com certeza de outras questões a serem consideradas.

Tabela 38: Franca, rendimento total do trabalho e preço médio em supermercados.

Anos	Rendimento Médio Mensal Total (R\$) A	Var.%	Preço Médio Supermercados (R\$) B•	Var.%	Relação C=(A/B)
2003	764,12	-	157,79	-	4,84
2004	794,88	4,03	163,92	3,88	4,85
2005	835,55	5,12	169,73	3,54	4,92
2006	914,63	9,46	188,91	11,30	4,84
2007	978,01	6,93	226,98	20,15	4,31
2008*	1.045,79	6,93	251,57	10,83	4,72

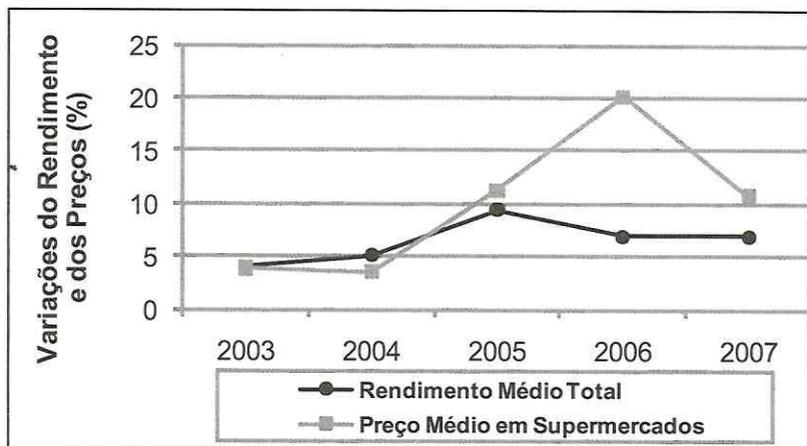
Fonte: SEADE (para rendimento médio nominal mensal total do trabalho nos vínculos empregatícios) – valores em R\$ correntes – vide tabela 23.

• Preço Médio em Supermercados: baseado na pesquisa mensal de supermercados realizada pelo IPES do Uni-FACEF, cuja tomada de preços é realizada na primeira quinzena de cada mês, em 17 estabelecimentos do varejo segundo cesta de 68 produtos.

Obs.: Para os anos de 2003 a 2007 o preço médio foi calculado mediante média aritmética simples dos preços em janeiro e dezembro, apurados pela PMS/IPES.

* De 2003 até setembro de 2008, o rendimento médio mensal nominal do trabalho no município de Franca contabilizou, no ano de 2008, comparativamente ao ano 3de 2003, variação acumulada de 36,86%, enquanto o preço médio de uma cesta de 68 produtos praticado pelos supermercados computou alteração da ordem de 59,43%, portanto, bem acima do rendimento do trabalho.

Gráfico 18: Franca, rendimento médio mensal total do trabalho e preços em supermercados segundo variações percentuais (%) – 2003 a 2008.



Fonte: SEADE, IPES – Elaboração IPES

As variações registradas nos preços praticados em supermercados, quando confrontadas com o rendimento médio mensal do trabalho, reforçam a importância das políticas de preços e das estratégias adotadas pelo varejo local (supermercados), uma vez que impactam de maneira diferenciada sobre as várias classes de rendimento. Todavia, vale lembrar que, no segundo semestre de 2007 e no primeiro de 2008, o movimento altista dos gêneros de alimentação contribuiu em grande parte para a escalada dos preços dos artigos essenciais.

4 OS MUNICÍPIOS DE FRANCA E DE ARARAQUARA EM PERSPECTIVA

Adotando-se o PIB municipal, notadamente o seu respectivo valor expresso em moeda corrente como parâmetro de seleção, os municípios paulistas de Franca e de Araraquara são submetidos a uma análise comparativa. O estudo baseou-se num seletivo conjunto de dados estatísticos obtidos através de fontes secundárias e oficiais de pesquisa, ressaltando que estes não obedeceram nenhuma periodicidade – não constituem série histórica – e que, ainda, por não serem abrangentes o suficiente, revelam por este motivo o caráter embrionário deste mesmo estudo. Por sua vez, diante das contribuições dos autores referenciados que ampararam este estudo na sua perspectiva teórica, busca-se como atividade intelectual refletir sobre o tema relacionado ao desenvolvimento, acreditando, dessa maneira, suscitar e estimular outros e novos estudos sobre o tema. Foi diante desta possibilidade e levando em conta o recorte estatístico efetuado que as análises elaboradas assumem, na sua maioria, teor meramente descritivo.

4.1 INDICADORES ECONÔMICOS E SOCIAIS

Até a década de 1970, em termos de população total, o município de Araraquara apresentava ligeira vantagem sobre o município de Franca. Daí em diante, o crescimento acelerado de Franca, e bem mais moderado de Araraquara, colocou o primeiro em vantajosa situação sobre o segundo.

Tabela 39: População total de Franca e Araraquara – 1920 a 2008

Anos	População total	
	Franca	Araraquara
1920	44.308	48.119
1940	55.760	67.724
1950	53.485	62.688
1970	92.863	99.976
1980	147.962	127.573
1990	222.382	162.355
2000	286.828	181.763
2008	331.480	199.575

Fonte: Fundação SEADE, elaboração do autor.

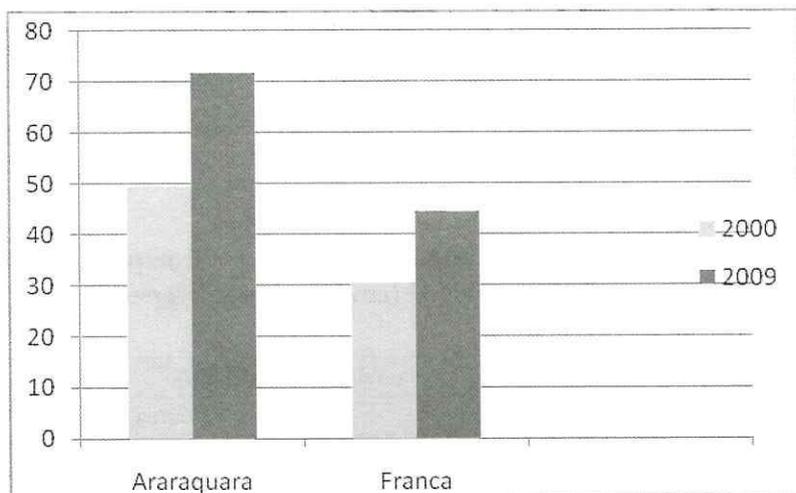
A área territorial do município de Araraquara totaliza 1.005,97 km², sendo que a sua densidade demográfica, de 86,25 em 1980, passara a representar 200,47 habitantes por km² no ano de 2009. Já o município de Franca, com pouco mais da metade de área territorial, ou seja, 607,33 km², comporta apreciável densidade demográfica, pois, dos 243,63 registrados em 1980, passou em 2009 ao equivalente a 554,63 habitantes por km². Eis aqui uma situação bem interessante, pois Franca, com uma área territorial aproximadamente 60% menor, possui uma população total 66% maior que o município de Araraquara. Em que pese as vantagens e desvantagens de uma população numerosa, os municípios em evidência esboçam, sob o aspecto demográfico, características senão interessantes, basta observar a evolução do índice de envelhecimento das suas respectivas populações – proporção de pessoas de 60 anos e mais por 100 indivíduos de 0 a 14 anos.

Entre as décadas de 1970 e de 1980, a expansão da atividade industrial no município de Franca, sobressaindo o ramo de fabricação de calçados e da sua respectiva cadeia produtiva, foi suficiente para

atrair fluxo migratório intenso procedente de diversas localidades. Neste mesmo período, a produção de calçados expandia-se em consequência dos investimentos realizados que aumentavam a capacidade de oferta, ao mesmo tempo em que as grandes plantas industriais concentravam – com larga vantagem sobre as empresas de micro pequeno porte – a produção e os empregos.

Gráfico 19: Franca e Araraquara, segundo índice de envelhecimento – 2000 e 2009.

Índice de Envelhecimento.



Fontes: Fundação Seade, Elaboração do autor.

A priori, a expansão demográfica a taxas bem mais modestas de Araraquara contribuiu, de alguma forma, para que, entre 2000 a 2009, ocorresse um aumento tão apreciável do índice de envelhecimento da população do município. Na direção oposta, a expansão demográfica a taxas bem menos modestas de Franca, muito provavelmente, tenha amortecido em alguma medida uma elevação bem menos acentuada de índice de envelhecimento.

Em se tratando da economia local, registram-se também modificações estruturais importantes na economia destes municípios, visto que, no ano de 1920, a predominância do setor agropecuário sobre os demais macro setores da economia conferia-lhes significativa vocação agrícola.

Entretanto, o progressivo processo de industrialização, colocado em curso no país a partir de 1930, permitiu que tanto em Franca como em Araraquara, de 1970 a 1985, a crescente participação da indústria na composição do PIB municipal superasse a contribuição da agropecuária e do setor de serviços. Já a partir da década de 1990, o progressivo declínio da agropecuária colide com a diminuição do peso da atividade industrial, que, em razão da “terceirização da economia”, passaria a computar percentuais elevados de participação do segmento de serviços na composição do PIB dos dois municípios.

Tabela 40: Franca e Araraquara, segundo participação dos macrosetores no PIB municipal (em %) – anos diversos.

Anos	Participação relativa no PIB (%)					
	Araraquara			Franca		
	Agrop.	Indús.	Serv.	Agrop.	Indús.	Serv.
1920	74,2	8,2	17,6	66,6	13,0	20,4
1970	4,9	45,1	50,0	4,7	55,0	40,3
1985	8,4	49,0	42,6	6,9	61,1	32,0
1996	2,6	41,2	56,2	1,9	30,9	67,2
2006	3,1	24,9	72,0	0,9	25,1	74,0

Fonte: IPEADATA, Elaboração do autor.

Muito embora estes municípios tenham promovido modificações consideráveis na estrutura de suas mesmas economias, é perceptível quanto o setor industrial perdeu percentualmente em termos de participação no PIB. Basta observar que o PIB – Valor

Adicionado Fiscal – industrial do município de Araraquara (em R\$ de 2000) atingiu R\$ 726,4 milhões, e, no município de Franca, a indústria produziu algo em torno de R\$ 400,5 milhões, ficando, portanto, bem abaixo daquele contabilizado para o município de Araraquara. Os dois municípios são do ponto de vista demográfico (número total de habitantes) bem diferentes; contudo, suas respectivas economias, medidas pela magnitude dos seus respectivos PIBs, configuram um quadro de tênue disparidade.

Tabela 41: Franca e Araraquara segundo evolução do PIB total municipal – anos diversos.

Anos	PIB municipal total (em R\$ 2000)	
	Franca	Araraquara
1920	26.510,01	36.482,20
1970	360.895,47	519.557,47
1985	1.483.455,59	1.548.339,62
1996	1.298.960,97	1.760.561,84
2006	1.965.557,81	1.841.282,87

Fonte: Ipeadata, Elaboração do autor.

Na década de 1990, o ajuste pró-estabilização e a abertura da economia produziram tamanha pressão sobre a indústria – e empresas de um modo geral – que a reação à nova conjuntura competitiva e de estabilidade foi, senão, acionar intenso processo de reestruturação produtiva. Soma-se a isto o pífio crescimento da economia brasileira nesta mesma década. Diante disto, a conjuntura de estabilidade com concorrência acirrada produziu impactos diferentes na economia, especialmente na indústria destes municípios.

Cabe, no entanto, notificar que, nos anos de 1996 e 2006, comparativamente ao ano de 1985, registrou-se: a) em Araraquara, o PIB (valor adicionado fiscal) industrial reduziu-se de -4,15% em 1996

e com maior intensidade de -47,23% no ano de 2006; b) em Franca, contabilizou-se em ambos os anos redução da ordem de -55,84% e de -51,37% respectivamente. É válido reconhecer – considerando a influência exercida por outros fatores – que a desenvoltura e o dinamismo empresarial combinada com a estrutura industrial são tão importantes quanto as políticas anticíclicas no enfrentamento daquelas fases de instabilidade da econômica.

O tamanho da população e sua respectiva taxa de expansão de um lado, a magnitude do produto total da economia e sua mesma taxa de crescimento de outro, determinam o valor do produto per capita.

Tabela 42: Franca e Araraquara segundo a população total, o PIB municipal per capita – 2002 e 2006.

