



XXXV SEMANA DO ECONOMISTA

Economia brasileira em tempos de pandemia



28 A 30 DE SETEMBRO DE 2021

ANÁLISE DA CADEIA PRODUTIVA DA INDÚSTRIA DE RAÇÃO PARA BOVINOS NO BRASIL¹

JOÃO VICTOR DE LIMA SOUZA²

ALEXANDRE FLORINDO ALVES³

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, AGRONEGÓCIO E ECONOMIA REGIONAL

RESUMO

A indústria de rações para bovinos é uma das partes mais importante da Agroindústria do Brasil, mas, até onde se tem conhecimento, sua estrutura é pouco estudada. Assim, o presente artigo analisou a estruturação da cadeia produtiva da indústria de rações para bovinos no Brasil. Por meio de dados pré-existentes, e usando metodologia de análise de cadeias produtivas, buscou-se definir a importância e as principais características estruturais da indústria brasileira de ração animal. Os resultados indicam que a indústria de ração está concentrada na Região Sudeste. Além disso, por meio de uma análise dos índices *Herfindahl-Hirschman Index* (HHI) e Razão de Concentração (CR), verificou-se que o mercado é altamente concentrado.

Palavras-chave: Cadeia produtiva, ração animal, concentração de mercado.

ABSTRACT

The cattle feed industry is one of the most important parts of the Brazilian Agroindustry, However, as far as is known, its structure is poorly studied. Therefore, this paper will analyze how the production chain of the cattle feed industry in Brazil is structured. Through pre-existing data, and using the methodology of analysis of production chain, sought out the importance and the main characteristics of the Brazilian animal feed industry. The survey results indicated that the feed industry is concentrated in the Southeast region. Furthermore, through an analysis of the *Herfindahl-Hirschman Index* (HHI) and Concentration Ratio (CR), it was found that the market is highly concentrated.

Keywords: Production chain, animal feed, market concentration

¹ Este artigo é resultado do Projeto de Iniciação Científica “Análise da Cadeia Produtiva da Indústria de Ração para Bovinos”. Seu resumo expandido foi publicado anteriormente no 28º Encontro Anual de Iniciação Científica (EAIC).

² Aluno do curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual de Maringá. Email: ra90785@uem.br

³ Professor Associado do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Estadual de Maringá. Email: afalves@uem.br

1 INTRODUÇÃO

O conceito de sistema agroindustrial passa por duas vertentes de análise, a noção de *commodity system approach* (CSA) e o conceito de cadeia de produção ou *filière*. (ZILBERSZTAJN, D; NEVES, M. F.). A noção CSA remete ao conceito de *agribusiness* enunciado por Davis e Goldberg (1957), o qual considera a atividade agrícola como sendo uma enorme gama de agentes econômicos que vai da produção de insumos, passa pela transformação industrial e armazenamento, até a distribuição dos produtos finais.

O sistema agroindustrial também pode ser enunciado como um grupo de atividades as quais concorrem para a produção de produtos agroindustriais, desde a produção de insumos, tais quais sementes, adubos e máquinas, até ao produto final nas mãos do consumidor. (BATALHA et al., 1997).

A cadeia de produção refere-se a uma sequência de operações que levam à produção de bens. Isto é, um conjunto de atividades nas diversas partes produtivas de processamento ou montagem, que transforma as matérias-primas em produtos. (HAGUENAUER et al., 2001).

Um dos modos de avaliar o comportamento de uma determinada indústria é por meio dos índices de concentração. Os índices de concentração são indicadores sintéticos da concorrência que existe em um mercado, os quais buscam capturar o poder de mercado das empresas. (KUPFER; HASENCLEVER, 2013)

Dentro do contexto do agronegócio, a pecuária é uma atividade que se destaca pela sua presença em todas as regiões do país. Além de produzir proteína animal, fornece insumos para setores variados da economia tais quais, produção de adubos orgânicos e de produtos para segmentos farmacêuticos, vestuários, calçados e outros (MEDEIROS, 2006).

A pecuária brasileira tem destaque no cenário internacional. É responsável pelo segundo maior rebanho de bovinos do mundo com 232,5 milhões de cabeças em 2018 e é o maior exportador mundial de carne bovina (USDA, 2018). A bovinocultura, tanto a corte quanto a de leite, apresenta uma grande relevância para a economia brasileira, tanto em relação à geração de renda e emprego para inúmeros segmentos quanto para sua contribuição no Produto e pelo seu grande valor na produção de alimentos (ZILLI *et al*, 2008).

Uma das medidas de melhorar o desempenho da produção da criação de bovinos é o foco na nutrição animal. De acordo com a instrução normativa número 13 de 2004 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA, 2004), ração é uma mistura de ingredientes e aditivos, que tem como finalidade a alimentação de animais, e que deve constituir um produto

que atenda a todas as exigências para a manutenção e produção, respeitando as diferentes categorias animais e diferentes fases da vida. Como se vê, é um caso típico de atividade que, pelas relações à montante e à jusante, tem indicação de análise contemplando não somente o setor per se, mas sua cadeia produtiva.

O Brasil é o terceiro maior produtor de rações animais do mundo e é líder na América Latina, de acordo com dados da 7th *Annual Alltech Global Feed Survey* (2018). O Sindicato Nacional da Indústria de Alimentação Animal (Sindirações, 2017) estimou para 2017 produção de 68,61 milhões de toneladas do produto, o que reflete um acréscimo de 3,32% em relação a 2016.

Deste total, o segmento de rações para bovinos representa 12,39%, o que corresponde a uma produção de 8,5 milhões de toneladas e, em comparação com 2016, mostra um acréscimo de 3,66% (SINDIRAÇÕES, 2017), conforme demonstrado na Tabela 1.

Tabela 1: Produção de ração animal no Brasil por segmento – Em milhões de toneladas

| Segmentos | 2016 | 2017 | Var.% | Participação 2016 (%) | Participação 2017 (%) |
|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------------------|-----------------------|
| Aves | 37,80 | 39,00 | 3,17% | 56,92% | 56,84% |
| Suínos | 16,40 | 16,90 | 3,05% | 24,70% | 24,63% |
| Gado | 8,20 | 8,50 | 3,66% | 12,35% | 12,39% |
| Cães e gatos | 2,50 | 2,60 | 4,00% | 3,76% | 3,79% |
| Equinos | 0,58 | 0,60 | 3,45% | 0,87% | 0,87% |
| Aquacultura | 0,93 | 1,01 | 9,19% | 1,39% | 1,47% |
| TOTAL | 66,41 | 68,61 | 3,32% | 100,00% | 100,00% |

Fonte: SINDIRAÇÕES (2017).

Nesse sentido, e observando a importância dessa indústria para o Brasil, o presente estudo se faz necessário pela falta de informações acerca da cadeia produtiva de rações animais dentro do país.

Além disso, pretende-se auxiliar a visão geral sobre o referido sistema produtivo ao realizar uma caracterização da cadeia produtiva e, desse modo, contribuir para a elucidação de como se estrutura a indústria de ração animal.

O artigo tem como objetivo estudar a cadeia produtiva de rações animais e a sua importância para a agroindústria, focando nos aspectos de distribuição espacial e concentração de mercado. Partindo destes, objetiva-se, de modo específico: i) definir a estrutura da cadeia produtiva de rações bovinas; ii) avaliar se há concentração de mercado e iii) analisar como os principais produtores estão distribuídos ao longo do território brasileiro.

Além desta introdução, o trabalho estrutura-se pelo seguinte: na seção 2, é apresentado a definição de cadeias agroindustriais. Na seção 3, definiu-se a concentração de mercado, bem

como os índices utilizados para aferi-la. Em seguida, na seção 4, foi elaborado um panorama do setor de rações no mundo e no Brasil. Na seção 5, os resultados da pesquisa são discutidos. Por fim, será apresentada a conclusão do trabalho

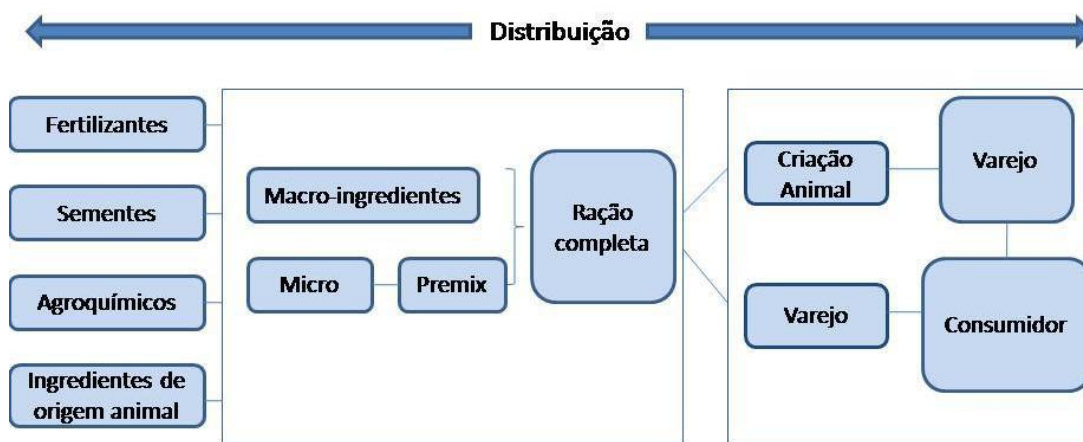
2 CADEIA AGROINDUSTRIAL

A cadeia produtiva pode ser definida como o conjunto de atividades econômicas que estão articuladas, de modo progressivo, desde o início da elaboração de um produto. Incluem-se desde matérias-primas, insumos básicos, máquinas e equipamentos, componentes, produtos intermediários até o produto final. (LIRIO, 2009).

Sendo assim, pode-se definir três macrossegmentos de uma cadeia de produção agroindustrial: 1) comercialização; 2) Industrialização e 3) Produção de matérias-primas. O primeiro abrange todas as empresas que possuem contato direto com o cliente final e são responsáveis por viabilizar o consumo e comércio dos produtos. No macrossegmento industrial encontram-se as firmas transformados de matéria-prima em produtos, enquanto as fornecedoras de matéria-prima, essenciais para que outras avancem ao longo do processo produtivo, estão presentes no macrossegmento 3. (BATALHA, 1997).

No contexto das rações, a cadeia produtiva segue a seguinte estrutura: a junção dos fertilizantes, agroquímicos, sementes e ingredientes de origem animal, surgem os macroingredientes. São eles a soja, o milho, a ureia, o calcário, entre outros. Os microingredientes são compostos de minerais e vitaminas. Quando há a junção dos macros e dos microingredientes ao *premix*, a ração é considerada completa. Essa estrutura pode ser observada na figura 1:

Figura 1: Cadeia produtiva do segmento de rações animais



Fonte: IDEIS/Sistema FINDES (2015).

Segundo estudo do sistema Findes (2015), sob a ótica do modelo de 5 forças de Porter, a indústria de rações se caracteriza por: um elevado grau de negociação por parte dos consumidores, pois os compradores podem realizar uma integração vertical e formular as suas próprias rações, pouca ameaçada por produtos substitutos, apresentar altas barreiras à entrada, competição por preço e diferenciação dos produtos e baixa intimidação por parte dos fornecedores, especialmente os de macroingredientes, já que esses itens são obtidos juntos a produtores rurais, os quais se organizam de modo descentralizado.

Em um foco sistêmico, o sistema agroindustrial retrata a totalidade de seus elementos, como produtores, cooperativas, sindicatos, agroindústrias, entre outros. A concepção de sistema, entretanto, vai além de uma simples soma das partes. Há uma preocupação em expor os métodos de integração entre elas e não apenas de demonstrar sua agregação. (BUAINAIN, 2007).

Quanto as estruturas de governança de um sistema agroindustrial, pode-se assumir três: o mercado spot, formas híbridas e a integração vertical. As correspondências entre os agentes que pertencem à cadeia podem acontecer via contratos formais e informais, de modo a garantir o fluxo de produtos, serviços e tecnologia utilizados para correlacionar os inúmeros segmentos da cadeia produtiva, desde o fornecimento das matérias-primas até a comercialização do produto final. (BUAINAIN, 2007).

3 CONCENTRAÇÃO DE MERCADO

Dentro da teoria econômica há preocupação em mesurar o grau de concentração de mercados, utilizando-se de indicadores que reflitam a concorrência. O ponto de início destes indicadores é a teoria Estrutura-Condução-Desempenho (ECD). A ideia central do modelo ECD consiste em identificar quais variáveis conseguem elucidar o porquê de indústrias obterem diferentes resultados de desempenho. O modo de condução de cada empresa é diferenciado e é influenciado pela maneira em que a indústria se estrutura. (KUPFER; HASENCLEVER, 2013).

Os estudos de ECD, de acordo com Carlton e Perloff (2005), são realizados do seguinte modo: primeiro se obtêm alguma medida de desempenho e várias medidas de estrutura, depois são realizadas estimações econométricas de corte transversal entre os setores. As medidas de desempenho mais comumente analisadas são a taxa de retorno e a margem preço-custo – a qual é baseada na diferença entre os preços e o custo marginal.

Para se dimensionar a concentração do mercado, utiliza-se de índices como a Razão de Concentração CR e o *Herfindal-Hirschman Index* (HHI). Os indicadores CR4 e CR8 medem,

respectivamente, as parcelas de mercado das quatro e das oito principais firmas atuantes no mercado. (OLIVEIRA, 2014).

Ao se ordenar o *market-share* de cada firma de uma indústria em ordem decrescente, de modo que seja 1 a primeira com maior valor, 2 a de segundo maior valor e assim sucessivamente, tem-se que $s_1 > s_2 > s_3 > \dots > s_n$. O *market-share*, auferido pelos índices CR_n , revela a parcela de mercado de cada empresa em relação proporcional ao tamanho total da indústria. O índice é calculado pelo seguinte:

$$CR_{njt} = \sum_{i \in j} msh_{it}$$

, em que, CR_{njt} é o grupo das n firmas i com os maiores *market-share* (msh) em uma indústria j , ao longo do período t . De acordo com Lipczynski e Wilson (2004) mensura-se o tamanho da firma a partir do seu número de empregados, volume de vendas ou total de ativos.

O índice de Herfindhal – Hirschman, por sua vez, indica o número e tamanho de empresas de um setor ou mercado. É dado pelo somatório das parcelas de mercado (msh) ao quadrado.

$$HHI_{jt} = \sum_{i \in j} a_{it} msh_{it}^2$$

, em que a_{it} é o peso amostral da firma i ao longo de um período t em que possui a parcela de mercado (msh) na indústria j . O índice varia entre $1/n^4$ a 1, sendo que no limite superior indica a existência de monopólio. (KUPFER; HASENCLEVER, 2013).

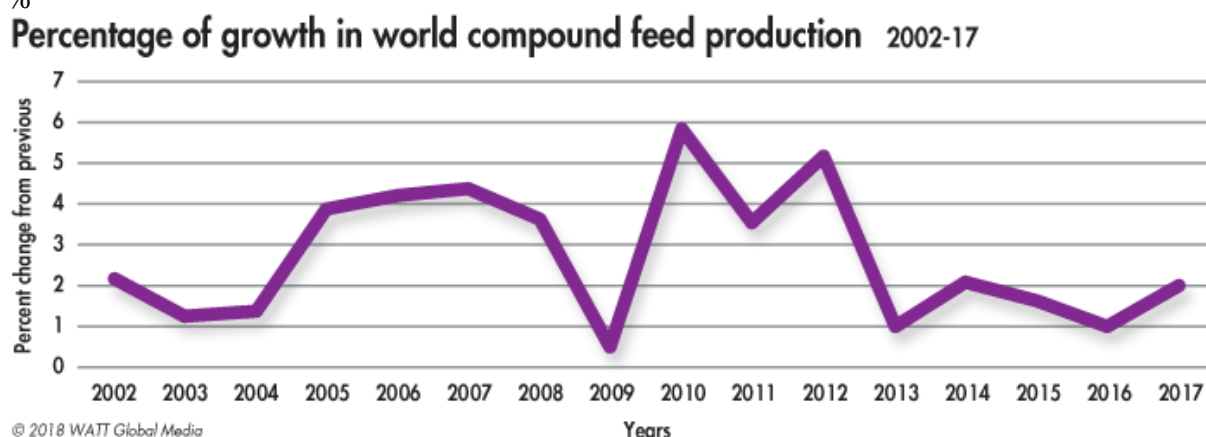
Para determinar o grau de concentração do mercado a partir deste índice foi utilizado mesma escala que a Divisão Antitruste do Departamento de Justiça dos EUA (2010) aplica em sua política regulatória. A Divisão classifica os mercados em três tipos: 1) Mercados Não-Concentrados: HHI menor do que 1500; 2) Mercados Moderadamente Concentrados: HHI entre 1500 e 2500; 3) Mercados Altamente Concentrados: HHI superior a 2500.

4 PANORAMA DO SETOR DE RAÇÕES

De acordo com o relatório *World Feed Panorama* (2018), a produção de ração animal no mundo em 2017 foi de 910.000 milhões de toneladas. Este número representa uma variação de 2% em comparação ao ano anterior. A Figura 2 mostra o desenvolvimento da produção mundial de ração entre os anos de 2002 e 2017:

⁴ O termo n refere-se à quantidade de empresas existentes na indústria.

Figura 2: Taxa de crescimento anual da produção mundial de ração animal (2012-2017) – Em %



Fonte: WATT, 2018.

A Tabela 2 mostra a distribuição da produção de ração por região no mundo em 2018, segundo dados da 8th Annual Alltech Global Feed Survey. De acordo com os dados expostos, a Ásia - Pacífico é a região que mais produz ração no mundo, com uma produção de 394,9 milhões de toneladas de ração. Isto significa que mais que um terço de toda produção mundial se concentra nesta região.

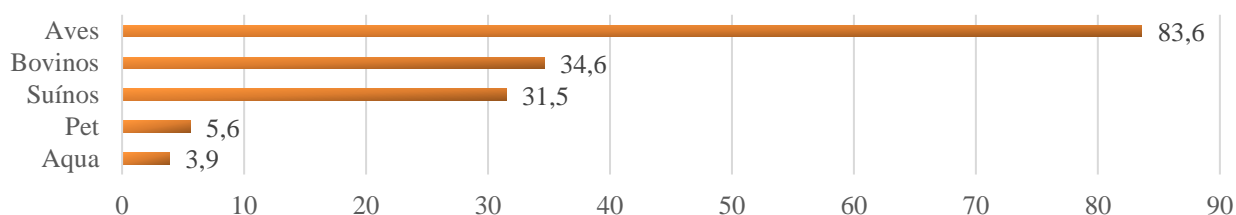
Tabela 2: Produção mundial de ração por região em 2018 – Em milhões de toneladas.

| Região | Produção | Percentual |
|------------------|----------|------------|
| América do Norte | 198,90 | 18,0% |
| América do Sul | 164,40 | 14,9% |
| Europa | 277,10 | 25,1% |
| África | 40,60 | 3,7% |
| Oriente Médio | 27,60 | 2,5% |
| Ásia-Pacífico | 394,90 | 35,8% |
| Total | 1103,50 | 100,0% |

Fonte: 8th Annual Alltech Global Feed Survey, 2019.

A América do Sul é responsável pela produção de aproximadamente 15% do volume mundial, tendo alcançado 164,40 milhões de toneladas de ração ao longo de 2018. Deste volume, conforme se observa no Gráfico 1, o segmento de Aves é o que apresenta a maior produção, com 83,6 milhões de toneladas. O segmento de bovinos corresponde a 21% do total produzido, com um volume de 34,6 milhões de toneladas produzidas.

Gráfico 1: Produção de ração por segmento na América do Sul (2018) - Em milhões de toneladas.

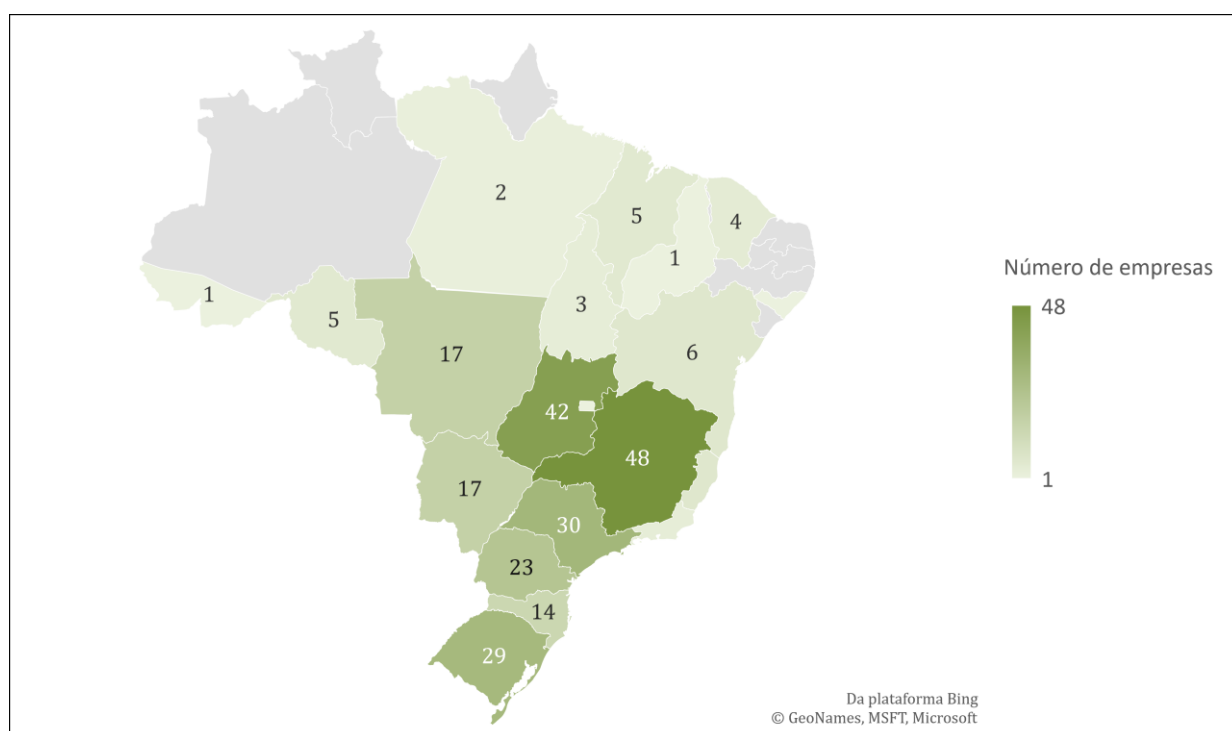


Fonte: 8th Annual Alltech Global Feed Survey, 2019.

5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A partir da classificação do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), de 2018, das empresas que possuem liberação para atuarem no segmento de alimentação animal, foi possível filtrar as empresas que são fabricantes apenas de rações bovinas no Brasil. No total, foram encontradas 258 empresas que atendem a essa característica dentro do território. Em geral, essas empresas não são exclusivamente produtoras de ração bovina, mas também produzem para outros segmentos como, suínos, aves de corte, equicultura, aquacultura e para o segmento pet. A partir da Figura 3, podemos observar como estão distribuídos ao longo do território nacional as empresas fabricantes de ração bovina.

Figura 3: Distribuição espacial dos fabricantes de ração bovina no Brasil.



Fonte: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, 2018.

Os Estados de Minas Gerais e de Goiás são as Unidades da Federação que mais apresentam empresas, com 48 e 42 empresas respectivamente. Em termos percentuais, Minas Gerais possui 18,6% do número de fabricantes e Goiás possui 16,3%, conforme pode ser observado na Tabela 3. Isto significa que ambos os Estados concentram uma parcela levemente superior a um terço (34,9%) de todas as empresas do país. Em São Paulo, são 30 empresas, o que confere a este Estado uma participação de 11,6% do total. O Rio Grande do Sul é o quarto Estado onde mais encontram-se empresas fabricantes de ração, com 29 empresas, o que representa, 11,2% do

total. No Paraná estão instaladas 23 empresas fabricantes de ração, correspondendo a 8,9% do absoluto.

