

RESUMO

A pesquisa visa a examinar as conseqüências da dinâmica de (sub)desenvolvimento econômico espacial brasileiro sobre o grau de disparidades regionais. O trabalho objetiva avaliar se as diferentes intensidades e velocidades das transformações produtivas nos sistemas econômicos regionais levaram a uma situação de maior convergência ou divergência entre os respectivos níveis de desenvolvimento observados na atualidade brasileira. A análise abrangerá um período a partir de meados da década de 80 até o período mais recente, para o qual estão disponíveis as informações estatísticas. A finalidade da análise é verificar também as mudanças setoriais no contexto das realidades econômicas regionais, a partir de vários enfoques, isto é, enquanto geração de produto e absorção de mão-de-obra.

PALAVRAS-CHAVE

Regiões; Desenvolvimento econômico; Disparidades; Produto; Trabalho.

ABSTRACT

The research aims to examine the consequences of the dynamics of the Brazilian regional economic development, on the degree of regional disparities. The work intends to appraise if the different intensities and velocities of the productive transformations in the various economic spaces resulted in the convergence or divergence in the specific levels of development presently observed in the Brazilian reality. The analysis will encompass a period since the eighties, and it also intends to verify the sectorial changes in the regional economic product and labor absorption.

KEY WORDS

Regions; Economic development; Disparities; Product; Labor.

SUMÁRIO

I.	O projeto de pesquisa	4
1.	Introdução	4
2.	Objetivos da investigação	6
3.	Hipóteses e conceitos-chave	7
4.	Metodologia de investigação	8
II.	Resultados da pesquisa	10
1.	Introdução	10
2.	Aspectos teóricos: a dinâmica do desenvolvimento regional.....	13
2.1.	Considerações iniciais	13
2.2.	Teorias do equilíbrio regional.....	14
2.3.	Teorias do desenvolvimento regional desequilibrado.....	22
2.4.	Teorias recentes sobre a dinâmica regional.....	31
3.	As políticas econômicas e a dinâmica da economia brasileira: 1980-95....	43
4.	Estudos empíricos no Brasil.....	56
5.	A dinâmica do desenvolvimento regional brasileiro.....	74
5.1.	Considerações metodológicas	74
5.1.a.	Índice de Desigualdade de Williamson (V_w)	75
5.1.b.	Quociente de Diferenciação Regional do PIB/ <i>capita</i> (QDj)	75
5.1.c.	Quociente de Diferenciação Regional Setorial (QDij).....	75
5.1.d.	Coeficiente de Intensidade de Dispersão (CI)	76

5.1.e. Índice de Produtividade Regional (IPR).....	77
5.1.f. Coeficiente de Redistribuição (CR)	77
5.2. A desigualdade regional brasileira	78
5.3. As dispersões regionais do produto e do trabalho setorial.....	83
5.4. As diferenças na produtividade setorial	92
5.5. A redistribuição regional do PIB	104
6. Conclusões	108
III. Referências bibliográficas	110

DINÂMICA REGIONAL NO BRASIL: CONVERGÊNCIA OU DIVERGÊNCIA?

*Anita Kon**

I. O PROJETO DE PESQUISA

1. INTRODUÇÃO

As transformações em curso na economia mundial têm reflexos diretos sobre a economia brasileira e se manifestam em uma mudança estrutural dos mercados, exigindo transformações organizacionais e produtivas significativas por parte das empresas, na busca da modernização que possibilite a competição interna e internacional. O processo de reestruturação produtiva mundial teve início, nos países desenvolvidos, na década de 70, tendo em vista a necessidade de contenção de custos das empresas, diante de uma conjuntura econômica recessiva no período, restrição no comércio mundial, que levou a um crescimento intenso de estoques de bens e ao esgotamento das possibilidades de aumento da demanda para o escoamento destes estoques. Neste período, a inovação tecnológica, particularmente da informática e da microeletrônica, possibilitou uma mudança no paradigma do processo produtivo fordista, para modelos de produção e métodos organizacionais de gerenciamento mais flexíveis.

No Brasil, estas transformações se iniciaram, particularmente, em meados dos anos 80, tendo em vista a necessidade de as empresas se modernizarem para o ajustamento com vistas à competitividade externa e interna, diante de um período de incertezas em face das políticas econômicas recessivas de estabilização. Apesar do movimento de reestruturação das empresas, o grau e a velocidade de modernização

*Agradecimentos à mestrandia Lígia Maria de Vasconcellos que participou da pesquisa que originou o presente relatório como auxiliar de pesquisas.

requeridos para a participação efetiva e crescente da economia brasileira no mercado mundial não têm sido atingidos ainda pela economia nacional, tanto no que se refere ao âmbito das empresas em uma abordagem microeconômica, quanto da economia como um todo, em uma visão macroeconômica. O nível de investimentos em Formação Bruta de Capital da economia, em 1997, (cerca de 16% do PIB) ainda se encontra abaixo dos níveis apresentados na década de 70, ou seja, consideravelmente aquém das necessidades para a retomada do desenvolvimento.

Os impactos da globalização econômica mundial sobre a economia brasileira têm mostrado uma dinâmica diversificada quando se observa regionalmente os indicadores econômicos, tendo em vista as especificidades de cada região, no que se refere à composição de sua estrutura setorial, à disponibilidade de recursos humanos e ao grau de inovação tecnológica assumido pelas empresas. A Constituição de 1988 reformulou os critérios para as transferências da arrecadação de tributos da União para as gestões locais, aumentando o grau de autonomia das regiões sobre as possibilidades de investimentos governamentais em infra-estrutura como apoio ao crescimento econômico. No entanto, a situação de déficit fiscal e de endividamento crescente, que levou grande parte de governos estaduais e municipais à insolvência, tem levado a diferentes possibilidades regionais de desenvolvimento. A partir de um patamar de desigualdades regionais constatadas nos níveis de desenvolvimento socioeconômico, no início dos anos 80 (Santos, 1994; Baumann, 1996; Kon, 1995; Oliveira e Mattoso, 1996), a dinâmica de evolução regional brasileira apresentou velocidades e intensidades diferenciadas entre os vários espaços nos anos seguintes.

As conseqüências das diferentes dinâmicas regionais sobre o nível de crescimento de cada espaço e sobre a diminuição das disparidades espaciais, para o período desde 1985, ainda não foram intensamente examinadas sob à luz das mudanças nas estruturas produtivas verificadas nestas economias regionais brasileiras da atualidade. Nesse contexto, formula-se a preocupação da pesquisa.

2. OBJETIVOS DA INVESTIGAÇÃO

O objetivo global desta pesquisa foi examinar as conseqüências da dinâmica de (sub)desenvolvimento econômico regional brasileiro sobre o grau de disparidades regionais. O trabalho visa a avaliar se as diferentes intensidades e velocidades das transformações produtivas nos diversos espaços econômicos levaram a uma situação de maior convergência ou divergência nos respectivos níveis de desenvolvimento regional observados na atualidade brasileira. A análise abrangeu um período a partir de meados da década de 80 até o período mais recente para o qual estão disponíveis as informações estatísticas. Outra finalidade da análise foi verificar também as mudanças setoriais no contexto das realidades econômicas regionais, a partir de vários enfoques, isto é, enquanto geração de produto e absorção de mão-de-obra.

Os objetivos intermediários que constituíram as fases componentes de análise do objetivo global foram os seguintes:

- 1) Examinar as constatações mais recentes da literatura nacional e internacional sobre os aspectos teóricos da dinâmica de desenvolvimento regional, sob o pano de fundo da globalização crescente, do aumento da velocidade da modernização tecnológica, da terceirização e da reestruturação produtiva das empresas e das economias como um todo, observadas na atualidade.
- 2) Examinar os trabalhos encontrados na literatura que retratam as avaliações empíricas sobre as tendências de modificações das diferenças regionais de desenvolvimento brasileiro.
- 3) Avaliar as transformações setoriais e regionais brasileiras, no produto gerado e na população ocupada, avaliando a dinâmica de convergência ou divergência regional a partir destes indicadores.
- 4) Examinar as diferenças setoriais nas produtividades regionais, avaliadas a partir da variável *proxy* representada pela relação produto/trabalhador.

3. HIPÓTESES E CONCEITOS-CHAVE

As hipóteses básicas são de que as políticas econômicas adotadas pelo governo no período, visando, particularmente, à estabilização econômica — aliadas ao processo de aceleração do progresso tecnológico e de globalização econômica, que obrigou a uma reestruturação tecnológica e organizacional das empresas na maior parte dos países — tiveram repercussões consideráveis sobre a economia brasileira, porém interferindo com intensidades e velocidades diversas sobre a dinâmica de cada espaço socioeconômico específico. Nesse sentido, serão avaliadas as seguintes hipóteses a partir destas diferentes evoluções: observou-se uma convergência ou uma divergência no grau de disparidades regionais nos níveis de desenvolvimento.

As tendências de crescimento alternativo global e setorial são utilizadas como base para definir a *convergência* ou a *divergência* entre as economias estaduais. A *convergência* se dá quando as regiões ou os setores menos avançados crescem a uma taxa superior à das regiões mais desenvolvidas e, como resultado, é verificada uma aproximação da média, do país, dos indicadores de todas as regiões comparadas. Neste caso, considera-se que o grau de desigualdade inter-regional se reduziu ao longo do período. A *divergência* ocorre em caso contrário, ou seja, quando as regiões ou os setores menos avançados crescem a taxas menores que os demais, o que resulta em um afastamento da média para os indicadores de todas as regiões e o grau de desigualdade inter-regional aumenta.

4. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

O processo de investigação percorreu as seguintes fases:

- a) Levantamento bibliográfico, leitura, análise e redação sobre as idéias mais recentes sobre a reestruturação tecnológica e produtiva, sobre o processo de globalização e sobre as implicações regionais destes fenômenos.
- b) Levantamento bibliográfico, leitura, análise e redação sobre as pesquisas empíricas desenvolvidas no Brasil, que avaliam as tendências de desenvolvimento regional em um período de tempo anterior ao deste trabalho.
- c) Levantamento bibliográfico, leitura e análise sobre as políticas governamentais implantadas no Brasil no período em estudo.
- d) Coleta de informações, crítica e tabulação dos dados estatísticos. As variáveis foram selecionadas de acordo com a disponibilidade das informações estatísticas, referem-se ao produto gerado (PIB), população ocupada (PO) e PIB/*capta* dos diferentes setores e gêneros de atividades para o Brasil e para as regiões e Unidades da Federação e o PIB/PO como *proxy* da produtividade. As fontes utilizadas foram as Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNADs) para população ocupada e população residente e IPEA para as estimativas de Produto Interno Bruto.
- e) Seleção e elaboração de indicadores de distribuição regional e outros posteriormente conceituados, que serviram de base para a comparação inter-regional e intersetorial.
- f) Exame das informações e análise dos resultados, em uma comparação com as considerações teóricas e sobre a dinâmica regional diferenciada em face das políticas públicas do período.

A pesquisa foi desenvolvida em seis meses, a partir da aprovação do projeto pelo Núcleo de Pesquisas e Publicações da Fundação Getulio Vargas, em agosto de 1997, percorrendo as fases abaixo discriminadas.

Pesquisador: Prof.^a Anita Kon

- a) Primeiro mês: levantamento bibliográfico, leitura e análise das teorias mais recentes sobre os aspectos básicos do desenvolvimento regional.
- b) Segundo mês: levantamento bibliográfico, leitura e análise sobre as políticas governamentais implantadas no País no período analisado e sobre os trabalhos empíricos publicados sobre o tema.
- c) Terceiro mês: pesquisa, coleta, crítica e tabulação das informações estatísticas.
- d) Quarto mês: seleção e cálculo dos índices.
- e) Quinto mês: análise dos resultados, comparação das informações estatísticas com as idéias teóricas encontradas na literatura.
- f) Sexto mês: Conclusões das análises e redação do relatório final da pesquisa.

Auxiliar de Pesquisa: Mestranda Lígia Maria de Vasconcellos

- a) Primeiro mês: levantamento bibliográfico, leitura e discussões com a pesquisadora sobre o tema.
- b) Segundo mês: pesquisa e coleta de informações estatísticas.
- c) Terceiro mês: pesquisa, coleta e tabulações de informações estatísticas e cálculo dos índices selecionados.

- d) Quarto mês: tabulações de informações estatísticas e cálculo dos índices selecionados.
- e) Quinto mês: discussões com a pesquisadora sobre a análise dos resultados e as conclusões e auxílio na datilografia das tabelas finais.

II. RESULTADOS DA PESQUISA

1. INTRODUÇÃO

As transformações em curso na economia mundial têm reflexos diretos sobre a economia brasileira e se manifestam em uma mudança estrutural dos mercados, exigindo transformações organizacionais e produtivas significativas por parte das empresas, na busca da modernização que possibilite a competição interna e internacional. O processo de reestruturação produtiva mundial teve início, nos países desenvolvidos, na década de 70, tendo em vista a necessidade de contenção de custos das empresas, diante de uma conjuntura econômica recessiva no período, restrição no comércio mundial, que levou a um crescimento intenso de estoques de bens e ao esgotamento das possibilidades de aumento da demanda para o escoamento destes estoques. Neste período, a inovação tecnológica, particularmente da informática e da microeletrônica, possibilitou uma mudança no paradigma do processo produtivo fordista, para modelos de produção e métodos organizacionais de gerenciamento mais flexíveis.

No Brasil, estas transformações se iniciaram, particularmente, em meados dos anos 80, tendo em vista a necessidade de as empresas se modernizarem para o ajustamento com vistas à competitividade externa e interna, diante de um período de incertezas em face das políticas econômicas recessivas de estabilização. Apesar do movimento de reestruturação das empresas, o grau e a velocidade de modernização requeridos para a participação efetiva e crescente da economia brasileira no mercado mundial não têm sido atingidos ainda pela economia nacional, tanto no que

se refere ao âmbito das empresas em uma abordagem microeconômica, quanto da economia como um todo, em uma visão macroeconômica. O nível de investimentos em Formação Bruta de Capital da economia, em 1997, (cerca de 16% do PIB) ainda se encontra abaixo dos níveis apresentados na década de 70, ou seja, consideravelmente aquém das necessidades para a retomada do desenvolvimento.

Os impactos da globalização econômica mundial sobre a economia brasileira têm mostrado uma dinâmica diversificada quando se observa regionalmente os indicadores econômicos, tendo em vista as especificidades de cada região, no que se refere à composição de sua estrutura setorial, à disponibilidade de recursos humanos e ao grau de inovação tecnológica assumido pelas empresas. A Constituição de 1988 reformulou os critérios para as transferências da arrecadação de tributos da União para as gestões locais, aumentando o grau de autonomia das regiões sobre as possibilidades de investimentos governamentais em infra-estrutura como apoio ao crescimento econômico. No entanto, a situação de déficit fiscal e de endividamento crescente, que levou grande parte de governos estaduais e municipais à insolvência, tem levado a diferentes possibilidades regionais de desenvolvimento. A partir de uma situação de desigualdades regionais constatadas nos níveis de desenvolvimento socioeconômico no início dos anos 80 (Santos, 1994; Baumann, 1996; Kon, 1995; Oliveira e Mattoso, 1996), a dinâmica de evolução regional brasileira apresentou velocidades e intensidades diferenciadas entre os vários espaços.

As conseqüências das diferentes dinâmicas regionais sobre o nível de crescimento de cada espaço e sobre a diminuição das disparidades espaciais, para o período desde 1985, ainda não foram intensamente examinadas sob à luz das mudanças nas estruturas produtivas verificadas nestas economias regionais brasileiras da atualidade.

A estruturação produtiva e ocupacional do Brasil é marcada por acentuadas desigualdades regionais, como avaliado por muitos estudiosos dos aspectos espaciais do desenvolvimento econômico e da distribuição de renda (Ferreira, 1996; Kon, 1995; IPEA, 1996a e 1996b). Alguns Estados brasileiros como São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Amazonas, Distrito Federal e Santa Catarina

apresentavam, em 1985, uma renda *per capita* superior à média nacional, enquanto, por outro lado, outros Estados, a saber, apresentavam renda inferior à metade do indicador para a média brasileira.

No entanto, observe que esta situação representa um avanço em relação ao período anterior desde 1950, no qual as diferenças de renda entre os Estados mais avançados e mais atrasados do País eram superiores. No período de 1950-85, algumas transformações ocorreram nas estruturas produtivas e ocupacionais dos diferentes espaços, de modo que algumas regiões se aproximaram da média do País, quer no sentido positivo (maior taxa de crescimento relativo) ou negativo (menor taxa de crescimento relativo).

A dinâmica regional é impulsionada por uma série de fatores que atuam de modo a acelerar, retardar ou diminuir as taxas de crescimento específicas. Atuam nestes comportamentos, por um lado, aspectos estruturais ligados à disponibilidade de recursos materiais e humanos, às condições culturais e políticas específicas de cada espaço (Kon, 1995) e, por outro, as situações conjunturais que repercutem também com resultados e intensidades diferentes nas diversas realidades socioeconômicas. As políticas macro e microeconômicas, visando à estabilização econômica ou ao estímulo a setores específicos, têm efeitos diferenciados em cada região, de acordo com a possibilidade estrutural e conjuntural de resposta a estes (des)estímulos.

Por outro lado, as políticas do governo central voltam-se, freqüentemente, para o objetivo de diminuição das disparidades, ou seja, da convergência de renda e de produção em relação à média do País. Um diagnóstico sobre os efeitos das políticas globais, regionais ou setoriais sobre a dinâmica de cada região com relação às desigualdades espaciais é um primeiro passo para a determinação de medidas de ajuste e das diretrizes futuras de planejamento, visando a uma melhor distribuição regional de renda e produto.

Como visto, a pesquisa anteriormente mencionada (Ferreira, 1996) enfocou a análise da distribuição interestadual de renda no Brasil para o período de 1950-85. A literatura especializada revela a necessidade de atualização desta avaliação, uma

vez que é incerta a conotação dos efeitos das políticas econômicas brasileiras sobre o desenvolvimento de cada espaço brasileiro e sobre a diminuição ou o aumento das diferenças regionais após 1985. Nesse sentido, desenvolveu-se a proposta deste projeto de pesquisa tendo em vista a avaliação dos resultados da dinâmica de desenvolvimento regional sobre o grau de diferenças interestaduais.

Na primeira parte, foram analisadas algumas constatações teóricas sobre a dinâmica do desenvolvimento regional. Em seqüência, foram examinadas as características das políticas econômicas brasileiras do período de 1980-95 e as repercussões sobre a conjuntura em vários momentos cruciais pelos quais passou a economia. Na terceira parte, é feita uma avaliação dos trabalhos empíricos relacionados à mensuração das desigualdades regionais no nível de desenvolvimento brasileiro. Na seção seguinte, são apresentados os conceitos, os resultados dos cálculos de alguns indicadores de desigualdades regionais e as análises possibilitadas por estes indicadores. Por fim, são extraídas as conclusões a partir do exame dos impactos das políticas governamentais do período sobre as tendências do desenvolvimento regional diversificado, reveladas pela análise dos indicadores.

2. ASPECTOS TEÓRICOS: A DINÂMICA DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL

2.1. Considerações iniciais

As teorias de crescimento que embasam a análise da dinâmica regional tentam explicar, particularmente, duas questões fundamentais, ou seja, como o desenvolvimento econômico se diferencia espacialmente e o que determina diferentes padrões e seqüências do desenvolvimento. A primeira geração de teorias regionais na literatura econômica surgiu na década de 20, com modelos de auto-equilíbrio regional da alocação de recursos. Porém, entre a Primeira e a Segunda Guerras, não houve uma preocupação muito intensa com o enfoque regional e, apenas na década de 50, com Myrdal e Perroux, foram elaborados e discutidos

modelos regionais sobre a natureza desigual da distribuição regional de recursos. Porém, durante muito tempo, o modelo keynesiano sobre a teoria do emprego que prevalecia salientava o importante papel do governo (fornecendo subsídios e incentivos às empresas) para buscar o equilíbrio regional e o pleno emprego. Dessa forma, uma combinação das teorias keynesiana e neoclássica tem prevalecido, apesar de se discutir que as causas das desigualdades regionais não são plenamente explicadas através das análises sobre as fricções e imperfeições que os modelos neoclássicos oferecem.