Anos	População Total		PIB total municipal (R\$ corrente)		PIB per capita (R\$ correntes)	
	Franca	Araraquara	Franca	Araraquara	Franca	Araraquara
2002	298.319	186.639	2.189,43	2.091,25	7.215,60	11.056,11
2006	320.992	195.463	3.310,91	3.101,58	10.090,52	15.534,52

Fonte: Fundação SEADE, Elaboração do autor.

Comparando o ano de 2006 com o ano de 2002, constata-se: a) em Franca, (no acumulado) a variação percentual da população foi de 7,60%, do PIB de 51,22%, e o PIB per capita de 39,8% e b) em Araraquara, a população experimentou variação em torno de 4,73%, o PIB de 48,31%, enquanto o PIB per capita registrou variação de 40,51%. Em números absolutos no mesmo período, verifica-se que, no caso de Franca, a população experimentou um acréscimo de 22.673 habitantes, o PIB de R\$ 1.121,48 (em milhões de reais correntes) e o PIB per capita aumentou de R\$2.874,92; já no município de Araraquara, constatou-se que a população total foi

acrescida de apenas 8.824 habitantes, o PIB aumentou de R\$ 1.010,33 (milhões de reais correntes) e o PIB por habitante atingiu um acréscimo de R\$ 4.478,41.*

Apesar de os municípios registrarem queda tanto na participação relativa do PIB total, como no Valor Adicionado Fiscal, cumpre ressaltar que o setor da indústria ainda representa papel importante para as suas economias, mesmo que o produto industrial – medido pelo VAF – esteja por hipótese camuflado. Aliás, a respeito de problema similar, Cano (1998), embora estivesse examinando indicadores da produção física industrial destacando no âmbito da indústria os gêneros do Vestuário e de Calçados, afirmou que os índices

[...] são, no mínimo intrigantes: [...], os fenômenos de terceirização, informalização e sonegação tributária devem “explicar” essa inaceitável queda de sua produção (p. 331-332).

Por este motivo, é cabível admitir que a composição do PIB municipal, segundo a contribuição dos macros setores no Valor Adicionado Fiscal – pelo menos no caso de Franca –, não registre a real participação da indústria. Por outro lado, é admissível supor que a sonegação tributária praticada por aqueles mesmos gêneros da indústria decorra, em alguma medida, do próprio efeito Lafer, enquanto reação proveniente da gradativa expansão da carga tributária bruta.

* Nota do autor: É oportuno observar que, caso a população de Franca tivesse aumentado na mesma quantidade que no município de Araraquara, seu PIB per capita seria de R\$ 10.779,70. Por suposto, Franca, para atingir o mesmo valor per capita de Araraquara no ano de 2006, teria que produzir um PIB equivalente a R\$ 4,9 milhões.

Tabela 43: Franca e Araraquara, segundo participação relativa da indústria e dos serviços no Valor Adicionado Total (em %) – 2002 – 2006.

Anos	Participação relativa no Valor Adicionado Total (em %)			
	Indústria		Serviços	
	Franca	Araraquara	Franca	Araraquara
2002	23,78	26,86	75,17	69,78
2003	25,82	24,12	73,47	71,58
2004	28,44	23,48	70,63	72,99
2005	26,83	26,21	72,49	70,88
2006	25,14	24,85	73,97	72,01

Fonte: Fundação SEADE, Elaboração do autor

Valor Adicionado da Indústria e dos Serviços: valor que as atividades das empresas agregam aos bens e serviços consumidos no seu processo produtivo. Valor Adicionado Total: idem ao conceito anterior, obtido pela diferença entre o Valor de Produção e o Consumo Intermediário. (Nota da fonte).

Com o propósito de se examinar a estrutura industrial dos municípios em foco, adotou-se o “Coeficiente de especialização do valor adicionado fiscal”, apurado no ano de 2005 segundo a subdivisão CNAE (Classificação Nacional de Atividade Econômica) em trinta categorias, ou subsetores. De acordo com os percentuais mais expressivos, procedeu-se, então, à identificação dos gêneros mais representativos da atividade industrial dos mesmos municípios.

Setores da indústria Araraquara	Cofic. Espec. Valor Adicionado (em %)
Produtos de metal	2,55
Máquinas e equipamentos	12,37
Máq. Apar. Mater. Elétricos	12,5
Mater. Transp. Montadoras e autopeças	5,23
Produtos químicos	2,77
Têxtil	13,57
Produtos alimentícios	37,44
Bebidas	10,1
Franca	Cofic. Espec. Valor Adicionado (%)*
Máquinas e equipamentos	3,03
Artigos de borracha	3,26
Couros e calçados	79,31
Produtos químicos	4,42
Produtos de plástico	3,27
Produtos Alimentícios	2,01

Fonte: Fundação SEADE (Atlas de Competitividade da Indústria Paulista, Elaboração do autor.

*Nota da fonte: O coeficiente de especialização do valor adicionado fiscal mede a importância de determinada atividade dentro da estrutura econômica da localidade.

Um aspecto por demais interessante está relacionado ao fato dos oito mais significativos gêneros da indústria do município de Araraquara representarem, juntos, o equivalente a 96,5% do coeficiente de especialização do valor adicionado fiscal, enquanto, em Franca, apenas o gênero couros e calçados totalizara um percentual de 79,3%. A despeito da análise desenvolvida por Diniz, Santos e Crocco (2006) estar diretamente relacionada à sobreespecialização de um arranjo produtivo, convém assinalar que não seria platitude admitir, para o caso específico de Franca – em razão do elevado coeficiente de especialização do subsetor de couros e calçados -, a

hipótese de se manifestar a ocorrência de “*lock in effects*” técnico-produtivos, de a sobrevivência basear-se numa competição via preços-salários e do possível efeito de *crowding out* sobre outras indústrias. Atenta-se para o fato de que se a análise não cabe na sua plenitude como referência, aos menos presta-se como sinal de advertência. Em seguida, com o propósito de se examinar a estrutura empresarial, o pessoal ocupado total nos principais setores de atividades econômicas e, ainda, o valor médio dos salários, adotam-se como fonte de consulta os dados gerais das unidades locais disponibilizados pelo IBGE – Cadastro Central de Empresas, referentes aos anos de 2002 e 2006. No que diz respeito à abrangência territorial, no nível territorial “municípios” os dados gerais relacionam-se à variável “unidades locais”, diferentemente de outros níveis territoriais, que reúnem dados gerais referentes às empresas.*

* Nota: o conceito de “unidades locais”, segundo o IBGE (a partir de 1996), corresponde ao número de unidades locais, ou seja, o espaço físico geralmente é uma área contínua, no qual uma ou mais atividades econômicas são desenvolvidas, correspondendo a um endereço de atuação da empresa ou a um sufixo de CNPJ. Engloba todas as atividades desenvolvidas no endereço, estas atividades podem ser produtivas (industrial, comercial, de serviços, de transportes, de construção, agropastoril); de apoio direto à produção industrial (...); ou de apoio indireto a processo produtivo. Já de acordo com a Fundação SEADE, os dados municipais sobre indústria, comércio etc. relacionam-se ao número de estabelecimentos que, por definição, são considerados como estabelecimentos as unidades de cada empresa separadas espacialmente, ou seja, com endereços distintos. No caso dos estabelecimentos com mais de uma atividade econômica, leva-se em conta a atividade principal.

Tabela 44: Franca e Araraquara, número de unidades locais e pessoal ocupado total segundo setores de atividades econômicas – 2002 e 2006.

Municípios	Números de unidades locais (unidades)					
	Indústria ¹		Comércio ²		Serviços ³	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006
Franca	4.609	5.110	7.243	8.752	3.530	4.490
Araraquara	889	887	4.799	5.480	3.017	3.671
	Pessoal Ocupado Total (pessoas)					
	Indústria		Comércio		Serviços	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006
Franca	34.128	39.692	18.721	23.983	19.305	23.843
Araraquara	11.989	15.026	16.048	19.438	23.298	28.729

Fonte: IBGE, Elaboração do autor

1. Engloba as atividades: indústrias de transformação, produção e distribuição de eletricidade, gás e água.
2. Relaciona-se às atividades de comércio, reparo de veículos automotores, objetos pessoais e domésticos.
3. Engloba as atividades de: alojamento e alimentação; transportes e comunicações; intermediação financeira, seguros e previdência; atividades imobiliárias; administração pública; educação; saúde e serviços sociais; e outros serviços.

Tabela 45: Franca e Araraquara, número médio de pessoas ocupadas por unidades locais e valor médio dos salários – 2002 e 2006.

Municípios	Número médio de pessoas ocupadas/unidades locais					
	Indústria		Comércio		Serviços	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006
Franca	7,4	7,2	2,6	2,7	5,5	5,3
Araraquara	13,5	16,9	3,3	3,5	7,7	7,8
	Valor do salário médio nominal mensal (R\$)					
	Indústria		Comércio		Serviços	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006
Franca	453,26	818,02	270,04	490,87	679,65	937,26
Araraquara	875,32	1.076,59	292,74	453,18	734,93	1.030,72

Fonte: IBGE, Elaboração do autor.

Em termos absolutos, Franca registrou números que lhe conferira certa vantagem, pois, no total geral e, no que se refere ao número de unidades locais nos setores da indústria e de comércio, superou com apreciável margem Araraquara. Quanto ao pessoal ocupado total na indústria, Franca ficou acima, já no setor de comércio, a ligeira diferença contabilizada em 2002 tornou-se em 2006 um pouco maior. Entretanto, o município de Araraquara superou com larga vantagem o de Franca no que diz respeito ao tamanho médio das unidades locais da indústria (número médio de pessoas ocupadas por unidades locais), do mesmo modo que, apesar da diferença de salários na indústria ter

diminuído, conseguiu manter ainda alguma vantagem.*

Nos setores de comércio e de serviços, ambos os municípios não sinalizaram diferenças tão acentuadas quanto ao tamanho médio das unidades locais e nem no que se relaciona ao valor médio do salário nominal mensal.

Não obstante, também, e, particularmente, nos dois municípios, as alterações verificadas na composição do PIB, na expansão do número de unidades locais como no número de pessoas ocupadas, convergem para o que anteriormente Cohen(1998) e Azzoni(2005), referindo-se à dinâmica do setor terciário, denominaram “terceirização da economia”. As estatísticas do IBGE – Cadastro Nacional de Empresas – mostram, nitidamente, o que aconteceu no Brasil entre 1996 a 2006.

* Nota: Estatísticas oficiais sobre o nível territorial municipal dificilmente possibilitam um exame mais apurado em termos de evolução via série histórica. Ainda assim, recorrendo aos registros da Fundação SEADE – Informações Municipais -, notadamente aos dados relacionados ao Valor Adicionado Fiscal (em R\$ correntes), ao total de vínculos empregatícios e do rendimento médio (em R\$ correntes) dos vínculos empregatícios do setor da indústria entre os anos de 2002 a 2006, foi possível apurar a) a produtividade como “Proxy” do produto da divisão do VAF pelo total de vínculos empregatícios e b) compor um índice da produtividade, do VAF, do total vínculos empregatícios e do rendimento médio dos vínculos na indústria. O resultado final, embora ainda precário, apontou que, em 2006, comparativamente ao ano de 2002, a produtividade aumentou de 26,15%, o Valor Adicionado Fiscal apresentou variação de 36,42%, o total de vínculos empregatícios registrou pequena alteração, ou seja, de apenas 8,14% e rendimento médio dos vínculos empregatícios na indústria, computou aumento de 20,98%.

Tabela 46: Brasil, variação percentual do número de empresas e do pessoal ocupado e valor médio dos salários nas indústrias de transformação, no comércio e nos serviços – 1996 e 2006.

Setores de Atividades Econômicas	Variação percentual (2006/1996)		Valor dos Salários médios Mensais (em R\$)	
	Número de Empresas (em %)	Pessoal Ocupado total (em %)	1996	2006
Indústrias de Transformação	49,1	35,6	622,25	1.168,34
Comércio	63,2	65,1	220,62	465,9
Serviços	104,8	54,5	568,13	1.206,46
Total	78,6	52,2	499,56	997,78

Fonte: IBGE, Elaboração do autor.