Tabela 3 – Quantidade de empresas fabricantes de ração bovina por Estado

| Estado | Quantidade de Fabricantes | Proporção |
|---------------------|---------------------------|-----------|
| Acre | 1 | 0,39% |
| Alagoas | 1 | 0,39% |
| Amapá | 0 | 0,00% |
| Amazonas | 0 | 0,00% |
| Bahia | 6 | 2,33% |
| Ceará | 4 | 1,55% |
| Distrito Federal | 1 | 0,39% |
| Espírito Santo | 6 | 2,33% |
| Goiás | 42 | 16,28% |
| Maranhão | 5 | 1,94% |
| Mato Grosso | 17 | 6,59% |
| Mato Grosso do Sul | 17 | 6,59% |
| Minas Gerais | 48 | 18,60% |
| Pará | 2 | 0,78% |
| Paraíba | 0 | 0,00% |
| Paraná | 23 | 8,91% |
| Pernambuco | 0 | 0,00% |
| Piauí | 1 | 0,39% |
| Rio de Janeiro | 3 | 1,16% |
| Rio Grande do Norte | 0 | 0,00% |
| Rio Grande do Sul | 29 | 11,24% |
| Rondônia | 5 | 1,94% |
| Roraima | 0 | 0,00% |
| Santa Catarina | 14 | 5,43% |
| São Paulo | 30 | 11,63% |
| Sergipe | 0 | 0,00% |
| Tocantins | 3 | 1,16% |
| Total | 258 | 100,00% |

Fonte: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, 2018.

Em termos de concentração por região, a Região Sudeste, tem uma parcela de 33,7% do total de fabricantes no Brasil. É a Região com maior número de empresas, 87 no total, segundo o observado na Tabela 4. A Região Centro-Oeste detém 77 empresas em seus estados, o que representa 29,8% do número absoluto. Em seguida, vem a Região Sul, com 66 empresas e 25,6% do total. As empresas localizadas nas Regiões Norte e Nordeste correspondem a 4,3% e 6,6%, respectivamente, do total. A Região Norte é, portanto, a que apresenta a menor parcela, enquanto a Região Sudeste possui a maior parcela.

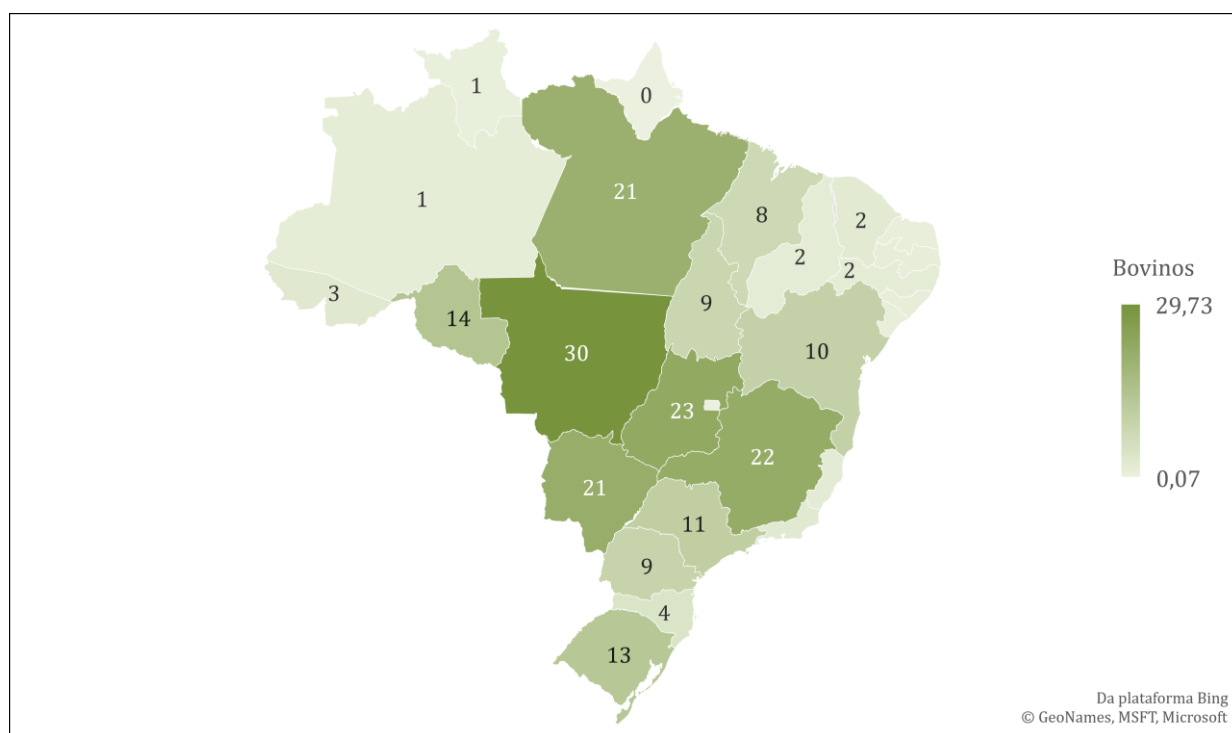
Tabela 4 – Quantidade de empresas fabricantes de ração bovina por Região

| Região | Quantidade de empresas | Proporção |
|--------------|------------------------|-----------|
| Norte | 11 | 4,3% |
| Nordeste | 17 | 6,6% |
| Centro-Oeste | 77 | 29,8% |
| Sudeste | 87 | 33,7% |
| Sul | 66 | 25,6% |
| Total | 258 | 100,0% |

Fonte: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, 2018.

De acordo com dados do IBGE, conseguimos definir o número de rebanhos bovinos por Estado. Este indicador considera tanto os bovinos de corte quanto os bovinos de leite. Na Figura 4 é possível observar a distribuição espacial dos rebanhos.

Figura 4: Distribuição espacial de rebanhos bovinos no Brasil – Em milhões de cabeças



Fonte: IBGE - Pesquisa da Pecuária Municipal, 2018.

A partir dela é possível afirmar que a maior concentração dos rebanhos está no Estado do Mato Grosso. São, segundo pode se analisar na Tabela 5, 29,7 milhões de cabeças de gado neste local, o que representa 13,8% do total de rebanhos bovinos brasileiros. O segundo maior rebanho está presente no Estado de Goiás, com 22,8 milhões de cabeças, um percentual de 10,6%. Em Minas Gerais localiza-se o terceiro maior rebanho, onde existem cerca de 21,9 milhões de cabeças (10,2%). O quarto maior rebanho está localizado no Estado de Mato Grosso do Sul, onde encontram-se aproximadamente 21,5 milhões de bovinos (10,0%). E é no Pará que se encontra

o quinto maior rebanho, com cerca de 20,6 milhões de cabeças (9,6%). Juntos, estes cinco Estados representam 54,2% do efetivo de rebanho bovinos no Brasil.

Tabela 5 – Efetivo de rebanho bovinos, em mil cabeças

| Estado | Efetivo de Bovinos | Proporção |
|---------------------|--------------------|-----------|
| Acre | 2.858,42 | 1,3% |
| Alagoas | 1.196,99 | 0,6% |
| Amapá | 66,92 | 0,0% |
| Amazonas | 1.343,57 | 0,6% |
| Bahia | 10.037,81 | 4,7% |
| Ceará | 2.259,17 | 1,1% |
| Distrito Federal | 93,14 | 0,0% |
| Espírito Santo | 1.937,60 | 0,9% |
| Goiás | 22.835,01 | 10,6% |
| Maranhão | 7.687,70 | 3,6% |
| Mato Grosso | 29.725,38 | 13,8% |
| Mato Grosso do Sul | 21.474,69 | 10,0% |
| Minas Gerais | 21.950,45 | 10,2% |
| Pará | 20.585,37 | 9,6% |
| Paraíba | 1.202,78 | 0,6% |
| Paraná | 9.370,14 | 4,4% |
| Pernambuco | 1.790,03 | 0,8% |
| Piauí | 1.625,01 | 0,8% |
| Rio de Janeiro | 2.531,24 | 1,2% |
| Rio Grande do Norte | 870,00 | 0,4% |
| Rio Grande do Sul | 13.360,68 | 6,2% |
| Rondônia | 14.091,38 | 6,6% |
| Roraima | 787,32 | 0,4% |
| Santa Catarina | 4.302,86 | 2,0% |
| São Paulo | 11.110,55 | 5,2% |
| Sergipe | 1.067,12 | 0,5% |
| Tocantins | 8.738,48 | 4,1% |
| Brasil | 214.899,80 | 100,0% |

Fonte: IBGE - Pesquisa da Pecuária Municipal, 2018.

Em relação a distribuição de rebanhos por região, podemos observar, a partir dos dados da Tabela 6, que é na Região Centro-Oeste em que se encontra o maior efetivo de rebanhos do país, com 74,1 milhões de cabeças. Este valor representa 34,5% do total. A Região Sul é que apresenta o menor número de cabeças bovinas, com 27 milhões, uma parcela de 12,6% do total.

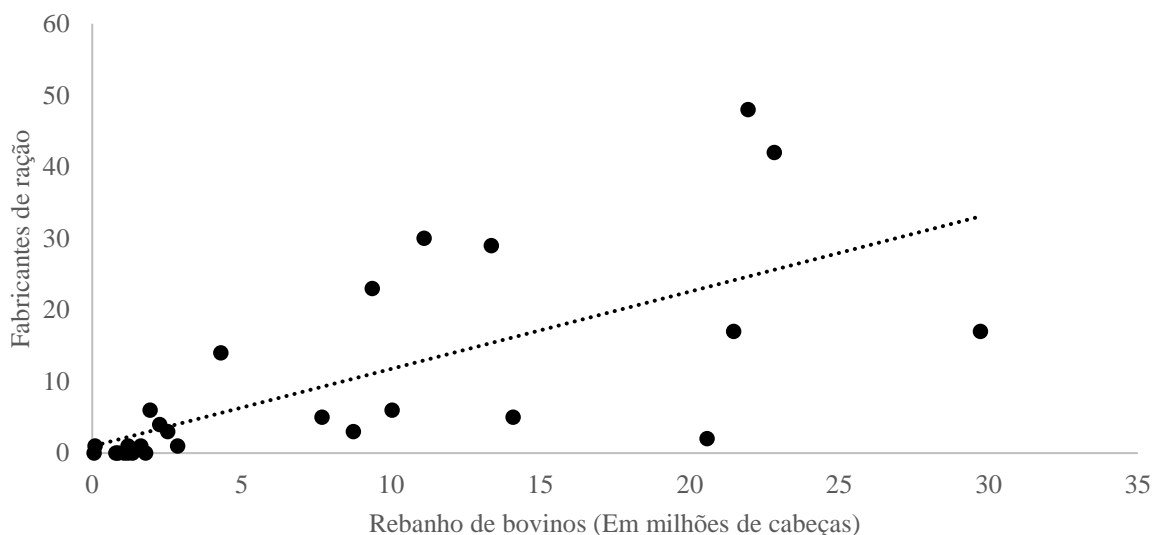
Tabela 6 – Efetivo de rebanhos bovinos por Região, em mil cabeças

| Região | Efetivo de Bovinos | Proporção |
|--------------|--------------------|-----------|
| Norte | 48.471,45 | 22,6% |
| Nordeste | 27.736,61 | 12,9% |
| Centro-Oeste | 74.128,22 | 34,5% |
| Sudeste | 38.414,39 | 17,9% |
| Sul | 27.033,68 | 12,6% |
| Brasil | 214.899,80 | 100,0% |

Fonte: IBGE - Pesquisa da Pecuária Municipal, 2018.

A partir destes dados, é possível estabelecer uma correlação entre o número dos rebanhos bovinos e das empresas de ração em cada estado, conforme pode ser observado no Gráfico 4. O índice de correlação é de 0,6861. Como o valor é maior do zero, a correlação é positiva, isto é, em estados onde o número de rebanhos bovinos é alto, a tendência é de que neste local também exista um maior número de empresas fabricantes de ração.

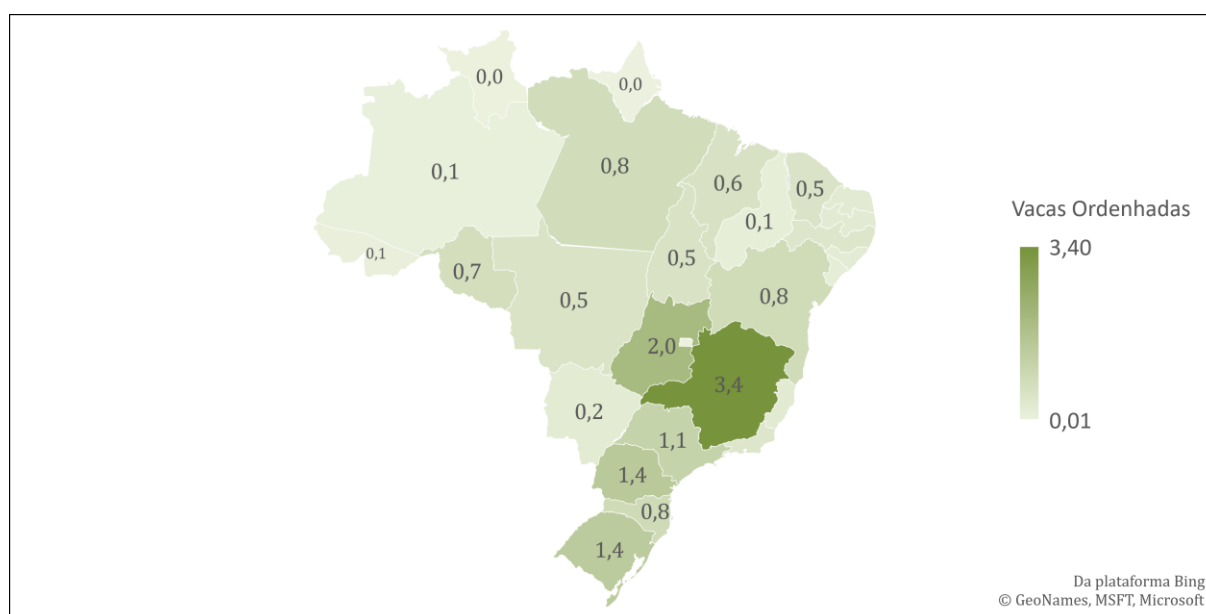
Gráfico 2: Correlação entre número de rebanhos e número de fabricantes de ração por Estado



Fonte: IBGE - Pesquisa da Pecuária Municipal, 2018.

É possível, a partir dos dados da Pesquisa Pecuária Municipal do IBGE (2018), definir a distribuição espacial do efetivo de gado leiteiro ordenhado, conforme disposto na Figura 4. É perceptível que há uma mudança no estado com maior número de vacas ordenhadas em relação ao efetivo do rebanho total.

Figura 5: Distribuição espacial de vacas ordenhadas – Em milhões de cabeças



Fonte: IBGE - Pesquisa da Pecuária Municipal, 2018.

Minas Gerais é o Estado que apresenta o maior efetivo de vacas ordenhadas do Brasil, conforme se observa nos dados da Tabela 7. São 3,4 milhões de vacas ordenhadas, o que corresponde a 20,0% do total. Em seguida, vem o Estado de Goiás com 1,9 milhões, 11,6% do total. O terceiro maior Estado em quantidade de vacas ordenhadas é o Paraná, com 1,4 milhões de vacas (8,5%). Em quarto, encontra-se o Rio Grande do Sul, responsável por 8% de todas as vacas ordenhadas, ou seja, 1,3 milhões. São Paulo, com 1,1 milhão de vacas ordenhadas – 6,5% do total – é o quinto maior Estado em quantidade. Estes cinco Estados representam, juntos, 54,6% de todas as vacas ordenhadas do país.

Tabela 7: Rebanho de vacas ordenhadas no Brasil (2018)

| Estado | Vacas Ordenhadas | Proporção |
|--------------------|------------------|-----------|
| Acre | 62.063,00 | 0,4% |
| Alagoas | 221.963,00 | 1,3% |
| Amapá | 6.028,00 | 0,0% |
| Amazonas | 95.286,00 | 0,6% |
| Bahia | 800.810,00 | 4,7% |
| Ceará | 497.004,00 | 2,9% |
| Distrito Federal | 18.231,00 | 0,1% |
| Espírito Santo | 262.055,00 | 1,5% |
| Goiás | 1.984.981,00 | 11,6% |
| Maranhão | 572.499,00 | 3,4% |
| Mato Grosso | 511.247,00 | 3,0% |
| Mato Grosso do Sul | 230.184,00 | 1,4% |
| Minas Gerais | 3.403.572,00 | 20,0% |
| Pará | 760.467,00 | 4,5% |
| Paraíba | 244.724,00 | 1,4% |
| Paraná | 1.443.306,00 | 8,5% |
| Pernambuco | 417.127,00 | 2,5% |

| | | |
|---------------------|---------------|------|
| Piauí | 126.954,00 | 0,7% |
| Rio de Janeiro | 411.262,00 | 2,4% |
| Rio Grande do Norte | 258.599,00 | 1,5% |
| Rio Grande do Sul | 1.368.586,00 | 8,0% |
| Rondônia | 692.798,00 | 4,1% |
| Roraima | 16.785,00 | 0,1% |
| Santa Catarina | 832.405,00 | 4,9% |
| São Paulo | 1.106.326,00 | 6,5% |
| Sergipe | 168.242,00 | 1,0% |
| Tocantins | 546.613,00 | 3,2% |
| Brasil | 17.060.117,00 | 100% |

Fonte: IBGE - Pesquisa da Pecuária Municipal, 2018.

No que toca a distribuição de vacas ordenhadas por região, podemos observar, a partir dos dados da Tabela 8, que é na Região Sudeste em que se encontra o maior efetivo do País, com 5,1 milhões de cabeças. Este valor representa 30,4% do total. A Região Norte é a que apresenta o menor número de vacas ordenhadas, com 2,1 milhões, uma parcela de 12,8% do total.

Tabela 8 – Quantidade de vacas ordenhadas por região

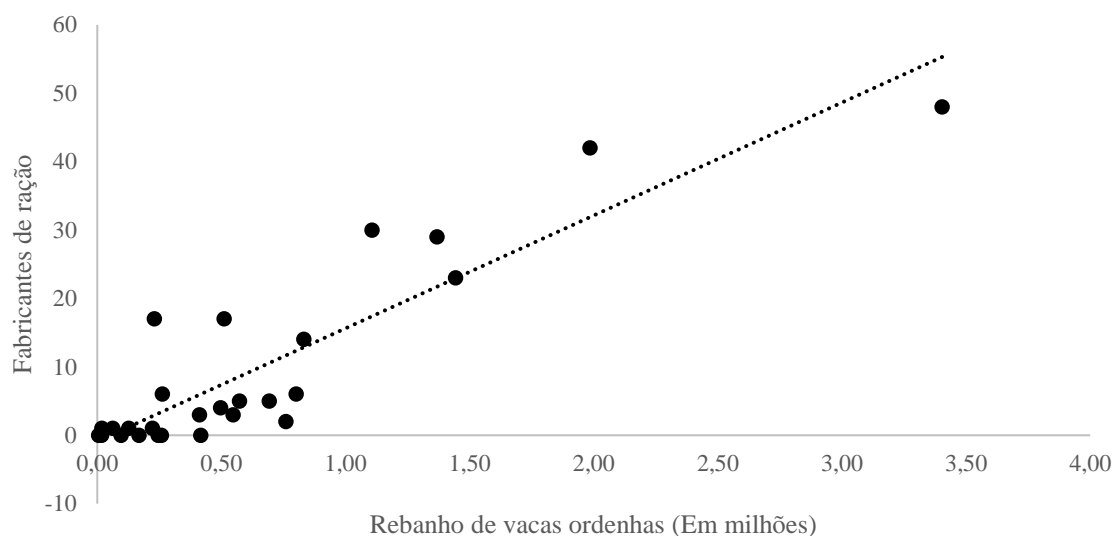
| Região | Vacas ordenhadas | Proporção |
|--------------|------------------|-----------|
| Norte | 2.180.040,00 | 12,8% |
| Nordeste | 3.307.922,00 | 19,4% |
| Centro-Oeste | 2.744.643,00 | 16,1% |
| Sudeste | 5.183.215,00 | 30,4% |
| Sul | 3.644.297,00 | 21,4% |
| Brasil | 17.060.117,00 | 100,0% |

Fonte: IBGE - Pesquisa da Pecuária Municipal, 2018.

Partindo do pressuposto que o número de gado leiteiro é próximo ao de vacas ordenhadas, pode-se demonstrar uma correlação mais elaborada entre a quantidade de empresas de ração e o número de rebanhos bovinos quando se compara o número de fabricantes por Estado com o número de vacas ordenhadas em cada Estado. Isto pois, o gado leiteiro é criado, em geral, no sistema de confinamento. Neste sistema de criação, a ração é utilizada em maior escala do que para o gado de pasto.

Desse ponto em diante, observamos a partir do Gráfico 3, a correlação entre o número de vacas ordenhadas e a quantidade de fábricas de ração no Brasil. O índice de correlação para este caso é de 0,8952. Novamente temos um valor maior que zero, o que indica que em estados cujo número de vacas ordenhadas é grande, pode existir um elevado número de empresas que fabricam ração bovina.

Gráfico 3: Correlação entre número de vacas ordenhadas e número de fabricantes de ração por Estado



Fonte: IBGE - Pesquisa da Pecuária Municipal, 2018.

De acordo com dados do SINDIRAÇÕES presentes no Anexo II do parecer 108/2019 do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), pode-se estabelecer as relações de concentração de mercado na indústria de ração bovina. A partir da Tabela 9, observa-se que o maior volume da produção de rações bovinas no Brasil é feito pelas cooperativas, com um volume de aproximadamente 4,5 milhões de toneladas. Este volume representa que 53,0% de toda produção de ração bovina é feita em cooperativas espalhadas no país.

Tabela 9: Produção por fabricante de ração bovina e *market-share* (2018)

| Fabricante | Produção | | | Share % | | |
|--------------------|---------------|---------------|-------------|---------------|---------------|-------|
| | Gado de corte | Gado de Leite | Total | Gado de corte | Gado de Leite | Total |
| Fábricas Regionais | 1.002.084,0 | 2.330.135,0 | 3.332.219,0 | 37,7% | 40,1% | 39,4% |
| Cooperativas | 1.297.766,0 | 3.189.460,0 | 4.487.226,0 | 48,8% | 54,9% | 53,0% |
| DSM | - | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Neovia | 30.037,0 | 58.397,0 | 88.434,0 | 1,1% | 1,0% | 1,0% |
| Matsuda | - | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Comigo | 17.792,0 | 146.908,0 | 164.700,0 | 0,7% | 2,5% | 1,9% |
| Guabi | 8.778,0 | 27.027,0 | 35.805,0 | 0,3% | 0,5% | 0,4% |
| Supra | 4.186,0 | 25.129,0 | 29.315,0 | 0,2% | 0,4% | 0,3% |
| Bellman | - | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Nutreco (Trow) | 3.663,0 | 8.215,0 | 11.878,0 | 0,1% | 0,1% | 0,1% |
| Cargill (Nutron) | - | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Poli Nutri | - | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Integral Mix | - | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Agroceres | - | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% |

| | | | | | | |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|--------|--------|--------|
| Soma | 523,0 | 19.330,0 | 19.853,0 | 0,0% | 0,3% | 0,2% |
| Aquavita | - | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| De Heus | - | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Vaccinar | - | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Irca | - | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Du rancho | 1.047,0 | 1.450,0 | 2.497,0 | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| M Cassab | - | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Integrações ⁵ | 294.134,0 | - | 294.134,0 | 11,1% | 100,0% | 3,5% |
| Total Fabricantes | 2.365.876,0 | 5.806.051,0 | 8.171.927,0 | 88,9% | 0,0% | 96,5% |
| Total | 2.660.010,0 | 5.806.051,0 | 8.466.061,0 | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Fonte: CADE, 2019.