Por outro lado, também ficou claro pela observação da realidade que a intervenção estatal para melhorar a infra-estrutura ou concentrar incentivos em regiões selecionadas não tem eliminado os desequilíbrios regionais. Discute-se, também, que as mudanças ou a reestruturação das empresas capitalistas e o processo de globalização acelerado nos últimos anos têm introduzido uma nova dimensão no desequilíbrio regional entre países e internamente a cada país. Se o resultado deste processo se apresenta na forma de exacerbação do desequilíbrio ou de convergência no processo de diferenças regionais, ainda não é consenso entre os teóricos, da mesma forma que persiste a discussão sobre o papel do governo e da iniciativa privada neste processo.

2.2. Teorias do equilíbrio regional

Observa-se que as abordagens marginalistas, que seguem as suposições clássicas de flexibilidade de preços e perfeita mobilidade dos fatores, não conseguem explicar coerentemente os desequilíbrios, pois, a partir destas hipóteses, as diferenças entre as regiões, nos preços, custos e rendas, não podem persistir. A concorrência perfeita e o equilíbrio estável são vistos como a garantia de que qualquer perturbação no equilíbrio regional seria corrigida pelas forças de mercado.

Entre as principais teorias que explicam as diferenças inter-regionais no crescimento, no emprego e na estrutura da produção, estes conceitos da teoria neoclássica - por alguns teóricos denominada de conservadora - são utilizados para

analisar o crescimento regional pelo lado da oferta de bens e serviços. Estes modelos de crescimento estão baseados, usualmente, na função produção agregada, e a capacidade produtiva da economia é que determina sua produção, neste enfoque. De um modo geral, a teoria neoclássica negligencia o fato de que o crescimento econômico em um sistema espacial aberto é também determinado por fatores de demanda, minimizando a importância do comércio como fator determinante.

Duas hipóteses são essenciais para esta teoria: a perfeita substitutibilidade entre fatores de produção e os preços flexíveis dos fatores de produção. As implicações destas características são de que, se houver capacidade excedente a longo prazo, esta levaria a ajustamentos nos preços e na utilização de fatores, tendendo a desaparecer este excedente.

Por outro lado, a taxa de crescimento da economia é determinada por três fatores: a) acumulação de capital; b) aumento da oferta de trabalho e c) progresso técnico. Conseqüentemente, as disparidades na produtividade marginal do trabalho são resultado seja do grau de progresso técnico ou da taxa de crescimento do montante de capital por trabalhador. O crescimento no capital e na oferta de empregos disponíveis depende do desenvolvimento inter e intra-regional (Nijkamp, 1984). Isto se fará via ajustamentos inter-regionais nos preços dos fatores e dado que o capital possui, normalmente, maior mobilidade no espaço do que o trabalho, fluirá mais rapidamente das regiões de altos salários para as de baixos salários, do que os trabalhadores se moverão das regiões de baixos salários para as de altos salários, até que os preços dos fatores se ajustem.

De acordo com esta visão, portanto, a divisão do trabalho inter e intra-regional, resultando nas diversas estruturas ocupacionais, é condicionada pelas diferentes produtividades marginais do trabalho que, por sua vez, são resultantes de taxas diferenciadas de progresso tecnológico e de acumulação do capital. A par disto, as conseqüentes divergências espaciais dos preços do fator trabalho, e que implicam ajustes via mobilidade deste fator, tendem a desaparecer quando os investimentos em capital são levados a regiões de menor produtividade marginal. Por outro lado, um aumento da produção nas regiões pode ser alcançado tanto através de mudanças

intersetoriais quanto inter-regionais, de modo que as transformações setoriais e espaciais se realizem simultaneamente, tendo em vista as vantagens comparativas espaciais.

Uma visão crítica a estas teorias assume que os salários e preços não são flexíveis. Isto é causado, entre outros motivos, pelo fato de que uma grande parte do comércio total, particularmente nos últimos 30 anos, é monopolizado pelas firmas multiregionais ou multinacionais, de modo que a localização tradicional microeconômica e a análise de investimentos tradicionais não podem ser aplicadas (Holland, 1979 e Kon, 1994). Melhor explicando, o enfoque dos investimentos destas firmas transcende o objetivo exclusivo de taxas superiores de retorno em cada região para se voltar para objetivos de uma maior taxa média de retorno entre todas as regiões, buscando a integração regional da produção e visando a um “produto mundial” cujo processo produtivo é desagregado em vários espaços. Além do mais, os salários não seriam flexíveis devido à forte posição dos sindicatos em algumas regiões mais avançadas, de modo que os salários das áreas periféricas e dependentes não são igualmente altos, como no centro econômico do País, o que deveria ocorrer em uma visão de equilíbrio neoclássico.

Por outro lado, o processo de migração da população com maior intensidade de áreas periféricas aos centros mais desenvolvidos, observado atualmente na realidade tanto em países avançados como ainda com maior intensidade nos de menor desenvolvimento, também refuta o argumento de uma oferta de trabalho elevada em regiões periféricas, que atraísse os investimentos empresariais naquelas áreas devido a baixos salários. O que se tem constatado, na atualidade, nos países em desenvolvimento, é que os ajustamentos inter-regionais nos preços dos fatores podem não se realizar, e que é constatada a continuidade dos movimentos migratórios da mão-de-obra para os centros desenvolvidos, ainda que acarrete uma taxa de desemprego, aparente ou não, em áreas urbanas mais desenvolvidas.

Outra crítica à visão neoclássica salienta o funcionamento imperfeito do mercado, afirmando que os migrantes são precariamente informados e a migração é seletiva, portanto aumentando os diferenciais salariais entre regiões; da mesma forma que os

investidores parecem superavaliar as regiões mais produtivas, respondendo a eficiências aglomerativas e contribuindo para o desequilíbrio, pois implementam, primeiramente, empreendimentos nas regiões centrais de maior retorno, antes de fazê-los em regiões periféricas. Finalmente, a difusão da informação é muito lenta, sendo que áreas estagnadas se situam muito aquém dos centros de inovação e invenção.

Neste estudo, as idéias neoclássicas são observadas criticamente, tendo em vista que as teorias regionais mais recentes resultam da observação de que as forças de mercado não atuam inevitavelmente para a equalização da renda regional e do emprego, mas, pelo contrário, os movimentos dos fatores podem ser desequilibradores, as regiões menos adiantadas, sofrendo fuga de recursos humanos e de capital, e as prósperas atraindo maior aglomeração destes recursos.

Entre as teorias neoclássicas de auto-equilíbrio regional anteriormente mencionadas, destaca-se a de Weber (Holland, 1976:2), que foi o fundador da análise moderna sobre a localização de atividades, embora ele considerasse algumas dificuldades de utilização de uma estrutura neoclássica de análise. Este autor se preocupou em analisar a dinâmica da rápida urbanização que acompanhou a industrialização da Alemanha do início do século, e uma de suas premissas foi constatar a distribuição geográfica desigual da produção e do consumo. Outra premissa foi observar que os combustíveis e as matérias-primas não eram disponíveis a custos iguais em todas as localidades, o que influía consideravelmente na desigualdade. Weber introduziu a noção de “forças de aglomeração” para explicar a análise de localização regional e distinguiu os fatores regionais dos locais: os primeiros, como transportes e custo do trabalho, eram regionais no sentido de que dirigiam as indústrias em direção a lugares que são geograficamente determinados e criam uma estrutura fundamental de localizações industriais. Sua análise inclui uma dimensão micro e macroespacial. Discute a melhor localização para a firma, tendo como pontos de comparação o local da matéria-prima e dos combustíveis, do mercado e da planta de produção, com base nos custos de transportes. Em uma segunda etapa, estende a análise com relação aos custos e à disponibilidade da força de trabalho. Elabora uma análise através de “isodapanas”, que descreviam áreas espaciais de igual custo e

curvas que interceptavam estes pontos de igual custo. No entanto, ele próprio enfatiza algumas limitações de sua análise, reconhecendo alguns fatores de aglomeração incapazes de serem analisados pela técnica das isodapanas, e salientava que o progresso técnico e a inovação eram essenciais para o processo de industrialização e para influenciar a localização das empresas, encorajando e reforçando a concentração setorial. No entanto, Weber enfatizava que a racionalidade econômica sobre a localização de atividades era limitada não apenas pelas decisões locacionais do passado, ou pela incapacidade de fazer decisões racionais no presente, mas, também, pelo curso incerto do progresso técnico e pela resultante transformação dos coeficientes técnicos de produção, que tornam as decisões racionais do passado em irracionais em um tempo posterior.

August Lösch (1964), que influenciou os economistas posteriores que se consideravam neoweberianos, criticava Weber em duas limitações: por negligenciar as mudanças na demanda em sua análise e por não tentar uma análise de equilíbrio geral (Holland, 1976:7). Incluindo o mercado como centro de influência, o autor desenvolve, em 1944, um modelo de expansão inicialmente circular em torno do mercado, a escolha da área de localização escolhida pelos produtores resultaria em uma forma mais próxima de um círculo, que seria o hexágono, forma que já havia sido anteriormente desenvolvida por Christaller em 1933. Lösch desenvolve um modelo de equilíbrio geral de localização. As críticas a seu modelo enfatizam o nível de abstração e de afastamento da realidade, uma vez que produz uma economia ideal e não propõe um padrão de localização para um mundo no qual existe uma distribuição desequilibrada de recursos, de população, conhecimento técnico, oportunidades de produção e meios de transportes. Enquanto Weber apresenta centros de atração dinâmicos que mudam de composição e influência com o aparecimento e desaparecimento de indústrias, Lösch define as indústrias e as áreas urbanas como uma imposição de áreas de mercado igualmente distribuídas, não tendo poder de atração através do oferecimento de serviços não-disponíveis em outra parte, de infra-estrutura ou de outras economias externas.

Bertil Ohlin apresentou, em 1933, uma teoria regional da localização mais próxima da realidade, sem a restrição da suposição de concorrência perfeita, e sua definição

de região incluía diferentes economias internacionais e seus exemplos incluíam também economias com diferentes moedas. No entanto, sua análise é relevante também para explicar movimentos de fatores e comércio entre regiões nacionais, uma vez que assume um alto grau de mobilidade dos fatores e considera os mercados das principais regiões como efetivamente integrados de forma mais ampla, apesar das variações locais de mercado. Assim, introduz imperfeições, indivisibilidades e fricções nos padrões inter-regionais de demanda e oferta, incluindo os custos de transportes como fator que reforça as imperfeições e fricções do comércio inter-regional. Em geral, Ohlin conclui que o comércio inter-regional e os movimentos dos fatores têm efeitos virtuosos, levando à equalização dos preços dos fatores e das mercadorias em diferentes regiões (Holland, 1976:12).

Christaller (Kon, 1995) desenvolve, posteriormente, uma teoria relativa a lugares-centrais, determinando a importância de rotas naturais de transporte que estabelecem uma certa hierarquia entre as cidades, salientando a relevância da concentração do desenvolvimento em centros urbanos nodais. Segundo este autor, é de extrema importância para a hierarquia de cidades o alcance de determinada mercadoria, que é limitado por fatores de oferta e procura e pela expressão em sua área de mercado. Sugere que as mercadorias podem ser agrupadas em categorias e as áreas de mercado podem ser delimitadas dentro de categorias coincidentes. Assim, uma localidade menor produzirá apenas mercadorias que possuam menor área de mercado, sendo servida de outros produtos por outras áreas do sistema, e o centro de primeira ordem produzirá todas as mercadorias. Portanto, existe uma distribuição espacial de serviços e a hierarquia das localidades é determinada pelo número de funções executadas por cada uma delas, existindo uma relação de dependência entre localidades de ordem superior e inferior.

Isard (1964) complementa, mais recentemente, as idéias de Weber, introduzindo, como fatores adicionais determinantes dos locais de aglomeração industrial, as economias de escala, as economias de urbanização e as economias de localização, que reduzem o padrão de localização de atividades industriais a um número limitado de áreas.

A forma de tratar a análise regional, como é definida acima por estes autores, consistiu nos fundamentos da Teoria da Localização, que define a configuração espacial como sendo centralizada na interação econômica. Tal interação envolve um movimento de informações, mercadorias e pessoas entre localizações, sendo esta interação apenas interessante se forem criados benefícios, pois, inevitavelmente, envolve custos. A Teoria de Localização trata dos efeitos econômicos dos custos de transportes também em situações de curtas distâncias e, nesse caso, os benefícios positivos e negativos são os elementos importantes e os custos de transportes são negligenciáveis. Ao examinar a economia de uma determinada localização, é necessário distinguir-se, primeiramente, entre os atributos inerentes àquela localização e os que resultam da interação potencial com outras localizações. As propriedades inerentes seriam os recursos minerais, qualidade no solo e no clima, topografia, etc. que, no entanto, são secundárias com relação à interação potencial. Por exemplo, os lugares de veraneio localizados nas praias ali estão muito mais pela proximidade de centros populacionais que forneçam serviços do que pela qualidade da areia.

A partir das premissas das teorias da Localização aqui enfocadas, podemos inferir que a distribuição espacial das atividades econômicas, tendo em vista mercados, custos de transportes e outros custos, ou mesmo as proporções de fatores envolvidos (como propõe Ohlin), que determinam a hierarquia de cidades segundo suas funções, irá condicionar a localização das pessoas e, particularmente, da mão-de-obra, como agentes do processo de execução destas funções, ou seja, da produção de bens e serviços. Assim, a execução destas funções, por meio de ocupações especializadas, também define uma hierarquia de ocupações espacialmente distribuídas, no sentido de que os centros de maior nível de hierarquia - especializados em um maior número de funções mais sofisticadas - apresentam uma estrutura ocupacional mais complexa e, por consequência, diferenciando as composições das estruturas das diversas áreas econômicas.

Estas teorias fundamentais da localização são desenvolvidas com pressupostos rígidos estáticos que não levam em conta os fatores dinâmicos que influenciam a localização de atividades, como, por exemplo, o tamanho das empresas. Não são

considerados, nestes modelos, por exemplo, as estruturas oligopólicas que se intensificaram após a Segunda Guerra Mundial, cujas decisões estão vinculadas a estratégias de acumulação do capital ou ao controle de mercado e de depósitos minerais e que acabam por influenciar, consideravelmente, a localização de atividades e a direção e intensidade do desenvolvimento regional (Kon, 1994). No entanto, as teorias estáticas constituem uma primeira base para a identificação de tendências à aglomeração ou dispersão de atividades econômicas e uma contribuição relevante para o desenvolvimento de teorias dinâmicas, pois enfatizam as orientações locacionais das empresas que tendem a se agrupar no centro de mercados regionais com grande concentração espacial, em vez de se dispersarem separadamente pelo País¹.

Alguns autores como Nurske, Rosenstein-Rodan, Lewis e Scitovsky discutem, mais recentemente, a necessidade de conduzir as economias a um desenvolvimento equilibrado entre as regiões, tentando entender a dinâmica que leva à superação do processo de subdesenvolvimento regional (Agarwala & Singh, 1969). Salientam a relevância da disponibilidade de capital, da natureza e da composição da população e da escassez de poupança interna para a determinação das condições de desenvolvimento. Analisam a capacidade de investimento enquanto meio de proporcionar o desenvolvimento, através da implantação concomitante de projetos industriais para a geração de empregos, criticando a eficácia de investimentos isolados. Nurske salienta que existe uma discussão sobre a necessidade de haver um montante global mínimo de investimentos iniciais para que se estimule um crescimento acelerado em uma região; a pulverização dos investimentos não traz o efeito multiplicador necessário, pois não gera demanda suficiente para absorver o volume de produção isolada. No entanto, estes investimentos simultâneos podem gerar deseconomias externas pecuniárias, alterando o equilíbrio do sistema de preços de mercado e, conseqüentemente, o lucro que depende do mercado. Dessa forma, podem aparecer desequilíbrios nas decisões de investimento de longo prazo, havendo a necessidade de um meio de comunicação entre os empresários e um certo

¹ Outros autores relevantes neste contexto teórico são von Thünen, Hotelling, Palander, Fetter, Hyson Hoover, Isar, Moses e Smith, conforme Haddad (1989:68).

grau de intervenção governamental para centralizar o planejamento de investimentos, para que esta estratégia de desenvolvimento dê resultados positivos.

Estes autores admitem a importância do capital externo para financiar o desenvolvimento em regiões subdesenvolvidas ao lado da importação de tecnologias e da integração ao mercado internacional. Por outro lado, sugerem a restrição ao consumo no sentido de incentivar a poupança interna, a restrição de importações de bens supérfluos, a elevação de tributos e as políticas de controle demográfico. A partir desta visão, as teorias propõem que a solução para o combate ao subdesenvolvimento está em aspectos internos de cada região.

2.3. Teorias do desenvolvimento regional desequilibrado

As principais abordagens à teoria do Desenvolvimento Desigual, encontradas na literatura pertinente, enfatizam o processo de ordenação e de grupamento das atividades econômicas, seja definindo a Teoria da Localização, explicando as implicações das economias de aglomeração e das economias (e deseconomias) internas e externas, ou definindo a polarização do crescimento. Por outro lado, a observação de uma hierarquia inter e intra-regional, bem como a condição de subsistema de cada região, enquanto inserida em um sistema nacional, é definida no sentido de salientar o crescimento das desigualdades regionais. Entre estas linhas de pensamento, foram examinadas, inicialmente, as idéias da escola marxista, que salientam que as formas em que se reproduzem o capital no espaço são diferenciadas, porém permanecendo seu caráter cumulativo, e estão ligadas ao papel das classes sociais no processo de desenvolvimento econômico.

Embora Marx não tenha entrado no debate regional, em sua análise, já se encontravam elementos de discussão que embasaram as posteriores teorias do desenvolvimento regional desequilibrado. Correlacionava algumas características do mecanismo de crescimento das economias capitalistas com o desequilíbrio regional, como, por exemplo, o fato de que a concentração espacial da produção em determinadas áreas não era causada principalmente por depósitos de matérias-

primas ou pela necessidade de reduzir os custos de transportes, mas sim pela concentração setorial de produção (Marx, 1983: Volume I). A concentração dos meios de produção em grandes unidades, que ocorreu com a aplicação da maquinaria e o crescimento da escala de produção, criou a indústria moderna em substituição aos artesãos individuais, que se localizavam de forma dispersa, e exerceu pressão sobre o deslocamento espacial dos trabalhadores. A explicação marxiana sobre as transferências rural-urbanas tem um papel relevante no contexto das explicações da divisão territorial do trabalho, que confinam ramos específicos de produção a espaços específicos do País, e no contexto das explicações sobre a aglomeração urbana. Marx enfatiza o papel da qualidade das comunicações sobre a intensidade das aglomerações e salienta que os fluxos de emigração de trabalhadores rurais em direção ao centro urbano foram produzidos pela introdução progressiva de técnicas capitalistas de produção agrícola, quando a necessidade de produção em economias de escala demandou a eliminação de pequenos proprietários, processo que se iniciou antes do surgimento da moderna indústria em grande escala. Este processo ocorre, primeiramente, criando conflitos entre o grande e o pequeno proprietário e só, posteriormente, entre o capital e o trabalho.