Em relação à média nacional, ou seja, ao total geral, tanto o número de empresas, como o pessoal ocupado total no setor das indústrias de transformação, situou-se bem abaixo dos percentuais apurados para os segmentos de comércio e de serviços. Já em termos do valor médio dos salários nominais mensais, registrou-se ligeira vantagem das indústrias de transformação em relação à média geral e ampla vantagem deste setor sobre o comércio. No que diz respeito ao porte das empresas, verificou-se: a) o tamanho médio reduziu-se de 8,5, em 1996, para 7,2 pessoas por empresa; b) nas indústrias de transformação, a redução foi de 15,6 para 14,2; c) no setor de comércio, de 3,4, aumentou para 3,5 e d) no setor de serviços, apurou-se uma diminuição mais significativa, visto que o porte médio das empresas de 15,2, em 1996, passou para 11,5 pessoas por empresa no ano de 2006.

Neste mesmo período, nos municípios de Franca e de Araraquara, as estatísticas da mencionada fonte registraram situação bem diferente no segmento das indústrias de transformação.

Cumpre ainda mencionar que, além do processo de “terceirização” mais recente da economia, já estava em curso, há mais tempo (1970/85), considerável desconcentração da indústria paulista, sobretudo e predominantemente nos segmentos produtores de bens de consumo não-duráveis, pois os gêneros

[...] têxtil e vestuário e calçados aparentemente aceleram sua desconcentração, em que pese o fato de que a forte (e inexplicada) redução de seus índices de crescimento [...] possa ocultar alta informalização e provável sonegação, ainda que tenham sido muito afetados pelas importações. Neste caso, portanto, o fenômeno poderia ser muito mais de caráter estatístico do que efetivo. (CANO, 1998,p. 334).

Decorridos mais de vinte anos (1985-2008), verifica-se que a condução da política econômica acrescida dos movimentos provenientes da conjuntura nacional e internacional, juntos promoveram impactos de intensidade variada na economia, principalmente na indústria dos municípios em questão, cuja reação se manifestou através de diferentes respostas.

Quadro 2: Indústrias de transformação de Franca e Araraquara, distribuição dos estabelecimentos e do estoque de vínculos ativos (em %), segundo o porte dos estabelecimentos em 1985 e 2008 e remuneração média nominal em 2008 (em R\$).

Porte	Indústrias de Transformação			
	Franca			
	Estabelecimentos		Estoque (Vínculos ativos)	
	1985	2008	1985	2008
Micro	62,57	85,18	7,01	31,36
Pequeno	24,06	13,02	18,36	42,38
Médio	11,23	1,71	44,10	21,58
Grande	2,14	0,09	30,53	4,68
Total	100,00	100,00	100,00	100,00
Porte	Araraquara			
	Estabelecimentos		Estoque (Vínculos ativos)	
	1985	2008	1985	2008
	Micro	76,78	81,49	7,21
Pequeno	13,27	13,70	8,54	13,61
Médio	7,58	3,37	34,15	20,95
Grande	2,37	1,44	50,10	54,69
Total	100,00	100,00	100,00	100,00
Remuneração Média (R\$) - 2008				
	Franca		Araraquara	
Micro	729,61		1.002,88	
Pequeno	871,94		1.404,38	
Médio	1.011,89		1.763,21	
Grande	1.086,55		1.418,67	
Total	876,55		1.444,23	

Fonte: RAIS/MTE, Elaboração do autor.

No município de Franca, os estabelecimentos industriais de médio e de grande porte somavam 13,37% do total de estabelecimentos e concentravam 74,63% do total de vínculos ativos

no ano de 1985; contudo, em 2008, do total de estabelecimentos, estas duas categorias representavam apenas 1,80% e empregavam somente 26,26% do total de vínculos ativos. O aumento de 86,63% em 1985, para 98,20% dos estabelecimentos de micro e pequeno porte, foi seguido de uma notável concentração de 25,37%, para 73,74% do estoque de vínculos ativos nestas mesmas classes de tamanho dos estabelecimentos industriais.

Em sentido oposto, no município de Araraquara, ainda que as mudanças tenham sido mais brandas, constata-se que a redução percentual da participação relativa dos estabelecimentos industriais de médio e de grande porte fora muito mais influenciada pelo aumento daqueles de micro e pequeno porte. Mesmo porque, a quantidade de estabelecimentos industriais de médio e de grande porte passou de 21, em 1985, para 20 em 2008.

De acordo com a mesma base de dados estatísticos (RAIS/MTE), em 1985, Franca detinha, no setor das indústrias de transformação um total de 561 estabelecimentos, sendo que 12 eram de grande porte. No mesmo ano, o município de Araraquara contava com um total de 211 estabelecimentos industriais, sendo que 5 eram de grande porte. No ano de 2008, o total de estabelecimentos industriais em Franca aumentou 3,9 vezes, passando assim a registrar 2.227 estabelecimentos; no entanto, apenas 02 enquadravam-se na classe de tamanho de grande porte. Em Araraquara, no ano de 2008 o número de estabelecimentos industriais quase dobrou, chegando a somar 416, enquanto os de grande porte atingiram um total de 6 estabelecimentos.

Em termos de tamanho médio dos estabelecimentos industriais – estoque de vínculos ativos dividido pelo total de estabelecimentos – em Franca, o tamanho médio reduziu-se de 58,6, em 1985, para 12,8 em 2008, enquanto em Araraquara, de 57,7 em 1985, o tamanho médio dos estabelecimentos passou para

39,4 em 2008.

Dotada de uma estrutura industrial pouco mais diversificada, e contanto, ainda, com a presença em maior quantidade de estabelecimentos de grande porte, o setor industrial de Araraquara alcançou uma remuneração média nominal equivalente a R\$ 1.444,23. Em sentido contrário, com uma estrutura industrial mais concentrada (especializada) e, com apenas dois estabelecimentos situados na classe de tamanho de grande porte, a remuneração média nominal das indústrias de transformação em Franca somou R\$ 876,55.

Resta ainda observar que os estabelecimentos industriais de médio e de grande porte no ano de 2008 respondiam: a) em Franca, por um estoque de 7.516 vínculos ativos, por uma massa de rendimento nominal de R\$ 7.705.347,19, cuja remuneração média nominal equivalia a R\$ 1.025,19; e b) em Araraquara, por um estoque de 12.403 vínculos ativos, por uma massa de rendimento nominal equivalente a R\$ 18.779.278,02, que produziu uma remuneração média nominal da ordem de R\$ 1.514,09.

Tabela 47: Franca e Araraquara, distribuição percentual das unidades locais e de pessoal ocupado nas indústrias de transformação por faixas de pessoal ocupado—1996 e 2006.

Faixas de Pessoal Ocupado	Distribuição percentual (%)							
	Unidades locais				Pessoal ocupado			
	Franca		Araraquara		Franca		Araraquara	
	1996	2006	1996	2006	1996	2006	1996	2006
0 a 4	87,3	73,9	70,2	60,1	21,2	14,2	9,6	5,9
5 a 9	6,4	11,6	17,5	18,9	6,8	10,0	8,5	7,2
10 a 19	3,2	6,9	7,7	10,5	7,2	12,4	8,1	8,3
20 a 29	1,1	2,5	1,6	3,4	4,4	8,1	2,8	4,3
30 a 49	0,8	2,2	0,4	3,0	5,1	11,2	1,0	6,9
50 a 99	0,3	1,8	0,9	1,8	4,5	16,7	4,4	7,0
100 a 249	0,5	0,8	0,5	0,6	12,3	16,0	6,2	5,1
250 a 499	0,2	0,2	0,7	1,1	13,7	5,9	17,7	19,9
500 e mais	0,2	0,1	0,5	0,6	24,8	5,5	41,7	35,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE, Elaboração do autor.

O ajuste pró-estabilização, coetâneo à abertura comercial mais intensa da economia brasileira na segunda metade da década de 1990, potencializou, entre outros motivos, radical mudança na indústria nacional.

Em Franca, o processo de reestruturação produtiva, além de promover a liquidação de empresas – entre as quais destacam-se as plantas industriais de grande porte – induziu as demais a praticarem robusto processo de “terceirização” seguido ainda da realocização de algumas empresas. Basta observar que, em 1996, as empresas com 500 e mais pessoas ocupadas representavam 24,8% do total de pessoas ocupadas, enquanto no ano de 2006 este percentual atingira apenas 5,5%. Nas faixas de 100 a 500 e mais pessoas ocupadas concentravam-se 50,8% do total de pessoas ocupadas nas indústrias de transformação em 1996, já no ano de 2006, este mesmo

percentual reduzira-se a 27,4%. No município de Araraquara, nas faixas de 0 até 249 pessoas ocupadas, constata-se uma distribuição mais homogênea, conquanto nas empresas industriais de maior porte concentravam-se, em 1996 e 2006, 59,4% e 55,3% do pessoal ocupado respectivamente.

Tabela 48: Franca e Araraquara, salário médio nominal mensal nas indústrias de transformação por faixas de pessoal ocupado (em R\$) – 1996 e 2006.

Faixas de Pessoal Ocupado	Salário Médio Nominal Mensal (em R\$)			
	Franca		Araraquara	
	1996	2006	1996	2006
0 a 4	81,47	386,33	?	204,43
5 a 9	192,88	?	191,33	511,72
10 a 19	228,15	717,31	521,65	691,28
20 a 29	255,36	689,05	368,64	648,35
30 a 49	307,69	707,65	512,49	1.110,15
50 a 99	491,71	765,54	424,01	1.296,82
100 a 249	488,21	827,29	966,24	1.712,05
250 a 499	349,24	1.044,19	?	1.638,65
500 e mais	505,29	1.028,63	471,75	1.171,66
Total	329,29	802,19	654,63	1.128,77

Fonte: IBGE, Elaboração do autor.

À exceção da irregularidade das informações, atesta-se, a priori, que os diferenciais de salários, entre os dois municípios, resultem de uma aparente diversificação da estrutura industrial de Araraquara, em oposição à sobreespecialização deste mesmo ramo de atividade econômica em Franca. Todavia, mesmo que com certa irregularidade, constata-se que os salários médios nominais cresciam à

medida que aumentava o tamanho das unidades locais.

Muito embora as pesquisas e as estatísticas oficiais referentes ao desemprego sejam ainda restritas às áreas metropolitanas, é possível apurar em âmbito municipal a taxa de desocupação.

Tabela 49: Franca e Araraquara segundo taxa de desocupação – 1970, 1980, 1991 e 2000.

Anos	Taxa de Desocupação (%)*	
	Franca ¹	Araraquara ¹
1970	1,4	2,8
1980	1,3	1,2
1991	5,3	4,5
2000	8,6	16,9

Fonte: IPEADATA , Elaboração do autor

*Taxa de desocupação: obtida pela diferença da PEA (população economicamente ativa) menos a PEO (população economicamente ocupada) dividida pela PEA = $PEA - PEO / PEA \times 100$

1: Para ambos municípios foram considerados apenas a PEA e PEO urbana.

Até o início da década de 1990, a taxa de desocupação nos municípios em questão comportou-se de forma muito semelhante, todavia, de acordo com os dados censitários de 2000, a taxa de desocupação de Araraquara superou a de Franca em quase o dobro.

De 1997 até o ano de 2008, as estatísticas do Ministério do Trabalho e do Emprego (MTE) – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados / CAGED - contabilizaram um acréscimo do estoque recuperado de empregos em ambos os municípios, sendo que em Franca, em 2008, comparativamente ao ano de 1997, o aumento foi de 46,2% e, em Araraquara, registrou-se variação positiva de 25,9%.

Tabela 50: Franca e Araraquara, estoque recuperado de empregos nos principais setores de atividades econômicas e variação absoluta – 1997 e 2008.

Setores de Atividades Econômicas*	Estoque de Empregos e Variação Absoluta					
	Franca		Variação Absoluta	Araraquara		Variação Absoluta
	1997	2008		1997	2008	
Agricultura	1.581	1.255	-326	1.553	2.082	529
Indústria	21.430	29.313	7.883	18.945	20.600	1.655
Const. Civil	2.940	2.201	-739	3.243	2.298	-945
Comércio	6.926	17.417	10.491	9.527	14.290	4.763
Serviços	15.739	20.892	5.153	18.104	25.436	7.332
Total	48.616	71.078	22.462	51.372	64.706	13.334

Fonte: MTE / Caged, Elaboração do autor

*Relacionam-se aos Subsetores IBGE 6 categorias CNAE. O estoque de empregos refere-se às quantidades registradas nos meses de janeiro a dezembro dos anos considerados.

O setor da construção civil registrou queda no estoque de empregos nos dois municípios em 2008, muito provavelmente, em razão da crise global que afetou mais diretamente os segmentos de atividades econômicas mais dependentes e sensíveis às flutuações do crédito.