O segundo maior volume de produção de ração bovina é aquele fabricado pelos pequenos fabricantes regionais. Juntos, produzem 3,3 milhões de toneladas e apresentam um *market-share* de 39,4%. As demais empresas tiveram em 2018 uma produção de 646.616,0 mil toneladas e detêm, em conjunto, 7,6% do mercado.

No tocante aos índices de concentração, temos que o HHI da indústria é de 4.363,71 para a indústria de ração bovina, somado o gado de corte e o gado de leite. Para o gado de corte, o HHI é de 3.801,34 enquanto para o gado de leite, o índice é de 4.636,27, de acordo com o disposto na Tabela 10. Seguindo a metodologia adotada pela Divisão Antitruste do Departamento de Justiça dos EUA (2010), o mercado de rações é altamente concentrado.

Tabela 10: Índices de concentração

| Índice | Gado de Corte | Gado de Leite | Total |
|--------|---------------|---------------|---------|
| HHI | 3.801,3 | 4.636,3 | 4.363,7 |
| CR4 | 88,3% | 98,6% | 95,4% |
| CR8 | 88,9% | 99,9% | 96,5% |

Fonte: Elaboração própria.

A razão de concentração CR4, a qual avalia a participação de mercado dos quatro maiores fabricantes, é de 88,3% para gado de corte e 98,6% para o gado de leite. Para os bovinos em geral, o índice é de 95,4%. Já a razão de concentração CR8 é de 88,9% para o gado de corte e 99,9% para o gado de leite. No geral, o CR8 é de 96,5%. Tais indicadores demonstram um mercado altamente concentrado.

⁵ O sistema de integração é uma parceria entre duas empresas pela qual elas abrangem todo o ciclo do sistema produção, da criação do animal até a venda do produto final (carne ou ovo). Com este sistema, a integradora fornece à empresa integrada as rações e outros produtos para a nutrição e criação dos animais enquanto a primeira fica responsável pela venda do produto.

6 CONCLUSÕES

O presente artigo teve como objetivo realizar uma avaliação da cadeia produtiva de rações para bovinos, procurando definir como a cadeia é estruturada, verificando se há ou não concentração de mercado e apresentar como se distribuem ao longo do território brasileiro as empresas fabricantes de ração bovina.

A cadeia produtiva de ração bovina se estrutura basicamente no processo de combinação de microingredientes, tais como fertilizantes, sementes, leveduras, vitaminas e outros, com macroingredientes, como milho, soja, calcário, entre outros e pela adição do *premix*. A produção de ração bovina atende em maior escala o mercado de gado confinado, o qual necessita de um volume maior de alimento, uma vez que os animais não tiram sustento das pastagens.

A maior concentração de empresas fabricantes ocorre na Região Sudeste, com 87 fabricantes instalados. O Estado de Minas Gerais apresenta o maior número de empresas definidas como fabricantes, 48. Neste Estado também se encontra a maior quantidade de vacas ordenhadas ao longo de 2018. Dado a correlação positiva entre a quantidade de empresas de ração bovina e o número de vacas ordenhadas, pode-se inferir que as empresas de ração bovina estão próximas ao seu consumidor final.

Quanto a questão de concentração da indústria de ração bovina, pode-se concluir que o mercado é altamente concentrado. Sendo dominado pelas empresas no modelo de cooperativas, as quais detêm pouco mais do que a metade - 54,9% - de todo mercado. O restante do mercado é dominado por pequenos fabricantes regionais e por mais sete empresas que atendem todo o país.

REFERÊNCIAS

- ALLTECH. 7th **Annual Alltech Global Feed Survey**. Kentucky, 2018.
- ALLTECH. 8th **Annual Alltech Global Feed Survey**. Kentucky, 2019.
- BATALHA, M. O. et al. **Gestão Agroindustrial**, volume 1. São Paulo: Atlas, 1997.
- BUAINAIN, A. M. et al. **Metodologia para estudo das relações de mercado em sistemas agroindustriais**. Brasília, 2007.
- BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Instrução Normativa nº. 13/04. Regulamento técnico sobre aditivos para produtos destinados à alimentação animal. **Diário Oficial da União**, Brasília-DF, 01 dez. 2004, Seção 1, p. 63.
- BRASIL. Ministério da Justiça e Segurança Pública. **Parecer nº 108/2019**. Brasília-DF, 08 abr. 2019.
- OLIVEIRA, G. A. S. **Indicadores de Concorrência**. Documentos de Trabalho 001/2014. Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Departamento de Estudos Econômicos. Brasília, 2014.
- CARLTON, D. W. e PERLOFF, J. M. ***Modern Industrial Organization***. Pearson Adisson Wesley, 4a edição, 2005.
- DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. A. **A Concept of Agribusiness**. Boston: Harvard University Graduate School of Business Administration, 1957.
- FINDES. **Análise de Competitividade do Setor das Indústrias de Rações do Estado do Espírito Santo**. Espírito Santo, 2015. IDEIES/Sistema FINDES.
- FURLANETTO, E. L.; CÂNDIDO, G. A. **Metodologia para estruturação de cadeias de suprimentos no agronegócio: um estudo exploratório**. Campina Grande, PB. 2006
- HAGUENAUER, L et al. Evolução das Cadeias Produtivas da Década de 1990. **Texto para discussão nº786**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Brasília-DF, 2001.
- KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Org.). **Economia Industrial**, fundamentos teóricos e práticas no Brasil. 2^a ed., Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.
- LIPCZYNSKI, J. WILSON, J. GODDARD. **Industrial Organization. Competition, Strategy, Policy**. 2 ed. Prentice Hall, New Jersey, 2005

LÍRIO, V. **Proposta metodológica para o estudo de cadeias produtivas agroindustriais**. Viçosa, MG. Disponível em: <<http://old.cnpqc.embrapa.br/publicacoes/doc/doc127/09proposta.html>>. Acesso em 29 set. 2018.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MEDEIROS, A. L. **Regressão múltipla e o modelo ARIMA na previsão do preço da arroba do boi gordo**. 2006. 110f. Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Itajubá, Itajubá-MG, 2006.

SINDIRAÇÕES. **Anuário Brasileiro do Milho**. Santa Cruz do Sul: Editora Gazeta, 2017.

THE UNITED STATES DEPARTMENT OF JUSTICE. **Antitrust Division**. Horizontal Merger Guidelines. 19 ago. 2010. Disponível em: <<https://www.justice.gov/atr/herfindahl-hirschman-index>>. Acesso em 29 set. 2018.

USDA (United States Department of Agriculture), 2018. Livestock and Poultry: World Markets and Trade, Foreign Agricultural Service. Disponível em: <https://downloads.usda.library.cornell.edu/usda-esmis/files/73666448x/mg74qq69r/j6731729p/livestock_poultry.pdf>. Acesso em: 15 out. 2018.

ZILBERSZTAJN, D.; NEVES, M.F. (Org.). **Economia & Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

ZILLI, J. B.; SILVA, A. F.; CAMPOS, S. K.; COSTA, J. S. Análise da Cointegração e Causalidade dos Preços de Boi Gordo em Diferentes Praças nas Regiões Sudeste e Centro-Oeste do Brasil. **Rev. de Economia Agrícola**, São Paulo, v. 55, n. 2, p. 105-119, jul./dez. 2008.

WATT GLOBAL MEDIA. World Feed Panorama 2018: Volumes up despite challenges. **FeedStrategy**, 2018. Disponível em: <<https://www.feedstrategy.com/china/world-feed-panorama-2018-volumes-up-despite-challenges/>>. Acesso em: 28 set. 2018.



XXXV SEMANA DO ECONOMISTA

Economia brasileira em tempos de pandemia



28 A 30 DE SETEMBRO DE 2021

CAUSAS DA DESINDUSTRIALIZAÇÃO MUNDIAL A PARTIR DE UMA ANÁLISE ECONOMETRICA¹

Alexandre Ricardo de Aragão Batista²

Área 2 - Desenvolvimento Econômico, Agronegócio e Economia Regional

RESUMO

O objetivo deste trabalho foi analisar econometricamente as causas que explicam a desindustrialização mundial. O período de tempo analisado foi entre 2010 e 2015 e contou com uma amostra de 64 países. Foram utilizados dois modelos de regressão linear múltipla e um modelo do tipo *probit*. Dos principais resultados, encontrou-se que os investimentos impactam de maneira negativa na desindustrialização em *p-valor* a 1% e a terciarização de maneira positiva a 10%. Quando a variável em estudo foi a participação do emprego, a terciarização impactou negativamente a 5%, a abertura comercial positivamente a 10%, os investimentos positivamente em 5%, o câmbio positivamente a 10%, o “efeito China” positivamente a 5% e o aumento de produtividade negativamente a 5%. Já na variável de estudo participação de valor adicionado industrial, foi obtido impactos da terciarização negativo a 5%, abertura comercial positivo a 5%, investimentos positivo a 5%, “efeito China” positivo a 1% e produtividade positivo a 1%. Não houve evidências de “doença holandesa”.

Palavras-chave: Desindustrialização, Econometria, Indústria, Doença Holandesa.

ABSTRACT

The objective of this work was to analyze econometrically the causes that explain the worldwide deindustrialization. The period of time analyzed was between 2010 and 2015 and had a sample of 64 countries. Two multiple linear regression models and a probit-type model were used. Of the main results, it was found that investments negatively impact deindustrialization in *p-value* at 1% and tertiarization positively at 10%. When the variable under study was the participation of employment, tertiarization had a negative impact at 5%, trade opening positively at 10%, investments positively at 5%, the exchange rate positively at 10%, the "China effect" positively at 5% and the increase in productivity negatively to 5%. Using participation of industrial added value as dependent variable, it was obtained negative impact of tertiarization at 5%, trade opening positively at 5%, investments positively at 5%, “China effect” positively at 1% and productivity positively at 1%. There was no evidence of “Dutch disease”.

Keywords: Deindustrialization, Econometrics, Industry, Dutch Disease.

Classificação JEL: B23, L60, F31

¹ O autor agradece o incentivo da FIPE.

² Doutorando em Economia do Desenvolvimento pela FEA/USP

econômico em países subdesenvolvidos. Em especial, este último economista destaca os efeitos de encadeamentos providos pela indústria em contraposição às demais atividades econômicas.

Tais ideias ajudaram a formular o direcionamento inicial dos pensamentos de algumas instituições como, por exemplo, o da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) em direção à indústria. Desta forma, não é de se surpreender que tal assunto possa preocupar a sociedade em geral, haja vista que a perda de participação industrial nas variáveis de emprego e de valor adicionado possam acarretar consequências retracionistas em outras variáveis como, por exemplo, perda de qualidade de bem-estar populacional.

Desta maneira, não basta apenas saber que países “sofram” de desindustrialização, mas também entender suas causas. Nesta perspectiva entender suas causas, no nosso viés econômico, significou primeiro absorver as assertivas da literatura especializada e, em seguida, validá-las estatisticamente. Desta maneira, dentre a extensa revisão a respeito da desindustrialização, sinteticamente, as principais causas podem ser decorrentes das seguintes afirmações:

- a) Ocorre o avanço do setor de serviços, como por exemplo a terciarização de atividades antes realizadas na indústria.
- b) A abertura comercial pode ter acirrado a concorrência e eliminado indústrias menos competitivas.
- c) Os impostos podem desestimular as indústrias a produzirem ou os consumidores a comprarem menos.
- d) Existe uma necessidade de investimento, no qual impacta diretamente na modernização de máquinas e equipamentos da fábrica ou, mesmo em outros setores, que pode estrangular o fluxo de mercadorias.
- e) A apreciação do câmbio real, cujo baixo valor pode fazer com que os preços das mercadorias se tornem menos competitivas no mercado externo e atraiam mais produtos importados em detrimento dos nacionais.
- f) Ocorre o “efeito China”, em que importações provenientes deste país impactam na produção e na competição industrial nacionais.
- g) Aumentos de produtividade na indústria, que impacta em desnecessidade de mão de obra.

A partir destas enunciações teóricas, a pesquisa aqui proposta tem como objetivo testar, *ceteris paribus*, se as causas acima explicam a desindustrialização mundial. Especificamente, são testadas as hipóteses com relação a estas variáveis e analisadas sua validação empírica por meio de significância estatística frente à desindustrialização. Para tanto, a estratégia é utilizar

um modelo econométrico do tipo *probit*. Tal modelo se vale de propriedades estatísticas em que se considera uma variável dependente, no caso um país numa condição desindustrializada ou não (como na figura 1 anteriormente exposta) e as variáveis independentes que são consideradas como as causas. Concomitantemente, são analisadas também, por meio de regressão linear múltipla, as hipóteses contra a participação do emprego industrial em relação ao emprego total e a participação do valor adicionado industrial em relação ao Produto Interno Bruto (PIB) dos países.

Os dados são obtidos, principalmente, por meio do Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional (FMI), a associação Bruegel e a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). O tempo escolhido foi entre os anos de 2010 e 2015 por conta da carência de dados, mas por outro lado é um período bastante atualizado para o presente estudo. Destaca-se também que a amostra leva em consideração 64 países.

As próximas seções apresentam uma breve revisão da literatura concernente, a metodologia explanada de uma maneira mais detalha, os resultados, suas análises e as considerações finais acerca do estudo aqui desenvolvido.

2 BREVE REVISÃO ACERCA DAS CAUSAS DA DESINDUSTRIALIZAÇÃO

Com relação às causas da desindustrialização, existem vários enfoques. Neste trabalho dá-se atenção ao que se vem observando na literatura contemporânea que é o avanço do setor de serviços, abertura comercial, a carga tributária via impostos, o investimento, o câmbio real, a participação da China no comércio internacional e os aumentos de produtividade da indústria.

No quesito de avanço do setor de serviços, existe uma tendência das empresas se dedicarem mais às atividades fins e deixarem atividades secundárias e de apoio para outras empresas (KON, 2015), como a questão de transportes e logística. A principal argumentação de que isso pode contribuir para a desindustrialização está sintetizada em Rowthorn e Coutts (2004). Para os autores, esta situação representaria, na verdade, uma reclassificação estatística. Dado que a produção incorpora alguns serviços como insumo, o emprego industrial apareceria como maior do que deveria.

A associação da abertura comercial ou liberalização como um dos fatores responsáveis da desindustrialização é mais comum no âmbito teórico. Conforme Squeff (2012), parte da literatura indica que tais políticas de liberalização e desregulamentação financeira preconizadas pelo Consenso de Washington contribuíram para que o setor industrial de alguns países se reduzissem. Nesse sentido, Dasgupta e Singh (2006) também concordaram e, segundo ainda estes autores, tal situação trouxe como uma das principais consequências para os países de baixa

e baixa-média renda pioras nas perspectivas de longo prazo para a criação de setores modernos de manufatura ou serviços.

Ainda na mesma lógica, causas concomitantes podem ocorrer, como uma abertura comercial seguida de aumento de produtividade que impactam na desindustrialização. Bonelli (2005), por exemplo, avaliou que de meados dos anos 1980 até os anos 2000, verificou-se a ocorrência de um expressivo barateamento dos produtos industrializados no Brasil. Este período coincide com a abertura comercial do país que beneficiou seus consumidores, mas acirrou a competitividade industrial, elevou a produtividade da mão de obra e, consequentemente fez com que a manufatura absorvesse uma quantidade menor do fator trabalho.

No que diz respeito aos impostos, Bacon e Eltis (1976) avaliaram que os altos impostos direcionados ao setor público na Grã-Bretanha sufocavam as empresas de modo que estas não podiam reinvestir seus recursos. No Brasil, as correntes teóricas econômicas ditas ortodoxas e heterodoxas parecem convergir na mesma direção. Werneck (2012) apresentou que a carga tributária no país é inexorável e acaba por prejudicar a indústria ao acarretar mais um peso no chamado “Custo Brasil”. Cano (2012), nessa mesma linha, também compartilhou a ideia de que uma desoneração como a redução de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) para alguns setores como vestuários, calçados e veículos causaria efeitos positivos sobre a demanda de industriais em meados dos anos 2000 e início de 2010.

Seguindo as assertivas acerca das causas da desindustrialização, outra importante variável que impacta no desempenho do setor industrial é o investimento. Quanto menos se investe na formação bruta de capital fixo, mais existe a probabilidade de desindustrialização. Tal ideia foi compartilhada por Rowthorn e Coutts (2004) e Squeff (2012) no qual ainda observam que quanto maior a taxa de investimento, maior a participação de bens na demanda total, aumentando a participação da manufatura na produção real e no emprego. Além disso, a participação pública como garantidora não deixa de ser importante, principalmente para pesquisa e desenvolvimento.

O câmbio real também pode ser uma causa de desindustrialização. Segundo Rowthorn e Ramaswamy (1997), um país pode perder postos de trabalho devido a uma grande apreciação da taxa de câmbio real. Esta situação foi estudada por Frenkel e Rapetti (2012) que avaliaram os fluxos de capitais entre os anos de 1990 e 2010 na América Latina. Segundo os autores, por conta da apreciação, houve uma deterioração nos termos de troca do setor de *tradeables* e, consequentemente, uma redução nos lucros. Associado a isto, pode também se vincular a “doença holandesa”. Neste caso, a ideia é que uma apreciação nos preços de *commodities*

originários do setor primário podem elevar a entrada de divisas no país valorizando o câmbio real. Quando isso acontece, a indústria nacional perde a competitividade internacional e se deteriora. Porém tal debate é controverso e nem sempre é encontrada evidência empírica. Um trabalho em que se pode obter explicação mais completa, bem como suspeitas de falta de evidência é encontrado em Silva (2014).

Embora esteja correlacionada com a abertura comercial, a ascensão da economia chinesa, o “efeito China”, também pode ser causa de desindustrialização como uma situação aparte. Cano (2012) observa que houve uma realocação de investimentos diretos estrangeiros, predominantemente americano e asiático, para a China, em busca de trabalho barato, câmbio desvalorizado e alta competitividade. Essa razão fez com que se abandonassem ou diminuíssem a distribuição de recursos em áreas onde anteriormente havia maior expressão. A análise de Hiratuka e Sarti (2017) indica que, por conta dos desdobramentos de investimento manufatureiro no país, a China atingiu um nível de desenvolvimento que refletiu em suas escalas de produção e consumo. O país não apenas se tornou um grande produtor industrial, mas também grande importador de matérias-primas, bens de capital, minerais e energia. As consequências desta ascensão forjaram um conjunto de produtores asiáticos, liderados pela China, que elevou a demanda por *commodities* e insumos básicos, mas trouxe enorme competição por conta do barateamento de produtos manufaturados.

3 METODOLOGIA

A metodologia aqui apresentada tenta atender ao objetivo de avaliar empiricamente as assertivas levantadas na seção anterior, isto é, se estas são válidas para explicar a desindustrialização mundial. Para tanto, vale-se de modelos econométricos clássicos do tipo regressão múltipla e *probit*, sendo que este último recebe mais ênfase. O método é tradicional na literatura, de maneira que explicações mais detalhadas podem ser encontradas em manuais como o de Wooldridge (2010; 2012) e Gujarati e Porter (2012).

Neste trabalho, para as regressões lineares, as variáveis dependentes (ou de interesse) são quantificadas por meio de suas variações ao longo do tempo. Já para o modelo *probit*, a variável de interesse é binária, ou seja, assume o valor de 1 quando um país for considerado “desindustrializado”, ao longo do tempo, e 0 caso contrário. Em ambos os modelos, as variáveis independentes são as responsáveis, ou as causas, resultantes à dependente. O modelo populacional de regressão *probit* sugerido pode ser visto na equação (1):

$$Desind_i = \beta_0 + \beta_1 Terc_i + \beta_2 Abert_i + \beta_3 Impostos_i + \beta_4 FBKF_i + \beta_5 Cambio_i + \beta_6 China_i + \beta_7 Produt + \varepsilon \quad (1)$$

Para as regressões lineares, são testadas as hipóteses frente a duas variáveis dependentes. A variação de participação de emprego da indústria, *Emprego*, em relação ao emprego total e a variação da participação de valor adicionado da indústria, *PartPIB*, em relação ao Produto Interno Bruto (PIB). Os modelos populacionais podem ser vistos a seguir.

$$Emprego_i = \beta_0 + \beta_1 Terci_i + \beta_2 Abert_i + \beta_3 Impostos_i + \beta_4 FBKF_i + \beta_5 Cambio_i + \beta_6 China_i + \beta_7 Produt + \varepsilon \quad (2)$$

$$PartPIB_i = \beta_0 + \beta_1 Terci_i + \beta_2 Abert_i + \beta_3 Impostos_i + \beta_4 FBKF_i + \beta_5 Cambio_i + \beta_6 China_i + \beta_7 Produt + \varepsilon \quad (3)$$

Os anos em estudo contemplam as variações entre 2010 e 2015. Este período analisado traz a vantagem de ser bastante contemporâneo. Além de refletir as políticas econômicas adotadas nos países e suas respectivas consequências sobre a desindustrialização na atualidade, fornece série de dados mais completas e precisas com relação à amostra adquirida.

O problema de obtenção de dados, em verdade, é uma das maiores limitações do trabalho. Grande parte é obtida por meio do Banco Mundial³ e pela Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE)⁴. O câmbio real foi obtido pela instituição Bruegel⁵ e, para os dados de comércio, foi utilizado o United Nations International Trade Statistics Database (Comtrade)⁶. Adicionalmente, Taiwan teve de sofrer uma adaptação para recuperação de seus dados, pois o Banco Mundial não os apresentou conforme a necessidade aqui imposta. Como o estudo se baseia em amostra de tabelas insumo-produto da OCDE disponível ao público, os dados faltantes de Taiwan foram obtidos por meio de seus órgãos governamentais⁷, principalmente de emprego e comércio. Os códigos dos modelos (1), (2) e (3) são descritos no quadro 1 a seguir, bem como as fontes de dados utilizadas.

³ World Bank Open Data. Disponível em <https://data.worldbank.org/>. Acesso em 07/11/2020.

⁴ Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Dados obtidos em https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IOTSI4_2018. Acesso em 07/11/2020.

⁵ Bruegel. *Real effective exchange rates for 178 countries: a new database*. Disponível em <https://www.bruegel.org/publications/datasets/>. Acesso em 07/11/2020. Os pesquisadores citam que a metodologia de cálculo foi retirada dos artigos:

Darvas, Zsolt. *Real effective Exchange rates for 178 countries: a new database*. Working Paper 2012/06, Bruegel, 15, March, 2012a.

Darvas, Zsolt. *Compositional effects on productivity, labour cost and export adjustment*. Policy Contribution 2012/11, Bruegel, 22, June, 2012b.

⁶ United Nations International Trade Statistics Database (Comtrade). Dados obtidos em <https://comtrade.un.org/data/>. Acesso em 07/11/2020.

⁷ Para emprego, os dados de Taiwan foram retirados de National Statistics, Republic of China (Taiwan). Disponível em <https://eng.stat.gov.tw/np.asp?ctNode=1549>. Acesso em 07/11/2020.

Para o comércio de Taiwan, os dados foram retirados de Bureau of Trade – Trade Statistics. Disponível em <https://cuswebo.trade.gov.tw/FSCE010F/FSCE010F>. Acesso em 07/11/2020.