Para Marx, o processo de expansão capitalista leva a um desenvolvimento desigual e a literatura marxista mais recente salienta três tipos de desigualdades: a setorial, a temporal e a espacial (Markusen, 1980 e Oliveira, 1978). A desigualdade setorial envolve a expansão desigual das indústrias, algumas mais rapidamente do que outras, em virtude de diferenças tecnológicas resultantes dos investimentos de capital que, por sua vez, se localizam preferencialmente em setores cuja taxa de retorno é mais elevada e mais rápida. Estas desigualdades resultam em conseqüências sobre o emprego, a lucratividade e os elos interindustriais. As desigualdades temporais de desenvolvimento se referem aos ciclos de curto e longo prazos da expansão capitalista, em que as crises de superprodução bloqueiam a expansão e criam períodos de desemprego, baixos lucros e reestruturação da economia. O desenvolvimento espacial desigual, por sua vez, se refere ao progresso diferenciado das relações sociais capitalistas e dos setores entre territórios geográficos. Esta noção tem sido utilizada para caracterizar o relacionamento entre o centro urbano e a zona rural - pois as relações capitalistas são mais intensas no

meio urbano - e o desenvolvimento mais rápido de certas regiões em relação a outras. De qualquer forma, estes três tipos de causas que conduzem às desigualdades podem agir simultaneamente, resultando em formas de ajustamento diferenciadas da força de trabalho, segundo a intensidade de cada causa.

A partir do pensamento marxista sobre o desenvolvimento regional desigual, surgem três posições diversas, porém que salientam a inevitabilidade desta forma desbalanceada de crescimento, a saber: a) o capitalismo requer um desenvolvimento espacial desigual como uma condição para a acumulação; b) o capitalismo produz, sistematicamente, o desenvolvimento espacial desigual, embora sem requerê-lo deliberadamente e sofre suas conseqüências; c) o capitalismo pode produzir, mas também eliminar, o desenvolvimento regional desigual (Markusen, 1980:33).

Markusen critica e discute estas idéias no sentido de que não existe nada na lógica da acumulação capitalista que exija diferenciação espacial, pois se o capital, força motriz da expansão da produção, persegue a extração e a realização do mais-valor - ou seja, lucros, através da organização da produção e dos processos de distribuição - como tal está sempre à procura de trabalho assalariado, como fonte de valor, onde quer que se encontre. Nesse sentido, formas de produção não-capitalistas existentes podem impedir a expansão capitalista, refreando a expansão do trabalho assalariado do setor capitalista. Segundo este autor, isto se verifica porque estas formas anteriores de organização da produção têm suas próprias estruturas de classes e culturas, que fornecem elementos de resistência à incursão capitalista. Esta linha de pensamento sugere que não é o capitalismo em si, mas o ambiente que ele encontra em sua expansão que torna o processo de expansão desigual, e se certos capitalistas ou empresas podem ser capazes de explorarem as condições existentes em uma região qualquer, em um determinado ponto do processo, o sistema como um todo não é responsável por garantir o desenvolvimento desigual.

Estas idéias podem ser refutadas, pois o que se observa na atualidade, nos mais diversos espaços econômicos, de vários níveis de desenvolvimento, é que a própria natureza da produção capitalista em escala crescente, centralizando e concentrando o capital, impede que as demais formas anteriores de produção se tornem

competitivas e bloqueiem a difusão capitalista. Apesar de suas próprias estruturas de classe e culturas, as formas anteriores não conseguem resistir aos avanços das novas formas de produção, uma vez que a maior produtividade destas e conseqüentes vantagens salariais e nos preços dos produtos acabam por atrair para a forma capitalista, com maior intensidade, a mão-de-obra, o capital e o mercado.

Portanto, podemos inferir que a desigualdade observada atualmente nos níveis de desenvolvimento espacial em sistemas econômicos capitalistas menos desenvolvidos é resultante do fato de existir uma parcela de agentes econômicos - produtores ou força de trabalho - que não conseguem ser absorvidos nas formas de organização capitalista de produção, seja por falta de qualificação, pela falta de empregos assalariados em número suficiente para absorver o crescimento da força de trabalho, ou ainda pela não-disponibilidade de um montante de capital que possibilite investimentos adequados aos moldes capitalistas. Como salienta Cacciarnali (1983): “O padrão de desenvolvimento capitalista e as relações de dependência nos países economicamente atrasados criam um desequilíbrio entre geração de empregos, crescimento demográfico, crescimento da população urbana e educação, e entre as aspirações e expectativas de trabalho e a estrutura de renda e oportunidades disponíveis”.

Não é possível compreender o desenvolvimento desigual, sob a ótica marxista, a partir de um nível agregado das regiões, mas sim é necessário verificar o resultado em uma região específica com relação às outras, tendo em vista suas condições antecedentes. Embora em essência as relações de produção capitalistas não visem à divisão regional - uma vez que a dinâmica da expansão capitalista é ultrapassar barreiras regionais para explorar a força de trabalho onde quer que ela esteja situada - do ponto de vista de sua distribuição no espaço, observe que o processo de acumulação do capital é, em si, objetivamente regionalizado, à medida que é organizado como uma interconexão de processos de acumulação, que têm âmbitos territoriais mais ou menos definidos. E o desenvolvimento da acumulação pode ser acompanhado de mudanças na regionalização.

Ainda segundo a visão marxista, no nível do capital social como um todo, existe, nos países menos avançados, em fases iniciais do desenvolvimento capitalista, uma tendência para o âmbito de sua acumulação se estender, incorporando regiões nas quais predominam outras formas de organização da produção. A localização do capital físico é, usualmente, considerada como um indicador de regionalização do capital social, o que os neoclássicos denominam “capital social básico” ou infra-estrutura. Sendo o capital um relacionamento social, e não meramente um objeto físico - como máquinas, edifícios, etc., - sua regionalização é basicamente a regionalização dos agentes de produção que desfrutam conjuntamente destas relações socioeconômicas. Isto significa que a infra-estrutura se estabelece em espaços em que os fornecedores de bens e serviços, encontram melhores condições de aplicações e acumulação de seu capital, seja atraindo a força de trabalho para este espaço, seja dirigindo-se para espaços em que possam utilizar mais eficientemente este fator.

Referindo-se à divisão regional do trabalho, Marx, juntamente com Engels, salientam que esta distribuição está sujeita ao fato de que o desenvolvimento capitalista impõe às nações uma contradição entre a zona rural e a urbana, criando enormes cidades que aumentam grandemente a população urbana em relação à rural, e criando um conflito entre cidade e campo na divisão espacial do trabalho: “A existência da cidade implica ao mesmo tempo a necessidade de administração, polícia, impostos, etc.; em suma, da municipalidade, e assim, da política em geral. Aqui se torna manifesta primeiramente a divisão da população em duas grandes classes, que é baseada diretamente na divisão do trabalho e dos instrumentos de produção. A cidade já é na realidade a concentração da população, dos instrumentos de produção, do capital, do lazer, das necessidades, enquanto o campo demonstra exatamente o oposto, isolamento e separação. O antagonismo entre campo e cidade pode apenas existir dentro da estrutura da propriedade privada. É a expressão mais grosseira da sujeição do indivíduo à divisão do trabalho, a uma atividade que lhe é imposta - uma sujeição que torna o homem um animal estritamente citadino e outros um animal estritamente campestre e cria diariamente o conflito renovado de interesses” (Marx e Engels, 1970:69).

Portanto, observa-se, no pensamento marxista, a contradição entre campo e cidade adquirindo aspectos específicos que atuam na divisão do trabalho, ao se transformar simultaneamente em uma condição necessária e em uma consequência do desenvolvimento capitalista regionalizado, significando a separação do capital, da propriedade da terra, caracterizando a independência deste capital. Ao mesmo tempo, expressa a distribuição das ocupações no espaço, como sujeita à luta de classes que defendem diferentes interesses. Dessa maneira, a estruturação do trabalho se condiciona à regionalização do capital, como acima entendido, apresentando composições específicas e diferenciadas de acordo com o teor das relações socioeconômicas dos agentes produtivos. Como salienta Oliveira, se uma região é um “espaço onde se imbrica dialeticamente uma forma espacial de reprodução do capital...”, então as formas em que se reproduzem este capital no espaço podem ser diferenciadas, porém permanecendo seu caráter acumulativo. Este autor salienta a existência de espaços econômico-político-sociais, nos quais o capital comercial pode comandar, que se diferenciariam de espaços em que o capital industrial é que determinaria as leis de reprodução do capital, em nível regional ou nacional, que “tomam a aparência de conflitos inter-regionais” (Oliveira, 1978:29).

Em suma, segundo esta visão, a localização de atividades está ligada ao papel das classes sociais no processo de desenvolvimento econômico, uma vez que a acumulação rápida e crescente de capital implica centralização deste capital nas mãos de determinada classe da sociedade, e é pressuposta uma estrutura de classes peculiar de cada espaço em que se insere. As regiões seriam diferenciadas pelos diferentes processos de acumulação, traduzindo formas de reprodução do capital e das lutas de classes, conjugando o econômico e o político. Assumindo formas especiais de produto social e de reprodução dos fatores de produção, estas regiões refletem estas diferenças sobre as respectivas estruturas ocupacionais (Kon, 1995).

Por outro lado, partindo da constatação de que a distribuição geográfica das atividades é diferenciada, a teoria econômica procura examinar as razões destas diferenciações, focalizando os ganhos substanciais que são obtidos ao ser superada a “fricção do espaço” pela aglomeração (Hirschman, 1977 e Haddad, 1989). Nesse sentido, Hirschman descreve a aglomeração como causa do crescimento, que deve

ser necessariamente desequilibrado, cujo resultado “é a divisão do mundo em países desenvolvidos e subdesenvolvidos e a de um país em regiões progressistas e atrasadas”, que se traduzem em regiões aglomeradas ou não. De uma forma ampla, as teorias do Desenvolvimento Regional, como as da Localização, enfatizam as economias de aglomeração como acentuando a heterogeneidade do sistema espacial. A produção, o consumo e a população são concentrados, refletindo uma preferência espacial da maioria dos indivíduos por agrupar-se em face das vantagens de aglomeração. Os fatores que resultam na aglomeração advêm de vantagens ou barateamento da produção ou distribuição, pelo fato de que as unidades produtivas diferenciadas se localizam proximamente, obtendo vantagens na redução de seus custos de produção.

A maior parte das economias de aglomeração deve-se a efeitos de escala ou indivisibilidade (economias internas e externas às indústrias) e são, provavelmente, maiores nos centros urbanos. Compreende um acesso a um mercado de bens e serviços mais ampliado, o desenvolvimento de um mercado de mão-de-obra maior - com concentração de talentos administrativos - presença de facilidades comerciais, bancárias e financeiras, serviços de transportes e comunicações, bem como economias de escala nos serviços públicos. Por outro lado, esta concentração de população e de serviços, que determina um mercado de trabalho maior e mais diversificado, pode acarretar, em alguns casos, deseconomias secundárias e congestionamento nos serviços públicos e privados.

Portanto, o impacto da aglomeração se manifesta regionalmente, com conseqüências na composição das estruturas ocupacionais, como reflexo direto do nível de desenvolvimento econômico em cada espaço, propiciado pela localização concentrada ou não de atividades dinâmicas. Além do mais, é nos centros hegemônicos que apresentam economias de aglomeração que o progresso técnico se introduz primeiramente e com maior intensidade, porque se concentrará nas localidades em que a taxa de crescimento do produto ou de retorno aos investimentos tenha sido elevada. Weber também enfatizava que a maior difusão das economias de aglomeração pode exigir um grau mais elevado de participação do setor público para assegurar o suprimento adequado às necessidades sociais, de

transportes, comunicações, utilidades públicas e outros serviços como educação, saúde e serviços administrativos, em países em que a iniciativa privada não é suficiente ou não encontra recursos para este atendimento. Os investimentos governamentais, neste caso, têm papel relevante ao propiciarem, à população, condições de localização com maior bem-estar em uma comunidade e, portanto, influenciam a escolha desta localização pela mão-de-obra (Musgrave e Musgrave, 1980).

A concentração do crescimento econômico em pólos hegemônicos é explicada por muitos autores como sendo relacionada ao processo de industrialização, que acarreta mudanças estruturais de uma economia através de sua expansão por diversos canais, com efeitos finais sobre toda a economia. Perroux (Perroux, 1977; Lipietz e Leborgne, 1988), o primeiro autor a definir a dinâmica desta polarização, descreve a economia nacional como uma combinação de conjuntos relativamente ativos de indústrias motrizes (isto é, que induzem um crescimento elevado do produto e o estabelecimento de indústrias complementares, ditas movidas), de pólos de indústrias e de atividades geograficamente aglomeradas e conjuntos relativamente passivos de indústrias movidas, com regiões dependentes dos pólos geograficamente aglomerados. As indústrias motrizes constituem causa de desequilíbrios estruturais, funcionando como geradoras de economias externas tecnológicas ou pecuniárias (Kon, 1992). Entre os efeitos dinâmicos causados pelas indústrias motrizes nestes pólos, cabe ressaltar os efeitos demográficos das migrações, observando-se um fluxo constante de mão-de-obra e de renda em direção aos centros hegemônicos e ainda os efeitos de multiplicação de funções e ocupações, associados à complementaridade entre indústrias motrizes e movidas.

Ainda partindo da premissa de desenvolvimento regional desequilibrado e polarizado, Myrdal (1972) explica o mecanismo das desigualdades econômicas nacionais e internacionais, desenvolvendo a noção de que o equilíbrio estável é uma falsa analogia com relação à realidade social e econômica, não existindo uma auto-estabilização automática do sistema social, mas este constantemente se afasta desta posição. Qualquer transformação não provoca mudanças compensatórias, mas antes conduz o sistema na mesma direção da mudança original. Em virtude desta

“causação circular”, o processo tende a se tornar acumulativo, muitas vezes aumentando aceleradamente sua velocidade.

Dessa forma, o subdesenvolvimento ou o desenvolvimento regional de um país pode ser explicado, pois o jogo das forças de mercado tende, em geral, a aumentar, e não a diminuir as desigualdades regionais. Isto se verifica porque “um processo cumulativo do mesmo caráter geral, descendente ou ascendente, será também provocado por uma transformação nos termos de intercâmbio de uma comunidade ou de uma região, quando a mudança é grande e suficientemente persistente, ou por qualquer outra que resulte em acréscimo ou decréscimo substancial nas quantidades econômicas inter-relacionadas: demanda, poder aquisitivo e rendas, investimento e produção.” (Myrdal, 1972:51).

Myrdal determina o poder de atração de um centro econômico como originado de um fato histórico fortuito e, daí por diante, as economias internas e externas sempre crescentes fortificam e mantêm este crescimento contínuo às expensas de outras localidades ou regiões, nas quais a estagnação ou a regressão relativa se torna norma. A expansão em uma localidade produz efeitos regressivos em outras e os movimentos de mão-de-obra, de capital, bens e serviços são meios pelos quais o processo acumulativo se desenvolve. As localidades e regiões nas quais a atividade econômica está se expandindo atraem imigração em massa de outras partes do País, e sendo esta migração seletiva com relação à idade ou outros fatores, as comunidades de crescimento rápido serão favorecidas em detrimento das outras.

Em uma visão mais recente, a concepção de polarização reflete diretamente a divisão de trabalho dentro da empresa. Resulta de um modelo neotaylorista de relações de trabalho, em que prevalece maior automação entre a concepção e a execução manual do produto. Estas levariam a uma especialização acentuada entre regiões e no interior destas, com áreas especializadas e desqualificadas, em contraste com pólos urbanos de desenvolvimento (Lipietz e Leborge, 1988). Dessa forma, a própria divisão funcional do trabalho se relaciona com o desenvolvimento regional, pois as tarefas de nível superior de pesquisa, concepção, finanças e outros

empregos terciários de alto nível se alocam nos centros nodais das metrópoles e com uma hierarquia em relação a outros centros urbanos secundários.

As teorias do Desenvolvimento Desigual até aqui enfocadas ou ainda outras contribuições como a concepção de Friedman de um modelo inter-regional “centro-periferia”, ou as idéias de Hilhorst sobre a condição sistêmica de um conjunto de regiões (Friedman, 1969; Hilhorst, 1983 e Ferreira, 1989), trazem, em sua base, a idéia de desigualdade regional nos níveis de desenvolvimento e de divisão também desigual do trabalho entre regiões.

Um modelo de desenvolvimento divergente foi apresentado por Kaldor (1970), que analisa o comportamento dinâmico de duas regiões isoladas entre si, que dispõem de uma área agrícola e um centro industrial e comercial. Quando o comércio é aberto entre as duas regiões, ocorre uma perda de mercado do centro industrial da região menos desenvolvida, pois o centro da região mais desenvolvida irá atender as necessidades da outra região. Este modelo é complementado por Dixon e Thirwall (1975), que consideram um equilíbrio parcial, para cada região isoladamente, sem enfatizar as relações inter-regionais. A idéia predominante é que o crescimento a longo prazo do produto será determinado pelo aumento da demanda autônoma, e as regiões competem entre si para atendê-la. O modelo é circular e cumulativo, implicando que, uma vez conseguida uma vantagem de crescimento para uma região, esta vantagem será mantida. A região mais competitiva receberá maiores fluxos de capital e empregará mais mão-de-obra. Neste modelo, o ajuste é feito pelos preços, sendo que o preço mais competitivo é determinado pela produtividade (desigual das duas regiões) e os demais fatores se ajustam como consequência disto.

2.4. Teorias recentes sobre a dinâmica regional

As recentes teorias do desenvolvimento regional não visam a definir um modelo global de desenvolvimento, mas sim descrever o que ocorre em economias regionais individuais, pois a realidade mostra que o que sucede em certas regiões parece ser o contrário do que se passa em outras. Dessa forma, surgiram teorias de polarização,

reversão da polarização e reversão da reversão da polarização; teorias da aglomeração e teorias da descentralização; modelos de difusão e teorias de agrupamentos; defesa de pequenas e médias empresas e defesa de cidades médias; longas listas de vantagens qualitativas dos centros metropolitanos; de fábricas na zona rural; de ciclos de vida do produto, entre as mais difundidas (Higgins e Savoie, 1995).

Todas estas idéias são válidas na atualidade. Desde a recente tendência de avanço tecnológico acelerado e a reestruturação organizacional das empresas, as decisões empresariais têm sido individuais, mais sofisticadas e flexíveis, não se prendendo a regras e comportamentos esperados ou que se prendem a modelos definidos. Como salientam Scott e Storper (1987:220): “A literatura existente sobre a geografia da indústria de alta tecnologia concorda em um ponto, ou seja, que a clássica teoria weberiana da localização, com sua ênfase sobre a tomada de decisão individual é inadequada para a tarefa de dar conta da emergência e distribuição pelo cenário econômico, de uma série de novos setores de produção. A maior parte das tentativas de explicar o padrão espacial da indústria de alta tecnologia lutou com a dificuldade de obter uma visão sistêmica dos caminhos concretos de seu desenvolvimento no tempo e no espaço”.

Isto acontece porque a tomada de decisão sobre a localização espacial pelos administradores na atualidade se preocupa não apenas com a maximização do lucro, mas com a maximização do crescimento, com as pressões impostas pelas necessidades de evitar dívidas excessivas, pelas exigências dos acionistas (Kon, 1994: Cap. 4). As decisões na atualidade são mais complexas do que no passado e a escolha da localização da produção não se refere apenas a um local adequado para um dado produto com uma determinada tecnologia, mas se guiam pela avaliação da melhor relação custo/benefício proporcionada por uma série de fatores locacionais conjuntos (Kon, 1994:168).