Em Franca, o desempenho do mercado de trabalho medido pela variação líquida positiva do estoque de empregos resultou da expressiva contribuição do comércio, cuja participação relativa no total de empregos somou 46,7%, a indústria 35,1% e, em seguida, o setor de serviços 22,9%, enquanto, com resultado negativo na agricultura e na construção civil, apurou-se variação de -1,4% e -3,3% respectivamente.

No município de Araraquara, o setor de serviços gerou 54,9% do total de empregos, o comércio 35,7%, a indústria somou 12,4% e a agricultura 4,0%, já o setor da construção civil registrou variação negativa de 7% aproximadamente.

É oportuno ressaltar que, até antes do agravamento da crise global, o mercado de trabalho no Brasil e, em particular referência, os municípios em análise, foram beneficiados até o final de 2008 pelo consumo doméstico, pela demanda externa e, ainda, pelo ritmo crescente dos investimentos.

A conjuntura econômica interna e externa favoráveis somada à acumulação de capital, sobretudo pela criação de novas empresas, permitiram que o setor terciário da economia destes municípios contribuísse com 69,6% em Franca, e com 90,6% em Araraquara, na geração líquida de empregos.

Embora os municípios em tela tenham alcançado resultado positivo quanto à geração de empregos, ambos de acordo com os dados censitários de 2000 (IBGE – Censo Demográfico), esboçavam uma situação, por sinal contrastante, em relação ao total de pessoas de 10 anos ou mais de idade economicamente ativas, e o seu respectivo rendimento nominal médio mensal.

Tabela 51: Franca e Araraquara, pessoas de 10 anos ou mais de idade, economicamente ativas na semana de referência com rendimento e valor do rendimento nominal médio mensal na área urbana (R\$) – 2000.

Franca			Araraquara		
Pessoas Economic. Ativas	Valor do rendimento nominal Médio mensal	Partc. Relat. (%)	Pessoas Economic. Ativas	Valor do rendimento nominal Médio mensal	Partc. Relat. (%)
439	25,7	0,33	223	25,61	0,31
1.729	56,39	1,28	648	56,35	0,89
11.644	130,31	8,64	5.426	135,37	7,47
42.768	243,91	31,73	15.839	252,2	21,8
26.562	385,01	19,71	12.689	386,23	17,46
23.542	576,13	17,47	14.307	579,25	19,69
18.084	1.064,64	13,42	14.231	1.068,76	19,59
4.020	1.909,02	2,98	3.839	1.903,16	5,28
2.705	2.747,31	2,01	2.365	2.747,73	3,26
1.368	3.758,38	1,01	1.419	3.768,84	1,95
1.924	8.154,68	1,42	1.667	7.613,22	2,3
134.785	672,89	100	72.653	894,79	100

Fonte: IBGE – Censo Demográfico (200), Elaboração do autor.

O total de pessoas economicamente ativas com 10 anos ou mais de idade no município de Franca representava 85,5% do total de Araraquara; contudo, o valor do rendimento nominal médio mensal era 32,9% menor.

As seis primeiras classes de rendimento nominal médio (R\$25,70 até R\$ 576,13) acumularam em Franca percentual de 79,16% do total de pessoas, conquanto em Araraquara, nas classes de R\$25,61 até R\$579,25, as mesmas somaram 67,62%. Nos três últimos extratos, Franca somara 4,44% do total de pessoas economicamente ativas, enquanto em Araraquara o total de pessoas atingira 7,51%, já a

sétima e a oitava classes de rendimento representavam em Franca e em Araraquara o equivalente a 16,40% e 24,87% do total de pessoas.

Do mesmo modo, verifica-se também uma distribuição dessemelhante do valor do rendimento nominal médio das famílias residentes em domicílios particulares. Assim, com base nos dados censitários (IBGE – 2000), calcula-se o valor total anual do rendimento das famílias residentes e sua respectiva distribuição percentual.

Tabela 52: Franca e Araraquara, famílias residentes em domicílios particulares permanentes e valor do rendimento nominal anual na área urbana – 2000.

Franca				Araraquara			
Famílias Residentes (unidades)	Valor do Rendimento Nominal Anual (%)*	Part. Relativa (%)		Famílias Residentes (unidades)	Valor do Rendimento Nominal Anual (%)*	Part. Relativa (%)	
		Famil.	Rend.			Famil.	Rend.
94	35.915,52	0,11	0	15	4.732,20	0,03	0
210	137.768,40	0,26	0,01	117	79.073,28	0,22	0,01
3.156	5.427.057,60	3,85	0,45	2.045	3.454.986,60	3,92	0,37
7.878	24.248.484,00	9,62	1,99	4.273	13.170.753,36	8,18	1,41
9.860	46.615.713,60	12,04	3,83	5.088	23.759.331,84	9,74	2,53
19.621	141.944.592,72	23,96	11,67	10.356	75.756.211,20	19,83	8,07
25.228	318.124.070,88	30,81	26,16	15.788	204.267.767,08	30,23	21,75
6.566	145.626.526,08	8,02	11,98	5.852	130.843.463,52	11,2	13,93
3.309	105.005.026,44	4,04	8,64	2.882	91.385.107,44	5,52	9,73
2.954	131.289.466,56	3,61	10,8	2.925	129.711.699,00	5,6	13,81
3.015	297.488.964,60	3,68	24,47	2.891	266.598.306,24	5,53	28,39
81.891	1.215.943.596,4	100	100	52.232	939.031.431,76	100	100

Fonte: IBGE – Elaboração do autor.

*Calculado segundo o valor médio nominal mensal do rendimento, multiplicado pelo número de famílias residentes em 12 meses.

O total de famílias residentes em domicílios particulares na área urbana em Franca superava em 56,78%, o mesmo total no

município de Araraquara, porém, no primeiro, o valor médio do rendimento nominal mensal somara R\$1.237,35, e, no segundo, representava R\$1.498,17, ou seja, 21,07% acima.

As seis primeiras classes de famílias residentes em Franca representavam 49,8% do total de famílias e 17,9% do valor total do rendimento nominal anual, enquanto, em Araraquara, registrou-se uma participação relativa de 41,9% e de 12,4%, respectivamente. Já nos últimos três agrupamentos, 11,3% das famílias residentes em Franca recebiam o equivalente a 43,9% do total do rendimento anual, conquanto, em Araraquara, 16,6% das famílias participavam com 51,9% do rendimento anual total.

Juntos, os sete primeiros grupos de famílias residentes em domicílios particulares urbanos representavam em Franca: 80,6% do total de famílias, 44,1% do valor total anual de rendimentos, e 66.047 unidades/famílias com rendimento médio nominal mensal de R\$ 676,96. Em Araraquara, na mesma ordem, este mesmo conjunto representava 72,1% do total de famílias; 44,1% do rendimento anual e 37.682 famílias, cujo rendimento médio nominal mensal alcançara R\$ 708,76.

Na outra extremidade, os quatro últimos agrupamentos em Franca somavam 15.844 famílias com rendimento médio nominal de R\$3.573,43 ao mês e representavam 19,3% do total de famílias e 55,8% do rendimento anual, enquanto, em Araraquara, o mesmo conjunto totalizara 14.550 famílias cujo rendimento médio era de R\$ 3.542,60 mensais, e significavam 27,8% do total de famílias e 65,8% do valor do rendimento anual.

Sem pretender qualificar a distribuição do rendimento entre os diferentes grupos familiares residentes nos municípios em questão, vale mencionar o fato de que a distribuição do produto social entre os seus respectivos membros/agentes condiciona-se ou ainda é determinada por ordem diversa de fatores. No plano

microeconômico, a formação de preços sob a influência direta dos custos de produção, da produtividade dos fatores, da estrutura de mercado, da tecnologia e da qualificação do fator humano etc., a remuneração do trabalho pode tanto ser beneficiada como ficar comprometida. Por outro lado, a estrutura tributária pode também contribuir para uma melhor ou pior distribuição do produto da economia entre os membros de uma sociedade.

Outra ordem de fatores atua direta e indiretamente para a melhoria do padrão qualitativo e quantitativo de vida, tal como: a educação pública, a infraestrutura social (tanto em termos da disponibilidade/quantidade como da qualidade dos equipamentos sociais), o saneamento básico, a saúde pública, sem contar com a questão da acessibilidade, sobretudo das camadas menos favorecidas da população.

Na perspectiva smithiana, sobressaindo o que o pensador de tradição clássica afirmara sobre as propensões da natureza humana, o desejo de prosperar materialmente, em alguma medida, pode contribuir para a edificação de uma sociedade mais justa e equilibrada, ou, até mesmo, para que esta seja menos justa e mais desigual.

No Brasil, entre os censos de 1980 e 2000, a quantidade de famílias ricas mais que dobrou, e, no estado de São Paulo, mais que triplicou.

Tabela 53: Distribuição das famílias ricas (números absolutos e em %) em Unidades da Federação, 1980 e 2000.

Ufs	Total de famílias ricas		Participação relativa (%)	
	1980	2000	1980	2000
SP	191.851	674.455	37,8	58,0
RJ	97.827	101.513	19,3	8,7
MG	45.461	67.069	9,0	5,8
RS	35.782	49.284	7,0	4,2
PR	23.724	43.005	4,7	3,7
DF	16.458	34.994	3,2	3,0
BA	19.369	24.498	3,8	2,1
SC	9.980	23.343	2,0	2,0
GO	10.095	19.525	2,0	1,7
Brasil	507.600	1.162.164	100,00	100,00

FONTE: Apud Pochmann 2004, Elaboração do autor.

A distribuição geográfica da riqueza no Brasil examinada sob a ótica do total de famílias ricas retrata uma das faces da desigualdade regional, pois, apenas nove de um total de vinte e sete unidades da federação, de 88,8% em 1980, chegaram a significar 89,2% em 2000 daquele indicador.

[...] o Sudeste, puxado por São Paulo, que possuía 67,2% das famílias ricas em 1980, aumentou a sua participação para 73,5%, no ano 2000, enquanto a região se destacou por uma redução no percentual de famílias ricas de 13,7% para 10%, tal como a região Nordeste, que reduziu a sua participação de 9,4% para 7,2% no período considerado. (...). O contraste entre São Paulo e o Rio de Janeiro revela-se marcante. Enquanto São Paulo elevou a sua participação no conjunto das famílias mais ricas, de 37,8% para 58%, no último vintênio, o Rio de Janeiro viu sua participação no conjunto dos ricos cair de 19,35% para 8,7%.

Entretanto, é importante enfatizar que em nenhum estado reduziu-se o montante de famílias ricas. As alterações nos percentuais refletem apenas a velocidade de expansão da riqueza em cada uma das unidades da federação (POCHMANN, 2004, p. 69-70).

De acordo com o as dados do Censo de 2000, no ranking das 100 cidades com maior número de famílias ricas, o estado de São Paulo aparece com 47 cidades, entre as quais, Franca registrara um total de 1.235 e Araraquara, 1.105 famílias ricas.

Contudo, é oportuno enfatizar que, ao lado da riqueza, diferentes aspectos contribuem para que, no Brasil, a exclusão social seja matizada por manchas de diferentes gradientes. Entre outras metodologias e estudos, destaca-se o trabalho intitulado “Atlas da Exclusão Social no Brasil”,* que mensura os aspectos relacionados ao padrão de vida digno, conhecimento e risco juvenil segundo os seus respectivos indicadores convertidos em índices. O cálculo, isto é, a conversão dos indicadores em índices obedece à mesma fórmula empregada por Amartya Sen quando da criação do IDH – ONU/PNUD, 2002. (Pochmann, 2003)

$$X_{i,p} = \frac{X_i - \text{MIN}(X_i)}{\text{MAX}(X_i) - \text{MIN}(X_i)}$$

* POCHMANN, Marcio, AMORIM, Ricardo (orgs.). *Atlas da Exclusão Social no Brasil*. São Paulo: Cortez, 2003.

Temas analisados pelo Índice de Exclusão Social, os índices construídos e suas ponderações.