Quadro 1: Descrição dos componentes das regressões propostas.

| Código | Descrição | Fonte |
|-----------------|--|----------------------|
| i | País | - |
| β_0 | Constante do modelo sem significado econômico (normalmente é o “ponto de partida” da economia) | - |
| $\beta_{1...7}$ | Coefficientes de inclinação que fornecem as magnitudes | - |
| ε_i | Termo de erro do modelo que captura o que não é observável | - |
| $Desind_i$ | Variável Binária: 1 se desindustrializou e 0 caso contrário | - |
| $Emprego_i$ | Variação da participação industrial no emprego total | Banco Mundial |
| $PartPIB_{it}$ | Variação de participação do valor adicionado industrial sobre o PIB | OCDE |
| $Terc_i$ | Variação da participação de serviços no consumo intermediário | Banco Mundial e OCDE |
| $Impostos_i$ | Variação da participação de gastos com impostos | OCDE |
| $Abert_i$ | Variação da abertura comercial | OCDE |
| $FBKF_{it}$ | Variação de investimento (Formação Bruta de Capital Fixo) | OCDE |
| $Cambio_i$ | Variação do Câmbio | Bruegel |
| $China_i$ | Variação da participação da China na importação | Comtrade |
| $Produt_i$ | Variação da produtividade industrial relativa | Banco Mundial e OCDE |

Fonte: Elaboração própria.

Após a coleta dos dados, estes foram tratados e consolidados nas variáveis expressas acima. O tratamento foi realizado em cálculos que buscaram se aproximar o mais fielmente às assertivas levantadas na literatura como causas da desindustrialização. A seguir é apresentado cada qual pormenorizado.

$$Emprego = \frac{Emprego\ na\ Indústria\ (2015)}{Emprego\ total\ (2015)} - \frac{Emprego\ na\ Indústria\ (2010)}{Emprego\ total\ (2010)} \quad (4)$$

$$PartPIB = \frac{Valor\ Adicionado\ na\ Indústria\ (2015)}{PIB\ (2015)} - \frac{Valor\ Adicionado\ na\ Indústria\ (2010)}{PIB\ (2010)} \quad (5)$$

$$Desind: Se\ Emprego < 0\ e\ PartPIB < 0, Desind = 1 \\ Senão, Desind = 0 \quad (6)$$

$$Terc = \frac{Participação\ do\ terciário\ em\ consumo\ intermediário\ da\ indústria\ (2015)}{Consumo\ intermediário\ total\ da\ indústria(2015)} - \frac{Participação\ do\ terciário\ em\ consumo\ intermediário\ da\ indústria\ (2010)}{Consumo\ intermediário\ total\ da\ indústria(2010)} \quad (7)$$

$$Abert = \frac{Importação+Exportação\ (2015)}{PIB\ (2015)} - \frac{Importação+Exportação\ (2010)}{PIB\ (2010)} \quad (8)$$

$$FBKF = \frac{\text{Investimentos em Formação Bruta de Capital fixo (2015)}}{\text{PIB(2015)}} - \frac{\text{Investimentos em Formação Bruta de Capital fixo (2010)}}{\text{PIB(2010)}} \quad (9)$$

$$\text{Cambio} = \text{Cambio real (2015)} - \text{Cambio real (2010)} \quad (10)$$

$$\text{China} = \frac{\text{Importações da China (2015)}}{\text{Importações totais (2015)}} - \frac{\text{Importações da China (2010)}}{\text{Importações totais (2010)}} \quad (11)^8$$

$$\text{Produt} = \frac{\frac{\text{Valor Adicionado da Indústria}}{\text{Empregados na indústria}}}{\frac{\text{PIB}}{\text{Empregados na Economia}}} (2015) - \frac{\frac{\text{Valor Adicionado da Indústria}}{\text{Empregados na indústria}}}{\frac{\text{PIB}}{\text{Empregados na Economia}}} (2010) \quad (12)$$

Definidas as variáveis e apresentados seus respectivos cálculos, cabe apresentar os sinais esperados frente às hipóteses estatísticas baseadas nas assertivas na seção de revisão de literatura, bem como algumas de suas estatísticas descritivas. Isto pode ser visto no quadro 2, a seguir.

Quadro 2: Sinais esperados das variáveis independentes e estatísticas descritivas.

| Variáveis | Desind | Emprego | PartPIB | Média | Mínimo | Máximo |
|-----------------|--------|---------|----------|----------|----------|---------|
| <i>Terc</i> | + | - | - | 0,007395 | -0,08436 | 0,1190 |
| <i>Impostos</i> | + | - | - | 0,003921 | -0,01787 | 0,02611 |
| <i>Abert</i> | + | - | - | 0,01984 | -0,4632 | 1,040 |
| <i>FBKF</i> | - | + | + | 0,003548 | -0,09442 | 0,1225 |
| <i>Cambio</i> | + | - | - | -0,9250 | -34,28 | 34,56 |
| <i>China</i> | + | - | - | 0,02266 | -0,0436 | 0,1260 |
| <i>Produt</i> | + | - | Ambíguo | 0,01277 | -0,6897 | 0,8586 |
| Média | 0,2969 | -0,3820 | 0,001015 | * | * | * |
| Mínimo | 0 | -5,507 | -0,06513 | * | * | * |
| Máximo | 1 | 8,898 | 0,1559 | * | * | * |

Fonte: Elaboração própria.

Note-se que a participação da indústria tem como resultado ambiguidade quando se eleva a produtividade. Isto porque em tese se pouparia gastos com mão de obra e se elevaria a produção (ou não). O resultado seria inesperado, pois depende da elasticidade da demanda, preços, dentre outros fatores. A próxima seção apresenta os resultados do exercício empírico aqui proposto.

⁸ O Comtrade não considera zero importação da China para a China. Os valores são elevados, contudo baixo em termos relativos.

4 PRINCIPAIS RESULTADOS

Para que as regressões aqui propostas tenham maior sustentação empírica, foram realizados alguns testes econométricos em que se usou a variável binária *Desind* como dependente contra as variáveis independentes, listadas acima, em um modelo do tipo probabilidade linear. Os dados foram tratados com o *software* R e as estatísticas e regressões rodadas com o Stata®. Os resultados se encontram na Tabela 1, a seguir.

Tabela 1: Testes em relação ao Modelo (1)

| Teste | Hipótese Nula | Estatística Calculada |
|----------------------------------|---|--------------------------------------|
| RESET | Não linearidade não omitida | $P(F(3,53) > 1,07) = 0,37$ |
| Normalidade (Jarque-Bera) | Resíduos normalmente distribuídos | $\chi^2(2) = 20,93$ com p-valor 0,00 |
| Teste Breusch-Pagan | Homocedasticidade | $P(\chi^2(1)) > 2,8) = 0,091$ |
| Fator de Variância Inflacionária | Valores > 10.0 podem indicar um problema de colinearidade | Não há |

Fonte: Elaboração própria.

Pelo teste RESET de Ramsey, o *p*-valor de 0,37 indica que o modelo não está mal especificado. Já pelo teste de Normalidade, foi encontrado que os resíduos não estão normalmente distribuídos. Isto poderia comprometer as regressões, pois apresentaria resultados distorcidos nos testes de significância estatística dada a possibilidade de heterocedasticidade. De fato, no teste de Breusch-Pagan, foi rejeitada a hipótese de homocedasticidade a até 10%. Contudo, ambos os problemas são resolvidos ao se rodar as regressões por meio de ponderações robustas, que é realizado a seguir. Também, pelo teste de Fator de Variância Inflacionária, não se verificou nenhuma variável que poderia impactar de forma a se tornar *outlier* no modelo teórico.

Desta maneira, sem maiores problemas, as regressões foram realizadas robustas à heterocedasticidade. Observa-se que ao se rodar o modelo *probit*, os efeitos marginais têm de ser calculados aparte. Os resultados são apresentados na tabela 2, a seguir.

Tabela 2: Resultados das regressões com uso dos Modelo (1), (2) e (3)

| Dependentes | <i>Desind</i> | (Efeitos Marginais) | <i>Emprego</i> | <i>PartPIB</i> |
|------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|
| Regressores | Coefficiente (Desvio-Padrão) | Coefficiente (Desvio-Padrão) | Coefficiente (Desvio-Padrão) | Coefficiente (Desvio-Padrão) |
| Const | -0,91744** (0,37431) | | -0,82780** (0,32355) | -0,01038*** (0,00423) |
| <i>Terc</i> | 32,64547*** (8,73852) | 9,90831*** (2,6262) | -15,35095** (7,57356) | -0,1830171** (0,07863) |
| <i>Abert</i> | -0,70692 ^{NS} (0,83414) | -0,214559 ^{NS} (0,25972) | 2,81161* (1,54287) | 0,03522** (0,01604) |
| <i>Impostos</i> | 5,297572 ^{NS} (32,58845) | 1,60788 ^{NS} (9,91087) | -2,85206 ^{NS} (21,0265) | 0,25486 ^{NS} (0,32412) |
| <i>FBKF</i> | -11,85362* (6,60730) | -3,5977* (2,01057) | 16,88692** (7,28942) | 0,17627** (0,07639) |
| <i>Cambio</i> | -0,0156641 ^{NS} (0,01514) | -0,00475 ^{NS} (0,00453) | 0,0190295* (0,01004) | 0,00010 ^{NS} (0,00015) |
| <i>China</i> | -2,21930 ^{NS} (9,56979) | -0,67358 ^{NS} (2,89844) | 23,94144** (9,53155) | 0,39613*** (0,13577) |
| <i>Produt</i> | 0,60151 ^{NS} (1,19765) | 0,182567 ^{NS} (0,36464) | -5,48474** (2,7258) | 0,12159*** (0,03396) |
| n = 64 | Pseudo R ² = 0.29 | | R ² = 0.55 | R ² = 0.66 |

Fonte: Elaboração própria. Obs.: ***, **, * e NS indicam significância a 1%, 5%, 10% e não significante, respectivamente.

A partir dos resultados apresentados, frente à desindustrialização (*Desind*) observamos que as únicas variáveis que fizeram jus, estatisticamente, à teoria levantada na revisão literária foram as hipóteses dos impactos de terciarização (*Terc*), nas atividades industriais de consumo intermediário, e os impactos de investimento (*FBKF*) na economia nacional.

Pelos efeitos marginais, os valores de ambas variáveis extrapolam o intervalo de 0 e 1 para cada unidade adicional. Em verdade, a variável de terciarização dificilmente pode se elevar em uma unidade e acarretar uma contribuição de 990% na probabilidade entre 0 e 100%. Como sua média na amostra foi 0,0073, é bem mais plausível que poderia se elevar a um valor de 0,01 e, desta maneira, poderia se dizer que a cada 0,01 unidade que se eleva na participação do terciário no consumo intermediário, há uma probabilidade de ocorrer desindustrialização a 9,9% aproximadamente. Da mesma forma, a cada 0,01 unidade de investimento que se eleva em *FBKF* há uma probabilidade de 3,6% de não ocorrer desindustrialização em um determinado país, na média.

Mais fácil de interpretar são os resultados com as variáveis dependentes de participação industrial relativo ao emprego total (*Emprego*) e de valor adicionado em relação ao PIB (*PartPIB*). Neste caso, os efeitos são diretos. Ao se desconsiderar a constante (que não tem muito significado econômico), todas as variáveis foram significativas, com exceção de impostos. Contudo, a abertura comercial (*Abert*) e a participação da China nas importações (*China*) proveram sinais contrários ao esperado da literatura. Já a variação do câmbio real foi

muito pequena em relação à participação do emprego, isto é, a cada unidade de câmbio real que varia ao longo do tempo⁹, impacta em um aumento de participação de emprego industrial na ordem de 0,02%.

Quando foram avaliadas as causalidades sobre a participação de valor adicionado industrial em relação ao PIB, todas as variáveis, com exceção de impostos e do câmbio real, foram significantes. Nesta regressão, a abertura comercial e a participação da China nas importações mostraram sinais contrários ao esperado. Ambas as variáveis impactaram em favor de um aumento de participação da indústria na economia, o que contrariou as hipóteses apresentadas na revisão de literatura. O quadro 3, a seguir, apresenta as comparações de sinais. Quadro 2: Sinais esperados das variáveis independentes e estatísticas descritivas.

| Variáveis | Desind (Esperado) | Desind (Obtido) | Emprego (Esperado) | Emprego (Obtido) | PartPIB (Esperado) | PartPIB (Obtido) |
|------------------|------------------------------|----------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| <i>Terc</i> | + | + | - | - | - | - |
| <i>Impostos</i> | + | NS | - | NS | - | NS |
| <i>Abert</i> | + | NS | - | + | - | + |
| <i>FBKF</i> | - | - | + | + | + | + |
| <i>Cambio</i> | + | NS | + | + | + | NS |
| <i>China</i> | + | NS | - | + | - | + |
| <i>Produt</i> | + | NS | - | - | Ambíguo | + |

Fonte: Elaboração própria. Obs.: NS significa não significante.

5 UMA POSSÍVEL ANÁLISE ECONÔMICA

Dos resultados apresentados, apenas duas variáveis tiveram comportamento substancial conforme as assertivas apresentadas na revisão literária apregoava: a de Terciarização¹⁰ e a de investimentos em formação bruta de capital fixo.

Talvez maiores explicações a respeito destas causas não sejam necessárias senão enfatizar de forma sintética o que tenha sido apresentado anteriormente. Foi observado em todas as regressões que a terciarização impacta de modo positivo na desindustrialização. Isto é, aumenta a probabilidade de ocorrência de desindustrialização, diminuição de emprego industrial e redução do valor adicionado da indústria no PIB. No campo oposto, os investimentos em formação bruta de capital fixo reduzem as chances de ocorrência de desindustrialização, aumentam a captação de emprego na indústria e sua participação no PIB.

⁹ Se o câmbio real aumenta, ele depreciou, se ele diminui, ele apreciou. Neste caso, o câmbio “desvalorizado”, como conhecemos vulgarmente, ajuda a prover mais empregos.

¹⁰ Não confundir com terceirizar que está mais vinculado ao processo de transferir determinada atividade para outra empresa ou profissional, isto pode ser de empresa industrial para industrial, por exemplo. Já a Terciarização é a perda de espaço econômico de um determinado setor para o Terciário, ou de Serviços. Ainda, pode haver terceirização de um serviço que antes estivesse contabilizado estatisticamente em uma indústria.

Investir em capital fixo é por obviedade um grande estimulador da economia que, em uma sequência de encadeamentos, traz benefícios às indústrias nacionais.

O aumento da produtividade industrial como uma razão entre o valor adicionado sobre o número de empregados, visto de forma relativa sobre a produtividade total da economia, também foi aceito estatisticamente como um redutor da participação do emprego industrial. Contudo, mostrou um impacto positivo na participação do PIB pela indústria, também aceito estatisticamente. Dado esse teor ambíguo, não se pode dizer que é um fator que causa (ou reduz) a desindustrialização, o que foi corroborado na análise da regressão binária com seu resultado não significativo. Talvez esta variável tenha um efeito peculiar para cada país, mas ao se avaliar o sistema mundo, em média, sua característica não permite que seja fator potencialmente impactante para se desindustrializar. Cabe destacar, porém, seus efeitos benéficos. Ao que tudo indica, vale bastante a pena para a indústria adquirir mão de obra bem qualificada e aprimorada.

Já o que pode trazer mais estranheza, talvez, são os impactos contraditórios das variáveis de participação da China na importação e abertura comercial, todos relacionados ao comércio exterior. De fato, no trabalho seminal de Oreiro e Feijó (2010), a revisão literária e conclusões dos autores sugerem que a abertura trouxe impactos negativos à indústria brasileira na década de 1980 e 1990, apoiado por estudos de Bonelli (2005). É certo que nesse período, não apenas o Brasil, mas muitos países iniciaram agressivos processos de abertura comercial. Contudo, o que parece haver na atualidade é que muito provavelmente seus impactos já não são tão drásticos como o fora anteriormente. Pode-se supor que as indústrias já tenham sido acomodadas numa suposta divisão internacional do trabalho e, dada a dinâmica econômica temporal, a fluidez das mercadorias não mais atingem de forma negativa o sistema produtivo, o que leva a favorecer as produções nacionais. Isto é apenas uma especulação, mas que pode justificar os resultados apresentados, de forma que mais pesquisas a respeito deste assunto são recomendadas.

A segunda variável que também trouxe um resultado polêmico é o sinal oposto ao esperado da participação da China nas importações sobre as variáveis dependentes de emprego e participação industrial no PIB, de modo significativo. Basicamente, isto implica dizer que importar da China favorece a indústria, ainda que não impacte diretamente na desindustrialização, uma vez que não ocorreu significância estatística. Seria uma contradição? Talvez um jeito novo de se pensar possa estar surgindo daí, baseado nas teorias tradicionais.

Para esta situação, poderia ser imaginado o seguinte cenário: analogamente ao caso da abertura comercial, em um primeiro instante a China se valeu de produtos mais intensivos em mão de obra, de modo a afetar de maneira competitiva os países de industrialização

intermediária. Contudo, com o passar do tempo, seus produtos começaram a ter maior ganho de tecnologia e aperfeiçoamento técnico. Também, o tempo trouxe o desenvolvimento de novas tecnologias que antes não existiam em escala planetária, por exemplo o telefone celular e os *tablets*. A indústria chinesa passa a exportar ao mercado mundial produtos que antes sequer existiam. Logo, o que pode estar ocorrendo é a validação do princípio da vantagem comparativa ricardiana. Ou seja, da mesma forma que a abertura comercial, versão atualizada, os países importadores da China adquirem material que ajuda a promover um melhor desempenho industrial de si próprios. Os novos produtos não são substitutos aos das indústrias nacionais, mas provavelmente complementares. Obviamente este é um cenário especulativo também, mas próximo da realidade, que explica o resultado apresentado neste trabalho, porém que exige maiores investigações.

Já o câmbio real, apresentou significância estatística apenas na regressão cuja dependente era a variação do emprego industrial. Seu sinal foi de acordo com a hipótese levantada na revisão literária. Contudo, sua magnitude foi muito baixa o que quase implica dizer que é insignificante estatisticamente. Em verdade, muito se vê na literatura, ainda que com malabarismos algébricos, baixa robustez desta variável macroeconômica frente à desindustrialização. Normalmente, os principais defensores desta ideia estão vinculados à tradição de não neutralidade da moeda ou ao keynesianismo e suas vertentes fundadas no princípio da demanda efetiva. Por exemplo, Oreiro e Feijó(2010) defendem como causa da desindustrialização brasileira a “doença holandesa”. Em versão mais recente Oreiro *et al.* (2020) ainda encontram participação do câmbio como efeito causal, mas não tão impactante na desindustrialização. De qualquer modo, o presente estudo não indica que tal variável monetária possa influenciar na desindustrialização e, por ser condição necessária, não há evidência de “doença holandesa” nos países do mundo. Talvez pesquisas nacionais específicas tragam respostas diferentes, o que pode acirrar mais ainda o debate.

Finalmente, o imposto cobrado sobre as indústrias não apresentou significância estatística em nenhuma das regressões. Neste sentido, a elevação dos impostos não tem sustentação empírica quanto ao impacto desta variável na desindustrialização mundial.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Resumidamente, o objetivo deste trabalho foi testar empiricamente, *ceteris paribus*, as causas que explicam a desindustrialização mundial. As hipóteses levantadas foram o avanço do setor de serviços no consumo intermediário (terciarização), a abertura comercial, a carga tributária sob a forma de impostos, o impacto dos investimentos, a apreciação do câmbio real,

o “efeito China” nas importações e a variação da produtividade do trabalho. O período de tempo analisado foi entre 2010 e 2015.

Conforme anteriormente analisado, pouco menos da metade das hipóteses levantadas acerca das causas da desindustrialização apresentaram consistência com a avaliação empírica aqui apresentada. Destacam-se apenas os impactos do investimento em formação bruta de capital fixo contra a desindustrialização e o impacto da terciarização no consumo intermediário industrial em favor da desindustrialização. Ambas as variáveis foram as únicas significantes em todas as regressões. Além disso, apresentaram sinais conforme o esperado.

Os resultados das demais variáveis impõem novas pesquisas e/ou novos entendimentos acerca do assunto, pois apresentaram sinais contrários ou não significância em todos os três modelos ao mesmo tempo. Desta feita, estariam as assertivas da literatura erradas ou inconclusivas? Uma resposta afirmativa ou negativa poderia ser inadequada.

Antes de mais nada é necessário entender que os resultados apresentados podem ser consequência da dinâmica econômica ao longo do tempo, ou seja, dependem da amostra, período ou demais fatores subjacentes. Mas, também deve-se ter comedimento a respeito deste tipo de solução, pois algumas evidências são persistentes ao longo dos anos. Por outro lado, isto pode significar mudanças estruturais nos países ou, tendências históricas que caminham a novos pontos estacionários onde o impacto de determinadas variáveis deixa de fazer sentido e passam a operar, inclusive, de maneira oposta. Por exemplo, uma estrutura industrial, devido à abertura comercial, pode ter se enxugado a tal ponto que passe a funcionar no sistema de vantagens comparativas mundiais.

Porém, há algumas grandes lições que podem ser aprendidas neste exercício ou, ao menos, revisitadas. Primeiro, que uma única variável não pode explicar a desindustrialização por completo. Esta pode ser explicada por muitas, inclusive algumas que não se encontram nos modelos propostos. Segundo, que um tom generalizante também pode não ser o mais adequado, bases teóricas não necessariamente são permanentes, o processo investigativo não pode parar. Para ser mais claro, uma hipótese aceita em determinado período pode perder a validade posteriormente. Não à toa, como alguns resultados podem ter causado surpresas na literatura, a recomendação é que mais pesquisas acerca do assunto sejam desenvolvidas.

Algumas limitações neste trabalho foram decorrentes principalmente da escassez de dados. As bases da OCDE em conjunção com a do Banco Mundial proveram uma amostra com 64 países, que foi um dos conjuntos mais completos com relação às informações colhidas, bem como atuais. Infelizmente, nem todos os países proveem dados de maneira homogênea e concomitante, por isso a potencialização das limitações.

Finalmente, cabe destacar que a desindustrialização mundial não necessariamente significa algo “malévolo” para as economias, mas pode indicar o esgotamento de certas estruturas produtivas e impactar, sobretudo, na vida das pessoas tanto no fornecimento de produtos, quanto na geração de emprego. Espera-se que o trabalho tenha suscitado reflexões para enfrentar os desafios que aí se põem, tais como as voltadas às orientações de políticas econômicas e direcionamentos de investimento, à preparação de uma mão de obra mais qualificada, à uma maior cooperação internacional nesta nova reorganização estrutural mundial.

REFERÊNCIAS

BACON, Robert; ELTIS, Walter. *Britain's Economic Problem: Too Few Producers*. London: Macmillan, 1976.

BONELLI, Regis. *Industrialização e desenvolvimento (Notas e conjecturas com foco na experiência do Brasil)*. Texto preparado para o Seminário “Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento”, patrocinado pela FIESP — Federação das Indústrias do Estado de São Paulo e pelo IEDI — Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. São Paulo, SP, 28 de novembro de 2005

CANO, Wilson. *A desindustrialização no Brasil*. Economia e Sociedade, Campinas, v. 21, Número Especial, p. 831-851, dez. 2012.

DASGUPTA, Sukti; SINGH, Ajit. *Manufacturing, Services And Premature Deindustrialization In Developing Countries: A Kaldorian Analysis*. Research Paper 2006/049 Helsinki: UNU-WIDER, 2006.

FRENKEL, Roberto; RAPETTI, Martín. *External Fragility or Deindustrialization: What is the Main Threat to Latin American Countries in the 2010s?*, World Economic Review 1, 37–57, 2012.

GUJARATI, Damodar N.; PORTER, Dawn C.. Tradução: Denise Durante, Mônica Rosembreg, Maria Lúcia G. L. Rosa. *Econometria Básica*. Porto Alegre: AMGH, 5ª. Edição, Reimpressão 2012, 2012.

HIRATUKA, Célio; SARTI, Fernando. *Transformações na estrutura produtiva global, desindustrialização e desenvolvimento industrial no Brasil*. Revista de Economia Política, vol. 37, nº 1 (146), pp. 189-207, janeiro-março, 2017.

KON, Anita. *Nova Economia Política dos Serviços*. São Paulo: Perspectiva: CNPq, 2015.