Como salienta Azzoni (1993:22): “No julgamento das tendências para a convergência ou divergência das desigualdades regionais em um país é de vital importância o papel do progresso técnico”. Isto porque o progresso técnico tem

deixado as indústrias cada vez mais sem raízes, deslocando o ponto de equilíbrio de modelos conhecidos, e observam-se desigualdades crescentes quando poderiam ter sido observadas tendências para a diminuição dos desequilíbrios, segundo estes modelos. A evolução das técnicas de produção, com alteração da qualidade da mão-de-obra utilizada, a redução da quantidade de insumos por unidade de produto final, ou do tamanho e peso dos produtos, a utilização de novos materiais, a modernização dos meios de transportes e comunicações e outras melhorias tecnológicas vêm alterando a planta e a localização industrial, possibilitando a separação entre as unidades de comando e as unidades de produção por grupos empresariais. No entanto, este progresso tecnológico ocorre de forma diferenciada no espaço, mas observe que os grandes pólos econômicos ainda concentram as inovações e as novas oportunidades de negócios, tendo em vista o oferecimento de economias externas, mão-de-obra mais apropriada para a operacionalização e manutenção de novas tecnologias informatizadas, infra-estrutura. O processo de globalização mundial, que tem levado investimentos produtivos de regiões mais avançadas para países em desenvolvimento, também provoca uma redistribuição espacial das atividades, no entanto, discute-se ainda que os centros industriais tradicionais acabam sendo mais favorecidos por estes investimentos, reforçando o processo de desigualdades, embora se encontre, na literatura sobre o comportamento das indústrias de alta tecnologia e da produção flexível, a idéia de que o progresso técnico pode levar a uma maior igualdade da distribuição das atividades produtivas no espaço. Azzoni conclui salientando que não há razão para se acreditar que o processo de desenvolvimento tecnológico se faça sentir igualmente em todo o território, mas, ao contrário, privilegia as regiões economicamente mais desenvolvidas, contribuindo para um aumento da divergência nos níveis de desenvolvimento regional.

Analisando as teorias dos anos 80, Aydalot (1985) defende a idéia de que, entre as forças que definem a desigualdade espacial do desenvolvimento econômico, a localização da empresa ainda é um assunto de especial relevância, desde que é a empresa que dispõe do poder de decisão dominante em seu campo. O problema da localização requer a determinação da situação ótima para cada agente e daí se realiza as formas de equilíbrio resultantes. Dessa forma, o espaço é heterogêneo (e não homogêneo, como na maior parte das teorias neoclássicas), pois, em caso

contrário, seria indiferente à empresa o ponto de localização. Com a tendência à diminuição dos custos de transportes e do peso dos produtos, existe uma tendência ao fim das teorias que levam em conta estas variáveis como relevantes; nem mesmo o trabalho permanece homogêneo, pois, em cada localização, seu custo é diferenciado em vista da qualificação disponível, existência de sindicatos, relações sociais e trabalhistas mais ou menos fáceis. Este autor salienta que a empresa escolhe a localização simultaneamente, adaptando a técnica à força de trabalho que irá usar, visando aos menores custos. Questiona se as regiões seriam a unidade correta para se estudar os movimentos das empresas, pois as forças que conduzem estes movimentos são os custos de reproduzir a força de trabalho que, por sua vez, é sensível ao tamanho das cidades. À medida que o tamanho médio das cidades se eleva, os custos médios de reprodução da força de trabalho também o fazem, com tendência a superarem o aumento médio dos salários. Dessa forma, segundo o autor, existe uma crescente tendência, na atualidade, de as empresas procurarem técnicas que permitam que elas se localizem em cidades menores. As empresas que forem capazes de optar pela produção em massa, mecanização, desqualificação da mão-de-obra e concentração de capital irão se desenvolver em centros urbanos de tamanho modesto; as que requerem força de trabalho altamente qualificada escolherão os centros maiores.

O reconhecimento de que diferentes tecnologias são adaptáveis a cidades de diferentes tamanhos devido à natureza da força de trabalho disponível levou à formulação de teorias do “ciclo do produto”. A idéia fundamental é que a inovação à introdução de um novo produto, um novo desenho ou processo requer que a fase de pesquisa e desenvolvimento tenha o envolvimento de cientistas, engenheiros, técnicos e administradores apropriados. Uma vez que se torne produção de rotina, com técnicas altamente mecanizadas, então, muitas vezes, é possível a introdução de mão-de-obra menos qualificada e a empresa irá buscar cidades menores da periferia para se estabelecer, ou mesmo países em desenvolvimento, em que tal trabalho é disponível a menores custos. Porém a empresa não manterá seu monopólio sobre o novo produto, desenho ou processo, pois entra em cena o grupo de seguidores, mencionado por Schumpeter, e a competição se torna aguçada. Para manter a

competitividade, a empresa precisa buscar outra inovação, outro novo produto, desenho ou processo, voltando à fase de pesquisa e desenvolvimento.

Assim, na primeira fase de um ciclo de vida do produto, os principais insumos humanos são cientistas e engenheiros especializados e os produtores dependem de economias externas. Na fase de crescimento do ciclo, a relação capital/trabalho aumenta enquanto a produção em massa é introduzida e a habilitação dos administradores se torna vital. Na fase madura, o produto padronizado é manufaturado em produção de rotina. Esta teoria do ciclo do produto prediz que os produtos se originam, inicialmente, nas grandes aglomerações urbanas, mas eventualmente são manufaturados em áreas não-metropolitanas ou em zonas de exportação. Dessa forma, os centros de inovação do produto devem se renovar continuamente, criando novos produtos relativamente sofisticados. Como observa Vernon (Kon, 1994:109), as etapas de deslocamento dos setores de produção para outros países baseiam-se nas fases do produto. Algumas críticas a este modelo teórico (Higgins e Savoie, 1995:171) enfatizam que não existe a certeza de que todo o setor de produção tem um padrão invariante de desenvolvimento espaço-temporal de acordo com suas fases do ciclo e isto é observado para apenas alguns casos limitados. O relacionamento entre a tecnologia e a organização da produção com o mercado é muito mais complexo e incerto do que o modelo do ciclo do produto determina, pois tanto as respostas internas à empresa quanto entre empresas com relação às mudanças do mercado variam de setor a setor. As novas tecnologias podem, na realidade, reduzir a escala mínima ótima de produção e ocasionar significantes mudanças nos requisitos da mão-de-obra, porém não suficientes para explicar tendências gerais à aglomeração e desaglomeração, polarização ou reversão da polarização, pois todas as firmas deveriam iniciar e terminar seus ciclos ao mesmo tempo para resultar em efeitos espaciais generalizados.

Kon (1995) desenvolve, em 1990, um modelo para explicar os condicionantes das diferenças regionais no nível de desenvolvimento e na estruturação ocupacional. Atribui estas diferenças às diversas “tipicidades” espaciais, ou seja, nas qualidades típicas específicas apresentadas pelas regiões, que resultam do inter-relacionamento de sua base de recursos e de sua base social. Estas tipicidades vão definir as

respostas espaciais diferenciadas de acumulação de capital e de investimentos, resultantes das transformações tecnológicas e outros impulsos externos à região, que acabam por determinar a alocação dos recursos produtivos entre os espaços. A base de recursos se refere à base demográfica, de recursos naturais potencialmente exploráveis ou em utilização e à disponibilidade de capital financeiro e físico. Por outro lado, a base social é definida pelo sistema macrossocial que resulta das inter-relações de quatro subsistemas (cultural, político, participacional e econômico), que moldam as respostas espaciais específicas. Assim, as inter-relações econômicas constituem um dos subsistemas de relações e estão fortemente associadas às demais características sociais de cada espaço. Persiste uma discussão atual sobre o impacto espacial do processo de globalização, se ele deve apontar para uma tendência de padronização mundial, com convergência nos níveis de desenvolvimento, ou para o recrudescimento das desigualdades regionais, tendo em vista estas respostas espacialmente diferenciadas aos impulsos econômicos.

Um modelo causal econométrico é definido a partir destas premissas teóricas, testando os condicionantes das diferenças regionais brasileiras para 1980, utilizando técnicas econométricas de regressão linear e análise fatorial. Os testes preliminares entre as variáveis explicativas duas a duas mostram, primeiramente, uma forte correlação entre as rendas *per capita* estaduais e alguns indicadores como produtividade (produto por trabalhador), escolaridade, grau de urbanização e disponibilidade de transportes e consumo de energia elétrica (estes últimos indicativos de economias de aglomeração). Os resultados de uma regressão linear múltipla revelam que determinantes principais das diferenças regionais de desenvolvimento são representados pelo nível de escolaridade, grau de urbanização, existência de serviços aglomerativos de transportes, comunicações e financeiros. Tendo em vista problemas de multicolinearidade verificados que influíram no resultado, aplicou-se um modelo de análise fatorial como complemento dos testes de regressão linear. Os indicadores que se envolvem em maior grau no padrão de relacionamento entre as variáveis são os que representam a produtividade, a acumulação de capital, a escolaridade, a urbanização e as atividades financeiras. Estas variáveis exprimem o nível de desenvolvimento tecnológico, a qualificação da

força de trabalho e a existência de economias de aglomeração como significativamente influentes sobre o nível de desenvolvimento regional.

Azzoni (1995) salienta que a análise sobre as desigualdades regionais ganhou relevância com a “controvérsia da convergência”, a partir dos trabalhos de Romer e Lucas com as idéias de uma Nova Teoria do Crescimento ou Teoria do Crescimento Endógeno, que, mais recentemente, nos anos 90, foi desenvolvida por economistas como Krugman, Grossman & Helpman, Solow, Barro & Sala-i-Martin, Pack, entre outros. Estes estudos discutem o comportamento do crescimento a longo prazo da renda *per capita* de países selecionados, mas discutem também o crescimento das regiões dentro dos países, verificando se existem tendências de convergência. Foram desenvolvidos também modelos de desenvolvimento endógeno para um contexto de competição monopolística, considerando fatores como evolução do conhecimento dirigida para o lucro.

Os conceitos de convergência absoluta e condicional propostos, em 1995, por Barro & Sala-i-Martin são apresentados por Azzoni (1995:7), em que são observadas duas regiões, uma rica e uma pobre, respectivamente com alta e baixa relação capital/trabalho e tendo níveis de poupança, força de trabalho, depreciação do capital e função de produção similares. A taxa de crescimento da relação capital/trabalho da região mais pobre será maior do que a da região mais rica. Assim, após atingir um estado de equilíbrio (*steady state*) idêntico para as duas regiões, estas crescerão a uma taxa zero e mostrarão os mesmos níveis de renda *per capita*. Esta situação é denominada de “convergência absoluta”. Este processo levaria a uma equalização dos níveis de renda *per capita* entre as economias. Já a situação de “convergência condicional” é mais limitada, pois quanto mais além a economia estiver em seu estado de equilíbrio, mais rápido tenderá a crescer. As posições de estado de equilíbrio dependem dos níveis de poupança, força de trabalho e da função de produção. Se forem diferentes entre as regiões, estas convergirão para níveis diferentes de renda *per capita*. Nos seus respectivos processos de ajustamento em busca de seus próprios estados de equilíbrio, as economias podem crescer a diferentes taxas, independentemente dos níveis iniciais de renda *per capita*. No decorrer do tempo, a evolução das variáveis que determinam

o estado de equilíbrio aponta para mudanças diferenciadas em cada economia, de modo que seriam observadas taxas positivas permanentes de crescimento da renda *per capita*. Isto não significaria que o processo de convergência para o estado de equilíbrio (que é mutável) não estivesse ocorrendo.

Uma série de críticas são apontadas ao modelo, tanto em termos teóricos quanto empíricos. Do ponto de vista teórico, o fator-chave que determina o processo de ajustamento ao estado de equilíbrio é a existência de retornos decrescentes ao capital, e as críticas apontam para a possibilidade de que o crescimento pode continuar indefinidamente através da introdução de um conceito mais amplo de capital, incluindo o capital humano, que não necessariamente apresenta retornos decrescentes. O conhecimento adquirido se difunde e os benefícios externos da aquisição de capital humano contribuem para a não-diminuição dos retornos. Também o desenvolvimento da tecnologia pode sustentar a taxa de crescimento.

Baer (1995), examinando a dinâmica regional, salienta que, quando se desenvolvem taxas de crescimento desiguais entre regiões, elas tendem a se perpetuar e as disparidades nestas taxas podem até aumentar, pois determinados centros que concentram indústria e comércio levam vantagem para um desenvolvimento posterior. As economias externas compostas por mão-de-obra especializada disponível e bens e serviços complementares que não precisam ser importados. Uma vantagem geográfica inicial que atraiu a concentração de atividades pode ser perdida, porém a região continua a crescer, pois ganhou uma vantagem da concentração. No entanto, o crescimento em determinada área pode atuar como uma força centrífuga em outras situações, espalhando o dinamismo para outras áreas, mas pode também exercer uma força centrípeta e “parasitar” o crescimento potencial de áreas marginais.

O autor continua descrevendo as formas de transmissão do crescimento da região dinâmica para a mais estática, através dos canais de movimentação de bens, capital e trabalho. Quando a região dinâmica não for auto-suficiente, o comércio funciona como meio de transmissão de crescimento, pois parte da riqueza gerada na região é gasta em outra região complementar. Com relação ao capital, este será incentivado a

migrar da área adinâmica para a outra somente se “a fonte vital de abastecimento da primeira necessitar de desenvolvimento. Tal movimento pode criar novos centros de crescimento auto-sustentado, embora possa, também, simplesmente criar uma economia encerrada em uma região distante com poucas ligações locais” (Baer, 1995:292). Por sua vez, a mão-de-obra se dirige para a região em desenvolvimento e, provavelmente, sua produtividade e ganhos serão maiores do que na área mais estática e o estímulo para superar os custos da mudança advém da diferença na remuneração efetiva ou esperada. Na região mais desenvolvida, esta movimentação de mão-de-obra coloca à disposição uma oferta constante de trabalhadores, o que impede um aumento excessivo nos custos salariais, enquanto, nas regiões menos dinâmicas, representa um escoadouro para o excedente de força de trabalho que não encontra emprego.

Além dos aspectos acima discutidos, algumas pesquisas recentes examinaram os efeitos regionais da reestruturação econômica que se desenvolve no mundo desde os anos 70 e, no Brasil, desde a década de 80 (Daniels, 1991). Desde a década de 60, foi observado o aumento das redes designadas pelas corporações transnacionais para articular a internacionalização da produção de bens e serviços, que deram proeminência às “cidades mundiais”. Neste período, foi observada uma reestruturação global da hierarquia urbana mundial. Com relação a estas “cidades mundiais”, o Instituto de Pesquisas Nomura (Rimmer, 1991) desenvolveu uma pesquisa, em 1982, sobre a forma e a força de integração de centros urbanos no sistema capitalista mundial. Esta pesquisa examinou 345 cidades em relação a 20 atributos que refletiam serviços pessoais, transações comerciais e de mercadorias, fluxos de informações e finanças internacional. Foram eliminadas 178 cidades (incluindo Shangai, Fukuoka, Dacar, Veneza e Bordeaux) da pesquisa porque não atingiram o patamar mínimo de reconhecimento como “cidades internacionais”. A partir das remanescentes, foram classificados três níveis de cidades internacionais: 80 cidades foram classificadas como pertencentes ao terceiro nível devido à sua importância particular em transações comerciais e de mercadorias (por exemplo, Akron, Bagdá, Birmingham, Nagoya e Stuttgart); 75 foram situadas no segundo nível de cidades internacionais, pois refletiam, além destas funções, sua influência adicional no fornecimento de serviços pessoais (Bombay, Osaka, Roterdã e Taipé,

por exemplo). No grupo de primeiro nível, estavam Nova Iorque, Londres, Paris, Cingapura, Sydney, Melbourne e Tóquio. Estes tipos de cidades de “classe superior” emergiram impulsionados pelas redes eletrônicas globais que estão permitindo que a informação seja centralizada; 25 outras também puderam ser classificadas no primeiro nível de acordo com sua força superior nos fluxos de informação e nas transações financeiras. Os três níveis de cidades internacionais se concentraram principalmente na América do Norte, na Europa Ocidental e, em menor extensão, na Ásia do Leste. Sua presença era escassa na África, América Central e do Sul e em outras partes da Ásia.

Do ponto de vista interior das regiões de uma nação, tem havido considerável evidência sugerindo transformações espaciais. Novas idéias (Jaegger e Durrenberger, 1991) têm sido discutidas sobre a validade da teoria do sistema de lugares-centrais, indicada por Christaller em 1937, que descreve uma hierarquia baseada no tamanho urbano, de acordo com certas funções fornecidas por cada cidade, e que era derivado de um contexto regional que eram os locais de mercado históricos no sul da Alemanha. O desenvolvimento das indústrias manufatureiras enfatizou a concentração das atividades em lugares-centrais. Porém as versões atualizadas deste modelo refletem processos e padrões em uma escala global, em que as concentrações de serviços às empresas em grandes aglomerações são consideradas como contribuintes ao novo sistema mundial de lugares-centrais, e no alto da hierarquia são encontradas as “cidades mundiais” de Nova Iorque, Londres e Tóquio.

Mas a nova hierarquia de tamanho urbano não coincide, necessariamente, com as mesmas funções relevantes. Jaeger exemplifica com o caso da Suíça, em que Zurique se situa no alto da hierarquia, devido à sua indústria de serviços financeiros, Basel, por sua forte indústria manufatureira de produtos químicos voltada para o Exterior, e Berna porque é a capital e concentra a maior parte da burocracia nacional. Desta forma, uma cidade pode ser um lugar-central em uma dimensão, mas periférica em outra. As mesmas características são encontradas em outras nações da Europa.

No centro destas transformações está a crescente importância dos serviços em geral e sua dinâmica espacial em particular, e o desenvolvimento dos serviços relacionados às manufaturas. No entanto, em diversos países, são observadas diferentes espécies de transformações. Em certas nações, como a Inglaterra por exemplo, foi encontrado um forte relacionamento entre industrialização e urbanização após a Segunda Guerra Mundial. O primeiro impacto foi um período em que estes dois fenômenos aconteceram simultaneamente, seguido pelo declínio das atividades industriais na década de 60, associado com um processo de desconcentração da população. Por outro lado, em algumas outras cidades, como a Itália, não houve um relacionamento óbvio entre a industrialização e a urbanização: em uma parte do país, o processo de concentração populacional diminuiu, enquanto a industrialização chegava a um fim, mas, em outras áreas, um processo lento de concentração populacional ocorreu com um desenvolvimento industrial sustentado e não foi reforçada qualquer hierarquia espacial em uma escala nacional.

A descentralização da indústria manufatureira foi um fenômeno internacional nas décadas de 60 e 70 nos países mais avançados, e a recessão mundial cortou oportunidades de investimentos e desviou grandes somas de dinheiro do setor manufatureiro para os serviços financeiros. A descentralização geral da produção é atribuída a uma concentração de serviços auxiliares às empresas que aumentaram com a disponibilidade destes enormes fundos. Mas algumas novas teorias salientam que a diminuição das indústrias urbanas em certos países desenvolvidos foi causada, consideravelmente, pela combinação de diminuição de terra disponível e pela insatisfação da mão-de-obra industrial que resultou na elevação de custos salariais mais rapidamente do que o crescimento da produtividade. Este fato é considerado uma das principais razões para a subsequente descentralização da produção, uma vez que esta descentralização foi obtida especialmente pela subcontratação, em estágios específicos de produção, de firmas pequenas, sem trabalhadores sindicalizados e com uma posição econômica relativamente mais fraca, ou ainda pelo estabelecimento de plantas em filiais.

Em muitos países, esta descentralização foi caracterizada por uma separação espacial entre escritórios centrais e plantas de outros departamentos, com uma

reorganização interna de funções que promoveu uma divisão espacial de trabalho. Muitas vezes, esta nova estrutura industrial é composta por firmas pequenas ou médias. A literatura a respeito distingue três modelos de firmas pequenas (Brusco, 1982 *apud* Jaegger e Durrenberger, 1991): o “artesão tradicional”, representado por um artesão ou produtor de serviço qualificado que fornece para o mercado local; o “subcontratante dependente”, uma firma pequena que vende, principalmente, para uma única grande empresa; e o terceiro é uma “firma pequena no distrito industrial ou comercial”. O mercado destas firmas é nacional ou internacional, a produção é desintegrada verticalmente em unidades altamente competitivas, e não há uma dominação por uma única grande firma. Os subcontratantes, na maior parte das vezes, são independentes porque fornecem para várias firmas simultaneamente. Os equipamentos são, consideravelmente, sofisticados e, em parte, requerem trabalhadores altamente qualificados, porém existem também algumas tarefas fáceis de serem desempenhadas. Nestas firmas pequenas, as atividades de marketing, pesquisa e desenvolvimento são adquiridas de firmas externas, localizadas nas cidades em que são garantidos os contatos com firmas locais e são usufruídas economias de aglomeração. Dessa forma, é observada uma centralização de serviços nas empresas em áreas com estrutura produtiva verticalmente desintegrada.