Aspectos	índices criados	peso
Um padrão De vida digno →	<ul style="list-style-type: none"> • medido pela pobreza dos chefes de famílias no município. • medido pela taxa de emprego formal sobre a PIA. • medido por uma <i>prox</i> da desigualdade renda. 	<ul style="list-style-type: none"> 17% 17% 17%
Conhecimento →	<ul style="list-style-type: none"> • medido pela taxa de alfabetização de pessoas acima de 5 anos. • medido pelo número médio de anos de estudo do chefe de domicílio. 	<ul style="list-style-type: none"> 5,7% 1,3%
Risco juvenil →	<ul style="list-style-type: none"> • medido pela porcentagem de jovens na população • medido pelo número de homicídios por 100 mil habitantes 	<ul style="list-style-type: none"> 7% 15%

Fonte: Apud Pochmann e Amorim, 2003.

De forma mais detalhada o índice de exclusão social e seus respectivos componentes, indicadores e índices englobam:

- a) Padrão de vida digno: indicadores e índices de pobreza, emprego formal e desigualdade;
- b) Conhecimento: indicadores e índices relativos aos anos de estudo e de alfabetização; e
- c) Risco juvenil: que agrega os indicadores e índices relacionados à concentração de jovens e à violência.

Assim, os índices de padrão de vida digno de conhecimento e do risco juvenil formam o índice de exclusão social.

Tabela 54: Franca e Araraquara, índice de exclusão social, 2000.

Índices	Franca	Araraquara
Posição no ranking a partir da Melhor situação social	171°	45°
Índice de pobreza	0,802	0,829
Índice de juventude	0,733	0,831
Índice de alfabetização	0,905	0,914
Índice de escolaridade	0,657	0,748
Índice de emprego formal	0,221	0,265
Índice de violência	0,981	0,918
Índice de desigualdade	0,210	0,331
Índice de exclusão social	0,607	0,658

Fonte: Apud Pochmann, Amorim, 2003.

Nota: 1) O índice varia de zero a um; 2) as piores condições de vida equivalem a valores próximos a zero, enquanto as melhores situações estão próximas de um. Quanto maior o índice melhor a situação social.

Considerando que a população total de ambos os municípios guarda apreciável diferença, assim como a posição no ranking do índice de exclusão social, verifica-se tênue diferença nos índices de pobreza, de alfabetização e no índice de emprego formal, enquanto, nos índices de juventude, de escolaridade, de violência e de desigualdade, as distâncias entre os dois municípios eram mais acentuadas.

Diferentes motivos contribuíram para a construção deste quadro social, entretanto, entre estes, podemos, em certa medida, atribuir alguma justificativa ao próprio dinamismo da atividade econômica e à capacidade de respostas do governo traduzido pelas políticas públicas nos dois municípios.

Outro indicador deveras importante relaciona-se ao desempenho do comércio internacional, notadamente do setor

exportador. Todavia, apesar das flutuações do comércio internacional – preços e demanda – bem como do comportamento da taxa de câmbio, os municípios de Franca e Araraquara, no período de 2004 a 2008, apresentaram um comportamento matizado por considerável contraste.

Tabela 55: Franca e Araraquara, segundo evolução das exportações de mercadorias (em US\$/FOB) – 2004 a 2008.

Anos	Valor das Exportações (US\$/FOB)	
	Franca	Araraquara
2004	226.313.012	430.664.607
2005	259.042.836	545.198.333
2006	230.934.227	768.597.294
2007	227.168.298	1.092.663.153
2008	231.367.869	989.037.698

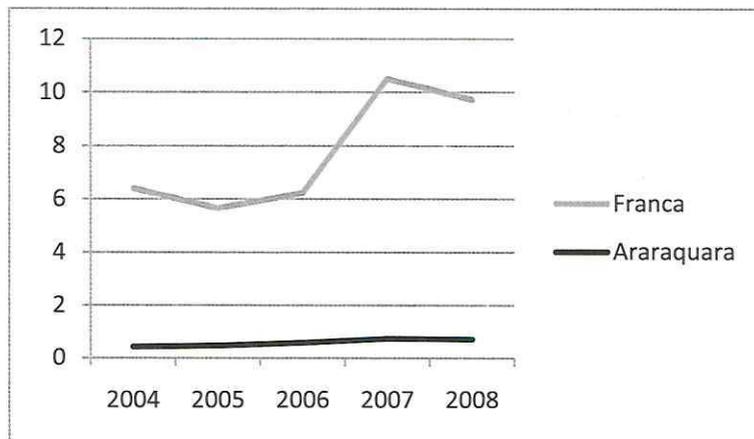
Fonte: Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio Exterior (MDIC), Elaboração do autor.

À primeira vista, percebe-se uma diferença acentuada entre os dois municípios, visto que, em valor absoluto (US\$/FOB) e na evolução do valor total, em 2008, se comparado com as cifras registradas em 2004, enquanto a variação percentual das exportações de Franca foi de apenas 2,23% aproximadamente; em Araraquara, esta somou senão 129,65%. Em termos de saldo comercial acumulado – diferença entre o valor das exportações menos o valor das importações – de 2004 a 2008, ambos os municípios produziram um superávit comercial equivalente a US\$ 1.064.229.830 em Franca, e US\$ 3.717.314.527 em Araraquara.

Entretanto, quando se analisa o preço médio (em US\$ FOB) das exportações, constata-se uma situação também de apreciável disparidade entre os dois municípios.

Gráfico 20: Franca e Araraquara, evolução do preço médio da tonelada exportada (em US\$/FOB) – 2004 a 2008.

Preço médio da tonelada exportada US\$/FOB).



Fonte: MDIC, Elaboração do autor.

Independente de uma análise mais rigorosa a respeito da composição das exportações – tipologia das mercadorias exportadas -, a partir de uma observação preliminar, verifica-se: a) no caso de Franca, mais de 60% das exportações eram constituídas de bens de consumo não – duráveis e aproximados 30% de insumos industriais e, em termos de destino, 60% das exportações concentraram-se em oito países; e b) no caso de Araraquara, mais de 85% das exportações do município eram de bens de consumo não – duráveis, avizinhandose dos 10% a categoria de insumos industriais, enquanto mais de 60% das exportações eram destinadas a somente dois países. A vantagem do município de Franca em termos de preço médio da tonelada exportada, em princípio, deve-se ao fato de que suas exportações são, em certa medida, constituídas por produtos que aparentemente devem configurar melhor composição tecnológica – basta verificar as exportações de aeronaves de até 2000 kg.

Outro indicativo do dinamismo e da atratividade das economias destes municípios é retratado segundo a quantidade e a modalidade dos investimentos anunciados entre os anos de 2005 a 2007.

Tabela 56: Franca e Araraquara, investimentos anunciados segundo a modalidade (em %) – 2005 a 2007.

Investimentos	Modalidade dos Investimento Anunciados			
	Franca (qtdade)	Participação Relativa (%)	Araraquara (qtdade)	Participação Relativa (%)
Implantação	17	56,67	35	55,56
Ampliação	13	43,33	27	42,86
Modernização	-	0	1	1,58
P&D	-	0	-	0
Total	30	100	63	100

Fonte: SEADE – Pesquisa de Investimentos Anunciados, Elaboração do autor.

A pesquisa de Investimentos Anunciados realizada pela Fundação SEADE registra apenas aqueles investimentos que foram anunciados e efetivamente realizados, portanto, por este motivo, os demais ficaram sem a devida transcrição. Mesmo assim, de acordo com os dados disponibilizados por aquele órgão oficial de pesquisa do estado paulista, entre os anos de 2005 a 2007 o valor dos investimentos anunciados atingiu em Araraquara a cifra de US\$158,9 milhões e, em Franca, totalizou US\$166,2 milhões – somente a Sabesp, em 2008, realizou algo em torno de US\$147 milhões em investimentos na cidade de Franca. O que se observa também é a expressiva porcentagem dos investimentos anunciados em implantação e ampliação nos dois municípios.

Muito embora a frota de veículos constitua medida quantitativa de riqueza pessoal (entre outros indicadores), a sua

expansão continuada, por sua vez, desencadeia um elenco de efeitos que podem, em regra, comprometer a qualidade de vida em aglomerações urbanas a partir de um certo tamanho.

Tabela 57: Franca e Araraquara, frota total de veículos e de automóveis (números absolutos em %) – 2002 e 2008.

Frota de Veículos	Franca		Variação	Araraquara		Variação
	2002	2008	Percentual	2002	2008	Percentual
Total Automóveis	104.724	159.857	52,64	75.155	107.687	43
	70.391	96.722	37,41	48.734	63.243	30

Fonte: Fundação SEADE, Elaboração do autor.

Em relação à frota total de veículos registrou-se nos municípios em questão apreciável aumento, ainda que a variação percentual do número de automóveis tenha apresentado expansão mais moderada. Ocorre que em ambos os casos, verificou-se uma redução da participação relativa da frota de automóveis em relação à frota total de veículos, basta observar que em Franca a porcentagem passou de 67,2%, em 2002, para 60,5%, no ano de 2008. O mesmo aconteceu em Araraquara, quando de 64,8%, em 2002, a frota de automóveis passou a representar 58,7% da frota total de veículos em 2008.

Ainda assim, os percentuais de variação inspiram, sem margem de dúvida, certa inquietação em virtude dos possíveis desdobramentos/impactos, tais como, o aumento da poluição do ar e da poluição sonora, a imperiosa necessidade de controle e prevenção do tráfego, como e principalmente a questão relacionada ao fluxo de veículos.

No caso específico de Franca, é oportuno salientar, em razão da sua extensão territorial, que: a) a população total projetada para os

próximos anos requererá especial atenção dos gestores públicos quanto aos investimentos passíveis de atender a uma demanda marginal – equipamentos sociais, infra-estrutura urbana (água, saneamento básico, energia elétrica etc.), saúde, habitação – e b) a expansão continuada da frota de veículos do mesmo modo implicara a premente necessidade de ampliação e modernização da malha rodoviária urbana.

Em razão da própria dinâmica urbana é que a gestão dos recursos públicos, na perspectiva das finanças municipais, assume incontestável ordem de importância.

A exitosa experiência alcançada com a implantação do Plano Real por um lado consolidou a estabilidade geral dos preços, eliminou as graves distorções causadas pela inflação crônica e persistente e proporcionou aos agentes econômicos a possibilidade de visualizarem perspectivas de prazo mais amplo, mas, por outro lado, não foi tão bem-sucedida em relação ao endividamento do próprio governo. A falta de uma disciplina fiscal mais austera nos três níveis de governo, sobretudo pelo fato de as despesas de custeio (gastos com funcionalismo público) em proporção da receita terem atingido níveis insuportáveis e impraticáveis, motivou a implantação da Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF).

Ainda assim, a dívida interna imobiliária do governo federal cresceu de tal forma, ao ponto de comprometer seriamente a sua capacidade de formação de poupança, bem como de inibir os investimentos públicos. Diante disto, enquanto a dívida interna pública se expandia, gradativamente também aumentava a carga tributária bruta em porcentagem do PIB. Basta lembrar para isto que, na década de 1970, o ex-ministro da Fazenda Mário Henrique Simonsen já alertava para o problema da crescente carga tributária no país quando esta atingira naquela época 20% do PIB.

Mais recentemente, a dívida pública federal imobiliária, de

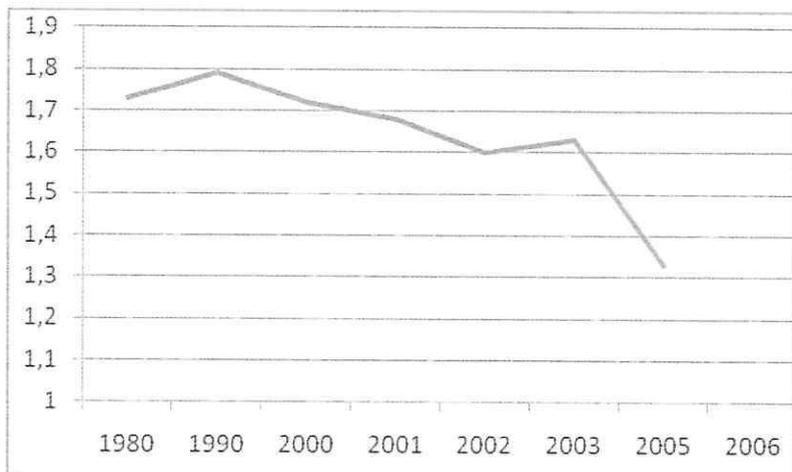
um estoque de R\$670,2 bilhões, em 2001, já somava, em julho de 2008, o equivalente a R\$1,593 trilhões, ou seja, de 38,2% passou a significar algo em torno de 50,3% do PIB.