OREIRO, José Luis da Costa; D'AGOSTINI, Luciano Luiz Manarin ; GALA, Paulo. *Deindustrialization, Economic Complexity and Exchange Rate Overvaluation: the case of Brazil (1988-2017)*. Researchgate, June, 2020. Disponível em < https://www.researchgate.net/publication/342692668_Deindustrialization_Economic_Complexity_and_Exchange_Rate_Overvaluation_the_case_of_Brazil_1998-2017 >. Acesso em 08/11/2020.

OREIRO, José Luis; FEIJÓ, Carmen A.. *Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro*. Revista de economia Política, vol. 30, número 2, Abril/Junho, 2010.

ROWTHORN, Robert; COUTTS, Ken. *De-industrialisation and the balance of payments in advanced economies*. Cambridge Journal of Economics, Volume 28, Issue 5, Pages 767–790, September 2004.

ROWTHORN, Robert; RAMASWAMY, Ramana. *Deindustrialization – Its Causes and Implications*. Washington: International Monetary Fund, Economic Issues (10), pp. 1-13, 1997.

SILVA, José Alderir. *Desindustrialização e doença holandesa: o caso brasileiro*. Indicadores Econômicos FEE, Porto Alegre, v.1, n. 3, p. 67-82, 2014.

SQUEFF, Gabriel Coelho. *Desindustrialização: Luzes e Sombras No Debate Brasileiro*. Brasília: IPEA, Texto para Discussão 1747, 2012.

TREGENNA, Fiona. *Characterising deindustrialisation: An analysis of changes in manufacturing employment and output internationally*. Cambridge Journal of economics 33, pp. 433–466, 2009.

WERNECK, Rogério L. F. Abertura, *Competitividade e Desoneração Fiscal*. Departamento De Economia, PUC-Rio, Textos Para Discussão N° 603, 2012.

WOOLDRIDGE, Jeffrey Marc. Tradução: José Antônio Ferreira. *Introdução à Econometria: Uma Abordagem Moderna*. São Paulo: Cengage Learning, 2ª. Edição, reimpressão de 2010, 2012.

ANEXO

Quadro A1: Países da Amostra

| | | | | | |
|-------------|---------------|---------------|----------------|------------|----------------|
| Austrália | Grécia | México | Turquia | Croácia | Romênia |
| Áustria | Hungria | Holanda | Reino Unido | Chipre | Rússia |
| Bélgica | Islândia | Nova Zelândia | Estados Unidos | Índia | Arábia Saudita |
| Canadá | Irlanda | Noruega | Argentina | Indonésia | Singapura |
| Chile | Israel | Polônia | Brasil | Hong Kong | África do Sul |
| Rep. Tcheca | Itália | Portugal | Brunei | Kazajistão | Taiwan |
| Dinamarca | Japão | Eslováquia | Bulgária | Malásia | Tailândia |
| Estônia | Coreia do Sul | Eslovênia | Camboja | Malta | Tunísia |
| Finlândia | Letônia | Espanha | China | Marrocos | Vietnam |
| França | Lituânia | Suécia | Colômbia | Peru | |
| Alemanha | Luxemburgo | Suiça | Costa Rica | Filipinas | |

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da OCDE.



XXXV SEMANA DO ECONOMISTA

Economia brasileira em tempos de pandemia



28 A 30 DE SETEMBRO DE 2021

DA EXCLUSÃO À INCLUSÃO FINANCEIRA: UM PROCESSO MERCADO PELA DESIGUALDADE*

Murilo Florentino Andriato¹
Roberto dos Santos Rodrigues²

Desenvolvimento Econômico, Agronegócio e Economia Regional

RESUMO A abertura financeira de 1999 ampliou um processo de exclusão bancário devido as estruturas de desigualdade do Brasil. Entretanto, falar sobre desenvolvimento econômico ou efetividade de política se torna um desafio quando se depara com um setor financeiro informal amplo. Frente a esse panorama, e considerando os avanços devidos à evolução do sistema financeiro digital, políticas de inserção e educação cultivados na década passada, esse trabalho objetiva estudar o processo de exclusão e seus fatores determinantes, bem como os fatores de persistência da desbancarização atualmente. Para isso, se realiza uma pesquisa bibliográfica a fim de compreender o que é inclusão financeira, bem como o processo de exclusão brasileiro. Também se realiza uma pesquisa de cunho exploratório de dados, para mensurar a situação da bancarização e da inclusão financeira. Alguns dados apresentados, mostram que existe íntima relação entre renda, gênero e idade, para como a inclusão financeira, mostrando que políticas de aumento de renda e combate à desigualdade de gênero se reflete em maior inclusão financeira.

Palavras-chave Desenvolvimento Econômico Sustentável; Inclusão financeira; Bancarização.

ABSTRACT: The financial opening of 1999 amplified a process of banking exclusion due to the structures of inequality in Brazil. However, talking about economic development or policy effectiveness becomes a challenge when faced with a large informal financial sector. Faced with this panorama and considering the advances due to the evolution of the digital financial system, insertion and education policies cultivated in the past decade, this work aims to study the process of exclusion and its determining factors, as well as the persistence factors of unbanking today. For this, bibliographic research is carried out to understand what financial inclusion is, as well as the Brazilian exclusion process. An exploratory data survey is also carried out to measure the evolution of banking and financial inclusion. Some data presented show that there is a close relationship between income, gender and age, as financial inclusion, showing that policies to increase income, fight gender inequality are reflected in greater financial inclusion

Key-words: Sustainable Economic Development; Financial inclusion; Banking.

*O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001

¹ Mestrando em Economia PCE/UEM - Bolsista Capes – andriatomurilo@gmail.com

² Mestrando em Economia PCE/UEM - rodriguesrobertto@gmail.com

1 INTRODUÇÃO

Reduzir as desigualdades e melhorar as condições de vida dos indivíduos é pauta ressoante ao destacar o desenvolvimento econômico, que por sua vez é condição *sinequanon* para que tenhamos uma economia sustentável. Como definida pela ONU³ em 1991, desenvolvimento sustentável é aquele que atende às necessidades do presente sem comprometer a possibilidade de as gerações futuras atenderem às suas próprias necessidades (BRUNDTLAND, 1991). Atualmente, a discussão acerca da sustentabilidade ampliou-se, com novas perspectivas e relevância mesmo no ambiente corporativo, seja sob o prisma dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)⁴, seja por meio da popularização e da crescente demanda acerca das práticas e da agenda ESG (*Environmentl, Social and Governance*).

Segundo UNCDF (2021), a inclusão financeira é um proeminente facilitador de outras metas de desenvolvimento nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável para 2030, relacionando-se a oito das dezessete metas. Exemplos são: a erradicação da pobreza, igualdade de gênero e o empoderamento econômico das mulheres, promoção do crescimento econômico e empregos, apoio à indústria, inovação e infraestrutura. Além disso, sobre o fortalecimento dos meios de implementação, há um papel implícito para uma maior inclusão financeira por meio de uma maior mobilização de poupança para investimento e consumo, que são agregados macroeconômicos fundamentais para o crescimento econômico.

Embora seja um tema amplamente conhecido e discutido entre os países desenvolvidos, é uma área com vasto potencial a ser explorado nos países em desenvolvimento. Assim, enquanto lida-se com a escassez de literatura sobre o tema (LENKA; BAIRWA, 2016), se observa que uma parte considerável da população opera na economia informal baseada em dinheiro, economizando, remetendo dinheiro e acessando crédito por meio de serviços financeiros não regulamentados e não supervisionados. (KOKER; JENTZSCH, 2012). Essa exclusão e/ou o acesso limitado/parcial aos serviços financeiros formais, por sua vez, reduz o potencial de crescimento econômico, enquanto prejudica o desenvolvimento social e reduz a eficácia das políticas econômicas, enquanto a inclusão traz maior estabilidade do sistema financeiro, melhora nas condições de vida da população, aumenta o uso dos serviços financeiros, incrementando a oferta de moeda em relação ao PIB, melhorando a liquidez no sistema financeiro e na economia. (DANISMAN; TARAZI, 2020).

³ Comissão Mundial Sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento

⁴ Criado pelo Pacto Global da ONU

Embora a metodologia acerca do que se considere inclusão financeira esteja evoluindo constantemente, Van e Linh (2019) mostraram que o acesso é importante no processo, e que a maior facilidade promovida pela disposição do maior número de agências bancárias e caixas eletrônicos, resulta em maior acesso/conhecimento sobre finanças, especialmente quando se trata de distinguir entre os diferentes produtos financeiros fornecidos. Assim, as instituições financeiras desempenham um papel essencial nesse processo, sendo colaboradoras do crescimento e o desenvolvimento de uma economia. Entretanto, a observação empírica evidencia que o acesso aos produtos e serviços financeiros não são homogêneos, nos levando à exclusão financeira ou ainda a um fenômeno denominado *underbanking*, que designa as pessoas que possuem conta bancária, mas cujo acesso e uso dos produtos e serviços financeiros são limitados.

Estas assimetrias corroboram com o abordagem de orientação Keynesiana de que os mercados podem se equilibrar em níveis indesejáveis, aquém do pleno emprego de fatores, o que no mercado financeiro é prejudicial para o crescimento econômico à medida que há demanda *financing* que não é atendida, especialmente em função das políticas de crédito dos grandes conglomerados financeiros – que são, na prática, os definidores da oferta de moeda e também por conta de suas estratégias de atuação geográfica⁵. Carvalho (1996), destaca que a oferta de crédito está ligada à decisão de portfólio dos bancos, sempre em função de seus objetivos de composição de carteira em condições de incerteza fundamental, sendo previsível, portanto, que os pequenos tomadores potenciais de crédito sejam sistematicamente preteridos, o que é prejudicial à economia no sentido de que o desenvolvimento é potencializado quando há uma ampla gama de serviços financeiros para os seus distintos setores e públicos.

Assim, compreender a inclusão financeira, bem como o processo que a envolve, é importante para ampliar o acesso aos serviços, bem como o uso deles, reduzindo as transações financeiras informais, beneficiando a supervisão fiscal e monetária dos agentes econômicos, principalmente para os países em desenvolvimento, como o caso Brasileiro. Acredita-se que é possível ampliar o número de bancarizados e incluídos financeiramente. Para isso, é preciso compreender o processo que leva a não bancarização ou à exclusão financeira.

Esse trabalho objetiva destacar gargalos histórico-estruturais, econômicos e/ou sociais, que tem prejudicado o Brasil em ampliar a inclusão financeira. Para isso, o trabalho está estruturado da seguinte forma: a próxima seção expõe o debate teórico acerca do que é inclusão financeira, bem como as características estruturais, sociais e institucionais que facilitam esse

⁵ A este respeito ver Carvalho (1996), que argumenta que a criação e a oferta de moeda é principalmente um passivo do sistema bancário, não do governo – e, quase sempre, de modo pró-cíclico.

processo. A seção três analisa os principais determinantes da exclusão financeira no Brasil. A quarta seção focaliza a evolução da bancarização, da utilização dos serviços financeiros (inclusão) e dos motivos que ainda colaboram (segundo os indivíduos) para a desbancarização. A seção cinco traz um panorama atual do processo de inclusão financeira, bem como da aceleração da bancarização durante a pandemia do Coronavírus (COVID-19), além de contextualizar possíveis políticas que podem melhorar ainda mais a inclusão. Por fim se apresentam as considerações finais.

2 INCLUSÃO FINANCEIRA: DA ABERTURA DE CONTA À EFETIVA UTILIZAÇÃO

A inclusão financeira desempenha um papel importante na criação de empregos, melhorando o acesso ao crédito para o consumo e para fins de produção, beneficiando a demanda agregada via despesas das famílias e formação bruta de capital fixo, além de aumentar a capacidade de financiamento e investimento do governo, permitindo novas oportunidades a esta população de baixa renda. Portanto, pode levar à redução da pobreza e ao desenvolvimento econômico e social (WANG'OO, 2008).

Mas Lapukeni (2015) destaca que a inclusão financeira passou de uma definição dicotômica (estar ou não inserido), para uma visão multidimensional. Que vai desde o caráter garantidor de acesso a recursos financeiros formais e serviços a um custo acessível de forma justa e transparente, até a efetiva utilização desses serviços. Segundo Demirguc-Kunt, Klapper, Singer (2017), a inclusão financeira significa que o indivíduo pode usar efetivamente uma variedade de serviços financeiros apropriados, desde um depósito ou conta de transação, serviços digitais, acesso ao crédito e a segurança no uso de seus produtos, gerenciando melhor os riscos financeiros, de forma mais eficiente e segura.

Em geral, Lapukeni (2015) destaca que grupos de pesquisa tem diferenciado a inclusão em três estágios, sendo o (i) acesso: disponibilidade de serviços financeiros formais regulamentados, sendo a acessibilidade de proximidade física (ou digital); (ii) uso: utilização real de serviços e produtos financeiros, considerando frequência ou regularidade do tempo de uso; e (iii) qualidade: visualizando os produtos bem adaptados às necessidades do cliente, com segmentação adequada para desenvolver atendimento para todos os níveis de renda.

Uma abordagem tangente a inclusão financeira, abordada com mais afinco no Brasil é à cidadania financeira. Essa, proposta por Crocco, Santos e Figueiredo (2013), traz uma metodologia que classifica os indivíduos entre os que gozam de plena cidadania financeira e outros com cidadania financeira limitada ou inexistente. O primeiro grupo tem acesso pleno e

irrestrito aos produtos e serviços financeiros, podendo explorar toda a potencialidade que isso representa em termos de acesso a crédito e/ou aplicação de recursos para rentabilizar suas reservas financeiras. Já o segundo refere-se aos que são bancarizados, mas que acessam os produtos e serviços de forma restrita (*underbanked*). Há ainda o grupo dos que não gozam de cidadania financeira por não terem uma conta bancária ou não tem acesso a nenhum produto ou serviço de instituições financeiras (*unbanked*). Os indivíduos nas situações *underbanked* ou *unbanked*, podem ser levados a procurar alternativas em mercados informais e de custos excessivos, contribuindo assim para potencializar a fragilidade de sua situação e para a elevação de seu endividamento.

Valle et al. (2020, pág.16) destaca que existe um processo com diferentes estágios de inclusão financeira, o qual pode ser trabalhado em consonância com a cidadania financeira. Nas palavras do redator “a verdadeira inclusão é uma jornada que se desenvolve ao longo da vida financeira dos consumidores”. Essa jornada se inicia na transição entre a não-bancarização e a abertura de uma conta, e como observado, o indivíduo inicialmente não tem estudo financeiro, conhecendo apenas o dinheiro é indisposto a usar uma conta bancária. A partir de um certo momento (dado a necessidade), esse tem acesso ao um serviço financeiro, mais sua preferência pelo dinheiro ainda é maior. Com o tempo, informação e educação financeira, ele passa a começar a utilizar alguns serviços bancários (poupança, cartão de crédito) em volumes baixos (vezes por seu histórico – problemas de acessibilidade -, outras por escolha própria). Esse estudo denominou essa parcela de indivíduos como sub-bancarizados.

Em certo momento, com receios menores, ele começa a realizar pagamentos, transferências ou serviços como recarga de celular, começando a estar incluído financeiramente. Substitui o uso do dinheiro, passa a acreditar e a utilizar novos serviços financeiros. O último estágio, com inclusão plena é quando o indivíduo além de usar, passa a gerir seus recursos e buscar oportunidades, utilizando os serviços financeiros (sejam informacionais ou de investimento) para fazer aportes e gerir seus riscos.

Junkan e Softić (2016), destacam que o Banco Mundial apresenta a inclusão financeira como indivíduos e empresas tendo acesso a produtos e serviços financeiros úteis e acessíveis que atendam às suas necessidades - transações, pagamentos, poupança, crédito e seguro - entregues de forma responsável e sustentável. Esta definição já mostra que o estudo da inclusão pode ser feito olhando para empresas e/ou para indivíduos. O autor ainda ressalta que maioria das pesquisas investiga e mede a inclusão financeira no nível dos indivíduos, embora essas pesquisas possam ser aplicadas no nível da empresa.

Já outros órgãos, como o *Center for Financial Inclusion* (CFI), definem a inclusão financeira plena como um estado em que todos que podem usar, e têm acesso a uma gama de serviços financeiros, sendo que esses, observam o lado da demanda no processo de inclusão, levando em conta: acesso a um conjunto completo de serviços financeiros, sendo estes de qualidade e sem distinção entre indivíduos. Além disso, visão oferecer melhores condições a tomada de decisão do agente, melhorando sua capacidade de gestão financeira, mantendo sempre a busca por um mercado diversificado e competitivo. (JUNKAN; SOFTÍC, 2016)

A *Alliance for Financial Inclusion* (AFI) destaca que a inclusão financeira pode ser mensurada de diversas formas, sendo quatro destacadas, além dos três destacados por Lupakeni (2015), acrescenta-se o bem-estar, sendo o mais difícil de mensurar, pois busca o impacto que um dispositivo ou serviço financeiro teve na vida dos consumidores, incluindo mudanças no consumo, na atividade comercial e no bem-estar. (AFI, 2010)

Koker e Jentzsch (2012) mostraram em sua pesquisa que aumento no acesso a serviços formais não resultou em uma redução imediata do uso de serviços informais, nem que a titularidade de uma conta bancária não está negativamente associada à probabilidade de uso de finanças informais, encontrando para os países estudados relação positiva. Sua análise então consistiu no padrão de decisão do indivíduo para uso formal ou informal, e mostrou que o uso está diretamente ligado a visão sobre os tributos, ao medo de exposição dos dados, aversão à tecnologia e local de vida, sendo que pode haver fatores adicionais.

Desse modo, compreender e definir o que é inclusão financeira não é tarefa simples, dado que a temática pode ser abordada por uma ampla diversidade de aspectos e que o tema continua em desenvolvimento e sendo abordado na literatura econômica sob diferentes prismas. Por outro lado, o processo de exclusão financeira é melhor definido na literatura, pois compreende a dificuldade persistente de acesso dos agentes econômicos ao sistema financeiro formal ou a saída dos agentes desse sistema formal para o informal. Na seção seguinte tentaremos compreender o processo de exclusão financeira no Brasil e seus principais determinantes.

3 ESTRUTURA DO FINANCING NO BRASIL E OS DETERMINANTES DA EXCLUSÃO FINANCEIRA

Crocco, Santos e Figueiredo (2013) evidenciaram um processo de exclusão financeira concreta no país, o qual os autores atribuíram a fatores geográficos, exclusão por acesso, exclusão por condicionantes (produtos não condizentes), faixa de renda considerada insuficiente e preços pouco atrativos, *marketing* viesado e autoexclusão. Nesse processo,

principalmente aqueles que necessitam de microcréditos sentem dificuldades para se inserir. Nota-se, portanto, que não se trata de um fenômeno isolado, mas que está intimamente ligado e tem raízes na exclusão social.

O fator geográfico é um desdobramento do fenômeno das desigualdades sociais decorrentes do processo histórico de formação da economia brasileira e de seu capitalismo tardio. A exclusão financeira atual foi atenuada pelo processo de urbanização no Brasil e de concentração das oportunidades nos polos economicamente dinâmicos, revelando o caráter excludente da geografia Brasileira, e a heterogeneidade de acesso aos produtos e serviços financeiros no país. (CANO, 1981; FURTADO 1982; TAVARES, 1983)

A exemplo do número de municípios não atendidos por agências ou postos de atendimento bancários, o componente geográfico restringe a oferta de produtos e serviços financeiros para parcela da população. Esse processo foi intensificado durante a década de 1990, época em que foram promovidas modificações importantes no sistema bancário brasileiro, especialmente a adesão ao “Consenso de Washington”, que coloca na pauta econômica brasileira a abertura comercial e financeira e redução do Estado na economia (receita conhecida: liberalização, desregulamentação e privatizações).

Como destaca Belluzzo e Almeida (1990), a forma peculiar de enfrentamento da Crise da Dívida no Brasil, acabou por reduzir ainda mais o já limitado espaço para o crédito de longo prazo. Considerando que houve abertura à entrada de bancos estrangeiros na economia, não acompanhado pelas mudanças desejadas, como maior volume de crédito e maior concorrência, mas sim de uma elevação no entesouramento (aumento da preferência pela liquidez) e movimentos de fusões e aquisições dos bancos nacionais, que culminou com o fechamento de agências e pontos de atendimentos, tendo como resultado a redução das possibilidades de acesso aos produtos e serviços bancários.

Outro aspecto importante na questão da exclusão financeira no país está relacionado à própria atuação das instituições financeiras e podem ser denominados como exclusão por acesso e exclusão por condicionantes. A primeira está relacionada à própria estrutura de análise de crédito, em que as políticas de crédito são concebidas para atender grandes empresas e as pessoas físicas com os maiores salários, justamente os públicos que oferecem retornos mais consistentes e um risco menor às instituições financeiras. Neste sentido, modelo de análise é fator excludente para parte dos indivíduos que não se enquadra ao “perfil” priorizado pelas instituições financeiras. Já a exclusão por condicionante reflete as características dos produtos e serviços financeiros, os quais não atendem a parcela de seus clientes e/ou da população em geral. (BELLUZZO; ALMEIDA, 1990)

Nota-se, portanto, que as próprias instituições financeiras desempenham um papel importante no que se refere ao processo de exclusão financeira e, conforme destacado por Crocco, Santos e Figueiredo (2013), esse processo pode ser definido (ao menos parcialmente) como uma consequência social das atividades bancárias. Ao trabalhar com o conceito de cidadania financeira, pode-se inferir que se tem no Brasil um enorme contingente populacional sub-bancarizado (*underbanked*), especialmente a população pertencente às camadas de renda inferiores, a qual mesmo tendo uma conta bancária, a utiliza apenas como meio de recebimento de salário e/ou benefício e não para transações.

Do lado do consumidor, analisado na próxima seção, o processo de exclusão financeira está intimamente relacionado à própria condição renda, seja pela ausência de recursos (falta de dinheiro) ou custos de manutenção de uma conta-corrente, por exemplo. Outro ponto destacável é que as estratégias de marketing, devido aos fatores já abordados, estão reforçando o processo de exclusão financeira e contribuindo para a autoexclusão, que é a situação na qual parte da população não procura os produtos e serviços financeiros por acreditar que seus pleitos serão indeferidos e/ou porque acreditam não ter condições de manter um relacionamento com uma instituição financeira.

Além dos fatores já destacados, pode-se considerar também que a forma como o Sistema Financeiro Nacional (SFN) brasileiro está organizado, contribui para que parcela da população se mantenha financeiramente excluída. Pode-se inferir que no Brasil temos uma *bank-oriented economy*, na qual as instituições financeiras bancárias, desempenham um papel importante em termos econômicos por conta do multiplicador bancário. Nas economias com essa característica (*bank-oriented*), como por exemplo Alemanha e Japão - e incluímos aqui o Brasil também -, os agentes econômicos mantêm ativos financeiros mais seguros em seus portfólios, e sistemas financeiros deste tipo não são muito bons em financiar projetos mais arriscados (*venture capital*, *start-ups*, novas tecnologias, etc). Por outro lado, em países *market-oriented*, como os Estados Unidos, por exemplo, os agentes econômicos mantêm cerca de metade de seu portfólio em ações, revelando o maior apetite a risco e o ambiente mais favorável à inovação, por exemplo (FREIXAS; ROCHET, 2008).