A dinâmica dos serviços também é fortemente relacionada à contra-urbanização. Este processo é explicado por Jaeger e Durrenberger como uma reversão fundamental da tendência secular de urbanização que se iniciou em meados dos anos 70 nos países desenvolvidos e também em muitos em desenvolvimento, quando comunidades periféricas e pequenas de certos países começaram a exibir um aumento na migração líquida, e foi observada uma reviravolta nos padrões clássicos de migração rural-urbana. Este novo processo teve uma grande diferença do processo de suburbanização e é explicado pelo seguinte modelo de aglomeração descrito pelos autores acima. A primeira fase de aglomeração é a urbanização, quando a aglomeração ganha população vinda das áreas rurais e este crescimento é alto nas cidades. A segunda fase é a suburbanização, quando a aglomeração como um todo ainda cresce, atraindo migrantes da periferia rural, mas os aumentos de população nas cidades declinam ou se retraem e as zonas de crescimento mais rápido estão nos subúrbios, nas áreas limites da aglomeração. Finalmente, a terceira

fase é a contra-urbanização, quando a população nas aglomerações é declinante, enquanto as áreas rurais podem aumentar em número de habitantes e os espaços periféricos rurais remotos das aglomerações atraem migrantes urbanos. Este padrão de desurbanização pode ser gerado por uma tendência de expansão da aglomeração, ou seja, uma periurbanização. Uma quarta fase pode ser observada que se relaciona a processos de reurbanização, quando ainda existem perdas populacionais na aglomeração, enquanto a população na cidade é estabilizada.

Em países desenvolvidos, estudos recentes (Jaegger e Durrenberger, 1991:118) mostraram um declínio no ritmo da contra-urbanização, mas é observado também que seus efeitos remodelaram o ambiente construído e são efeitos duradouros. No que se refere às atividades de serviços, é observado que a localização de serviços de consumo final tende a seguir a distribuição da população, mas o papel dos produtores de serviços às empresas é menos bem delineado. Em geral, é esperado que os serviços às empresas se concentrem em grandes aglomerações, mas estes estudos recentes indicaram que esta tendência diminuiu, ou não é a mesma, entre diferentes países desenvolvidos. As áreas metropolitanas mostram, geralmente, taxas mais elevadas de declínio industrial e taxas inferiores de crescimento dos serviços do que em áreas não-metropolitanas. Mas os serviços às empresas apresentam um crescimento mais rápido nas áreas metropolitanas e também nas intermediárias e periféricas e são seguidos por serviços de consumo final e financeiros, enquanto a Construção Civil e as atividades manufatureiras estão em declínio. Estes serviços financeiros incluem tanto serviços às empresas quanto a consumidores individuais.

Sob tais condições, uma estrutura do tipo lugar-central simples não captura a complexidade do desenvolvimento metropolitano e dos serviços, e é observado, freqüentemente, não um único centro, mas muitas diferentes cidades em que o processo de reurbanização ocorre ao mesmo tempo. Assim, o desenvolvimento está se movendo de áreas totalmente urbanizadas e industrializadas para um ambiente misto, em que a firma manufatureira se torna rural, mas continua a receber o apoio de centros urbanos. Os serviços às empresas se concentram em cidades relativamente pequenas ou de tamanho médio em regiões principalmente

favorecidas pelos efeitos da contra-urbanização. Em alguns países desenvolvidos da Europa, por exemplo, estas cidades não desempenham um papel internacional relevante, mas são muito importantes em um contexto regional como fornecedoras de serviços às empresas e sustentam relativamente altos níveis de exportações internacionais tanto de serviços finais (turismo, por exemplo), quanto de bens.

Além do fato de que a dinâmica espacial das indústrias de serviços contemporâneas é descrita com os elementos de um sistema de um lugar-central global, observe que o crescimento, a internacionalização e a diversificação de serviços mais modernos, particularmente dos serviços às empresas, promovem uma divisão espacial de trabalho desigual. Atividades de serviços altamente internacionalizadas podem concentrar-se em umas poucas cidades mundiais que dominam os mercados internacionais, enquanto o resto das cidades servirão os mercados internos e locais.

Jaeger e Durrenberger encontraram também evidências de que certas tendências em países desenvolvidos podem caracterizar uma situação que difere do modelo de um único lugar-central global e é caracterizada uma hierarquia múltipla. Neste modelo, existe um conjunto de variáveis distribuídas hierarquicamente de uma forma coerente, mas a forma de hierarquia não é apenas relacionada com o centro. É possível à cidade A se situar em uma hierarquia superior do que a B com relação a uma variável y e à variável z . Então, será caracterizada uma hierarquia coerente e a cidade A é mais central, em um sentido absoluto, do que a B. No entanto, é possível encontrar casos de múltiplas hierarquias, quando a cidade A pode se situar em um nível superior a B com relação à variável x , enquanto a situação se inverte com relação à variável z . Assim, são encontrados dois lugares-centrais que se interferem mutuamente. Existe uma interação em forma de uma rede, com lugares-centrais como nós, a partir de uma periferia para um lugar-central, com um novo tipo de relacionamento de interdependência entre lugares que são centrais com relação a diferentes dimensões.

Estes autores descrevem três processos que podem ter maior influência sobre o desenvolvimento de múltiplas hierarquias. Relacionam a especialização flexível e a separação dos serviços de atividades manufatureiras, bem como a profissionalização

(maiores qualificações, cruciais para a especialização flexível), que permitem estratégias que se beneficiem das divisões entre serviços e atividades manufatureiras típicas. Por outro lado, a especialização flexível pode envolver a externalização (terceirização) de serviços pelas firmas manufatureiras e isto, por sua vez, aprofunda a separação entre tais firmas e as indústrias de serviços. Finalmente, a contra-urbanização anteriormente descrita também dá surgimento a múltiplas hierarquias.

Uma pesquisa que leva em conta uma nova classificação das atividades econômicas (Bailly e Maillat, 1991) encontrou resultados interessantes no que se refere à reestruturação regional das atividades. Este trabalho se baseou em dados agregados de emprego em estabelecimentos individuais de uma firma, em quatro funções: manufatura, circulação, distribuição e regulação. Foram testados, para quatro estudos de casos que envolveram em escalas nacionais e regiões metropolitanas, estes elementos básicos, para os sistemas produtivos modernos do Canadá, Dinamarca, França e Suíça. O estudo analisou e identificou os papéis desempenhados pelas regiões metropolitanas destes países e os contrastou com os desempenhados pelas regiões periféricas, a fim de entender a especialização regional que resultou da reestruturação espacial dos sistemas produtivos nacionais. Diferentes padrões ilustram as mudanças nos sistemas produtivos destes países e suas especializações. Em algumas regiões, no período analisado de 1971-85, a parcela de emprego na manufatura caiu, mas ainda representou uma grande parte do emprego total (ao redor de 35% a 45%). As atividades de circulação aumentaram em todos os países, em diferentes graus, de acordo com as mudanças específicas nos sistemas produtivos destes países e em sua especialização (mais de 20% do emprego total). Nesta área particular, os fluxos de informação se difundiram e refletiram uma mudança para sistemas econômicos designados a responder aos requisitos de crescente informação e comunicação das trocas nos processos produtivos. Em particular, a mão-de-obra não treinada para ocupações de informações foi substituída em todas as atividades por trabalhadores treinados nestas ocupações, como resultado de uma demanda crescente por atividades relacionadas à organização, coordenação, supervisão e acesso a tecnologias e mercados.

No que se refere a atividades de distribuição (cerca de 29% a 35% do emprego total), foi observada uma taxa de crescimento mais rápida na Dinamarca e na França e mais lenta no Canadá e na Suíça. As diferenças foram explicadas pelo fato de que a distribuição individual (de comércio varejista, serviços pessoais e de reparação) já era responsável por um percentual elevado de empregos nestes últimos países. O padrão do papel da distribuição reflete opções escolhidas com relação à saúde e educação, ou seja, serviços públicos que exibem uma necessidade de crescimento dos investimentos em capital humano.

As atividades de regulação confirmam a tendência naquele período, em direção à crescente intervenção no sistema econômico, que na atualidade mudou consideravelmente. Estas funções eram representadas por mais de 9% do emprego total na França, Canadá e Dinamarca no início dos anos 80, e 4,4% na Suíça e apenas a Dinamarca mostrou uma taxa de crescimento significativa (4,2%) na década de 70. Os resultados desta pesquisa mostraram situações típicas de países desenvolvidos e deveriam ser testados para economias em desenvolvimento. Em resumo, foram descritos três tipos de modelos para a composição dos sistemas produtivos regionais e nacionais, como resultado da reestruturação produtiva: a) O modelo industrial, em que a manufatura participa com mais de 50% do emprego total; b) O modelo da sociedade de consumo, em que o emprego nas atividades de distribuição atinge 50%; e c) O modelo da sociedade de informação, em que a circulação representa acima de 40% do emprego total.

Os autores concluem que não podemos afirmar que os sistemas produtivos estão evoluindo em direção a um sistema pós-industrial, porque, embora os papéis da circulação, distribuição e regulação tenham aumentado consideravelmente, o papel da manufatura ainda permanece importante em antigas regiões industriais. Dessa forma, a mudança não é para uma sociedade de serviços tradicionalmente definida, mas ao contrário, em direção de uma sociedade pós-manufatureira nestas regiões, enquanto as regiões metropolitanas e turísticas estão evoluindo para uma sociedade de informação e consumo.

3. AS POLÍTICAS ECONÔMICAS E A DINÂMICA DA ECONOMIA BRASILEIRA: 1980-95

A alta acelerada de preços externos e internos brasileiros, acentuada em 1979, a evolução da taxa externa de juros em 1980 para níveis inusitados, onerando ainda mais o pagamento da dívida externa do País, bem como a manutenção da queda da atividade econômica no âmbito internacional, associada à restrição do crédito externo, já delineavam (desde o final dos anos 70) a tendência para a restrição do ritmo de produção global. Para isto concorreram a diminuição da demanda interna, em consequência de políticas salariais sucessivas que reduziram consideravelmente o poder de compra da população, e outras políticas governamentais de ajustes, que passaram a ser postas em prática a partir de 1980.

O III Plano Nacional de Desenvolvimento, formulado para o período de 1980-85, tinha seus objetivos substancialmente alterados em relação aos planos anteriores, visando ao reequilíbrio das contas cambiais e do balanço de pagamentos, bem como ao controle da taxa de inflação. O rápido processo de contenção da atividade econômica, que decorreu da elevação drástica da taxa de juros doméstica e da tentativa de controle do déficit do setor público com a desaceleração dos investimentos, visava a conter a aceleração da inflação e diminuir o déficit das contas externas do País. Paralelamente a isto, a queda da produção industrial, acompanhada de uma redução das importações, contribuiu para a obtenção de um superávit da balança comercial do País em 1981. No entanto, já no ano seguinte, a recessão verificada nos países importadores de produtos brasileiros provocou a retração destes mercados e conseqüente desaceleração das exportações. Este fato neutralizou as medidas contracionistas internas, que visavam a reduzir as necessidades de empréstimos externos².

O desequilíbrio da balança de pagamentos do País resultou, no período 1982-83, em uma situação em que mais de 80% das receitas cambiais em transações correntes eram destinadas ao serviço da dívida externa. Além do mais, a partir de 1982,

² Ver, a esse respeito, CARNEIRO, D. D. "O Terceiro Choque: é possível evitar-se a recessão?" em ARIDA, P. (Org.), **Dívida Externa, Recessão e Ajuste Estrutural**, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.

observou-se uma retração do sistema financeiro privado internacional com relação à renegociação das dívidas externas de 25 países, entre os quais o Brasil, o que conduziu o País a um estado de iliquidez. As medidas macroeconômicas, que visavam a reduzir o nível da demanda no mercado interno, com o intuito de gerar excedentes de exportação, incluíam uma política cambial agressiva e a manutenção de incentivos e subsídios no sentido de favorecer a produção para exportação, enquanto as atividades voltadas para o mercado interno tiveram seus preços controlados pelo Conselho Interministerial de Preços (CIP). As importações, por sua vez, tiveram um controle mais rígido, particularmente por meio de barreiras não-tarifárias, e a isto se associaram uma política monetária rígida e restrições ao crédito, como desestímulo ao investimento privado.

De um modo global, a economia brasileira apresentou uma evolução positiva em alguns ramos dinâmicos da indústria, do setor financeiro e de comunicações em 1982, o que evitou uma queda mais acentuada do produto nacional. Para isso, colaborou, ainda, a política salarial reformulada, que naquele ano contribuiu para sustentar o nível do consumo agregado, alimentado pelo crescimento dos empréstimos financeiros. No entanto, grande parte do aumento da demanda interna, em valores nominais, foi diluída pela inflação explosiva. Em 1983, foram observadas sucessivas revisões da política salarial, que redundaram em média na perda do poder de compra do assalariado de cerca de 20%. Ao lado disto, o aumento da taxa de desemprego levou a uma maior queda da demanda agregada. Por outro lado, o nível de poupança interna reduziu-se, diminuindo os recursos para financiamento do setor privado, mantendo elevadas as taxas de juros. Com relação à balança comercial, as exportações ainda superaram as importações, que foram consideravelmente reduzidas no ano, diante da contenção da demanda pelas indústrias. Os setores mais afetados da indústria foram os de bens de capital, com a queda drástica das encomendas e o aumento da capacidade ociosa, e o da Construção Civil, com a diminuição do poder aquisitivo da população, por um lado, e dos investimentos públicos por outro.

No tocante à inflação, sua aceleração deveu-se, em parte, aos “choques de oferta” devido às enchentes do Sul, secas no Nordeste, maxidesvalorização e elevação

corretiva de preços administrados com a retirada de subsídios diretos. A par disto, a política monetária permitia a expansão da moeda no sentido de ajustar a liquidez do sistema ao aumento dos preços. No mercado financeiro, várias medidas foram tomadas com o intuito de reduzir o volume de recursos do sistema financeiro, provocando retração na oferta de crédito.

Após três anos consecutivos de recessão, de 1981 a 1983, em que se expandiu o atraso tecnológico brasileiro em relação aos países industrializados, esperava-se, em 1984, o aprofundamento da queda da atividade, porém a economia brasileira retomou um novo ciclo de crescimento, a partir da ocupação dos fatores de produção que se encontravam ociosos, verificando-se, naquele ano, um crescimento da ordem de 4,5% do PIB. Esta retomada das atividades continuou em 1985 com maior intensidade, permitindo o pagamento integral dos juros da dívida externa e a maior taxa de crescimento histórico do País. Para isto, contribuíram a queda dos preços do petróleo, a diminuição das taxas de juros internacionais, que, concomitante à melhoria do nível de emprego interno, do aumento do déficit público e da remonetização acelerada da moeda, permitiram a intensificação do nível de utilização da capacidade industrial e a elevação dos salários reais.

A reversão da conjuntura recessiva ocorreu, principalmente, como consequência da recuperação das economias americana (principal mercado das exportações brasileiras), japonesa e dos países da OECD, com reflexos no aumento das exportações brasileiras - facilitado pela maxidesvalorização do cruzeiro em fevereiro de 1983 - que redundou em um superávit comercial acentuado. Porém, neste período, observou-se a ausência de uma política industrial vinculada a uma estratégia de desenvolvimento científico e tecnológico a médio e curto prazos, tratando-se os problemas de competitividade internacional da indústria através de medidas a curto prazo, que desfavoreceram o mercado interno. Apenas o setor da indústria de informática recebeu apoio a partir da política de reserva de mercado, o que contribuiu para a implantação de empresas privadas nacionais, voltadas para o segmento de mini e microcomputadores, que, no entanto, mostraram-se pouco competitivas em nível internacional.

Entre 1985 e 1987, a política governamental procurou formular estratégias para o desenvolvimento industrial, que, no entanto, não foram devidamente implementadas. Além do mais, as metas de apoio à modernização tecnológica e científica industrial foram afetadas pela política fiscal, baseada no aumento da folha real de salários do governo federal em cerca de 40% ao ano, e pelo congelamento de preços públicos, o que resultou na expansão da dívida interna real do setor público. Além disso, em novembro de 1985, o governo alterou a sistemática do Imposto de Renda para bases correntes, conduzindo a uma queda na sua arrecadação que se faria sentir no início do ano seguinte. Como consequência, no princípio de 1986, havia a percepção de que a inflação, que se estabilizara no patamar de 220% no ano anterior, tendia a um crescimento que ameaçava se tornar incontrolável.

A partir do diagnóstico de que a inflação era mormente causada por componentes inerciais, foi decretado o Plano Cruzado, em fevereiro de 1986, instituindo um novo padrão monetário (o cruzado), o congelamento total de preços e tarifas de bens e serviços de preços e fixidez cambial. Foi restabelecido o valor real dos salários, concedido um abono salarial de 8% e o seguro-desemprego. Num primeiro momento, as novas medidas provocaram uma forte pressão da demanda, devido à redistribuição de renda ocorrida, e o aumento da massa salarial, com um *boom* de consumo e aceleração do crescimento do emprego, porém não de investimentos, o que agravou as deficiências da infra-estrutura já existentes. Porém o prolongado congelamento dos preços e o aquecimento da demanda resultaram em desequilíbrios entre a oferta e a demanda e na estrutura dos preços relativos, reduzindo o nível de poupança interna e as reservas cambiais, a par da excessiva monetização da economia. Ocorreram uma série de gargalos na produção, com desabastecimento de produtos, resultando em ágios e filas, e incentivando a importação de produtos, o que eliminou o ajuste externo. Verificava-se, paralelamente, a acumulação de um atraso da taxa de câmbio e observou-se, no final do ano, um movimento abrupto de perda de reservas com semiparalisação das exportações. O saldo comercial decresceu consideravelmente, resultando em queda de reservas cambiais e o País entrou em moratória.

O Plano Cruzado 2 foi decretado, em novembro de 1986, com o objetivo de conter a demanda com medidas de desaceleração do crescimento e significativa elevação da carga tributária indireta, visando a evitar maior fuga de divisas, concomitantemente ao reajuste de alguns preços em taxas muito acentuadas, e a liberação da taxa de juros. No entanto, o Plano não logrou resolver esses problemas, resultando em uma explosão de preços, que apontou para a perspectiva de um novo patamar inflacionário, superior ao do início dos anos 80, e para um aumento acentuado do déficit público.

Em 1987, foram definidos novos programas de política industrial que visavam a uma retomada de investimentos na área de insumos básicos (petroquímica, papel e celulose, fertilizantes e metalurgia) e da indústria automobilística, que, no entanto, não tiveram resultados consideráveis, apenas registrando investimentos razoáveis nos setores de papel e celulose e petroquímica, em função do mercado externo favorável. Em meados de 1987, a Comissão de Política Aduaneira (CPA) elaborou a reforma da tarifa aduaneira, propondo a eliminação dos regimes especiais de importação, a incorporação das diversas taxas na alíquota de importação (Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) e Taxa de Melhoramento de Portos (TMP)) e a redução generalizada das tarifas, com a redução da média e das disparidades em torno dessa média. No entanto, antes de sua implementação, a reforma tarifária foi suspensa.

Em junho de 1987, foi decretado, pelo governo, um novo plano de estabilização de emergência, conhecido como Plano Bresser, em que foi mantido o congelamento de preços, objetivando o controle da demanda agregada através da compressão salarial e do ajuste fiscal. O Plano visava a diminuir o déficit público por meio de correção prévia dos preços e tarifas públicas, redução de subsídios e de gastos de capital. Com relação às contas externas, tentou-se o realinhamento da taxa de câmbio, com minidesvalorizações, e foi mantida a moratória, que, no entanto, não propiciou acordo com os credores externos ou a normalização do fluxo de capitais. O crescimento continuado da inflação e o controle das finanças do governo limitou o apoio ao Plano.