Em se tratando dos municípios, salvo casos excepcionais, a grande maioria não gera receita suficiente, isto é, depende de recursos que são retransferidos pelos governos estaduais e federal, visto que a base arrecadatória própria, proveniente da cobrança de impostos municipais, é, em regra, relativamente pequena.

Tabela 58: Franca e Araraquara, receita municipal total e per capita (em reais de 2008) – anos diversos.

Anos	Receita Municipal (R\$ de 2008)			
	Franca		Araraquara	
	Total (R\$)	Per capita	Total (R\$)	Per capita
1980	66.311.236	448,16	98.940.324	775,56
1990	141.896.595	638,07	185.996.432	1.145,62
2000	263.625.398	918,04	287.216.738	1.576,03
2001	264.230.314	902,77	280.421.768	1.520,50
2002	258.473.002	866,43	259.267.289	1.389,14
2003	235.092.629	773,18	237.609.550	1.257,99
2004	247.674.344	799,18
2005	263.746.550	834,98	262.776.044	1.358,44
2006	301.558.426	939,46	244.445.526	1.250,59

Fonte: fundação SEADE, Elaboração do autor

Gráfico 21: Relação entre as receitas municipais per capita.

Fonte: Fundação SEADE, Elaboração do autor.

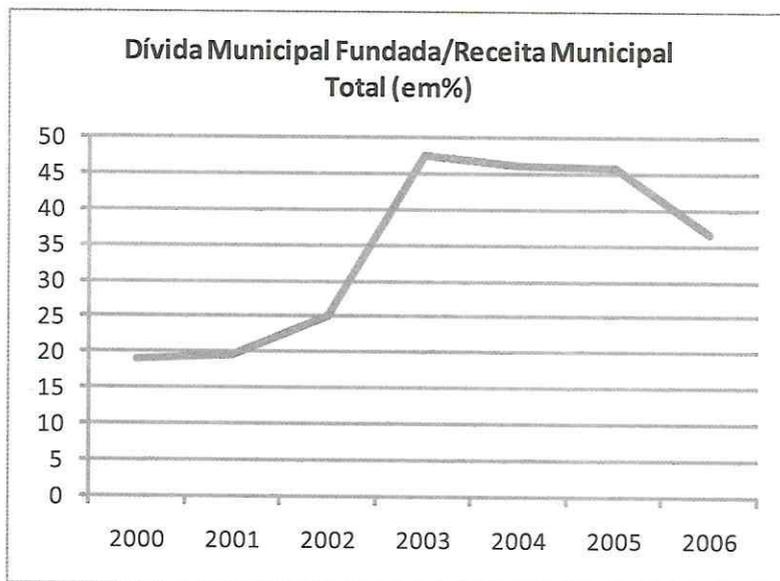
Considerando que a receita orçamentária municipal resulta da soma da receita municipal própria – arrecadação de impostos municipais (IPTU, ITR, ITBI, ISS) e outras fontes de receita – mais a parcela proveniente dos recursos que são retransferidos pelas esferas dos governos estadual e federal, pode-se dizer que a receita municipal depende do nível da atividade econômica do próprio município (variável fluxo) e da magnitude da sua riqueza medida pelo conjunto de propriedades (variável estoque).

No ano de 2006, comparativamente ao ano de 1980, constata-se que, em Araraquara, a receita municipal total aumentou de 2,47 vezes e, em Franca, de 4,54 vezes. Entretanto, no ano de 1980, chama a atenção o fato de Franca, mesmo contando com uma população de 147.962 habitantes, enquanto Araraquara possuía 127.573 habitantes, gerar uma receita municipal total per capita 1,73 vezes menor.

Ainda que a relação entre as receitas municipais per capita tivesse atingido em 1990 o seu ponto mais elevado, daí em diante,

verifica-se que esta descreve contínua trajetória cadente.

Gráfico 22: Franca, evolução da dívida municipal fundada em porcentagem da receita municipal total 2000 a 2006.



Fonte: Fundação SEADE, Elaboração do autor.

Nota da fonte: Dívida Municipal Fundada – Compromissos de exigibilidade superior a 12 meses, contraídos para atender a desequilíbrio orçamentário ou a financiamento de obras e serviços públicos, provenientes da colocação de títulos do tesouro e/ou empréstimos dentro ou fora de país.

Com uma arrecadação municipal per capita ainda pequena se comparada com o tamanho da sua população, e com uma dívida municipal fundada em porcentagem da receita total municipal, embora em queda, mas, ainda considerável, a recuperação da capacidade de poupança e a retomada mais intensa dos investimentos públicos municipais impõem uma desafiadora situação para os gestores da administração pública de Franca.

Na sequência, com base nos dados referentes aos gastos da população obtidos através do “Atlas do Mercado Brasileiro”, publicado pelo Jornal Gazeta Mercantil – Índice de Potencial de Consumo –, elabora-se um panorama do mercado de consumo dos municípios de Franca e de Araraquara, a partir das estimativas de gastos elaboradas pela Florenzano Marketing*, referentes aos anos de 2000 e de 2008.

Apesar de a magnitude dos gastos da população indicar a amplitude e o potencial do mercado de consumo, o tamanho do mercado, por sua vez, define-se segundo outra ordem de fatores, ainda mais quando relacionado com a questão do desenvolvimento econômico,

[...] pois a elasticidade-renda da demanda tem que ser considerada neste contexto. Um milhão de consumidores distribuem seus gastos de 1.000 dólares por uma variedade muito maior de bens e serviços do que 10 milhões tendo somente 100 dólares cada um, para gastar. Embora a demanda total seja igual a um bilhão de dólares em cada caso, a demanda por bens com baixa elasticidade-renda, tais como alimentos, roupas, móveis é muito maior se a população é maior; a demanda por bens com alta elasticidade-renda será provavelmente maior se os consumidores dispuserem de rendimentos mais elevados. Uma população maior com baixa renda concentra sua demanda em um número limitado de mercadorias, ao passo que uma população menor com renda elevada apresenta uma procura muito mais diversificada (SINGER, 1998, p. 62-63).

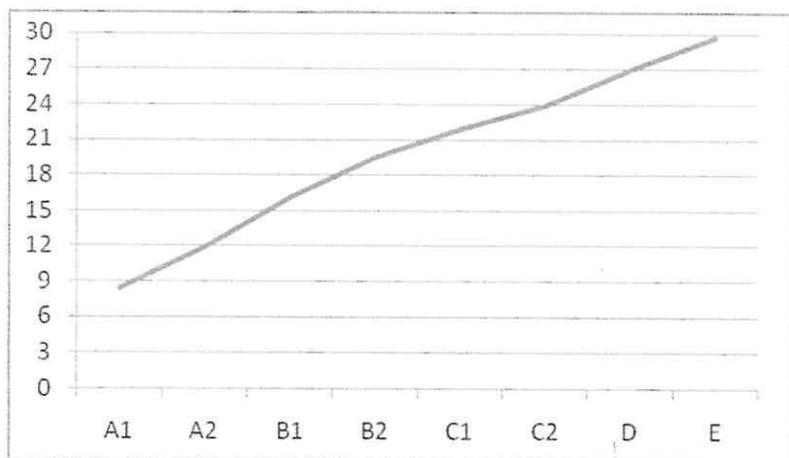
* N.A. A pesquisa elaborada pela Florenzano Marketing retratava a despesa média da população segundo quatro categorias de despesas: aumento do ativo, diminuição do passivo, despesas de consumo e outras, despesas correntes, somando, ao todo, um conjunto formado por 45 itens de despesas, em razão disto, optou-se por oferecer um quadro mais sintetizado do valor das despesas da população segundo o agrupamento destas em 19 categorias de gastos.

Convém a título de informação ressaltar que, nos anos de 2000 e 2008, a população total do município de Franca dos 297.935 aumentara para 319.915 habitantes, enquanto no município de Araraquara, de 175.915, a população total atingira 195.815 habitantes de acordo com as estimativas da empresa de consultoria mencionada. Todavia, verifica-se, com base nas informações da Fundação SEADE, certa divergência, pois, de acordo com esta mesma fonte oficial do governo paulista, registra-se, para o município de Franca, uma população total de 287.162 (2000) e de 331.480 habitantes (2008), enquanto, para o município de Araraquara, constata-se uma população total de 182.240 (2000) e de 199.575 habitantes (2008).

Antes mesmo de se analisar a estrutura de gastos da população dos municípios em foco, considera-se oportuno tecer duas observações a despeito da análise elaborada por Singer referente à questão da população e do tamanho do mercado. Primeiro, constata-se que, segundo a pesquisa “Brasil em Foco”, o consumo total urbano entre as classes econômicas configurara a seguinte distribuição: a) as classes A1 e A2 somaram 22,1% do consumo total; b) as classes B1 e B2, 44,6%; c) as classes C1 e C2 participaram com 27,3% e; d) as classes D e E, juntas totalizaram uma contribuição de 6,0%. Segundo, em se tratando da distribuição da renda domiciliar urbana, entre as categorias de gastos/despesas, os gastos com alimentação, no e fora do domicílio, de todas as classes de renda em relação ao total de gastos, representariam algo em torno de 18,23%. Todavia, os gastos com alimentação em porcentagem do consumo total crescem, quase que de forma bem regular, à medida que a renda domiciliar diminui.*

* **NOTA:** De acordo com a empresa de consultoria Target Marketing, conforme a pesquisa “Brasil em Foco” – Potencial de Consumo, Brasil – 2008, a renda domiciliar mensal por classe econômica apresentara a seguinte composição: A1 (R\$13.680,00); A2 (R\$8.930,00); B1 (R\$4.408,00); B2 (R\$2.470,00); C1 (R\$ 1.444,00); C2 (R\$ 912,00); D (R\$ 608,00) e classe E (R\$342,00). O número de domicílios urbanos totalizou 45.630.528, o consumo total urbano decomposto em 21 categorias de gastos/despesas fora estimado em R\$ 1.645.588.867.008.

Gráfico 23: Brasil, participação relativa dos gastos com alimentação no e fora do domicílio em porcentagem do consumo total (%), segundo classes de renda domiciliar urbana – 2008.



Fonte: Target Marketing, elaboração do autor.

Tabela 59: Franca e Araraquara, gastos da população (em R\$ mil) em (em %) segundo categorias de gastos – 2000.

Categoria de Gastos	Gastos da População (em R\$ mil)					
	FRANCA		Var %	ARARAQUARA		Var %
	2000	2008	08/00*	2000	2008	08/00*
Alimentação no domicílio	133.320	247.994	86,0	110.696	177.893	60,7
Refeições preparadas	7.946	13.723	72,7	7.172	10.682	48,9
Refeições fora de casa	63.432	152.072	139,7	56.971	119.602	109,9
Cerveja, refrig, sucos e fumo	59.462	74.796	25,8	50.253	55.165	9,8
Produtos de higiene	21.726	50.835	133,9	18.954	37.543	98,1
Produtos de limpeza	8.494	18.641	119,4	7.165	13.466	87,9
Gastos com imóvel	211.665	666.107	214,7	188.667	507.183	168,8
Móveis	26.689	53.470	100,3	23.719	38.883	63,9
Gastos com veículos	98.709	235.128	138,2	97.199	194.072	99,7
Roupas e calçados	61.570	139.074	125,9	54.894	103.286	88,2
Educação	39.579	116.187	193,5	37.915	98.302	159,3
Livros, revistas e jornais	503	9.900	1.868,2	517	8.055	1.458,0
Brinquedos e jogos	6.529	7.708	18,1	5.851	5.872	0,36
Saúde	82.524	155.994	89,0	71.704	120.815	59,3
Óculos e lentes	1.785	6.085	240,9	1.633	4.707	188,2
Aparelhos de som	1.683	8.675	415,4	1.481	6.387	331,3
Eletrodomésticos	54.652	61.531	12,6	48.092	45.303	(5,8)
Cabeleireiros	8.496	15.857	86,6	7.612	11.983	57,4
Viagens/transporte	15.128	32.435	114,4	14.187	26.335	85,6
Total	903.892	2.066.212	128,6	804.682	1.585.534	97,0

Fonte: Gazeta Mercantil – Balanço Anual (2000) e Atlas do Mercado Brasileiro (2008)/ Florenzano Marketing, Elaboração do autor.

*08/00: variação em porcentagem (%).