A estrutura de *financing* no Brasil pode ser resumida da seguinte forma: i) projetos de longo prazo, notadamente os relacionados à aquisição de bens de capital e aumento da capacidade produtiva, acessam os recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e, em que pese o fato de que os recursos estejam se tornando mais escassos no período recente, esta é ainda a principal fonte para o financiamento de longo prazo; ii) no agronegócio, os pequenos produtores contam com crédito subsidiado pelo Governo Federal

para custear sua produção e a aquisição de bens de capital, assim como médios e grandes produtores também conseguem acessar taxas de crédito mais atrativas no âmbito das linhas do Plano Safra, operacionalizadas pelas instituições financeiras de varejo; iii) grandes corporações acessam o mercado de capitais, seja via emissão primária de ações e/ou emissão de dívidas securitizáveis; no entanto, cabe ressaltar que nosso mercado de capitais é relativamente pequeno, são pouco mais de 350 empresas com ações listadas em nossa Bolsa de Valores, reforçando a ideia de tratar-se de um ambiente bastante restrito às grandes corporações; iv) as empresas de modo geral, desde que ofereçam risco de crédito aceitável, conseguem recursos para seu capital de giro ou necessidades de investimentos via instituições financeiras de varejo, as quais disputam território também no atendimento aos segmentos das pessoas físicas das faixas de renda mais elevadas; e v) para além disso, temos ainda os microempreendedores individuais, as startups e os indivíduos das faixas de renda inferiores, os quais nem sempre conseguem acesso adequado às suas necessidades de *financing*, ou quando conseguem o custo é relativamente elevado e por vezes proibitivo.

Neste sentido, é inegável a existência de assimetrias consideráveis no que diz respeito ao acesso aos serviços financeiros e ao *financing*, os quais constroem a possibilidade de desenvolvimento de pequenos negócios, de criação de oportunidades para camadas da população que não são, necessariamente um deserto econômico. O desafio está em justamente aproximar estes serviços financeiros tão fundamentais daqueles que mais precisam. As instituições financeiras, sejam elas bancos, cooperativas de crédito, bancos de fomento ou *fintechs*, por exemplo, tem um papel fundamental no desenvolvimento de uma economia por conta do multiplicador bancário e cumprem bem essa função nas regiões economicamente mais dinâmicas e para os extratos de renda superior da nossa população, mas há um enorme contingente populacional que não conseguem satisfazer razoavelmente suas necessidades de *financing* e de acesso aos serviços financeiros essenciais, os quais teriam papel primordial na ampliação das oportunidades de elevação da renda média e melhoria nas condições de vida dessa população.

É necessário que a população tenha acesso (e usem) os produtos e serviços financeiros para que ocorra o desenvolvimento econômico, considerando o papel central que o *financing* exerce em termos de impulsionar o produto nacional, e sendo os bancos que administram a moeda em primeira instância, cabendo a tais instituições avaliar e sancionar (ou não) o crédito, são também esse que podem impulsionar a inclusão financeira. Para isso, precisa-se fechar os gargalos importantes, já destacados, no que tange a esse processo. (BELLUZZO; ALMEIDA, 1990)

Como destacado, além das questões geográficas, se apresentaram e persistem no país divergências sociais importantes (em termos de gênero, idade, escolaridade, renda, etc), as quais combinadas com a própria estrutura do SFN e à atuação das instituições financeiras, contribuem para que haja um elevado contingente populacional financeiramente excluído no Brasil. Após esta abordagem acerca das principais fontes de exclusão financeira no Brasil, na próxima seção será discutida a evolução da participação dos indivíduos no sistema financeiro, analisando esse processo de participação sob a ótica de gênero, idade e renda, na tentativa de identificar os principais determinantes para a integração (ou não) ao sistema financeiro formal.

4 DO PROCESSO DE INCLUSÃO: BANCARIZADOS OU NÃO?

Nessa seção, utilizou-se os dados dos *Global Financial Inclusion*, realizado pelo *World Bank* em 2011, 2014 e 2017 para tentar responder as seguintes perguntas: Como evoluiu a participação dos indivíduos no sistema financeiro? Como essa pode ser avaliada observando a idade, gênero e nível de riqueza dos indivíduos? Entre aqueles que tem conta, qual parte usa efetivamente a conta por exemplo com cartão (de crédito ou débito) ou para outros serviços? E qual os principais motivos para não estar integrado ao sistema financeiro através de uma conta bancária?

Para uma melhor apresentação, o texto será apresentado por variável, bem como as análises consideradas mais importantes destacadas, embora de antemão, afirma-se que não se esgotou as possibilidades de interpretação dos dados obtidos nessa pesquisa. Analisando primeiramente o número de indivíduos sem conta em uma instituição financeira, apresentado no total da Figura 1, pode-se perceber uma tendência de queda ao longo dos anos, sendo que cerca de 44,5% dos entrevistados não tinham conta em 2011 e apenas 29,2% não o têm em 2017. Quando se analisa por gênero, percebe entre ambos houve melhoras significantes. Os homens passaram de 37,9% em 2011 para 26,17% em 2017 quando avaliado a ausência de conta bancária, uma melhora importante.

Figura 1 - Participação relativa do número de contas por gênero para os anos selecionados

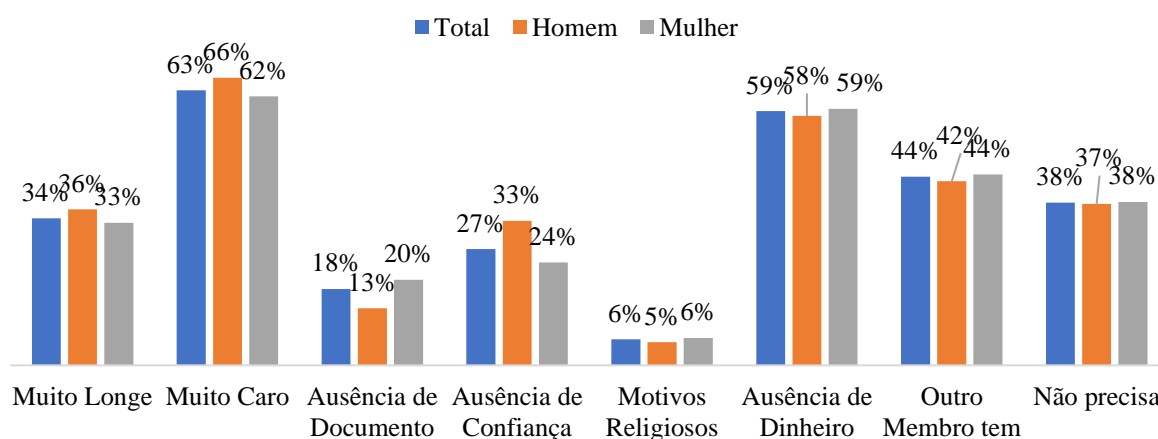
| Gênero | Não | Sim | Gênero | Não | Sim | Gênero | Não | Sim |
|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| Homem | 37.91% | 62.09% | Homem | 26.93% | 73.07% | Homem | 26.17% | 73.83% |
| Mulher | 48.14% | 51.86% | Mulher | 32.01% | 67.99% | Mulher | 31.11% | 68.89% |
| Total | 44.55% | 55.45% | Total | 29.99% | 70.01% | Total | 29.20% | 70.80% |
| 2011 | | | 2014 | | | 2017 | | |

Fonte: Elaboração própria com dados do World Bank (2021)

Considerando as Mulheres, há de se perceber que em relação aos homens, essas têm menor participação em todos os anos, entretanto, também vem diminuindo sua ausência bancária, passando de 48,14% em 2011 para 31,11% em 2017. Entretanto é importante destacar as motivações que levam esses indivíduos a não possuírem uma conta bancária. A figura 2 apresenta os principais motivos, bem como a participação relativa dos indivíduos em cada uma.

Como se observa na figura 2, os motivos para não ter contas são variados, sendo os três principais no caso brasileiro que é muito caro ter conta (63% em 2017), ausência de dinheiro (59% em 2017), outro membro tem conta (44 em 2017). Como apresentado, pode-se diferenciar esses motivos entre os gêneros, entretanto, não existem muitas alterações, entre os principais motivos. Há de se destacar, que no Brasil, o motivo religioso tem pouca expressividade (tanto entre homens quanto em entre mulheres).

Figura 2 - Motivos e participação relativa por gênero para o ano de 2017.



Fonte: Elaboração própria com dados do World Bank (2021)

A ausência de documentos é maior entre as mulheres (20% contra 13% dos homens), enquanto a ausência de confiança é maior entre os homens (33% contra 24% das mulheres). Isso mostra que existem realmente algumas diferenças entre os gêneros, que ainda podem ser melhoradas a fim de ampliar a inclusão financeira, por exemplo, ofertar oportunidades com menor burocracia documental as mulheres, bem como conscientizar os homens de que as políticas antifraude tem se tornado mais eficiente.

Uma outra segmentação possível é pela idade. Como apresentado na figura 3, entre aqueles com menos de 25 anos, o número de usuários de conta aumentou de 35,6% e, 2011 para 51,6% em 2017, um resultado que pode estar ligado a ampliação do uso de tecnologias via internet para acesso a contas.

Figura 3 - Participação relativa do número de contas por idade para os anos selecionados

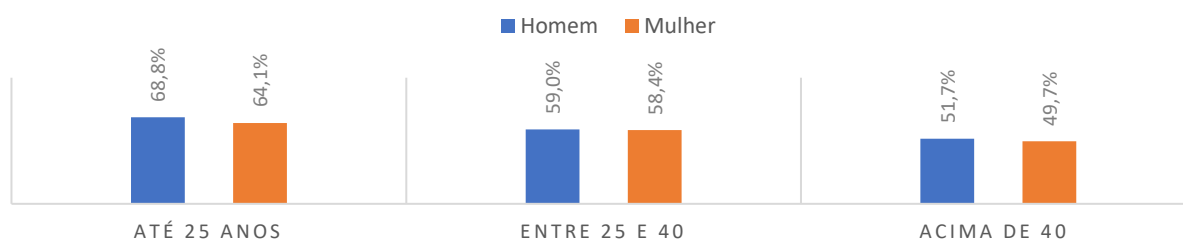
| Idade | Não | Sim | Idade | Não | Sim | Idade | Não | Sim |
|-------------------|---------------|---------------|-------------------|---------------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| Menor que 25 anos | 64.35% | 35.65% | Menor que 25 anos | 43.82% | 56.18% | Menor que 25 anos | 48.35% | 51.65% |
| Entre 25 e 40 | 38.36% | 61.64% | Entre 25 e 40 | 23.11% | 76.89% | Entre 25 e 40 | 22.73% | 77.27% |
| Acima de 40 | 39.89% | 60.11% | Acima de 40 | 28.85% | 71.15% | Acima de 40 | 25.99% | 74.01% |
| Total | 44.55% | 55.45% | Total | 29.99% | 70.01% | Total | 29.20% | 70.80% |

2011 2014 2017

Fonte: Elaboração própria com dados do World Bank (2021)

Os indivíduos com 25 a 40 anos são os que mais estão incluídos no sistema financeiro, e vem ampliando ainda mais a participação dos que possuem conta, sendo que o número saltou de 61,6% em 2011 para 77,2% em 2017. Os indivíduos com idade acima de 40 melhoraram sua participação enquanto possuidores de contas, passando de 60,1% para 74,01%, entretanto, essa é uma das classes mais vulneráveis aos avanços tecnológicos, e como já explicado, ter conta não é estar incluído, como pode ser estudado na figura 4, que mostra o uso de cartão de crédito nos últimos 12 meses por aqueles que tem conta.

Figura 4 - Participação relativa do uso de cartão de débito por gênero e idade em 2017



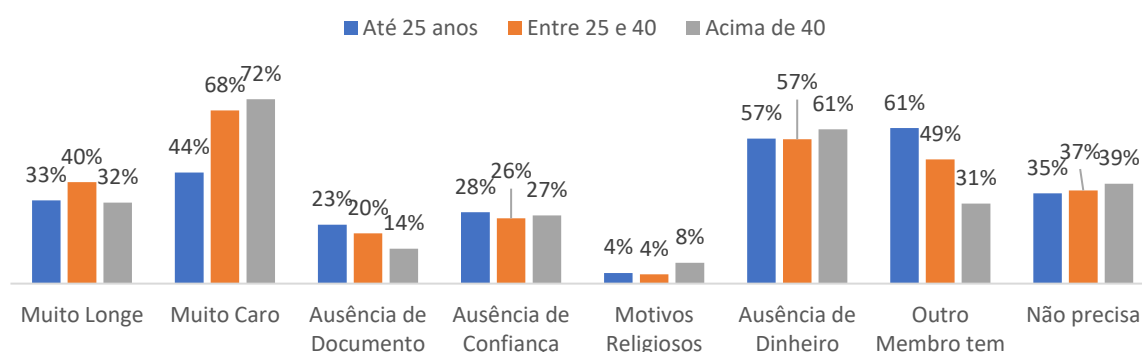
Fonte: Elaboração própria com dados do World Bank (2021)

Como apresentado, embora os indivíduos acima de 25 anos tenham maior participação enquanto possuidores de conta, são os indivíduos até 25 anos que mais utilizam os serviços, como por exemplo o cartão de débito. Dessa forma, os indivíduos acima de 40 anos, em 50% das vezes não utilizam os serviços básicos oferecidos pelas instituições financeiras, sendo que entre as mulheres isso ocorre em apenas 49,7% das vezes.

Assim, as instituições financeiras bem como os gestores públicos têm que atuar de forma a ampliar o uso de serviços financeiros básicos, como o cartão de débito ou crédito, além de se preocupar em abrir contas. Ainda, é possível avaliar os motivos de não possuir conta por idade, como é apresentado na figura 5. Quando analisado dessa forma, é possível encontrar

divergências entre os grupos, como por exemplo até 25 anos, o principal motivo de não tem conta é que outro membro da família já a possui (61%) e ausência de dinheiro (57%). Além disso, destaca-se que esse grupo é o que mais sofre com ausência de documentação (23%) e por ausência de confiança (28%).

Figura 5 - Motivos e participação relativa por idade para o ano de 2017.



Fonte: Elaboração própria com dados do World Bank (2021)

Quando se analisa os com idade entre 25 e 40 anos, os principais motivos são os custos da conta (68%) bem como a própria ausência de dinheiro (57%). Esses são os que mais destacaram a distância (40%) como motivo para não terem conta. Já entre aqueles com mais de 40 anos, além dos custos (72%) e da ausência de dinheiro (61%), foram os que mais exprimiram os motivos religiosos (8%) ou afirmaram que não precisam dos serviços (39%), fato esse que revela o quanto esses indivíduos estão vulneráveis e excluídos, pois além de tudo, apenas 31% destacaram que outros membros tenham conta, o que leva a inferir que além de não estarem incluídos, estão distantes dos que o estão.

A figura 6 apresenta a análise por nível de renda, sendo que cada número o percentil que o indivíduo se encontra, sendo o 1 (um) entre os 20% mais pobres e o 5 (cinco) entre os 20% mais ricos. Como se observa existe uma íntima relação entre renda e posse de conta, sendo que quanto maior a renda, maior o número de indivíduos com conta. Isso sinaliza que assim como esperado, o nível de renda colabora com a inclusão financeira.

Para facilitar a análise, serão trabalhados apenas os 20% mais pobres (número 1) e os 20% mais ricos (número 5) comparando a evolução de cada um. Entre os 20% mais pobres, destaca-se que em 2011, apenas 34,5% tinham contas, e que esse número melhorou até 2014 quando chegou a 62,92% com contas bancárias. Entretanto, como já se sabe, o país entrou em

recessão em 2015 e seus efeitos foram sentidos principalmente entre os mais pobres, que diminuíram a posse de contas para 55,9% em 2017.

Figura 6 - Participação relativa dos indivíduos com contas por nível de renda para os anos selecionados

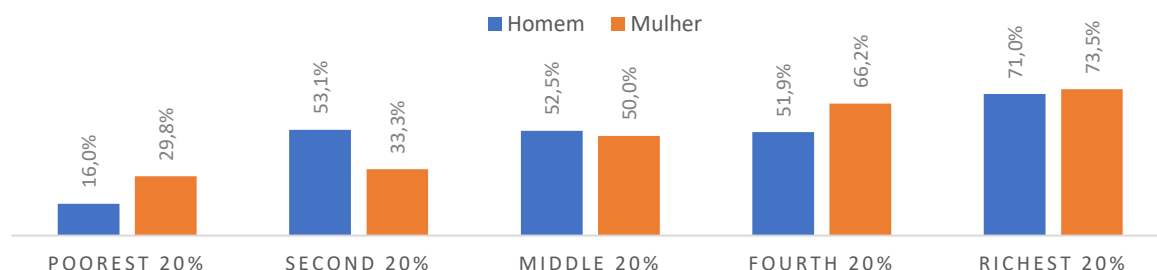
| Nível de Renda | Não | Sim | Nível de Renda | Não | Sim | Nível de Renda | Não | Sim |
|----------------|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|
| 1 | 65.50% | 34.50% | 1 | 37.08% | 62.92% | 1 | 44.09% | 55.91% |
| 2 | 56.52% | 43.48% | 2 | 38.74% | 61.26% | 2 | 36.96% | 63.04% |
| 3 | 43.40% | 56.60% | 3 | 35.86% | 64.14% | 3 | 31.25% | 68.75% |
| 4 | 38.59% | 61.41% | 4 | 24.66% | 75.34% | 4 | 26.43% | 73.57% |
| 5 | 21.79% | 78.21% | 5 | 16.59% | 83.41% | 5 | 11.89% | 88.11% |
| Total | 44.55% | 55.45% | Total | 29.99% | 70.01% | Total | 29.20% | 70.80% |

2011 2014 2017

Fonte: Elaboração própria com dados do World Bank (2021)

Quando se analisa os 20% mais ricos, percebe-se que esse são efetivamente mais participantes no sistema financeiro, sendo que 78,21% já tinham conta em 2011 e 88,1% têm como em 2017. Além disso, quando se visualiza a utilização de cartão de débito, e tomando essa como uma proxy da utilização de serviços financeiros, tem-se que entre os pobres, tem-se apenas 25% de uso, e como mostrado na figura 7, que apresenta a separação por gênero, as mulheres utilizam mais (29,8%).

Figura 7 - Participação relativa do uso de cartão de débito por gênero e renda em 2017



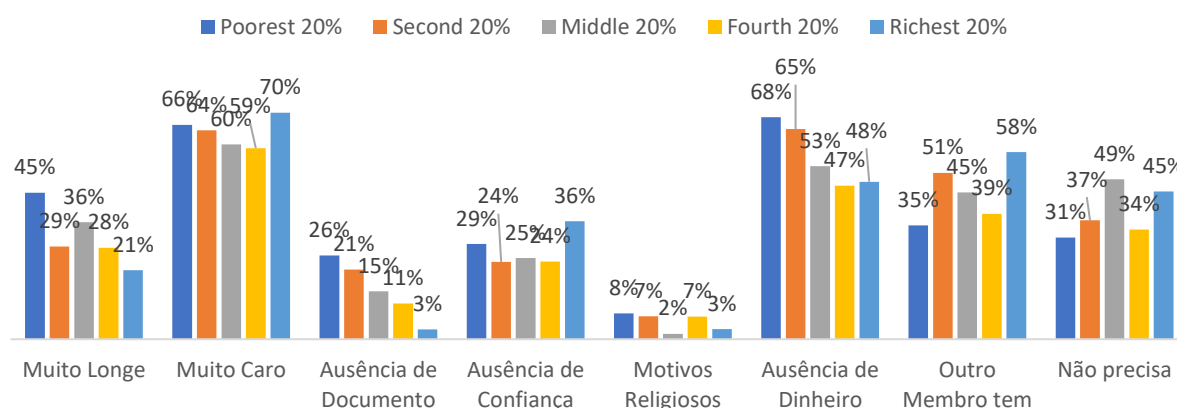
Fonte: Elaboração própria com dados do World Bank (2021)

Quando se analisa ao longo dos níveis de renda, se percebe uma comprovação da correlação existente entre renda e inclusão financeira, sendo que os mais ricos, utilizam em

72% dos casos, sendo maior o valor entre as mulheres (73,5%). Um destaque importante, é que na classe secundária e média os homens utilizam mais que as mulheres, o que pode significar que as mulheres pertencentes a essas classes são mais vulneráveis.

A figura 8 apresenta as motivações por nível de renda, e novamente para facilitar será analisado os 20% mais pobres e os 20% mais ricos. Entre os mais pobres, os principais motivos são ausência de dinheiro (68%) e os altos custos (66%). Além disso, se destaca que foram entre esses que mais se afirmou ser a distância um problema, mostrando que a má distribuição de renda do país contém fatores geográficos importantes, como já destacados na literatura. Outro ponto é que esses foram os que mais destacaram a ausência de documentos (26%), o que revela que a burocracia tem maior efeito sobre os mais pobres.

Figura 8 - Motivos e participação relativa por nível de renda para o ano de 2017.



Fonte: Elaboração própria com dados do World Bank (2021)

Analisando os mais ricos, destacam-se fatores interessantes, como por exemplo, 70% destacaram que é muito caro ter conta, enquanto, 58% destacam que outros membros já têm. Desse modo, pode-se interpretar que indivíduos com maior renda podem optar por não ter a segunda conta, mas ainda assim, utilizam os serviços financeiros, pois 45% afirmaram não precisar da conta. Um dado um pouco controverso é que 48% destacaram a ausência de dinheiro como fator para não ter conta, mesmo estando entre os 20% mais ricos. Por fim, se destaca que 36% afirmaram não ter confiança no sistema para ter uma conta.

Desse modo, pode-se visualizar intrínseca relação entre as características biológicas, sociais, econômicas e a inclusão financeira, enquanto por um lado se observa que os indicadores apresentaram melhoras, por outro, a bancarização represente apenas o primeiro passo (acesso) e não a inclusão financeira (uso). É preciso destacar que ocorreram melhoras também nessa

última, ainda mais após a crise do COVID-19, que intensificou a utilização de meios digitais (pagamentos por celular, contas digitais) e um panorama mais assertivo sobre o contexto atual do sistema bancário brasileiro, bem como as tendências e a aceleração no processo de inclusão são apresentados na próxima seção.

5 DOS BANCOS DIGITAIS À COVID-19: UM PANORAMA RECENTE

Desde 2018 o Banco Central do Brasil (Bacen) vem empreendendo esforços no sentido de modernizar o arcabouço regulatório para as operações de antecipação de recebíveis, o que culminou com a publicação da Resolução número 4.734/2019. Estes avanços regulatórios ampliaram a concorrência e a agressividade das instituições financeiras e das entidades credenciadoras, elevando a competitividade e a disponibilidade de crédito no mercado de meios de pagamento. Tem-se observado desde então, uma disputa que em alguns casos chega a ser predatória para se conquistar o fluxo de caixa (como recebimentos) das empresas, especialmente do comércio.

É justamente nesse contexto que se abre espaço para um aumento na oferta de meios de pagamento para as pessoas físicas, como cartões de crédito e débito, período que coincide com o advento das *fintechs* e dos bancos digitais. Com a ampliação da oferta de serviços financeiros digitais, supunha-se que haveria uma maior democratização e extinção das barreiras de acesso ao *financing* ou aos serviços financeiros básicos. Mas, os fatores de desigualdade também se estendem a infraestrutura tecnológica, restringindo, pelo menos no curto prazo, todas as potencialidades que essa “revolução digital” pode proporcionar.

Embora as modificações tenham gerado melhoras, ainda deve-se destacar que a maior parte delas continua sendo colhida por camadas e grupos específicos da sociedade, o que faz como que a inclusão financeira se tenha restringido em questões da amplitude que pode alcançar. Para compreender isso, deve-se acrescentar o fator infraestrutura à análise de Crocco, Santos e Figueiredo (2013), quando se trata de uma conta-corrente digital presume-se que a exclusão por acesso tenha então se extinguido, dando novo espaço a exclusão devido a indisponibilidade de acesso à internet de banda larga.

Como já visto na seção anterior, os mais velhos utilizam menos os serviços financeiros, mesmo no modelo convencional, então fazer tudo pela internet se torna uma dificuldade, bem como um novo processo de exclusão se juntar fatores de renda e escolaridade. Outro aspecto a ser considerado está relacionado à percepção dos indivíduos, especialmente, os de maior idade, em relação à segurança das transações financeiras puramente digitais. Em que pese o fato de

termos um sistema financeiro avançado e bem regulamentado, ainda há uma barreira cultural a ser vencida em termos de confiança dos indivíduos acerca das transações digitais.