O Plano Mailson, instituído em janeiro de 1988, baseou-se, principalmente, na busca da redução do déficit fiscal tentando evitar a hiperinflação e possibilitar a renegociação da dívida externa, com a efetivação de um acordo em agosto de 1988. As principais medidas de contenção fiscal foram o corte de 5% dos gastos pessoais e de custeio das administrações direta e indireta, o congelamento do montante do crédito aos Estados e municípios, a suspensão de reajustes salariais do funcionalismo público, paralelamente ao estímulo à exoneração e às aposentadorias voluntárias dos funcionários federais e de autarquias. A criação de Zonas de Processamento das Exportações (ZPEs) também foi sugerida e discutida, em 1988, no sentido de fomentar o desenvolvimento de regiões desfavorecidas. No entanto, as medidas previstas foram sujeitas a críticas, por parte de especialistas, que demonstraram a impropriedade de aplicação nas condições do País no período, e sua ineficiência como instrumento de desenvolvimento tecnológico. A principal crítica se referia à baixa efetividade de atração de capital estrangeiro, em face das tendências vigentes de movimento dos capitais internacionais, e o baixo grau de encadeamento de atividades, o que não favoreceria o desenvolvimento regional.

No entanto, a inflação tendia a acelerar-se e, em janeiro de 1989, foi instituído o Plano Verão, baseado no congelamento, na reforma monetária e na tentativa de desindexação da economia. As taxas de juros foram mantidas altas, o que elevou consideravelmente a dívida pública interna, dificultando o controle da expansão monetária. As OTNs foram extintas, substituídas por um novo indexador - Nota do Tesouro Nacional (NTN) - e, logo em seguida, pelo Bônus do Tesouro Nacional (BTN). Com relação às contas externas, o câmbio foi fixado em US\$1 por Cr\$1, o que tornou o dólar barato, resultando na remessa de capitais ao Exterior, sem a entrada de novos empréstimos. O saldo comercial caiu e, em junho, foi instituída uma minidesvalorização de 12% com a centralização do câmbio, o que culminou em uma nova moratória em setembro. No segundo semestre, foi reintroduzida, pelo Congresso, a indexação dos salários e, em dezembro, o País se encontrava ameaçado de hiperinflação.

O Plano Collor I, anunciado em março de 1990, combinava uma reforma monetária profunda (que recriava o cruzeiro), prefixação da correção de preços e salários,

câmbio flutuante, tributação ampla e pesada sobre aplicações financeiras, enxugamento drástico do dinheiro em circulação no País, fechamento de empresas e órgãos públicos e demissão de funcionários. Dos recursos mantidos em conta corrente e em caderneta de poupança, apenas Cr\$ 50 mil puderam ser convertidos em cruzeiros e sacados, o restante permaneceu depositado no Banco Central durante 18 meses, com correção monetária e juros de 6% ao ano. Os depósitos a prazo, *overnight* e fundos de curto prazo também tiveram seus saques limitados. A Cacex passou a se subordinar diretamente ao Ministério da Economia, que restringiria suas atividades para acompanhar um programa de liberação das importações visando a acabar com controles e restrições e manter apenas um sistema adequado de tarifas. Foi planejada a aceleração do processo de privatização de estatais, e as instituições financeiras teriam de aplicar compulsoriamente parte do seu patrimônio em títulos de privatização, criados para serem posteriormente trocados por participação nas estatais, quando ocorresse leilões de privatização. A tributação indicava um aumento do IPI de vários produtos, taxaço mais pesada sobre o lucro do setor agrícola e a instituição do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) sobre aplicações como ouro, ações, títulos em geral e caderneta de poupança. Seriam extintos os benefícios fiscais de redução de imposto de renda das pessoas jurídicas e os incentivos à exportação.

O congelamento dos preços públicos agravou a situação das estatais e a recuperação das tarifas acabou pressionando a inflação. Por sua vez, a necessidade de socorrer o caixa dos bancos impediu um controle eficiente da moeda. O bloqueio da dívida pública possibilitou a administração do orçamento federal, porém os cortes dos gastos foram limitados, e, a partir do início de 1991, observaram-se dificuldades no controle das contas públicas, devido à recessão, à continuação da alta da inflação e à perspectiva da posterior devolução do dinheiro bloqueado. A política industrial, delineada no início do novo governo, não tomou o fôlego necessário. O anunciado pacote de medidas, sob o nome de Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica da Indústria, previa um crescimento nos investimentos em pesquisa tecnológica, que passariam de 0,5% do PIB em 1990 para 1,3% até 1994, embora ainda se situando aquém dos parâmetros dos países desenvolvidos (em torno de 2,5%). A nova e tímida política industrial recorreu ao fim dos subsídios governamentais e a uma

política de liberalização das importações para estimular a capacidade real de modernização industrial brasileira e atender aos objetivos de elevação da competitividade e da produtividade. No entanto, a restrição da atividade econômica, subproduto das medidas de ajuste fiscal e monetário, a carência de recursos e o clima de incertezas quanto à condução da política econômica pelo governo bloquearam o avanço de investimentos consideráveis por parte de empresas privadas e estatais.

O Plano Collor II, em janeiro de 1991, objetivava refrear a corrida da inflação. As medidas previam o congelamento de preços e salários, a unificação das datas-base de reajustes salariais (os salários passariam a ser corrigidos duas vezes por ano, em janeiro e julho, para todas as categorias profissionais), a conversão pela média real dos últimos 12 meses, o fim do BTN e do BTNF (visando a desindexar a economia), o fim do *overnight* e a criação de um fundo de títulos federais e estaduais, a criação da Taxa Referencial de Juros (TR), a aplicação de uma tablita para contratos anteriores ao Plano, o aprofundamento do aperto monetário e fiscal e, finalmente, um tarifação para atualização das tarifas e preços públicos (tarifas portuárias, nafta, gás de cozinha, gasolina, álcool e energia elétrica). No entanto, a inflação volta a crescer rapidamente já a partir de abril, situando-se, no final da gestão presidencial, em um patamar de 23% ao mês. Neste período, a economia apresentava uma situação de aprofundamento da recessão econômica, aumento do desemprego, queda dos salários e da massa salarial. Por outro lado, a recessão interna levou as empresas ao mercado externo e inibiu as importações, o que resultou em saldos superavitários na balança comercial e no aumento de reservas cambiais. Por outro lado, as elevadas taxas de juros do mercado interno, consideravelmente superiores às internacionais, favoreceram um movimento de entrada de capitais especulativos no País. A contrapartida foi a necessidade de emissão de cruzeiros que provocou expansão dos meios de pagamento e pressões nas áreas fiscal e monetária.

Na gestão presidencial seguinte, a busca da organização da economia priorizou o ajuste do setor público, que se objetivou através do denominado Plano FHC1. A proposta do Plano envolvia o corte de despesas da União (em um montante de US\$ 6 bilhões em 1993), o ajustamento das contas dos Estados e municípios, o equilíbrio

dos bancos oficiais estaduais e a aceleração do programa de privatizações. Dificuldades políticas impediram a consecução satisfatória das medidas previstas e, em dezembro de 1993, foi apresentado um Programa de Estabilização Econômica, que passou a ser conhecido como FHC2, a ser implementado em três tempos. A primeira fase, de ajuste das contas do governo, foi viabilizada a partir da aprovação, pelo Congresso Nacional, da emenda constitucional de revisão que criou o Fundo Social de Emergência, que garantiria os recursos para este ajuste, advindos de impostos e contribuições, sendo a eliminação do déficit orçamentário complementada através de outras medidas como vendas de ações e de participações acionárias depositadas no Fundo Nacional de Desenvolvimento (FND), esforço adicional de arrecadação e redução nas dotações orçamentárias para outros custeios e capital dos Poderes Legislativo e Judiciário. A segunda fase se refere à criação de um padrão estável de valor, denominado Unidade Real de Valor (URV), para servir como moeda confiável para denominação de contratos e obrigações, bem como para fazer referência a preços e salários. O objetivo da introdução da URV seria romper a inércia inflacionária, cortando o vínculo com a inflação passada e reduzindo as incertezas e expectativas negativas quanto à inflação futura, uma vez que este indexador refletiria a inflação presente. A terceira fase do Programa se relacionou à transformação desse novo padrão de valor em uma nova moeda nacional de poder aquisitivo estável: o Real. Esta transformação assegurou à moeda nacional a capacidade de servir como meio de pagamento e substituir, como reserva de valor, as variadas formas de moeda remunerada existentes.

A política de estabilização, a partir de junho de 1994, valeu-se de uma valorização (excessiva) do câmbio como “âncora”, combinada com o aprofundamento da abertura comercial, que conteve a elevação dos preços em níveis baixos. No final de 1995, a inflação medida pelo IGP-M situou-se em 15,25%. No entanto, ocorreu um desequilíbrio no balanço de pagamentos em transações correntes que inviabilizou taxas mais elevadas de crescimento do PIB. Como parte da necessidade de atração de capitais e limitação do déficit comercial, os juros foram mantidos elevados, o que pressionou consideravelmente o déficit público (embora, em 1994, tenha se verificado um superávit), e inviabilizou uma série de pequenas e médias empresas. A partir do segundo semestre de 1995, os juros começaram a cair gradualmente, no

entanto, tornou-se difícil uma desvalorização do Real, o que poderia ter impactos sobre os preços e sobre a situação financeira de muitas empresas que se endividaram consideravelmente em moeda estrangeira.

Um processo de reestruturação das empresas privadas e do governo se intensificou em 1995. Com relação às primeiras, a partir da abertura comercial e a necessidade de competitividade interna e internacional, a reestruturação envolveu aceleração da introdução de modernização nos processos organizacionais e produtivos, através de absorção de novas tecnologias, e ainda fusões e aquisições de empresas, redefinição de linhas de produção. Particularmente no setor de atividades financeiras, os processos de fusão foram amplos, tendo em vista a necessidade de concorrência internacional e do saneamento de instituições financeiras.

No caso do governo, a perda da capacidade de investimento e de modernização da administração pública inviabilizou o crescimento da infra-estrutura, além de ampliar a deterioração da infra-estrutura existente. O caminho adotado para contrabalançar estas carências, ainda que lento, foi a privatização de empresas estatais e a parceria público-privada para a produção e provisão de serviços públicos e de infra-estrutura.

4. ESTUDOS EMPÍRICOS NO BRASIL

O levantamento sobre estudos empíricos realizados no Brasil, que objetiva a mensuração dos desníveis regionais, revelam a dificuldade de expressão numérica destes diferenciais e de sua evolução em um período de tempo selecionado. A expressão numérica não traduz os aspectos qualitativos da evolução ou involução das disparidades de desenvolvimento inter-regional, porém pode oferecer alguns padrões indicativos das tendências brasileiras destes desequilíbrios, que apontem na direção de teorias que definem um desenvolvimento “convergente” ou “divergente” como explicação do fenômeno do País.

Observe que os estudos das desigualdades de desenvolvimento entre as regiões — a exemplo do que se tem utilizado para avaliar as diferenças entre nações — têm

usualmente utilizado um indicador de bem-estar econômico e social como a renda *per capita* regional. Embora os estudos reconheçam a precariedade deste indicador, estes estudos são embasados pelo pressuposto de que “existe uma associação forte entre a renda *per capita* e o consumo de bens e serviços que tal renda propicia” (Andrade, 1977).

Uma das primeiras análises sobre o processo de desenvolvimento brasileiro e seus reflexos regionais é desenvolvida por Celso Furtado, que inicia a pesquisa das diferenças espaciais a partir da concentração de trabalhadores industriais e de dados de renda nacional (Furtado, 1974:238). Furtado observa que, apesar de o processo de industrialização ter começado no Brasil concomitantemente em quase todas as regiões, desde que as primeiras manufaturas têxteis se instalaram após 1844 no Nordeste, após a Primeira Guerra Mundial ocorreu um processo de concentração no Estado de São Paulo, com a aceleração do desenvolvimento industrial. Observa que o Censo de 1920 já indica que 29,1% dos operários industriais se concentravam neste Estado e, em 1940, este percentual havia subido para 34,9% atingindo 38,6% em 1950. Em continuidade, Furtado analisa os dados de Renda Nacional para medir as diferenças regionais: “com efeito a participação de São Paulo no produto industrial passou de 39,6% para 45,3%, entre 1948 e 1955. Durante o mesmo período a participação do Nordeste (incluída a Bahia) desceu de 16,3% para 9,6%. A conseqüência tem sido uma disparidade crescente nos níveis de renda *per capita*.” Chama a atenção para o fato de que, em 1955, São Paulo apresentava um produto 2,3 vezes superior ao do Nordeste e uma renda *per capita* 4,7 vezes mais alta. Também com relação a Minas Gerais e ao Rio Grande do Sul, a renda paulista se apresentou respectivamente 2,1 vezes e 33% mais elevada.

Um dos primeiros estudos a desenvolver um índice de desigualdade de desenvolvimento regional no Brasil foi efetuado por Williamson (1977). Ele testou a hipótese estabelecida por Kuznets de que estes desequilíbrios seguem uma trajetória com a forma de um U invertido, em função de um conjunto de fatores que, em um período inicial do processo de desenvolvimento, levariam a um comportamento divergente da média nacional, porém, em etapas mais avançadas de desenvolvimento, levariam a um processo convergente. Williamson utiliza um

índice de desigualdade V_w , que é o coeficiente de variação, que mede as diferenças entre as rendas *per capita* regionais em relação à média nacional, ponderadas pelas respectivas participações na população total, ou seja:

$$V_w = \frac{\sqrt{\sum_i (y_i - y_{Nac})^2 f_j / n}}{y_{Nac}} \quad \text{onde:}$$

f_j = população da i-ésima região

n = população nacional

y_j = renda *per capita* da i-ésima região

y_{Nac} = renda *per capita* nacional

N = número de regiões.

Em um teste comparando valores internacionais para 24 países, o Brasil aparece, no período de 1950-59, com um índice consideravelmente superior aos dos demais países. Neste teste, o Brasil apresenta o índice de 0,700, enquanto o índice mínimo de 0,058 é apresentado pela Austrália, como se observa na Tabela 4.1.

Tabela 4.1.

Indicadores internacionais de desigualdades regionais

Países	Anos	V _w
Austrália	1949-50/1959-60	0,058
Nova Zelândia	1955	0,063
Canadá	1950-61	0,192
Reino Unido	1959-60	0,141
Estados Unidos	1950-61	0,182
Suécia	1950-61	0,200
Finlândia	1950-58	0,331
França	1954-58	0,283
Alemanha Ocidental	1950-60	0,205
Holanda	1950-58	0,131
Noruega	1952-60	0,309
Irlanda	1960	0,268
Chile	1958	0,327
Áustria	1957	0,225
Porto Rico	1960	0,520
Brasil	1950-59	0,700
Itália	1951-60	0,360
Espanha	1957	0,415
Colômbia	1953	0,541
Grécia	1954	0,302
Iugoslávia	1956-60	0,340
Japão	1951-59	0,244
Filipinas	1957	0,556
Índia	1950-56	0,275

Fonte: Williamson (1977), pág. 67.

Tabela 4.2.

Indicador de desigualdades regionais - Brasil

Anos	V _w
1939	0,502
1947	0,693
1948	0,689
1949	0,713
1950	0,732
1951	0,725
1952	0,781
1953	0,793
1954	0,711
1955	0,692
1956	0,690
1957	0,665
1958	0,635
1959	0,663

Fonte: Williamson (1977), pág. 85.

Williamson calcula o indicador para o Brasil para um período de vários anos de 1939 a 1959, como apresentado na Tabela 4.2, mostrando um comportamento em forma de U invertido, como proposto teoricamente, em que a situação máxima de desequilíbrios regionais de desenvolvimento se verificou em 1953.

Posteriormente, nova estimativa efetuada por Haddad e Andrade (1974), com base na renda *per capita* para o mesmo período, encontrou resultados ligeiramente diversos, em que o maior valor para o índice de desigualdades se verificou em 1939, e a série temporal apresenta uma tendência declinante, ou seja, uma convergência das rendas estaduais no período, embora a desigualdade ainda fosse significativa.

Tabela 4.3.

Medida de Desigualdade Regional no Brasil (V_w)

Anos	Regiões Censitárias	“Norte” - “Sul”
1950	0,50	0,45
1951	0,50	0,45
1952	0,51	0,46
1953	0,51	0,47
1954	0,51	0,46
1955	0,50	0,46
1956	0,49	0,43
1957	0,47	0,42
1958	0,49	0,43
1959	0,44	0,40
1960	0,43	0,38
1961	0,43	0,39
1962	0,41	0,38
1963	0,44	0,38
1964	0,42	0,37
1965	0,41	0,36
1966	0,44	0,38
1967	0,43	0,37
1968	0,44	0,37
1969	0,45	0,39
1970	0,46	0,40

Fonte: Redwood III (1976), *apud* Andrade (1977).

Redwood III (1976) desenvolve um trabalho utilizando o índice de Williamson (V_w) para o período de 1950 a 1970, para os Estados brasileiros, e também para as cinco regiões censitárias (Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste e Sul) e também para duas outras agregações de Estados que denominou de “Norte” e “Sul”, conforme apresentados na Tabela 4.3. Neste estudo, o autor chama a atenção para algumas dificuldades com relação ao cálculo dos índices, uma vez que a renda utilizada, estimada pela FGV, não levava em conta os vazamentos para pagamentos a não-residentes de cada Estado, os deflatores utilizados deveriam ser específicos para o

nível de agregação utilizado (regional ou estadual) e ainda a definição espacial de cada Estado não se coaduna perfeitamente com os conceitos de região da economia regional.

Este autor conclui da análise dos índices que o nível de agregação espacial influencia os valores do índice. Quanto ao nível de desigualdades regionais, é possível verificar que a situação, em 1970, era desfavorável em relação a 1960, porém favorável em relação a 1950. Para o período 1960-70, as tendências das desigualdades não são definidas com precisão, tendo em vista o nível de agregação dos Estados.

Um outro interessante estudo que utiliza o índice V_W foi desenvolvido por Souza (1993), que calcula os valores para alguns anos do período 1939-85, comparando-os com as séries calculadas anteriormente pelos vários autores mencionados, englobando todos os Estados brasileiros, as macrorregiões e São Paulo/Resto do Brasil, como reproduzido na Tabela 4.4, tendo os índices para os anos comuns apresentado pequenas variações por problemas de arredondamentos. Souza conclui que os valores dos coeficientes de variação são praticamente idênticos para os anos referidos, exceto para os índices de Williamson de 1939, que se mostraram bem menor do que os demais. Os cálculos de Souza indicam o maior valor de V_W para 1939 (0,78), permanecendo relativamente constante entre 1947-55, declinando sistematicamente, a seguir, com um ligeiro pico em 1970.

Conclui ainda que a política governamental, desde meados da década de 50, contribuiu para reduzir as disparidades regionais no Brasil, através da criação de instituições de apoio como o BNDES, SUDENE, SUDAM, Bancos Regionais de Desenvolvimento, etc. De 1965 a 1970, o índice se eleva, revelando que o crescimento acelerado da época resultou em elevação das disparidades, declinando em 1975 e em 1980. Salienta que, após 1970, a redução das desigualdades regionais se revela nítida, pois para qualquer unidade regional de referência, o V_W apresenta o menor valor.

Tabela 4.4.

Medida de desigualdade regional da renda *per capita* no Brasil
1939-85
(Coeficientes de Variação V_w)

Anos	Nível dos Estados			Macrorregiões		São Paulo/ Resto do Brasil
	Williamson	Haddad/ Andrade	N. J. Souza	Redwood	N. J. Souza	N. J. Souza
1939	0,50	0,78	0,78	-	0,43	0,36
1947	0,69	0,70	0,71	-	0,45	0,40
1959	0,73	0,72	0,73	0,50	0,50	0,45
1955	0,69	0,72	0,71	0,50	0,50	0,46
1960	-	0,61	0,62	0,43	0,43	0,42
1965	-	0,57	0,59	0,41	0,39	0,41
1970	-	-	0,65	0,46	0,49	0,52
1975	-	-	0,60	-	0,47	0,47
1980	-	-	0,53	-	0,43	0,41
1985	-	-	0,44	-	0,37	0,30

Fonte: Souza (1993), pág. 50.