Admite-se, inicialmente, que, após a fase mais aguda do ajuste pró-estabilização da economia, o mercado de trabalho esboçara reação favorável somente a partir do ano de 2000, motivo pelo qual,

de alguma maneira, deva ter refletido de forma não muito positiva no consumo das famílias. Por esta forma, é cabível aceitar que este argumento seja válido inclusive para os dois municípios, visto terem ambos experimentado, no ano mencionado, queda simultânea do índice de potencial de consumo de -6% em Franca e de -8% em Araraquara.

No ano de 2000, a diferença percentual do consumo total entre os municípios em foco representava tênue vantagem de 12,3%, porém, no ano de 2008, o consumo total de Franca abriu apreciável diferença de 30,3% em relação ao município de Araraquara. Do mesmo modo, constata-se apreciável aumento em valores absolutos do consumo per capita, pois, de R\$ 3.147,7 em 2000, Franca atingiria R\$ 6.233,3 de consumo por habitante/ano em 2008, enquanto em Araraquara dos R\$4.415,5, no ano de 2000, o município somaria R\$ 7.944,5 de consumo anual por habitante no ano de 2008.

Considerando o peso que o consumo das famílias representa na demanda agregada, não seria exagerado lembrar que nos últimos quatro anos – sem contar ainda com os possíveis efeitos de contaminação provenientes da crise global – a expansão da demanda externa contribuiu favoravelmente para o reaquecimento do mercado de trabalho, potencializando, pelo aumento da massa de salários e pela dilatação das operações de crédito, apreciável expansão do consumo das famílias, como também para a retomada dos investimentos (FBCF) no Brasil.

Entretanto, do ponto de vista estritamente econômico, se os gastos da população de determinada localidade indicam o potencial que seu mesmo mercado de consumo representa, em termos de desenvolvimento social e de sustentabilidade ambiental, convém considerar outras implicações.

Destarte, admite-se que pensar o desenvolvimento nestas três dimensões, quais sejam, na social, na econômica e na ambiental,

sobretudo em razão da complexidade que estas articulações representam, tal procedimento requer, do ponto de vista científico, concebê-lo numa perspectiva metodológica de interdisciplinaridade, conquanto sua materialização, como práxis, sem dúvida demanda um novo arranjo institucional.

Examinando os obstáculos ao desenvolvimento do território brasileiro, Ricardo Abramovay – Professor Titular de Economia da FEA e presidente do Programa de Pós-graduação em Ciência Ambiental da USP – em artigo publicado pelo jornal Gazeta Mercantil (13/03/92, p. A2.), em referência à experiência européia, particularmente o caso da França, assinalara que

[...] a novidade maior está no caráter contratual das relações entre Estado e regiões. [...]. O mais importante é a criação de novas entidades geográficas (no caso francês os “pays”), instâncias onde os políticos, os atores econômicos e sociais se coordenam para levar adiante projetos de desenvolvimento comuns a uma área onde vivem entre 15 mil e 450 mil habitantes. [...]. O “pays” é um espaço de projeto. Para que o planejamento brasileiro (sobretudo no que se refere às regiões interioranas do país) ganhe efetivamente caráter territorial, é necessário superar dois obstáculos básicos. O primeiro deles está no caráter estritamente municipal da relação entre Estado e atores locais. [...]. O segundo obstáculo de cuja remoção depende o planejamento territorial brasileiro é a cultura da pré-seleção tão arraigada em nossas práticas administrativas.

É admissível pensar que, apesar da defasagem temporal, tenhamos atingido um ponto de inflexão, do qual só nos resta, doravante, acreditar que, se na arena política mister se faz “democratizar a democracia”, na esfera da economia, imperiosa é a necessidade de “democratizar o desenvolvimento”. Não se trata de

mero exercício de retórica, mas, principalmente, de uma ação efetiva e persistente, suficientemente eficaz no combate à cultura corporativista e na remoção dos entraves que possam sobrestar o processo de desenvolvimento.

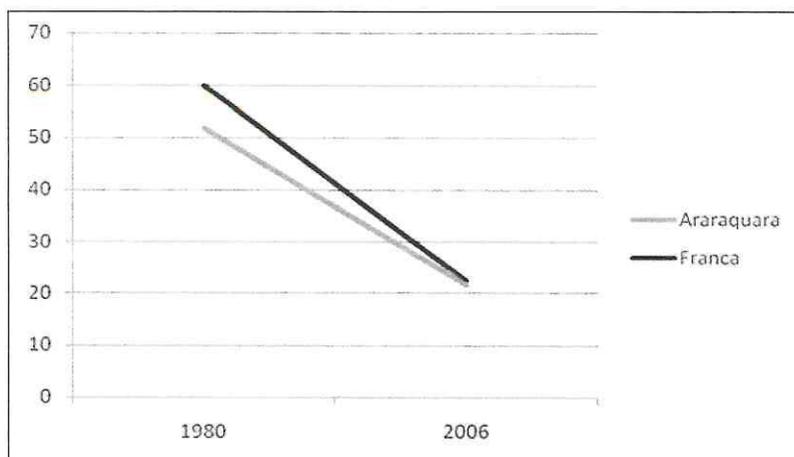
A considerar o território (o local, a região) como um “espaço de projeto”, sobretudo quando se leva em conta a “competição entre projetos de qualidade”, um dos critérios de aprovação assinalados por Abramovay reside

na função coordenada das atividades empresariais e na mobilização da inteligência local representada pelas (...) faculdades (1992, p. A2)

A despeito das observações feitas por Abramovay e a exceção de casos excepcionais, convém assinalar que normalmente, esta propositura deva esbarrar-se na falta de articulação entre o setor empresarial e a “inteligência local”, motivo pelo qual se admite que, sem um arranjo institucional adequado, a conversão desta mesma proposta em ações efetivamente concretas não seja tarefa tão simples.

A competitividade global turbinada pelas inovações nos processos de produção, na aplicação de novos materiais, no desenvolvimento de novos produtos, na gestão dos negócios, no emprego de novas tecnologias e nas atividades de pesquisa e de desenvolvimento, em razão da sua velocidade e intensidade, tem provocado mudanças consideráveis na estrutura da economia e da indústria, tanto como na espacialidade da atividade produtiva e industrial.

Gráfico 24: Participação relativa do produto industrial (Valor Adicionado da Indústria) no PIB municipal de Franca e de Araraquara (em %) – 1980 e 2006.



Fonte: IPEADATA, Elaboração do autor.

As mudanças engendradas pela nova ordem econômica mundial, já faz algum tempo, sinalizam a necessidade de que, para o seu devido enfrentamento, a reação ativa deva primar por um novo arranjo social que, invariavelmente, demanda mudança na cultura e na organização social,

observações, se bem que não baseadas em estatísticas, parecem mostrar que as mudanças mais rápidas, nos tempos presentes, são as que ocorrem na cultura material e na ciência e as mudanças menos rápidas e numerosas são ocorridas nos demais aspectos não materiais da cultura. Assim, a base material e científica da cultura parece estar crescendo muito mais rapidamente que a parte não material. Na época presente é a vida social que é compelida a ajustar-se ela mesma às mudanças na cultura material.” (FURTADO, 1964, p. 18).

Parafrazeando Furtado, observações, se bem que não baseadas em estatísticas, revelam que a excessiva preocupação centrada nas questões relacionadas à competitividade e à eficiência microeconômica, isto é, com a base material da cultura, avançou com muito mais rapidez, de tal sorte que a organização social a passos bem mais lentos tenha senão provocado um descompasso considerável entre a base material e não material da cultura, motivo pelo qual seria admissível pensar que a obtenção de crescimento econômico tenha se descolado do desenvolvimento, notadamente do social.

Numa perspectiva não-econômica, o desenvolvimento, como problema nacional, examinado sob a ótica da análise estrutural-funcional e histórico-sociológico, compreende, na visão de Florestan Fernandes, significado muito mais amplo.

O conceito de desenvolvimento pode ser definido de várias maneiras na Sociologia. [...] No primeiro sentido, desenvolvimento equivale à diferenciação das formas da integração da ordem social e pode ser representado, conceptualmente, como “multiplicação das formas de interação numa determinada sociedade”. No segundo sentido, desenvolvimento significa o modo pelo qual os homens transformam socialmente a organização da sociedade e pode ser representado, conceptualmente, como “a forma histórica pela qual os homens lutam, socialmente, pelo destino do mundo em que vivem, com os ideais correspondentes de organização da vida humana e de domínio ativo crescente sobre os fatores de desequilíbrio da sociedade de classes. Daí resulta o sentido objetivo, peculiar desse processo, que se apresenta de modo variável mas universal, como um *valor social*, tanto no comportamento dos indivíduos quanto nos movimentos sociais (1972, p. 149-150).

No plano local, assim como num território mais amplo, a região – considerada como um conjunto formado por várias unidades territoriais, ou, municípios – e os homens que ali vivem também lutam, socialmente, pelo destino do seu próprio mundo. Todavia, ali mesmo, nesse território, é possível admitir que avanços bem mais numerosos e em ritmo mais acelerado na base material da cultura tenham obstado o desenvolvimento da base não material, ou seja, da própria organização social.

Portanto, a crise que agora aflige nosso povo não decorre apenas do amplo processo de reajustamento que se oporá na economia mundial. Em grande medida, ela é o resultado de um impasse que se manifestaria necessariamente em nossa sociedade, a qual pretende reproduzir a cultura material do capitalismo mais avançado privando a grande maioria da população dos meios de vida essenciais. Não sendo possível evitar que se difundam, de um ou outra forma, certos padrões de comportamento das minorias de altas rendas, surgiu no país a contratação de uma sociedade de massas em que coexistem formas sofisticadas de consumo supérfluo e carências essenciais no mesmo estrato social, e até mesmo na família (FURTADO, 2001, p. 23).

Para esta forma, é cabível supor que a crescente e exacerbada ênfase atribuída ao consumo tenha proporcionada notável avanço da base material da cultura em direção à modernização da forma, cujo fascínio e apego opera com tamanho poder de influência e vigor que entorpece e obsta a modernização na perspectiva de mudanças estruturais mais consistentes e relevantes da própria sociedade.

Somente a criatividade política impulsada pela vontade coletiva poderá produzir a superação

desse impasse. Ora, essa vontade coletiva requer um reencontro das lideranças políticas com os valores permanentes de nossa cultura. Portanto, o ponto de partida do processo de reconstrução que temos de engrentar deverá ser uma participação maior do povo no sistema de decisões. Sem isso, o desenvolvimento futuro não se alimentará de autêntica criatividade e ouço contribuirá para a satisfação dos anseios legítimos da nação (FURTADO, 2001, p. 23).

Mas para avançar desta maneira, é preciso, sobretudo, romper com a tradição histórica arraigada no sistema de decisões “*out to down*” tornando imperiosa a necessidade de se “democratizar a democracia e o desenvolvimento” enquanto processo convergente à formulação do projeto autêntico de desenvolvimento econômico, social e político forjado sob as bases da construção coletiva e da própria cidadania.

Diante das transformações no plano internacional e em termos de desenvolvimento local, o saudoso professor e prefeito de Santo André, Celso Daniel (*in memorian*), propunha uma nova agenda para os governos locais.

Ante tal estilo de desenvolvimento local, a disputa de hegemonia do ponto de vista democrático e popular exige ir muito além das meras políticas compensatórias, setoriais, voltadas à geração de trabalho ou à formação profissional. Ela supõe a formulação e implementação de um *modelo de desenvolvimento local* capaz de envolver a dinâmica da economia regional de maneira integrada, baseado em valores e referências voltados ao fortalecimento da cidadania e empunhado por um *bloco social e político comprometido com sua colocação em prática*. Nesse sentido, destaca-se, em primeiro lugar, o princípio da *cooperação* entre os tomadores de decisão públicos e privados (por oposição ao

individualismo). É claro que os participantes desse processo (governo regional, governos de diferentes municípios, lideranças políticas de distintos partidos, empresários e trabalhadores de diversos setores, entidades da sociedade civil) possuem interesses específicos, em regra conflitantes entre si. [...] A cooperação parte da explicitação dos conflitos, e não faria sentido postular uma harmonia inexistente. Mas também é verdade que processos de cooperação só serão assumidos pelos vários protagonistas se os frutos positivos esperados contemplarem a todos (num jogo de soma positiva) (DANIEL, 1999, p. 198).