Embora a Pandemia do Coronavírus tenha sido (ou está sendo) algo catastrófico, não se pode esquecer as modificações que ocorreram. Se por um lado, em condições normais, a inclusão financeira pela via-digital tem seus desafios, a necessidade de se adotar medidas de distanciamento social por outro impulsionou o uso a toda sorte de serviços remotos, dentre eles, os serviços bancários. Valle et al. (2020), concluíram com seu estudo que a quarentena acelerou o processo de inclusão financeira, sendo que do estágio de desbancarizados na América Latina caiu de 45% para 34% na população adulta, os sub-bancarizados foram de 38% para 41%, enquanto as incluídas financeiramente passaram de 17% para 24%.

Outras evoluções têm reduzido os custos de se realizar transações, como o PIX, que é uma evolução promovida recentemente pelo Banco Central em termos de pagamentos e recebimentos, que permite que transações sejam realizadas em qualquer dia (úteis e não-úteis) e, por ser uma transação sem custo, pode atrair não bancarizados para o sistema financeiro formal. Todavia, há que se verificar com a evolução do tempo se o PIX contribuirá (ou não) apenas para reduzir o contingente de desbancarizados e elevar o contingente de sub-bancarizados, ou seja, é possível que o PIX atraia mais pessoas para o sistema financeiro formal, mas não há garantias de que estes indivíduos usufruirão de todas as potencialidades que isso representa, engrossando o contingente de pessoas que apenas recebe seus recursos via conta bancária e depois resgata todo o seu saldo e continua realizando suas transações financeiras prioritariamente com dinheiro em espécie.

Além de soluções do lado institucional ou mesmo individual, o governo criou uma proposta de trabalho conhecida como Cidadania financeira, que trabalhando em quatro eixos, sendo a inclusão financeira, educação financeira, proteção do consumidor e participação, esse projeto vem evoluindo desde 2013. (BRASIL, 2018) Projetos que visem educação financeira, conhecimento sobre finanças e gestão de recursos também estão presentes nas universidades, como o projeto de Educação Financeira Sustentável da UEM. Além disso, o MEC (Ministério da Educação), tem projetos visando educar financeiramente as crianças em níveis de primeiro e segundo grau.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A inclusão financeira é um processo em que o indivíduo pode e faz uso dos serviços financeiros formais. Esse, amplamente destacado na literatura de países desenvolvidos, é pouco

estudado em países em desenvolvimento, o que traz um gargalo sobre o entendimento da evolução desse processo. Como exemplo, o desenvolvimento sustentável tem ficado comprometido, devido a informalidade financeira, a dificuldade de acesso ao crédito, a falta de gerenciamento financeiro das famílias e redução da efetividade das políticas econômicas.

Frente a isso, esse trabalho objetivou compreender o processo histórico de exclusão financeiro no Brasil, bem como os determinantes institucionais e sociais que prejudicam o processo de inclusão, além dos motivos destacados pelos indivíduos para permanecerem desbancarizados. Quanto ao processo de exclusão, destacado na literatura, relacionam-se o processo de concentração bancária em locais financeiramente estratégicos aos Bancos, que somado a amplitude geográfica brasileira, tornam a distância um problema ao acesso bancário.

Além disso, as multivariadas formas de desigualdades escancaradas no país, como as questões de gênero, idade e renda se mostraram determinantes na distinção dos que estão ou não bancarizados (e consequentemente incluídos). Em resumos, são mais bancarizados os homens, com maior idade e renda, embora seja preciso destacar que quando falamos em inclusão (uso efetivo), o quesito idade sofre uma inversão, sendo os mais jovens os mais inclusos.

Quanto a motivações, embora haja diferenciações entre grupos e classes, o que predomina enquanto motivações são os custos, considerados altos para manter uma conta, bem como a dificuldade financeira, ou ausência de dinheiro, além de outros membros já terem uma conta bancária, fato esse que permite exprimir que muitas vezes a não bancarização não está definitivamente ligada a exclusão. Com isso em mente, destaca-se que o grupo mais vulnerável são os mais velhos (acima de 40 anos), que não tendo conta, ainda não possuem membros familiares próximos com contas.

Recentemente, as mudanças institucionais e políticas públicas buscaram promover a redução das assimetrias em termos de acesso aos serviços financeiros e em especial ao *financing*, por exemplo, a existência de exigibilidade de destinação de parcela de recursos dos depósitos à vista para o microcrédito, por exemplo. No período recente, com o advento das *fintechs* e a ampliação da oferta de serviços financeiros digitais, supunha-se que haveria uma democratização e extinção das barreiras de acesso ao *financing* ou aos serviços financeiros básicos. Mas, fato é que num país em que a infraestrutura tecnológica é notadamente heterogênea, com ampla desigualdade em relação a geografia e renda, nem todos participam ou tem a oportunidade de participar, num curto espaço de tempo, dessa “revolução digital”.

Outros projetos institucionais que reduzam custos, ou educacionais que ampliem a informação tem sido construído, mas precisam ser ampliados e amplamente oferecidos a

população que carece de serviços tanto financeiros quanto educacionais. Por fim, destaca-se que políticas de aumento de renda, de aumento da educação e de redução das desigualdades de gênero devem ser utilizadas amplamente como ferramentas de inclusão financeira.

REFERÊNCIAS

Alliance for Finance Inclusion (AFI). **Financial inclusion measurement for regulators: Survey design and implementation**. 2010. Disponível em: <https://www.afi-global.org/publications/financial-inclusion-measurement-for-regulators-survey-design-and-implementation/>. Acesso em: 10 jun. 2021.

VALLE, K. D; DIAS, T; LEHR, L; GIL, M. A **Aceleração da Inclusão Financeira durante a Pandemia de COVID-19: trazendo à tona oportunidades escondida 2020**. Disponível em: <https://www.mastercard.com/news/latin-america/ptbr/pesquisa-e-relatorios/>. Acesso em: 10 jun. 2021.

BELLUZZO, L. G de M; ALMEIDA, J. S. G. de. Crise e Reforma Monetária no Brasil. São Paulo: **São Paulo em Perspectiva**, 4 (1), p. 63-75, 1990.

BRUNDTLAND, G. H. **Nosso futuro comum**. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1991.

CARVALHO, F. C. J. Sobre a centralidade da teoria da preferência pela liquidez na macroeconomia pós-keynesiana. **Ensaio FEE**, Porto Alegre 17(2): 42-77, 1996.

BRASIL. BANCO CENTRAL DO BRASIL. (org.). **Relatório Cidadania Financeira**. Brasília: Bcb, 2018. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/nor/relcidfin/docs/Relatorio_Cidadania_Financeira.pdf. Acesso em: 03 maio 2021.

CANO, W. **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil: 1930/1970**. Campinas: UNICAMP - Tese de Livre Docência, 1981.

CROCCO, M. A; SANTOS, F; FIGUEIREDO, A. Exclusão financeira no Brasil: uma análise regional exploratória. **Revista de Economia Política**, [S.L.], v. 33, n. 3, p. 505-526, set. 2013. FapUNIFESP (scielo). <http://dx.doi.org/10.1590/s0101-31572013000300008>

DANISMAN, G. O; TARAZI, A. Financial inclusion and bank stability: evidence from Europe, **The European Journal of Finance**, v. 26, n.18, p.1842-1855, jun. 2020. DOI: [10.1080/1351847X.2020.1782958](https://doi.org/10.1080/1351847X.2020.1782958)

DEMIRGUC-KUNT, A; KLAPPER, L; SINGER, D. Financial Inclusion and Inclusive Growth: A Review of Recent Empirical Evidence. Policy Research Working Paper; No. 8040, 2017. **World Bank**, Washington. Disponível em: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/26479>

FURTADO, C. **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Ed. Nacional, 1982.

FREIXAS, X; ROCHET, J-C. Microeconomics of Banking. Massachussets: **MIT Press**, 2^a ed., 2008.

JUKAN, M. K; SOFTIC, A, 2016. [Comparative Analysis Of Financial Inclusion In Developing Regions Around The World](#). **Economic Review: Journal of Economics and Business**, University of Tuzla, Faculty of Economics, vol. 14(2), pages 56-65.

KOKER, L. de; JENTZSCH, N. Financial Inclusion and Financial Integrity: aligned incentives?. **World Development**, [S.L.], v. 44, p. 267-280, abr. 2013. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.11.002>.

LAPUKENI, A. F. The impact of financial inclusion on monetary policy effectiveness: the case of malawi. **International Journal Of Monetary Economics And Finance**, [S.L.], v. 8, n. 4, p. 360, 2015. Inderscience Publishers. <http://dx.doi.org/10.1504/ijmef.2015.073229>.

LENKA, S. K; BAIRWA, A. K. Does financial inclusion affect monetary policy in SAARC countries? **Cogent Economics & Finance**, [S.L.], v. 4, n. 1, p. 1127011, 7 jan. 2016. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/23322039.2015.1127011>.

SANTOS, C. B. dos. **Inclusão financeira e desenvolvimento econômico**: uma análise sob o contexto brasileiro. 2020. 89 f. Monografia (Especialização) - Curso de Gestão e Competitividade, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2020.

TAVARES, M. C. **Da substituição de Importações ao capitalismo financeiro**. Rio de Janeiro: Zahar, 1983.

United Nations Capital Development Fund (UNCF). (2021), Financial Inclusion and the SDGs, UN Capital Development Fund: New York.

VAN, D. T. T.; LINH, N. H. The Impacts of Financial Inclusion on Economic Development: Cases in Asian-Pacific Countries. **Comparative Economic Research**, [s. l.], v. 22, n. 1, p. 7–16, 2019.

WANG'OO, E. W. **The relationship between financial inclusion and economic development in Kenya**. Nairobi: University of Nairobi, 2008

WORLD BANK. Global Financial Inclusion. Global Findex: Microdata. **World Bank**, Abr. 2021



XXXV SEMANA DO ECONOMISTA

Economia brasileira em tempos de pandemia



28 A 30 DE SETEMBRO DE 2021

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DE MARINGÁ: UMA ANÁLISE DOS PROJETOS MARINGÁ 2030 E MASTERPLAN ANTE AO PARADIGMA DO EMPRESARIAMENTO DAS CIDADES.

**Tomás Fernandes Torre¹;
Jaime Graciano Trintin²**

Área - Desenvolvimento Econômico, Agronegócio e Economia Regional

RESUMO

O presente artigo tem por objetivo analisar a relação entre o planejamento econômico da cidade de Maringá sob a ótica dos paradigmas do desenvolvimento econômico contemporâneo estabelecidos pela estruturação do modelo europeu para as cidades nos anos setenta a noventa, chamado de “empresariamento das cidades”. De modo a verificar a influência dos paradigmas nos planos de desenvolvimento econômico, Maringá 2030 e MasterPlan 2047, o artigo apresenta a revisão bibliográfica tanto dos planos quanto dos paradigmas, de modo que, em seguida, seja possível evidenciar a existência e influência das características teóricas durante todo o processo de evolução da cidade.

Palavras-chave: Desenvolvimento, Planejamento, Empresariamento das cidades, Maringá.

ABSTRACT

This article aims to analyze Maringá's economic planning from the perspective of the contemporary economic development paradigms established by the European structure model to the cities in the 1970s and 1980s, called “Entrepreneurial cities”. In order to verify the influence of paradigms in the economic development plans, Maringá 2030 and MasterPlan 2047, the article presents a bibliographical review of both the plans and paradigms, in a way that, then, it is possible to evidence the existence and influence of theoretical characteristics throughout the city's evolution process.

Key-words: Development, Planning, Entrepreneurial cities, Maringá.

¹ Aluno de Graduação – Departamento de Economia, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Estadual de Maringá, Av. Colombo, 5790, 87020-900, Maringá, Paraná, Brasil. Email: tomasoculos.tsft@gmail.com

² Professor – Departamento de Economia, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Estadual de Maringá, Av. Colombo, 87020-900, Maringá, Paraná, Brasil. Email: jgtrintin@uem.br

1 INTRODUÇÃO

Observa-se ao longo do tempo que as sociedades apresentam constantes mudanças, que vão desde as mudanças geográficas, demográficas, políticas, econômicas e sociais, dentre outras, e que acabam por promover mudanças significativas na forma do homem se organizar em sociedade e, principalmente nos espaços seja no urbano ou no rural. Com o avanço dos espaços urbanos as discussões sobre o papel das cidades, seus governos e aplicações, estruturas e culturas, entre outras, crescem cada vez mais; assim, a cidade passa a ser vista não como apenas espaço físico e social, como também econômico, empresarial e político. Isso contribui para os estudos econômicos de estruturas e modelos ideais da formação e cada aplicação dos regimentos pós-modernos.

Borja e Forn (1996) observaram que as cidades europeias, desde as décadas de 70 e 80, foram submetidas em seu padrão de desenvolvimento econômico o que se denominou empresariamento das cidades, o qual cresceu em larga escala por apresentarem maior produtividade, iniciando assim uma nova estrutura social e econômica para o espaço capitalista.

À luz desta perspectiva o estudo tem como objetivo analisar a relação entre as propostas de projetos de planejamento e desenvolvimento econômico para a cidade de Maringá, notadamente a partir planejamento municipal realizados pelo CODEM para a cidade, para 2030 e 2047 (Masterplan); bem como apresentar uma visão crítica acerca desse modelo de cidade com vistas não só desenvolvimento econômico local e regional, mas que também esteja centrado no cidadão.

Considerando as informações supracitadas, os principais objetivos a serem atendidos no trabalho se dão por buscar compreender e analisar o modelo de desenvolvimento econômico presentes nos planejamentos realizados pelo CODEM para a cidade, para 2030 e 2047 (Masterplan) para a cidade e compará-los à teoria revisada, de modo a evidenciar, ou não, a relação do empresariamento das cidades e os seus respectivos paradigmas no modelo de desenvolvimento econômico urbano de Maringá.

A fim de cumprir os objetivos estipulados, o trabalho foi estruturado da seguinte forma: Na seção 2, de uma grande revisão bibliográfica acerca das teorias no tema e a cada um dos planos, tanto Maringá 2030 quanto Masterplan 2047, de modo a obter respectivamente uma fundamentação teórica e a base de comparação para a futura análise dos planos diante à teoria. Já na seção 3, uma vez apresentados tais planos, a pesquisa busca mostrar os seus resultados pela congruência dos pontos e percepções de semelhança e inspiração de acordo com a teoria previamente considerada, de modo a evidenciar os pontos de interseção teóricos apresentados

pela revisão e aplicados nos planejamentos maringenses, para que se conclua e apresentem-se, na seção 4, as inspirações e considerações de planejamento estratégico, empresariamento das cidades, cooperação público-privada e uso do sentimentalismo civil-patriota como diretrizes para a construção dos planos diretores.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Esta seção traz a discussão a respeito do âmbito teórico econômico e também acerca dos planos estudados. Na primeira subseção é apresentado as teorias econômicas acerca do desenvolvimento econômico que permeiam os planos apresentados. Já na subseção seguinte, apresenta-se o plano Maringá 2030 e tudo o que envolve o seu desenvolvimento, tal como origem e seus objetivos. Por fim, é apresentado o MasterPlan Metrópole Maringá 2047, também explanando sua fundamentação e objetivos.

2.1 ARCABOUÇO TEÓRICO

Com o intuito de se ter um embasamento sólido para discussão de tais questões, se faz necessário compreender, de imediato, os paradigmas nos quais a nova ideologia de desenvolvimento econômico contemporâneo está fundada, e posteriormente se possa observar, a nível local, se este enquadra-se com o paradigma predominante das cidades de negócios.

Segundo Borja e Castells (1996), nota-se uma rápida e crescente relevância social e econômica das transformações urbanas de caráter estético, orçamentário e estrutural, além de suas necessidades de planejamento e organização dentro dos marcos de um novo modo de reprodução capitalista fortemente ancorado no apropriamento dos espaços públicos para fins privados.

Harvey (1996) aponta que as primeiras mudanças observam-se nos velozes dinamismos europeus (que por sua vez eram influenciados não somente pelos pontos já citados, mas também por suas localizações geográficas; o que iria influenciar na característica de desenvolvimento local, cultura e critérios capitalistas, e consequentemente na velocidade desse dinamismo) nas décadas de 1950/1960 à 1970/1980, apresentando a mudança do papel do Estado local de, anteriormente, administrador público, com funções de gerenciar e aplicar a manutenção das estruturas físicas e supervisionar e estabilizar transformações sociais; para uma nova função de agentes socioeconômico e político, capaz de adentrar às áreas econômicas de empreendedorismo, economia e competição de mercado, tanto municipal quanto regional, e, em alguns casos,

nacional e internacional. A nova junção, dada pelo pós-empresariamento, é considerada como um estreitamento das relações administrativas, econômicas e políticas entre Estado local e iniciativa privada; idealizada como benéfica para ambos e também para a sociedade que ali vive.

Como observado por Borja e Forn (1996), entre os anos 70 aos 80, entendeu-se que a opção de desenvolvimento econômico à qual as cidades e estados possuíam tendência de maior produtividade era o empresariamento das cidades, o que o tornou abrangente em grande escala, tornando-se mais um dos ciclos que o capitalismo impõe às ideias e decisões das estruturas sociais. O pensamento surgiu primordialmente pela sensação de crise causada pelos problemas urbanos como insegurança, contaminações sanitárias, falta de serviços básicos, aumento de zonas periféricas e congestionamentos. Os governos locais buscavam solucionar tais problemáticas, através de novas formas de planejamento e desenvolvimento econômico, social e urbano, tentando achar soluções como aumento da participação da população, descentralização de governos locais, projetos urbanos para junções público privadas, entre outras propostas. Assim como na Roma Antiga, o governo parecia buscar o patriotismo através do consenso municipal e regional para mudança, agora aplicando novos formatos de estruturas sociais através das cooperações entre atores públicos e privados, dependendo do sucesso de tais projetos, das junções e cooperações.

A cooperação público-privada conduzida pelo planejamento estratégico disponibilizaria maiores recursos para que fossem alcançados os pontos necessários tal que a imagem positiva da cidade fosse alcançada, de modo a produzir um maior número de obras e serviços para a crescente demanda urbana. Sendo a responsabilidade do *City Marketing* dentro e para a própria população da cidade, incentivando um patriotismo municipal, pela confiança e crença de um bom futuro à cidade, além de comover a participação pública em eventos e o sentimento de acolhimento pela cidade para com o habitante¹; assim, para tal responsabilidade, a cooperação deveria impor obras visuais, como construções monumentais, ou serviços destinados à melhoria do espaço público, como criação de praças e limpeza das ruas; para gerar, então, o sentimento de mudança e imagem de melhoria da qualidade de vida e bem estar social. (BORJA; CASTELLS, 1996).

Vainer, Arantes e Maricato, (2002) apresentam diversas mudanças contemporâneas as quais a cidade como um todo participa e interage, não somente como espaço e ambiente, mas como dos mais complexos e importantes agentes econômicos do centro urbano. O

¹ Característica observada na Roma Antiga, como exemplo os Coliseus e Ágoras.

questionamento é a apresentação do modelo à nova sociedade, que passa despercebida. Não apenas há a mudança material e físico-química da cidade durante as transformações e aplicações de investimentos urbanos, mas também, por detrás, observam-se motivos, relativas organizações e efeitos esperados. Assim como observado por diversos autores, não somente estes citados neste estudo, as diferenças e estranhezas desse novo centro urbano moderno e suas variações, o novíssimo gerenciamento das cidades e planejamento urbano estratégico.

Vainer (2002) traz o *flashpoint* da nova e carismática liderança do gerenciamento, trazida após entender que a cidade-empresa entra como agente econômico uno, ao se dizer que “...a cidade compete, a cidade deseja, a cidade necessita.”, pela “...necessidade de uma consciência de crise e o patriotismo de cidade”, tornando clara a aceitação popular à presente liderança gerencial lhes imposta, como símbolo de trégua e paz social prol resolução do “ambiente negativo” em que se insere a cidade, vaticínio este do consenso populacional necessário para sua aplicação. Assim, retoma o autor, este fato como fator chave ao sucesso de Barcelona, considerando que a cidade, além de todas as outras informações conhecidas, teve um prefeito com forte personalidade à convenção de líder.

Ainda segundo Vainer (2002), há três inquéritos principais à ideia de empresariamento das cidades: primeiramente ao notar certo teor de competitividade entre cidades é a manifestação competitiva das próprias empresas, por meio da cidade, como desejo às localizações; em segundo ponto, traz a ideia de que não são as cidades que competem, mas sim as empresas em si, apresentando a cidade como, ao máximo, fornecedora de um ambiente favorável ao desenvolvimento de selecionados setores industriais, e, como enfático terceiro, é dita a adequação das cidades ao modelo capitalista extensivamente-temporal aplicado ao cultural vívido urbano.

Maricato (2002) traz uma nova ótica, explicitando a desavença teórico-prática quando se trata da tentativa de empresariamento das cidades, principalmente em países em desenvolvimento ou subdesenvolvidos, onde tais diferenças prevalecem tanto de maneira estética quanto cultural e estrutural, assim injetando o processo apenas à certa parte da cidade, tanto como área urbana quanto populacional. A cidade ilegal é desconsiderada desses planos estratégicos, cuja novidade é nula, adentrando um paradoxo, quando o plano estratégico faz referência à toda *urbe* enquanto é aplicado apenas à sociedade *highbrow*.

Borja e Forn (1996) enfatizam que o maior objetivo do empresariamento da cidade é fazer a promoção da cidade ao exterior, incentivando e atraindo investimentos, feitos principalmente pela infraestrutura e monumentalidade e, também, pela busca de sedição de

grandes eventos, o que chamamos de *City Marketing*. A disponibilidade deste segmento administrativo ocorreria quando a cidade projetasse uma imagem positiva e atraente aos olhos externos; que seria conquistada pelas novas cooperações público-privadas, com a grande oferta de infraestrutura e serviços, que, além de facilitar a exportação da produção, sendo ela em produtos ou serviços, iria atrair tantos investidores, turistas e usuários solventes, que iriam divulgar ainda mais a cidade.

Arantes (2002) apresenta a mistura da estratégia urbana e cultura como fonte principal da adesão do público e sociedade como adeptos e apoiadores da nova cidade, das novas políticas *image-making*, *business-oriented* e *market-friendly*; a cultura é dada como imagem, como representação e interação do capitalismo e da modernidade industrial e tecnológica; indivíduos assinados pelo trocadilho “pessoas marcadas por marcas” e respectivamente por consumo intenso e ostensivo. A cidade como assume parte de tudo aquilo que se troca, do mundo contemporâneo, da evolução capitalista e da venda de tudo que se pode ver, junto à sua compulsão de barganha. Assim, aumentando os níveis e gradativas disseminações de ideias de consumismo durante principalmente anos 1980/1990, o grande conjunto urbano da imagem torna a cidade em si como uma própria representação do geral, o que é chamado de “Animação cultural”, cidades por inteiro que adentram no sistema de *marketing* próprio, de divulgar a sua imagem e enaltecer a sua marca e grandiosidade; de modo a divulgar e vender a si, sob nomeação de cidade-empresa.