Este autor utiliza também a participação da renda interna das macrorregiões e de Estados selecionados sobre a renda interna do Estado de São Paulo, como indicadores de concentração e desconcentração de renda regional. O objetivo de examinar as disparidades em relação a São Paulo se deve ao fato de que este Estado apresentou mais nitidamente o papel de pólo concentrador de recursos, sendo o centro de impulsos do desenvolvimento polarizado testado como hipótese. Mostra que, em 1939, a renda interna do Nordeste era equivalente a 54% da renda de São Paulo, porém, em 1955, este percentual caiu para 35%, elevando-se novamente para 43% em 1960 e 1965, para cair para 30% em 1970 e 1975. Os dados mostram que as disparidades inter-regionais reduziram-se em 1985, quando a renda interna do Nordeste equivalia a 40% da renda de São Paulo; para Pernambuco, observa que, após 1970, o percentual da renda interna correspondia a 7% em relação a São Paulo, porém tendo se reduzido em relação a 1939, quando se mantinha em torno de 14%. No caso da Bahia, de uma proporção de 14% em 1939, o Estado veio perdendo participação em relação a São Paulo, porém recuperou sua posição em 1985 quando

se elevou para 15%. Observando a Região Sudeste sem São Paulo, verifica-se uma perda de participação gradativa até 1975, com recuperação posterior. Nas Regiões Centro-Oeste e Sul, apresenta-se um menor dinamismo respectivamente até 1970 e 1980, com posterior diminuição das desigualdades, porém, nesta última região, enquanto Paraná e Santa Catarina vêm apresentando diminuição das desigualdades nos níveis de renda em relação a São Paulo, no Rio Grande do Sul, a disparidade vem aumentando de 33% em 1939 para 23% em 1985 (Souza, 1993:53).

Um estudo que adota uma ótica diferente para as disparidades regionais é desenvolvido por Savedoff (1990), que examina os diferenciais regionais de salários no Brasil. Este autor utiliza dados de *cross-section* de domicílios para alguns anos das décadas de 70 e 80, analisando o rendimento dos trabalhadores, a partir de uma amostra extraída da PNAD, utilizando-se dos levantamentos de 1976 a 1987. É elaborada uma função de rendimentos, estimada através de regressão entre o logaritmo dos salários e das variáveis *dummy* para as regiões metropolitanas, usando características pessoais e do trabalho como variáveis de controle. A dispersão global dos salários é medida pelo desvio-padrão ponderado de 17%, que se constituiu em uma dispersão considerável. Uma síntese do estudo que se utiliza de várias regressões e diferentes cálculos pode ser apresentada na Tabela 4.5., que testa a estabilidade temporal dos diferenciais regionais de salários.

As conclusões do estudo apontam para as diferenças regionais significativas de salário na economia brasileira, considerando-se as características específicas da força de trabalho, a composição da demanda de trabalho e o custo de vida. A pesquisa mostra que as diferenças regionais para trabalhadores comparáveis não convergem ao longo do tempo, uma vez que permanecem espacialmente concentradas a distribuição dos setores econômicos, do *status* de carteira assinada e da ocupação. Estes diferenciais foram maiores em 1986 e 1989 do que no início da década. O trabalho mostra também que as diferenças existem apesar das importantes ligações entre as áreas geográficas, ou seja, “as diferenças de salário persistem em função da segmentação intra-regional combinada às externalidades captadas nas regiões, seja na produção ou em função dos perfis da demanda e da oferta de trabalho, cujas condições são reproduzidas ano após ano” (Savedoff, 1990:550).

Tabela 4.5.

Diferenciais controlados de salário nominal por regiões
1976-87

	1976	1977	1978	1979	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Belém	-51,6	-49,6	-40,3	-40,0	-30,6	-25,8	-22,0	-12,6	-10,0	-22,8	-26,4
Fortaleza	-52,5	-41,5	-45,2	-43,4	-33,6	-27,9	-29,1	-22,4	-23,7	-26,5	-35,4
Recife	-39,9	-43,1	-37,2	-38,2	-28,5	-24,9	-24,0	-27,4	-24,6	-35,1	-30,3
Salvador	-20,2	-17,9	-15,9	-12,2	-7,9	-10,0	-2,7	-5,4	-5,9	-14,7	-6,1
Belo Horizonte	-0,5	-1,6	1,7	1,4	-2,5	-5,9	-8,4	-12,1	-6,7	-4,9	-10,0
Rio de Janeiro	-10,7	-5,6	-4,4	-5,8	-6,2	-9,6	-10,9	-13,7	-14,7	-17,1	-18,4
São Paulo	22,4	19,8	17,9	18,9	16,0	16,3	16,6	17,3	17,1	22,6	24,2
Curitiba	-1,6	-4,5	-6,7	-9,6	-4,8	-2,3	-1,0	0,2	-0,8	0,6	3,0
Porto Alegre	-8,0	-7,4	-10,4	-12,2	-3,0	-1,6	-2,6	0,9	0,8	-3,5	-9,6
Desvio-padrão ponderado	22,25	19,90	18,36	18,77	15,15	14,63	14,82	15,59	15,28	19,20	21,20
Desvio-padrão ponderado e ajustado	20,52	18,53	17,10	17,31	13,91	13,48	18,63	14,38	14,07	18,30	19,60

Fonte: Savedoff (1990), pág. 545.

Ainda com base na variável salários, Reis e Barros (1990) desenvolvem uma pesquisa com o objetivo de descrever a evolução temporal e o padrão regional de salários, avaliando a situação das nove principais regiões metropolitanas brasileiras, para um período de 1976 a 1986; relacionam os perfis salariais por grupos educacionais com a distribuição da educação. Simulam o impacto de uma padronização da distribuição da educação sobre estas diferenças regionais. Utilizam, em alguns cálculos, como medida de desigualdade, o índice de Theil-L, que corresponde ao logaritmo da razão entre as médias aritmética e geométrica, isto é:

$$I_B = \ln \left[\sum_{i=1}^N p_i r_i \right] - \sum_{i=1}^N p_i \ln r_i \quad \text{onde:}$$

I_B = desigualdade entre grupos, se todos os membros da mesma categoria educacional tivessem a mesma renda; distribuição da educação $p = (p_i; i=1, \dots, m)$; padrão de rendas relativas $r = (r_i; i=1, \dots, m)$.

Os resultados de regressões revelam que não houve melhorias no período analisado e as diferenças regionais na desigualdade são muito superiores às variações temporais; as regiões metropolitanas do Sul-Sudeste possuem níveis de desigualdade bem menores do que as localizadas no Norte-Nordeste e estas diferenças de desigualdade salarial têm se mantido estáveis. Os autores concluem ainda que, por um lado, a educação tem maior capacidade para explicar as diferenças regionais do que as variações temporais e, por outro lado, as diferenças regionais são melhor explicadas por concomitantes diferenças nos perfis de salário por nível educacional do que pelas diferenças regionais na composição educacional da força de trabalho.

Azzoni (1995) apresenta um modelo de crescimento econômico regional caracterizado num contexto neoclássico e analisa a questão da convergência nos níveis de renda regional resultantes do modelo. Descreve situações de convergência “absoluta” ou “condicional” e mensura a desigualdade, no Brasil, a partir de estimativas sobre PIB/população para uma série de anos (1939, 1947-68, 1970, 1975, 1980, 1985-92), definindo uma divisão político-administrativa de 20 Estados, conciliando os problemas estatísticos resultantes da criação de novos Estados no período. Utiliza-se do Coeficiente de Variação e do Índice de Desigualdade de Theil para a avaliação das desigualdades.

Os resultados mostram uma desigualdade considerável, em âmbito nacional, durante o período, que se eleva até meados da década de 50 e decresce até meados dos anos 60. No final da década de 60, verifica-se um novo aumento acentuado nos índices até 1972, quando se apresenta uma mudança de tendência, observando-se um decréscimo até 1986. Desde este período, o índice se apresenta estável e o índice

para 1985 mostra um nível bastante similar ao de 1992. Pelos dados, observa-se que o pico da desigualdade interna se situou no Sudeste em 1939, com gradativa queda desde então, enquanto para o Norte e o Nordeste, as desigualdades internas se acentuaram sistematicamente. Os desequilíbrios entre os Estados oscilaram durante todo o período, com alternância de períodos de picos e vales.

Nesta pesquisa, a análise para as desigualdades internas às regiões mostrou que no Sudeste, que apresentou os maiores níveis de desigualdade no início do período, a maior convergência entre Estados é bastante clara e constante em 1953. No Sul, em que as desigualdades se mostram inferiores, observam-se oscilações com crescimento entre 1955 e 1965 e declínio constante desde então. O Norte e o Nordeste, em que as desigualdades começam em um nível intermediário, apresentam comportamento semelhante durante o tempo com um aumento constante no nível de desigualdade. O Centro-Oeste, por sua vez, também mostra um declínio a partir de um pico em 1975. De um modo global, a importância relativa das desigualdades intra-regionais decresce durante o tempo, começando com 43,1% da desigualdade total em 1939, alcançando 21% em 1992. Por outro lado, as desigualdades inter-regionais se elevam de 56,9% em 1939 para 79% em 1992. A Região Sudeste contribui com 37,6% das desigualdades totais do País em 1939 e por apenas 11,5% em 1992. A Região Nordeste, no entanto, mais do que dobrou sua representatividade na desigualdade, de 3,8% em 1939 para 8,5% em 1992. O autor conclui que a igualdade internamente aos Estados mais ricos do Brasil está favorecendo ao decréscimo da desigualdade regional global de renda do País. Salienta que fica claro também que as diferenças entre regiões desempenham um papel crescente como mostrado pela importância crescente do componente inter-regional.

Uma outra conclusão é extraída quando o nível inicial de renda *per capita* da região é associada com o aumento na renda *per capita* ao longo do tempo (Convergência β), ou seja, os resultados apóiam a hipótese de convergência absoluta da renda regional do Brasil no período analisado. As velocidades calculadas para a convergência (condicional) se situam entre 1,37% e 2,27% ao ano e, para estas velocidades, o tempo necessário para que o nível inicial de renda *per capita* se situe a meio caminho de sua condição de equilíbrio permanente é de 30 e 51 anos. Uma

importante conclusão é derivada do teste sobre a associação entre desigualdade e crescimento da renda. Os resultados indicam que a hipótese de que o crescimento econômico leva a maiores desigualdades regionais de renda *per capita* não pode ser rejeitada. Períodos de baixo crescimento nacional da renda (abaixo da média) coincidem com períodos de aumento da igualdade; períodos de rápido crescimento econômico coincidem com períodos de crescente desigualdade, mas também coincidem com a aceleração da igualdade e da desigualdade. Dessa forma, não é derivada qualquer conclusão definitiva sobre a associação entre a velocidade de convergência e o crescimento da renda nacional. Azzoni testa também a hipótese de Kuznetz que relaciona a desigualdade regional da renda e o nível de desenvolvimento, considerando os dados de renda *per capita* como níveis de desenvolvimento, não tendo sido encontrado suporte para a hipótese de Kuznetz.

Ferreira (1996) examina a distribuição interestadual e inter-regional de renda no Brasil no período 1950-85. Examina, inicialmente, a evolução das rendas *per capita* estaduais como proporção da renda *per capita* do País e constata que São Paulo, que tem a maior renda *per capita* do País, apresenta uma renda 67% superior a do Brasil e sete vezes a do Estado mais pobre do Piauí. Não obstante esta desigualdade, o grau de disparidade diminuiu no período examinado, mostrando uma tendência à convergência dos Estados para a média nacional. Assim, 15 Estados apresentaram tendência de convergência, sendo que Rio de Janeiro, Paraná e São Paulo convergiram para baixo (diminuição da proporção), enquanto Amazonas, Rondônia, Acre, Pará, Amapá, Maranhão, Piauí, Rio Grande do Norte, Alagoas, Sergipe, Bahia, Minas Gerais, Espírito Santo, Mato Grosso e Goiás convergiram para cima (aumento da proporção). Por outro lado, quatro Estados divergiram, ou seja, Ceará, Paraíba e Pernambuco com tendência para baixo e Rio Grande do Sul, para cima.

Este autor compara (Tabela 4.6.) também a distribuição interestadual da renda através dos índices de Theil-L, de V_W anteriormente definidos e do coeficiente V , que é dado pela razão entre o desvio-padrão e a média de rendas *per capita* estaduais, ou seja:

$$V = (1/Y^*)[\sum (Y_i - Y^*)^2 / (n-1)]^{1/2}, \text{ onde:}$$

Y^* = média de rendas *per capita* estaduais e n = número de Estados.

Tabela 4.6.

Brasil: distribuição interestadual de renda

Estimativas dos índices L , V_w e V - 1950-85

Ano	Índice Theil-L	Índice V_w	Índice V
1950	0,218109	0,657242	0,720355
1960	0,167924	0,574307	0,606705
1970	0,216088	0,646358	0,694079
1975	0,201902	0,600307	0,668294
1980	0,163730	0,527405	0,584867
1985	0,126499	0,40692	0,499240

Fonte: Ferreira (1996), pág. 474.

Estes resultados mostram que a distribuição interestadual da renda tendeu a se tornar mais igualitária nos anos 50, voltando a se concentrar na década seguinte. No entanto, desde 1970, observou-se uma tendência constante à desconcentração para todos os índices. As estimativas do coeficiente de Williamson (V_w) aqui apresentadas para os anos de 1950, 1960 e 1985 são diferentes das de Souza (1993); Ferreira explica as diferenças a partir da forma de agregação das unidades geográficas e, ainda para 1985, as estimativas acima se basearam em uma revisão de dados do IBGE, ainda não utilizada por Souza.

Ferreira examina ainda (Tabela 4.7.) a evolução da distribuição inter-regional e intra-regional de renda das diferentes regiões brasileiras, utilizando-se dos índices L_r e L_{BR} , que constituem uma contrapartida regional do índice Theil-L, ou seja:

$$L_r = \sum p_{ir} \ln j_{ir} \quad \text{e} \quad L_{BR} = \sum p_r \ln j_r, \text{ onde:}$$

j_{ir} é a participação do Estado i na população da região r (p_{ir})/a participação do Estado i na renda da região r (y_{ir}); j_r é a participação da região r na população do Brasil (p_r)/a participação da região r na renda interna (y_r).

Tabela 4.7.

Brasil: distribuição intra e inter-regional de renda

Estimativas dos índices L_r e L_{BR}

Região	Anos					
	1950	1960	1970	1975	1980	1985
Norte	0,005870	0,000321	0,010899	0,018577	0,017695	0,025230
Nordeste	0,033245	0,027253	0,039446	0,039551	0,045307	0,048817
Sudeste	0,118134	0,102695	0,106604	0,079607	0,047228	0,032096
Sul	0,009614	0,005264	0,025724	0,011189	0,008937	0,003696
Centro-Oeste	0,004464	0,020984	0,008564	0,001752	0,014006	0,004686
Brasil	0,153495	0,112536	0,152784	0,152573	0,126499	0,095892

Fonte: Ferreira (1996), pág. 476.

Os dados mostram uma melhora na distribuição inter-regional de renda a partir da segunda metade da década de 70. O autor observa que a convergência que se verifica entre as rendas *per capita* mostra uma tendência a um mesmo valor a longo prazo para as Regiões Norte, Sudeste, Sul e Centro-Oeste, enquanto o Nordeste tenderia para um valor menor. A maior velocidade de convergência das rendas se verifica para os Estados do Sudeste desde 1970, enquanto, no Nordeste, observa-se uma tendência ao crescimento da desigualdade interna entre os Estados.

Tabela 4.8.

Brasil: distribuição interestadual da renda

Valores dos coeficientes V - 1950-85

Ano	Agricultura	Indústria	Serviços
1950	0,52623	1,25238	0,94428
1960	0,46017	1,25864	0,79241
1970	0,51542	1,31858	0,73415
1975	0,57541	1,17221	0,73159
1980	0,62650	0,83387	0,61655
1985	0,50112	0,68137	0,51652

Fonte: Ferreira (1996), pág. 480.

O autor desenvolve em seqüência a avaliação da distribuição espacial da renda dos diferentes setores de atividade (Agricultura, Indústria e Serviços), através do coeficiente V, conforme observado na Tabela 4.8. Conclui que as atividades agrícolas e de serviços apresentam, no último ano, analisado uma distribuição espacial que se aproxima mais da distribuição populacional do que a atividade industrial. Porém o coeficiente deste setor industrial mostrou acentuado declínio a partir de 1970, quando 15 Estados, de um total de 20, apresentaram índices convergentes em todo o período. As cinco exceções são Paraíba, Pernambuco, Alagoas e Rio Grande do Sul, que mostram piora na situação, e Santa Catarina, que de um índice superior a 1 passou a inferior. Com relação ao setor de serviços, o coeficiente reduziu-se continuamente no período 1950-85, refletindo os avanços dos processos de industrialização e urbanização nas regiões mais atrasadas do País, que leva à expansão destas atividades terciárias. Portanto, de uma maneira global, observou-se um processo de convergência, embora permaneçam níveis elevados de disparidades regionais e a convergência se dá em um ritmo bastante lento.

Um estudo específico para os Estados do Nordeste, desenvolvido por Vergolino e Monteiro Neto (1996), examina, para o período de 1970 a 1994, o padrão comportamental, de caráter assimétrico, das taxas de crescimento do produto *per capita* da região e de sub-regiões de cada Estado do Nordeste, visando a verificar o padrão de convergência em termos intra-estaduais. Para isto, são calculados três índices de desigualdade conhecidos, ou seja, o índice de Williamson (anteriormente descrito), uma variação deste (em que a ponderação pelo percentual da população é substituída pela relação 1/N), e o índice de Theil, representado pela equação $T = \sum p_i \ln(p_i / y_i)$.

Os resultados para os três indicadores mostram uma redução da desigualdade em todo o período, mostrando, no entanto, um queda mais acentuada entre 1976 e 1986, e, a partir de então, o processo de redução dos desequilíbrios diminui até 1993 para, em 1994, mostrar um aumento das desigualdades. Por outro lado, os Estados do Nordeste têm mostrado uma convergência em relação ao País como um todo. O exame das diferenças para as capitais dos Estados mostrou que estas têm atuado como promotoras de divergência e, dessa forma, concluem que as forças que

promovem a convergência entre os Estados podem não ser as mesmas que atuam sobre as microrregiões.

Um enfoque interessante e diferente sobre as desigualdades regionais é apresentado por Guimarães Neto (1996), que examina a relação do movimento cíclico na recente evolução da economia brasileira e o agravamento ou não das desigualdades regionais. O trabalho observa todas as regiões, porém dá enfoque maior sobre a comparação entre a evolução do Nordeste e do Sudeste e ainda do Nordeste e São Paulo. O autor constata que as regiões seguem, de uma maneira geral, a trajetória da economia nacional, porém apresentam especificidades ligadas à divisão regional do trabalho e à especialização produtiva.

Um recente estudo de Hoffmann (1997) utiliza dados da renda entre pessoas economicamente ativas para o período 1984-95 em 22 Unidades da Federação. Utiliza os índices de Gini (para 1995), medidas de desigualdade aditivamente decomponíveis, o T de Theil e L de Theil (para 1984-95). Inicialmente, analisa o período 1970-80 a partir de valores calculados por Ferreira (1996) para constatar a desigualdade entre Estados, conforme o PIB/capita. Quando utiliza dados da distribuição de renda da PEA, conclui que, entre 1970 e 1980, houve substancial redução da desigualdade interestadual no Brasil, da mesma forma que havia sido analisado por Ferreira. Verifica que, em 1980, a desigualdade interestadual representa menos de 10% da desigualdade total para a classe de medidas de desigualdade aditivamente decomponíveis. O crescimento da desigualdade na distribuição de renda da PEA, dentro dos Estados, neste período, mais do que compensou a desigualdade interestadual, fazendo com que as medidas da desigualdade global crescessem.