Ampliar a capacidade de oferta e promover melhorias nos serviços públicos essenciais – saúde, educação, transporte, segurança, infraestrutura social, etc – garantindo, principalmente à população menos favorecida acesso irrestrito, contribui positivamente para que a qualidade de vida deste mesmo extrato da população melhore. No entanto, em se tratando de desenvolvimento social, é preciso ampliar a janela de possibilidades que permita sua materialização mediante a criação de mecanismos que oportunizem a realização do homem de forma muito mais abrangente. Multiplicar as formas de interação de modo que o homem deixe de estar como agente passivo e passe a agir como sujeito ativo, lutando pelo seu próprio destino, mas, ao mesmo tempo, participando do projeto e do processo de transformação da sociedade,

permitir uma participação maior e mais efetiva do povo no sistema de decisões, fortalecer a cidadania e promover a cooperação mútua são ações que impulsionam o desenvolvimento social.

Ainda que o desenvolvimento econômico proporcione melhoria do padrão material de vida, o desenvolvimento, em sentido amplo, deve primar pela liberdade, ou seja, as conquistas da sociedade

no plano econômico devem colidir com o aprimoramento da política, notadamente da sua instituição mais significativa, a democracia.

Para reforçar o seu papel e a sua importância no desenvolvimento em oposição aos regimes ditatoriais, o Nobel em economia, Amartya Sen (2000), cita o ex-presidente das Filipinas, Fidel Valdez Ramos – em discurso proferido em 1988 na Australian National University, assinalara:

sob um regime ditatorial, as pessoas não precisam pensar – não precisam escolher – não precisam tomar decisões ou dar consentimento, tudo o que precisam fazer é obedecer. [...], a democracia não pode sobreviver sem virtude cívica. [...] O desafio político para os povos de todo o mundo atualmente não é apenas substituir regimes autoritários por democráticos. É, além disso, fazer democracia funcionar para as pessoas comuns (SEM, 2000, p. 183).

Assim, pensar o desenvolvimento local, quer seja como exercício de reflexão, quer seja concebê-lo como projeto, implica incluir entre outros conceitos e entre outras ações: as múltiplas formas de interação; a participação popular no sistema de decisões; o fortalecimento da cidadania e promover a cooperação mútua; a democratização dos espaços e o processo de desenvolvimento de modo que a democracia de fato funcione; reconhecer o desenvolvimento e a liberdade enquanto direitos inalienáveis do homem; a estimulação da articulação entre os atores sociais direta e indiretamente envolvidos e comprometidos com o desenvolvimento, de sorte que seja possível transformar a sociedade.

Diante disto, admite-se que, caso venha a se manifestar certa ausência de saudável e profícua relação entre os próprios protagonistas – governo local, atores corporativos, lideranças locais, entidades representativas de classes, inteligência local, sociedade civil,

etc. –, o vácuo que se produz poderá desperdiçar iniciativas inovadoras e subutilizar certas vantagens locais.

Enfim, pensar o desenvolvimento do território (local e/ou regional) significa, principalmente, reconhecer a importância e a necessidade de se articular conhecimentos – economia, geografia, direito, cultura e educação, saúde, meio-ambiente, política, etc. – bem como, de forma pluralista, diferentemente do unilateralismo ortodoxo e autoritário, acatar respeitosamente a coexistência e convivência de diferentes metodologias.

COMENTÁRIOS FINAIS

A partir da década de 1970, com o advento da Terceira Revolução Industrial e em razão do surgimento de novas e arrojadas formas de organização empresarial, mudanças radicais ocorreram na economia e, conseqüentemente, no sistema econômica capitalista. Na mesma década, o processo de globalização das economias e dos mercados nucleado pelas principais economias do capitalismo avançado do centro engendrou profundas modificações de caráter estrutural e institucional.

A bem-sucedida articulação da eletrônica e da mecânica com outros setores e produtos produziu substancial mudança na estrutura industrial, visto que aumentou ainda mais a participação dos setores denominados dinâmicos em detrimento da diminuição dos segmentos tradicionais na composição do produto industrial.

O comércio mundial expandiu-se a taxas bem superiores que a taxa média de crescimento do produto global, mesmo porque, por este corredor, aumentou consideravelmente o fluxo de mercadorias de maior composição tecnológica.

A preponderância da indústria de transformação – traço característico da sociedade industrial – cederia espaço para a vertiginosa expansão na então sociedade pós-industrial do setor terciário, fenômeno denominado “terceirização da econômica”.

O redimensionamento do tamanho e do papel do Estado preconizado pelo Consenso de Washington, somado ao estreitamento das suas relações com o segmento corporativo, imprimirá apreciáveis mudanças de caráter institucional.

O acirramento da concorrência global não ocorreu tão somente por causa da maior abertura das economias e da integração dos mercados, mas, sobretudo, porque a competitividade das

empresas fundamentava-se em robusta e agressiva plataforma tecnológica, em novas formas de organização empresarial e em estratégias mais sofisticadas de competição.

A globalização imprimiu uma nova dinâmica competitiva, que reduziu, ainda que suavemente, o fosso que separava algumas nações pertencentes ao Terceiro Mundo do mundo desenvolvido. Todavia, se por um lado foi possível alcançar algum êxito, por outro lado, vale lembrar dos custos sociais e ambientais que ficaram de fora, isto é, que não foram registrados pela contabilidade macroeconômica.

Não faz muito tempo que a população mundial atingiu o total de 6 bilhões de habitantes, como também expandiu sua taxa de urbanização pelo planeta.

Doravante, os desafios se tornarão ainda maiores e mais complexos em escala planetária, pois competitividade econômica e maior equidade social com preservação ambiental conformam uma equação deveras sofisticada e intrincada.

Se num primeiro momento a globalização promoveu a fragmentação dos territórios e o modo de produção flexível fragilizou e precarizou as relações de trabalho, a reação ativa ao contramovimento global dificilmente será bem-sucedida se baseada unicamente em ações isoladas. A recomposição dos territórios e o enfrentamento da competitividade global só serão possíveis e exitosos, caso a própria sociedade seja capaz de auto-organizar-se, isto é, substituir forma antiga e obsoleta por novo formato de organização. Diante disto, entende-se que desenvolver significa transformar a sociedade de modo que uma melhor articulação entre os atores possibilite a construção de uma sólida governança local e/ou regional capaz de, simultaneamente, contemplar o crescimento econômico e o desenvolvimento de forma geral.

Em se tratando do desenvolvimento do território, seja ele o local, ou, um conjunto formado por unidades territoriais

(municípios), admite-se que, em menor escala, os desafios sejam não muito diferentes. Porém, enfrentá-los significa buscar novo aprendizado, novas formas de organização da sociedade, descentralizar decisões, admitir maior participação da sociedade, democratizar os espaços, avançar na direção da transformação.

REFERÊNCIAS

- ABLAS, L. A. de Q. Intercâmbio *desigual e subdesenvolvimento regional no Brasil* – Brasil. São Paulo: Pioneira: FIPE, 1985.
- AZZONI, C. R. Setor terciário e concentração regional no Brasil. In: Clélio Campolina Diniz, Mauro Borges Lemos. (orgs). *Economia e território*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005.
- BASSAN, D. S. & SIEDENBERG, D. R. Desenvolver buscando a redução das desigualdades. In: BECKER, D. F. e WITMANN, M. L. (orgs.). *Desenvolvimento regional: abordagens interdisciplinares*. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2003.
- BECKER, D. F. A economia política do (dês)envolvimento regional contemporâneo. In: BECKER, D. F.; WITMANN, M. L. (orgs.). *Desenvolvimento regional: abordagens interdisciplinares*. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2003.
- BENKO, G. *Economia, espaço e globalização: na aurora do século XXI*. Tradução de Antônio de Pádua Danesi. 2. ed. São Paulo: Hucitec, 1999.
- _____. A recomposição dos espaços. *Revista Internacional de Desenvolvimento Local – Interações*, Universidade Católica Dom Bosco/MS, v.1, n. 2, p. 7- 12, mar. 2001.
- BORBA, R. A. V. Planejamento estratégico e desenvolvimento local: uma aplicação na cidade de Londrina In: DALLA Costa, A. J. e CAMPOS, M. E. de. (orgs.) *Estratégias de desenvolvimento urbano e regional*. Curitiba: Jurvã, 2004.
- CANO, W. & FERNANDES, A. C. O movimento do pêndulo: justiça social e escalas espaciais no capitalismo contemporâneo. In: DINIZ, C. C.; LEMOS, M. B. (orgs). *Economia e território*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005.

CANO, W. *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil, 1930 – 1995*. 2. ed. Campinas, SP: UNICAMP. IE, 1998.

CARDOSO, F. H. & FALETO, E. *Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaio de interpretação sociológica*. – 7. ed. – Rio de Janeiro: LTC – Livros Técnicos e Científicos Editora S.A., 1970.

CASTELLS, M. *A teoria marxista das crises econômicas e as transformações do capitalismo*. Tradução de Alcir Henriques da Costa. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

COELHO, F. D. Reestruturação econômica e as novas estratégias de desenvolvimento local. In: FONTES, A.; COELHO, F. D. (orgs.) *Desenvolvimento econômico local: temas e abordagens*. Rio DE Janeiro: IBAM< SERE/FES< 1996.

DANIEL, C. A gestão local no limiar do novo milênio. In: MAGALHÃES, I., BARRETO, L.; TREVAS, V. (orgs.). *Governo e cidadania: balanço e reflexões sobre o modo petista de governar*. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 1999.

DINIZ, C. C.; SANTOS, F. e CROCCO, M. Conhecimento, inovação e desenvolvimento regional/local. In: DINIZ, C. C. e CROCCO, M. (Orgs.). *Economia regional e urbana: contribuições teóricas recentes*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2006.

FERNANDES, F. *Sociedade de classes e subdesenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: ZAHAR Editores, 1972.

FERREIRA. C. M. de. Espaço, regiões e economia regional. In: HADDAD, P. R. (Org.). *Economia regional: teorias e métodos de análise*. Fortaleza: BNB. ETENE, 1989.

FUINI, L. L. A nova dimensão dos territórios: competitividade e arranjos produtivos locais APL). *Estudos geográficos*, Rio Claro, v., n.-, p. 53-66, jun. 2006.

<www.rc.unesp.br/igoe/grod/geografia/revista.htm>.

FUNDAÇÃO SEADE – Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados.

FURTADO, C. *Pequena introdução ao desenvolvimento: enfoque interdisciplinar*. São Paulo: Nacional, 1980.

_____. *Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico – estrutural*. 3. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.

_____. *Em busca de novo modelo: reflexão sobre a crise contemporânea*. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

_____. *Reflexões sobre a crise brasileira*. In: ARBIX, Glauco; ZILBOVICIUS, Mauro; ABRAMOVAY, Ricardo (orgs.) *Razões e ficções do desenvolvimento*. São Paulo: Editora UNESP/ Edusp, 2001.

_____. *Dialética do desenvolvimento*. 2. ed. Brasil, Portugal: Editôra Fundo de Cultura, 1964.

GAZETA MERCANTIL – Balanço Anual (2000) e Atlas do Mercado Brasileiro (2008).

HIRSCHMAN, A. O. *Estratégia do desenvolvimento econômico*. Trad. Laura Schlaepfer. – Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

IPEADATA – Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas – Base de dados regional.

IPES – Instituto de Pesquisas Econômicas e Sociais/Uni-FACEF.

KNOOP, J. A promoção da pequena e média empresas e a geração de empregos: observações com base nas experiências internacionais. In: Fontes, A. e Coelho, F. D. (orgs.) *Desenvolvimento econômico local: temas e abordagens*. Rio de Janeiro: IBAM, SERE/FES, 1999.

KUZNETS, S. S. *Crescimento econômico moderno: ritmo, estrutura e difusão*. Trad. de Benedito de Carvalho. – São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os economistas).

Formato:	14x21cm
Tipologia:	Arial - corpo 8, 9, 10, 11, 12 Calibri - corpo 9, 14, 18 Garamond - corpo 10, 10,5, 11,5, 12, 14
Papel:	OffSet 75g Triplex 250g
Nº de páginas:	192
Tiragem:	500 exemplares
Capa:	Guilherme Raramilho

Impressão e Acabamento:



Av. Dr. Pedro Camarinha, 31 - Santa Cruz do Rio Pardo-SP - T: (14) 3332.1155 - www.graficaviena.com.br



PRESEERVE A
NATUREZA



IMPRESSO EM
PAPEL RECICLÁVEL

Editora Associada à:



Câmara Brasileira do Livro



ABIGRAF



FAPESP



FINEP



Gráfica e
Editora

ISBN: 978-85-98176-26-0



9 788598 176260