Agora, apresenta-se o estudo do novo modelo de planejamento urbano e seu respectivo molde, trazendo à face o planejamento estratégico carregado pelo empresariamento da cidade e sua problemática central de competitividade urbana como substituto do padrão anterior “tecnocrático-centralizado-autoritário”, principalmente em países em desenvolvimento da América Latina, cujos defensores argumentam a necessidade de adoção por estarem, as cidades, à deriva dos ideais de competitividade empresarial. (VAINER, 2002, p.75)

De acordo com Arantes (2002), os aspectos de arquitetura urbanística de sensação extasiante e participativa da população para com a sociedade e centro urbano como todo; ao reciclar, reformar e reconstruir o espaço urbano degradado e deprimido. Vendiam a imagem da cidade como portadora de diversa etnicidade e alto nível cultural; e assim, de modo implícito, a venda de uma imagem da cidade como grande vizinhança; trazendo afinal uma nova elite financeira, composta por três grupos principais nessa “obra teatral”: os protagonistas, *business men*, como apoiadores, investidores, banqueiros, empresas e afins, “atores coadjuvantes”, de acordo com a autora, como mídia, universidades, empresas e comércio, e por fim os técnicos,

aqui ditos como planejadores urbanos e promotores culturais; que tomariam os três, num conjunto, a posse efetiva da cidade, tornando-a, segundo Arantes (2020), como uma máquina de crescimento de forma a ser uma aliança das elites locais com profissionais do ramo de negócios voltadas ao mercado imobiliário e possibilidades econômicas do próprio local em prol do desenvolvimento egoísta.

Adotando as ideias propostas, Arantes (2002) cita exemplos das iniciativas analisadas, principalmente ligados à nova urbanística e a incorporação dos realces culturais como instrumento de *City Marketing*. Essa urbanística era subdividida em duas principais porções, que tinham em si sua cercania: A primeira, dita como “Grandes Projetos”, constituídos principalmente por reformas em áreas anteriormente centrais agora deterioradas e desgastadas, e também de novas construções faraônicas; ambas as quais, em quase todos os casos, visam reestruturar e acelerar a recuperação do investimento local e atrair os olhares de sua ampliação de capacidade cultural, que em paralelo faz voltar à ideia de gentrificação anteriormente citada.

Já a segunda, a volta, no início dos anos 1980, da tendência do “contextualismo arquitetônico”, de integrar os projetos arquitetônicos e urbanísticos dentro dos modelos e padrões pré-existentes da cidade ou região urbana.

O primeiro exemplo, e por necessidade de grifo à este, é a citação e amostra de Paris como primeira cidade que, mesmo não ocorrendo segundo um Plano Estratégico, implantou tal “nova” urbanística, iniciando com o projeto de Beaubourg, nomeado como Centro Georges Pompidou – Sendo este considerado o primeiro modo em que a Gentrificação e reforma de áreas previamente deterioradas foi aplicado diante a construir esta forma de empreendimento urbano e investimento cultural massivo, “de porte industrial”, assim foi nomeado então de Efeito Beaubourg, que caminhara sempre junto à Animação Cultural das cidades; o que alterava, segundo Arantes (2002), o “[...] Estado Social pelo Estado Empresário Cultural, cujo sucesso crescente ainda por cima se alimentava explicitamente da corrosão programada do primeiro”. Enquanto que, como segundo exemplo dentre muitos outros, admite-se Barcelona, principalmente após a formulação do “plans cap al 92” que viria a ser “Barcelona 2000” junto às Olimpíadas de 92 e sua grande carga de *marketing*, enquanto reforçava e desenvolvia a imagem de grandiosidade e amplitude de seu acervo artístico de pessoas; assim engrandecendo sua própria cultura e reconquistando “sua inserção privilegiada nos circuitos culturais internacionais”, por ser considerada a cidade com maior sucesso e aprovação da população do préstimo do novo projeto urbano; cuja exportação de projeto foi uma das mais importantes e refletivas ao mundo todo, principalmente na América Latina.

Assim, explícita de forma resumida a “fórmula” ou padrão que se estabelece nas cidades e sua respectiva abordagem, com projetos faraônicos capazes de criar símbolos, juntamente à sempre presente adesão de empresas multinacionais, frequentes gentrificações disfarçadas de reformas urbanísticas, reformas de museus e edifícios voltados à cultura, exibição e marketing de novas criações arquitetônicas e grande investimento à animação cultural. (ARANTES, 2002)

O principal e mais visível problema das cidades é a diferença e separação entre centro e periferia, que causa a imagem controversa de progresso e retrocesso, devida gigantesca disparidade que negativiza o olhar dos investidores e também turismo para com a cidade; assim fazendo com que o foco das mudanças previstas passe, de imediato, a ser único; de modo que a implementação das estruturas políticas passem a se comportar apenas em vista de construções monumentais-faraônicas e restituição de zonas antigamente importantes, que hoje estariam em estados depreciativos, puxando os olhares à forma física do ambiente para desviá-los da estruturação prática falha imposta pela teoria do empresariamento; na qual o foco da atuação pública passa a ser da construção e promoção de grandes eventos, exemplificados no estudo por criação e promoção de feiras e exposições, construção de parques tecnológicos e industriais, aumento da estrutura física ao setor terciário, incentivo à criação de oficinas tecnológicas, construção de monumentos simbólicos e afins, além também da restauração e manutenção de centros históricos e recuperação de áreas anteriormente aquecidas economicamente, como áreas portuárias ou industriais.

Harvey (1996) apresenta a importância de observar que não seria “bem-vinda” em todo e qualquer lugar a aplicação do empresariamento das cidades, tendo em mãos as disparidades geográficas e patamares socioeconômicos diversos. Não se faz necessário apresentar as disparidades entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, apenas não deixando de esquecer que elas escapem do pensamento, logo vem a ideia de diferentes aplicabilidades do modelo empresarial às cidades de diferentes lugares. Assim se notam as dificuldades da aplicação do empresariamento das cidades, considerando justamente e de modo bem básico o paradoxo da possibilidade e dever das inovações e cooperações público administrativas em certos países e, ao mesmo tempo, a impossibilidade e incapacidade da aplicação em outros, ambos frente a internacionalização das cidades.

2.2 MARINGÁ 2030

O Plano Diretor Maringá 2030 trata-se de um documento desenvolvido pelo Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá – CODEM, junto a diretores comerciais, líderes políticos e econômicos da região, entre outros membros, através de estudos e assembleias, que visa o norteamento das futuras decisões para as políticas econômicas de desenvolvimento econômico da cidade.

O Plano Diretor Maringá 2030 encontra-se estruturado em dois capítulos. Além da introdução, o primeiro capítulo traz a revisão teórica e amostra dos acontecimentos históricos e planejamentos anteriores ao Maringá 2030, mostrando a trajetória para a construção do referente estudo. Já o segundo capítulo trata realmente do Plano Diretor em si, enquanto dispõe também de breve introdução específica e o comentário para as áreas que irá apresentar, e em seguida, divide-as em subseções: Desenvolvimento Econômico, Meio Ambiente, Cidadania, e Cidade, sendo o enfoque principal na primeira. Observa-se que todas as subseções se organizam em Objetivos, Diretrizes e Estratégias, de modo a solucionar e se fazer presente o planejamento para cada uma delas em suas respectivas áreas.

Em relação ao desenvolvimento econômico, o plano tem por objetivo tornar Maringá uma cidade desenvolvida economicamente, com altos indicadores socioeconômicos, enquanto modelo econômico sustentável, pois garante um crescimento econômico estável ao longo do tempo. Já em relação ao meio ambiente, o plano visa o título de cidade ambientalmente desenvolvida enquanto ecologicamente correta, de modo a exportar o modelo de planejamento urbano de meio ambiente, visto pela nomeação de “cidade-jardim”. O plano quando apresenta os objetivos para a cidadania, tem o intuito de valorizar o ser-humano como decisório na construção do ambiente urbano, de modo que a participação coletiva se acentua quando comparada a outras cidades. Por fim, os objetivos municipais têm por premissa fazer de Maringá uma cidade que proporcione um alto nível de qualidade de vida, assim como a qualidade urbana e mobilidade, atrelados a preservação ambiental e que seja segura e moderna. Todos esses pontos fazem do município uma exportadora de know-how de planejamento urbano, uma vez que a preocupação com o desenvolvimento econômico metropolitano está ordenada com o crescimento populacional em cerca de 500.000 habitantes.

2.3 MASTERPLAN 2047

O MasterPlan Metrópole Maringá 2047, assim como o plano anterior, visa o desenvolvimento econômico da cidade de Maringá. Este plano diverge do Maringá 2030, uma

vez que faz parceria com a empresa de consultoria PWC, além dos já mencionados, apresentando neste momento o diagnóstico técnico do estudo realizado em conjunto pelos membros. Tal plano tem como premissa os mesmos fundamentos do Maringá 2030, porém expande a ideia de desenvolvimento econômico não apenas para a cidade, mas sim para a região metropolitana como um todo.

Este segundo Plano Diretor é estruturado de forma mais dinâmica e provavelmente direcionada a facilitar a compreensão do documento por parte do público em geral, de modo que é organizado em cinco capítulos: Apresentação, Introdução, Visão 2047, Setores econômicos chave, e Iniciativas e indicadores de implementação.

A introdução do plano trata de apresentar os antecedentes históricos, a metodologia utilizada e explicação do relatório da empresa PWC acerca das megatendências, que são cinco grandes movimentos de grande influência sobre a sociedade econômica atual. Em específico, a metodologia do plano repassa a criação de um sistema organizado político e de supervisão executiva, e explica as três etapas da criação do plano, que são o estudo do prévio Plano Diretor Maringá 2030 e levantamentos de indicadores socioeconômicos, a identificação dos setores econômicos chave para a cidade e suas respectivas cadeias produtivas, e a demonstração dos indicadores obtidos para cada setor chave, de modo a fornecer as iniciativas e estratégias para o desenvolvimento local.

A Visão 2047 trata de relacionar as análises quantitativas, o prévio plano diretor Maringá 2030, os setores chave encontrados e as megatendências, para garantir a competitividade sustentável da cidade enquanto diretrizes de um novo plano diretor, expandido e agregador da região metropolitana como um todo, de modo a tornar e garantir o posto de melhor metrópole do interior do Brasil, com alta qualidade de vida, integração e relacionamento entre a gestão pública e sociedade civil, além de atividades econômicas de alto valor agregado. O capítulo seguinte trata de demonstrar e explicar os setores econômicos chave que impulsionam a economia maringaense e sua região de influência, de forma analista e quantitativa, de acordo com as teorias econômicas de Matriz insumo-produto, quociente locacional e valor agregado dos setores. Por fim, mostra-se os principais desafios, oportunidades, ideias e iniciativas para cada setor chave motriz, de modo a solucionar os principais enclaves acerca da demanda e receita, insumos, instituição e regulação, e divulgação, para cada setor mencionado; e, não obstante, também traz um modelo de governança colaborativo entre gestão pública e sociedade privada, de modo a formar e garantir cada fase de execução com sucesso.

3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Como continuidade do processo de coordenação do espaço e políticas de desenvolvimento e planejamento econômico-urbano da cidade, analisar-se-á o Plano Diretor Maringá 2030:

Na proposta elaborada pelo CODEM (2011) se tem os antecedentes políticos, econômicos e urbanos de Maringá e que nos remete à teoria, já mencionando desde o seu início o compromisso na missão de atrair, como afirmam Borja (1996) e Vainer (2002), o sentimento de uma cidade una e de pertencimento do cidadão para com a sociedade, endossando a percepção de pertencimento de sua estrutura, de forma análoga à uma simbiose, enquanto num discurso de sentimento de impactos psicológicos e sensação de crise, mencionadas por Borja e Forn (1996), enquanto cidade em estado de estagnação econômica, e, além disso, mencionando diretamente a teoria apresentada: “Passou-se a entender que à sociedade organizada não só cabia o papel de definir o futuro de sua cidade como também de se comprometer com a sua construção, constituindo-se em elemento coparticipante do processo juntamente com as autoridades constituídas.” (CODEM, 2011).

Abordando, portanto, d’uma pauta da década de 1990, demonstrando a repercussão e utilização da teoria de empresariamento das cidades europeias, mas aplicadas em Maringá em 2011. Não obstante, continua a se reforçar o pensamento da nova organização da gestão pública, a colaboração público-privada, ao exaltar o “mérito” de forma grandiosa e “extraordinária”. Interessante notar que, como apontado no texto de Harvey (1996), o processo de escolha do novo formato de organização não fora feito pela população, e consequentemente pela sociedade, e apresentado para o seu conhecimento, mas fora, sim, feito por decisões rápidas e altamente burocráticas, como no exemplo das mudanças no Novo Centro da cidade, levando às lideranças comerciais a possibilidade de influenciar na economia local, considerando que a antiga estrutura da sociedade civil maringaense era desorganizada e não apontava sinais de convergência para as futuras decisões de planejamento socioeconômico, algo que é explicitamente imposto pelo texto do plano diretor, Maringá 2030. (CODEM, 2011)

Destacam-se também as considerações apresentadas por Harvey (1996) sobre a presença de grande publicidade e marketing para o crescimento da importância histórica da cidade em relação a economia regional, ao reafirmar Maringá como cidade-polo regional, de grande influência no comércio e prestação de serviços, retomando a rápida dinâmica de mudanças espaciais e regionais, influenciada pela sua localização geográfica.

Como é colocado por Borja e Castells (1996), é de se notar o enaltecimento de uma nova organização, do novo formato da gestão municipal socioeconômica, capaz de se planejar para o futuro da cidade com grande prioridade em projetos de infraestrutura, visibilidade, integração social e espaço público, cujos ideais são enfocados por CODEM (2011) principalmente no discurso de melhoria da infraestrutura da cidade, mostrando congruência à busca pela monumentalidade e aprimoramento do City Marketing citados por Borja e Forn (1996).

É interessante notar a presença de, enquanto mudança de capítulos, esboços arquitetônicos de viés monumental, ambientes de interação social e projetos de revitalização, sempre com enfoque em grandes praças, parques naturais e tecnológicos, e monumentos, sempre acompanhados de uma estética e design altamente organizada, futurista e arborizada; esta última que remete à propaganda de Maringá como uma cidade-jardim de ambiente agradável.

Os objetivos do plano se alinham diretamente ao estudado, ao apresentar explicitamente a ideia de moldar Maringá como “...uma cidade economicamente desenvolvida, com elevados níveis de emprego e riqueza e com renda mais equitativamente distribuída, [...] que tenha como fim último o desenvolvimento social, consolidando-a como centro de excelência...”. (CODEM, 2011)

Outro ponto a ser ressaltado é a grande busca e incentivo do governo local pela inovação e integração tecnológica ao ambiente urbano e espaço social de Maringá, sendo algo que pode ser encontrado em Arantes (2000) e Borja e Castells (1996), ao apresentar a característica de *upgrading* cultural, ao integrar a sociedade e população municipal em espaços compartilhados, considerando além dos projetos diversos de praças e ambientes públicos e culturais, o ambiente virtual, de forma a “atualizar-se” no cenário ultra contemporâneo de organização municipal, adotando de um diferencial enquanto propaganda da cidade.

Num segundo momento, apresenta-se a análise do Plano Socioeconômico do MasterPlan Metrópole Maringá 2047:

O Plano finalizado e apresentado em conjunto pela empresa PwC e CODEM também apresenta breves comentários, enquanto etapa inicial de discussão, acerca dos antecedentes e características societais e culturais da cidade, principalmente na consideração da “sociedade civil organizada”, cujos comentários já feitos para o plano Maringá 2030 se encaixam perfeitamente à ocasião, lembrando Borja (1996) e Vainer (2002), diante uma cidade una e a percepção de simbiose social, agora admitindo como concluído o processo de sua formação e

citá-la sempre pela expressão mencionada, adotando-a como característica comum e pertencente da cultura local.

Uma vez atribuída a sociedade organizada como aspecto intrínseco ao instinto competitivo da cidade, o enfoque do texto passa a ser a visão de longo prazo, sempre incentivando, como também no primeiro plano, a inovação tecnológica, planejamento econômico e organização da gestão da cidade como propulsores do arranque de Maringá como potencial metrópole. Em primeiro ponto, o prévio plano diretor Maringá 2030 procurava principalmente iniciar a discussão e *restart* do planejamento estratégico para a cidade, porém sem a apresentação de estudos quantitativos e científicos para a comprovação de quais seriam os setores a serem priorizados. PwC e CODEM, em conjunto, estabelecem a “Identificação de quatro setores econômicos chave para o desenvolvimento socioeconômico de Maringá...” (PWC, 2017), para a resolução do gap observado, de modo a estudar o ambiente social e econômico em que se encontra a cidade, seus indicadores, problemáticas e possíveis resoluções e aprimoramentos.

Ao continuar a análise, todos os pontos de congruência em relação a teoria citados para o Plano Diretor Maringá 2030 também se apresentam para o Plano Socioeconômico do MasterPlan Metrópole Maringá 2047, como a estrutura de organização e gestão público-privada, o grande incentivo à procura por investimentos, a manutenção de boa imagem e estruturas físicas, o City Marketing, o enaltecimento do ambiente urbano como cidade-jardim, e principalmente o impulso pela inovação e tecnologia; no entanto, são agora dispostos em caráter mais organizado, enxuto e direcionado à estrutura da governança e da aplicação dos projetos na cidade, implícito enquanto tópicos para a facilidade de entendimento e compreensão do público.

Apesar disso, alguns pontos se destacam como diferentes e ainda não apresentados no primeiro plano, ao iluminar as problemáticas não referenciadas pela versão anterior, principalmente ao considerar bolsões de pobreza e as problemáticas das regiões ao redor da cidade como influenciadoras na imagem final da cidade.

Ao nomear essas problemáticas de desafios, mas também apresentando sugestões de como começar a resolvê-los, o Plano Socioeconômico do MasterPlan Metrópole Maringá 2047 enfoca principalmente a alta transformação da pirâmide da faixa etária na cidade, assim gerando a necessidade de incentivo à atração de mão de obra qualificada; a insuficiência da urbanização acelerada da cidade, através de estrangulamentos em transporte público, saúde, abastecimento e alimentos; escassez de recursos; menor capacidade da retenção de profissionais de qualidade

e, ao mesmo tempo, a menor geração de empregos com qualificação; grau relativamente alto de desigualdade social; e, por final e enfoque, uma região periférica com altos índices de criminalidade e baixos índices IDH.

Para firmar os resultados obtidos sobre a opinião pública, de acordo com o estudado acerca da sociedade civil organizada e o sentimentalismo civil-patriota municipal para com a cidade, seguem-se screenshots retirados de redes sociais, mostrando a relação de integração do cidadão entre o seu emocional e a personificação de Maringá.

Além disso, Maringá se apresenta como a melhor cidade do Brasil tão quanto do Sul para se viver nos anos de 2017, 2018 e 2021, de acordo com o ranking do Índice de Desenvolvimento da Gestão Municipal (IDGM). Porém, apesar de se mostrar como a melhor cidade geral e estar presente nas cinco melhores cidades em três das quatro áreas principais, Maringá não toma a ponta em nenhuma delas, mostrando a influência de parte da sua região metropolitana influente, com índices socioeconômicos em conflito à cidade, também de acordo com ranking do Índice de Desenvolvimento da Gestão Municipal (IDGM) para 2021, em que Maringá possui o 5º lugar em Educação, 5º lugar em Saúde, 3º lugar em Saneamento e Sustentabilidade e não se inclui entre os cinco primeiros na área de Segurança.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As teorias do empresariamento da cidade, que surgem principalmente nas décadas de 1970 e 1980 em metrópoles europeias como Paris e Barcelona, caracterizam a cidade-metrópole e sua região metropolitana como uma nova estrutura social e econômica do espaço urbano e institucional local, que apresenta um novo espaço urbano a partir de características específicas aplicadas no conjunto de ambientes político, econômico, institucional, físico e social da metrópole como norteador do desenvolvimento econômico local e regional.

Das características mencionadas, destacam-se o planejamento estratégico, a cooperação público-privada, o patriotismo civil municipal, e principalmente o *City Marketing*, de modo que a cidade apresenta uma imagem de grande avanço, crescimento, desenvolvimento, capacidade e infraestrutura como cidade importante no âmbito tanto nacional quanto internacional. Afinal, surgem novas necessidades nos papéis sociais do Estado e do administrador público, agora como influenciadores de expectativas e agentes detentores da gestão do ambiente de negócios municipal, enquanto busca-se uma maior imersão dos habitantes como cidadãos participantes e contribuintes para a construção e desenvolvimento da cidade.

Apesar disso, é importante mencionar que, em partes, há também desavenças teórico-práticas do modelo, em que se apresentam efeitos negativos de sua aplicação, observadas principalmente por distorções de desenvolvimento econômico urbano, por diferenças econômicas, sociais e de infraestrutura expressivas entre metrópole e região metropolitana, e por gargalos econômicos locais.

Além disso, destaca-se a presença do dinamismo do empresariamento das cidades, pensamento de negócios e “venda da cidade” como mercadoria, do sentimento de pertencimento à cidade e da criação de uma nova atmosfera de gestão do local business pelos agentes econômicos, em trabalho conjunto entre sociedade, organizações privadas e gestão municipal, nomeada de sociedade civil organizada. Tal sentimento se mostra claro e presente no cotidiano da população maringaense, de acordo com os exemplos apresentados, enquanto a sociedade apresenta o perfil de orgulho como habitante e participação cidadã na cidade, enquanto adota Maringá como cidade-modelo, visionária, prodígio e de beleza admirável.

É, portanto, que se conclua a influência do paradigma do empresariamento das cidades na evolução da cidade até o momento, considerando os planos diretores Maringá 2030 e MasterPlan 2047, uma vez que é possível observar a presença de todos os requisitos supracitados enquanto no processo evolutivo da organização, do desenvolvimento e planejamento socioeconômico-urbano da cidade, baseados todos no modelo econômico do empresariamento e planejamento estratégico.

REFERÊNCIAS

ARANTES O.; MARICATO E.; VAINER C. **A cidade do pensamento único: Desmanchando consensos**, 3.ed., Petrópolis: Vozes, 2002.

BORJA J.; FORN M. Cidades: Estratégias Gerenciais. **Espaço & Debates. Revista de Estudos Regionais e Urbanos**, n. 39, p. 32-47, 1996.

BORJA J.; MUXÍ Z. **El espacio público, ciudad y ciudadanía**, Barcelona: Ed. Electa, 2000.
CASTELLS M.; BORJA J. As cidades como atores políticos **Novos Estudos. CEBRAP**, Nº. 45, p. 152-166, jul 1996.

CASTELLS M.; BORJA J. As cidades como atores políticos **Novos Estudos. CEBRAP**, Nº. 45, p. 152-166, Jul.1996.

CODEM – Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá, **Maringá 2030**, mai.2011.

FERREIRA, J. C. V. **O Processo De Privatização do Espaço no Novo Centro De Maringá-Paraná: Agentes, Imagens e Discursos**. Maringá, 2017, p. 277. Dissertação de mestrado - Programa de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo da Universidade Estadual de Maringá, Universidade Estadual de Maringá, Maringá.

FÓRUM NACIONAL DA REFORMA URBANA **Dossiê do Desmonte da Política Urbana Federal nos Governos Temer e Bolsonaro e seus Impactos Sobre as Cidades: Violações de Direitos Humanos e os Riscos de Construção de Cidades Intolerantes, Excludentes, Injustas e Antidemocráticas**, 2020. Disponível em: <http://forumreformaurbana.org.br/forum-nacional-de-reforma-urbana-lanca-dossie-do-desmonte-da-politica-urbana-federal-e-seus-impactos-sobre-as-cidades/>. Acesso em: 10 fev. de 2020.

HARVEY, D. Do gerenciamento ao empresariamento: a transformação da administração urbana no capitalismo tardio. **Espaço & Debates. Revista de Estudos Regionais e Urbanos**, n. 39, p. 49-64, 1996.

LIMA JÚNIOR, P. N. **Uma estratégia chamada “Planejamento Estratégico”: Deslocamentos espaciais e atribuições de sentido na teoria do planejamento urbano**. Rio de Janeiro, 2003. Dissertação de doutorado em Planejamento Urbano e Regional – Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

PWC (PricewaterhouseCoopers Serviços Profissionais Ltda.), **Plano Socioeconômico do MasterPlan Metrópole Maringá 2047**, 2017. Disponível em: <http://www2.maringa.pr.gov.br/sistema/arquivos/masterplan/masterplan.pdf>. Acesso em: 14 de jan. de 2021.