O autor desenvolve a demonstração sobre os conceitos das medidas de desigualdade decomponíveis que, em resumo, são representadas pelas equações (a) e (b):

$$(a) \quad T = T_e + \frac{\sum n_h}{h} \frac{h}{N} T_h \quad \text{onde:}$$

T_e é a desigualdade entre grupos e T_h é a medida de desigualdade dentro do h-ésimo grupo;

N = pessoas; μ = renda média; μ_h - renda média, com $h = 1, \dots, k$ (k = número de grupos ou regiões).

$$(b) \quad L = L_e + \sum_h \frac{n_h}{N} L_h \quad \text{onde:}$$

L_e é a segunda medida de desigualdade de Theil (entre grupos) e L_h é a desigualdade no i -ésimo grupo.

Tabela 4.9.

Decomposição da desigualdade da distribuição de renda da PEA

Ano	Nº Pessoas (mil)	T de Theil			L de Theil		
		Total	Entre*	%**	Total	Entre*	%**
1984	45266	0,6971	0,0450	6,45	0,6589	0,0489	7,42
1985	49430	0,7481	0,0471	6,30	0,6957	0,0525	7,55
1986	50737	0,7552	0,0444	5,87	0,6402	0,0491	7,67
1987	53421	0,7425	0,0485	6,53	0,6767	0,0535	7,90
1988	53772	0,8088	0,0557	6,89	0,7557	0,0602	7,96
1989	55383	0,9109	0,0552	6,07	0,7929	0,0611	7,71
1990	56450	0,7926	0,0548	6,91	0,6995	0,0592	8,46
1992	55106	0,6996	0,0495	7,07	0,6378	0,0532	8,33
1993	56483	0,8097	0,0490	6,05	0,7125	0,0525	7,37
1995	59542	0,7501	0,0555	7,39	0,6370	0,0592	9,29

Fonte: Hoffmann (1997), pág. 293.

*Desigualdade entre as 22 Unidades.

**Participação percentual da desigualdade entre as 22 Unidades na desigualdade total.

Hoffmann conclui que, entre 1984 e 1993, a participação da desigualdade interestadual na desigualdade total desta distribuição de renda se mantém estável entre 6% e 7% para o T de Theil e entre 7,5% e 8,5% para o L, conforme visualizado na Tabela 4.9. Em 1995, essa participação aumenta, tornando-se igual a 7,39% para o T de Theil e 9,29% para o L de Theil.

5. A DINÂMICA DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL BRASILEIRO

5.1. Considerações metodológicas

O período analisado se situou entre 1985 e 1995 e foi selecionado visando a dar continuidade e complementariedade às análises anteriores encontradas na literatura, conforme relatadas na seção anterior. Para a avaliação empírica da dinâmica do desenvolvimento regional brasileiro, foram elaboradas duas etapas de análise. Em uma primeira etapa, foram elaborados dois índices de desigualdades regionais para a economia do País como um todo, tendo como base a renda *per capita*³, que serão definidos posteriormente: o Índice de Desigualdade de Williamson (V_w) e o Coeficiente de Intensidade de Dispersão (CI). O V_w foi estimado com o intuito de comparação e complementação das séries históricas calculadas anteriormente. O CI foi elaborado no sentido de comparação com o V_w para testar outra medida que expressasse a dinâmica de convergência ou divergência.

Na outra etapa, a análise visou a verificar a dinâmica setorial e regional mais detalhada e, para isso, foram elaborados os Quocientes de Dispersão (QDij) e os Coeficientes de Intensidade de Dispersão (CIij). Estes indicadores, abaixo definidos, foram calculados com base em duas variáveis, ou seja, o Produto Interno Bruto⁴ e a População Ocupada estimada pelo IBGE.

³ Tendo como fonte as estimativas de Silva e outros (1996) e uma série atualizada estimada pelo IPEA, fornecida por Ricardo Paes de Barros.

⁴ Ibidem.

5.1.a. Índice de Desigualdade de Williamson (Vw)

$$V_W = \frac{\sqrt{\sum_i (y_i - y_{Nac})^2 f_j n}}{y_{Nac}}, \text{ onde:}$$

f_j = população da i-ésima região

n = população nacional

y_j = renda *per capita* da i-ésima região

y_{Nac} = renda *per capita* nacional

N = número de regiões

5.1.b. Quociente de Diferenciação Regional do PIB/*capita* (QDj)

Sendo X_r = PIB/*capita* da região r ;

X_{BR} = PIB/*capita* do Brasil,

$$QDj = \frac{X_r}{X_{BR}}$$

5.1.c. Quociente de Diferenciação Regional Setorial (QDij)

Sendo X_i = número de pessoas ocupadas (ou PIB) no País no setor i ;

X = número de pessoas ocupadas (ou PIB) no País;

X_{ij} = número de pessoas ocupadas (ou PIB) na região j no setor i ;

X_j = número de pessoas ocupadas (ou PIB) na região j ,

o quociente de diferenciação regional setorial QDij é definido pela expressão:

$$QDij = \frac{X_{ij}/X_j \cdot 100}{X_i/X \cdot 100}$$

medindo o grau de diferenciação espacial da representatividade do setor *i* na região *j*, em relação à média nacional. A interpretação de QD_{ij} pode ser feita mediante as seguintes considerações:

$QD_{ij} < 1$, o setor *i* é menos representativo na região *j* se comparado à representatividade no espaço nacional global.

$QD_{ij} > 1$, o setor *i* é mais representativo na região *j* se comparado à representatividade no espaço nacional global.

5.1.d. Coeficiente de Intensidade de Dispersão (CI)

O CI é uma medida de intensidade dos diferenciais de representatividade regionais de uma variável, sendo calculado pela expressão:

$$CI = \sum_{j=1}^n | QD_j - 1 |$$

Os CIs para os diferentes anos são comparados entre si, sendo mais intensas as diferenciações nos períodos que mais se afastarem de zero, pois os coeficientes nulos indicam que todas as regiões, para aquele ano, apresentam a mesma representatividade que a média nacional. Considerando-se $\Delta + = (QD_j - 1) > 1$ e $\Delta - = (QD_j - 1) < 1$, podemos verificar as regiões que apresentam diferenciais de produto/capta abaixo da média nacional e as que superam a média, em um dado período.

O CI é aplicado também para mensurar a intensidade das dispersões dos setores, ou seja:

$$CI_{ij} = \sum_{j=1}^n | QD_{ij} - 1 |$$

Considerando-se $\Delta + = (QD_{ij} - 1) > 1$ e $\Delta - = (QD_{ij} - 1) < 1$, podemos verificar se os diferenciais abaixo da média nacional superam os acima da média, em uma dada estrutura, comparando-se os $\Sigma\Delta+$ com os $\Sigma\Delta-$.

5.1.e. Índice de Produtividade Regional (IPR)

Embora esteja clara a deficiência deste indicador para a avaliação da produtividade, a relação produto/população ocupada foi utilizada como uma variável *proxy*, tendo em vista a não-disponibilidade de informações estatísticas mais apropriadas.

O IPR foi calculado a partir de três abordagens diferentes:

- a) IPR_{BR} , em que a produtividade de cada setor em cada região é comparada com a produtividade global do País, ou seja: $IPR_{BR} = P_{ij}/P_{BR}$, sendo P_{ij} a produtividade do setor i na região j e P_{BR} a produtividade do Brasil;
- b) IPR_S , em que a produtividade de cada setor em cada região é comparada com a produtividade global do setor, ou seja: $IPR_S = P_{ij}/P_S$;
- c) IPR_R , em que a produtividade de cada setor em cada região é comparada com a produtividade global da região, ou seja: $IPR_R = P_{ij}/P_R$.

5.1.f. Coeficiente de Redistribuição (CR)

A intensidade das mudanças nas estruturas produtivas regionais brasileiras é avaliada aqui a partir dos Coeficientes de Redistribuição Regional entre os setores (CRR_S) e dos Coeficientes de Redistribuição Setorial entre as Regiões (CRS_R), elaborados especificamente nesta pesquisa para os fins específicos de análise. Selecionou-se, para este fim, a variável Produto Interno Bruto (PIB), cujas informações estatísticas encontram-se disponíveis e compatíveis para uma série histórica representativa. O CRR_S relaciona, para cada região separadamente, a

redistribuição setorial do PIB entre dois períodos de tempo, a fim de avaliar o grau de mudança nesta estruturação. O CRS_R apresenta, para cada setor, sua redistribuição regional entre dois períodos, para avaliar o grau de mudança nesta distribuição espacial daquelas atividades.

$$CRS = \left[\sum_{j=1}^n (|v_{jt1} - v_{jt0}|) / 2 \right] / 100$$

Sendo v a participação percentual do setor j no total de cada variável ($[X_j / X_t] \times 100$), nos períodos de tempo t_0 e t_1 .

Os valores de CRS-E situam-se entre 0 e 1. Quando o coeficiente for igual a 0, não terá havido modificações na distribuição setorial da variável. Se for igual a 1, terá ocorrido uma reestruturação profunda no padrão de representatividade setorial. Da mesma forma, quanto mais próximo de 0 (de 1) for o coeficiente, menores (maiores) terão sido as mudanças significativas no padrão.

5.2. A desigualdade regional brasileira

Os valores de V_w e CI_j para a desigualdade entre produto *per capita* das regiões brasileiras são apresentados na Tabela 5.1. Observe que a delimitação das regiões seguiu a classificação utilizada pelo IBGE para as PNADs, tendo em vista a compatibilização com as informações sobre população ocupada que serão analisadas em etapa posterior. Os cálculos destes indicadores, efetuados a partir dos dados desagregados para os Estados brasileiros, ou para grandes regiões, apresentam ligeira diferença, como também foi observada por outros autores; no entanto, estas diferenças não são significativas, ou seja, não se apresentam em uma magnitude que possa interferir nos resultados da análise dos diferenciais de desigualdade.

Tabela 5.1.

Indicadores da desigualdade regional do Produto *per capita* no Brasil

1985-95

Anos	V _w	CIj	ΣΔ +	ΣΔ -
1985	0,44588	1,92907	1,16	0,77
1986	0,44522	1,99933	1,19	0,81
1987	0,44145	1,93631	1,16	0,79
1988	0,43661	1,90450	1,17	0,73
1989	0,42804	1,86087	1,16	0,70
1990	0,42370	1,83784	1,14	0,70
1992	0,43101	1,81166	1,10	0,71
1993	0,43696	1,79234	1,07	0,72
1995	0,43793	1,78601	1,05	0,74

Fontes dos dados brutos: IPEA; IBGE/PNADs.

Os índices de Williamson mostram uma lenta direção à convergência regional entre 1985 e 1990, continuando a tendência revelada pelas estimativas de Souza (1993) para a série histórica anterior a 1985, conforme apresentado na seção anterior. No entanto, de 1992 a 1995, observa-se uma mudança da tendência em direção a maior divergência, no entanto, em um montante não significativo. No entanto, a estimativa das intensidades de dispersão regional em relação à média (CIj) mostra a continuidade da tendência de convergência regional em todo o período. As dispersões positivas ($\Delta+$) em relação à média são sempre superiores às dispersões negativas ($\Delta-$), ou seja, a magnitude de dispersões das regiões que apresentam um PIB *per capita* superior à média é superior em relação à das regiões, que mostram um produto inferior à média nacional. No entanto, os $\Sigma\Delta+$ apresentam tendência constantemente decrescente a partir de 1986, enquanto os $\Sigma\Delta-$ tendem a decrescer até 1990, ou seja, a convergir e a divergir a partir de 1992 até 1995.

Uma análise mais detalhada da evolução do desenvolvimento regional, em relação ao da nação como um todo, é possibilitada pela observação dos Quocientes de Diferenciação Regional (QDjs) apresentados na Tabela 5.2. As diferenças regionais

na evolução do Produto *per capita* são consideráveis, tanto no que se refere à magnitude das dispersões, quanto à direção de convergência ou divergência em todo o período analisado. Primeiramente, verifica-se que as regiões do Rio de Janeiro, São Paulo e Sul apresentam um indicador de desenvolvimento constantemente superior à média nacional⁵, as regiões de Minas Gerais e Espírito Santo e Nordeste mostram dispersões sempre negativas, ou seja, nível de desenvolvimento inferior à média no período, enquanto o Centro-Oeste, entre 1985 e 1989 e em 1995, apresenta dispersões negativas e, de 1990 a 1993, positivas.

Em segundo lugar, observando as tendências do desenvolvimento, verifica-se que, de 1985 a 1990, os indicadores para as regiões desenvolvidas do Rio de Janeiro e São Paulo mostraram uma diminuição da dispersão com uma aproximação da média nacional e, a partir de então, novo aumento da dispersão positiva, que não foi muito significativo para São Paulo. Especificamente para o Rio de Janeiro, a tendência à divergência foi maior se acentuou consideravelmente em 1992, podendo ser formulada a hipótese de que o evento do encontro mundial ECO-92, que trouxe participantes do resto do mundo, tenha momentaneamente contribuído para o impulso de dinamização da geração de produto apresentado. No Sul, excetuando-se os anos de 1988 e 1989, a tendência foi em direção à divergência positiva em relação à média nacional.

A Região Centro-Oeste teve um comportamento diferente das demais, pois embora se situando sempre mais próximo à média nacional, apresentou um período, de 1985 a 1989, em que as divergências foram negativas, ou seja, indicadores inferiores à média (embora com tendência à convergência), e um período, de 1990 a 1993 de divergências positivas. A região que engloba os Estados de Minas Gerais e Espírito Santo, embora se mostre consideravelmente dinâmica quando analisados alguns indicadores econômicos setoriais (como será observado posteriormente), apresenta um indicador de desenvolvimento constantemente abaixo da média nacional, tendo em vista a alta concentração, em outros setores, de mão-de-obra que exerce ocupações informais ou autônomas de baixo nível de produtividade. De 1986 a

⁵ Observe que os dados da Região Norte não podem ser considerados com acuidade, desde que as PNADs não estimam a população da zona rural e existe uma margem de erro e, dessa forma, optou-se pela não-consideração dos resultados para este espaço.

1989, os QDjs apresentaram tendência de aumento da divergência, enquanto, no período seguinte de 1990 até 1993, os indicadores permaneceram constantes com um nível de dispersão não muito significativamente inferior. No que se refere à Região Nordeste, que apresenta as maiores divergências negativas, as magnitudes de dispersão se revelaram quase que constantes no período, com ligeira tendência (pouco significativa) de aproximação da média nacional.

Tabela 5.2.

Diferenças regionais na evolução do Produto/capita brasileiro
1985-95

Anos	RJ	SP	Sul	MG- ES	NE	C-O	N
QDj							
1985	1,14	1,69	1,05	0,82	0,46	0,94	1,28
1986	1,15	1,69	1,05	0,80	0,48	0,91	1,30
1987	1,13	1,68	1,08	0,81	0,47	0,93	1,27
1988	1,12	1,66	1,07	0,82	0,47	0,98	1,32
1989	1,12	1,64	1,07	0,85	0,47	0,98	1,33
1990	1,11	1,63	1,08	0,83	0,47	1,01	1,31
1992	1,21	1,64	1,09	0,83	0,46	1,06	1,10
1993	1,17	1,64	1,14	0,83	0,45	1,05	1,07
1995	1,18	1,65	1,14	0,84	0,45	1,05	1,07
$\Delta+$ ou $\Delta-$							
1985	+0,14	+0,69	+0,05	-0,18	-0,53	-0,06	+0,28
1986	+0,15	+0,69	+0,05	-0,20	-0,52	-0,09	+0,30
1987	+0,13	+0,68	+0,08	-0,19	-0,53	-0,07	+0,27
1988	+0,12	+0,66	+0,07	-0,18	-0,53	-0,02	+0,32
1989	+0,12	+0,64	+0,07	-0,15	-0,53	-0,02	+0,33
1990	+0,11	+0,63	+0,08	-0,17	-0,53	+0,01	+0,31
1992	+0,21	+0,64	+0,09	-0,17	-0,54	+0,06	+0,10
1993	+0,17	+0,64	+0,14	-0,17	-0,55	+0,05	+0,07
1995	+0,18	+0,65	+0,14	-0,16	-0,55	-0,97	+0,08

Fontes dos dados brutos: IPEA; IBGE/PNADs.

Uma observação adicional chama a atenção para o alto nível de disparidade entre a região mais desenvolvida de São Paulo e a menos desenvolvida do Nordeste. Os movimentos de convergência, em relação à média observada nos últimos anos, não se mostraram de magnitude suficiente para alterar a defasagem considerável de desenvolvimento entre estes dois espaços.

Pesquisas anteriores (Kon, 1992 e 1995) permitem formular a hipótese de que a estruturação produtiva e o nível de qualificação da força de trabalho, que são

regionalmente diferenciados no Brasil, são fatores determinantes do nível e da velocidade das dispersões espaciais do desenvolvimento observado. A análise dos indicadores setoriais de dispersão regional do produto e da população ocupada, efetuada em seqüência, permite uma observação mais detalhada sobre os determinantes das diferenças na dinâmica de desenvolvimento regional.

5.3. As dispersões regionais do produto e do trabalho setorial

Como analisado anteriormente (Kon, 1995:Cap. 1), as estruturas produtivas regionais apresentam especificidades que são resultado da combinação de determinantes históricos e geográficos com a base de recursos humanos, naturais e de capital, com a base macrossocial — composta por sistemas culturais, políticos e participacionais diferenciados — que acabam por definir especializações espaciais diversas. Estas diferenças constituem um dos fatores determinantes da variação dos níveis e de velocidades da evolução regional do produto *per capita*.

A observação dos Quocientes de Diferenciação Regional, segundo os setores retratados nas Tabelas 5.3.a. e 5.3.b., permite verificar as consideráveis diferenças nas especializações das regiões, que constituem um dos determinantes da desigualdade regional. Estes indicadores mostram o grau de especialização de determinada região em determinado setor, quando comparado ao País como um todo.

Examinando-se, primeiramente, os resultados das tendências dos Coeficientes de Intensidade de Dispersão do produto setorial das regiões como um todo (CI_j), no período observado, conclui-se que, de 1985 a 1995, apresentou-se uma tendência de aumento das desigualdades, ou seja, de maior concentração em setores específicos, quando comparado à média nacional, para as regiões do Rio de Janeiro, São Paulo, Sul e Nordeste, e uma tendência a uma maior aproximação da média nas regiões de Minas Gerais e Espírito Santo e Centro-Oeste.

Tabela 5.3.a.

Quocientes de Diferenciação Regional (QDijs) e Coeficientes de Intensidade de Dispersão (CIjs) do PIB

Brasil - 1985, 1990, 1995

Setores	QDij							CIj
	RJ	SP	Sul	MG-ES	NE	C-O	N	
PRIMÁRIO								
1985	0,15	0,46	1,55	1,74	1,49	1,46	1,46	4,08
1990	0,16	0,64	1,40	1,45	1,49	1,20	1,69	3,42
1995	0,16	0,57	1,32	1,53	1,67	1,19	1,69	3,67
SECUNDÁRIO								
Indústria de transformação								
1985	0,89	1,40	0,94	0,89	0,62	0,25	0,75	2,40
1990	0,65	1,46	1,03	1,03	0,54	0,21	0,68	2,88
1995	0,57	1,53	0,97	1,02	0,49	0,19	0,65	3,19
Construção								
1985	1,82	0,23	0,59	0,57	2,45	1,40	2,80	6,07
1990	1,58	0,25	0,58	0,76	2,30	1,89	2,23	5,42
1995	1,41	0,20	1,24	0,59	1,92	2,06	2,14	4,97
Outros								
1985	0,82	0,94	1,07	1,49	0,99	0,58	0,99	1,25
1990	0,87	0,85	1,20	1,59	0,97	0,57	1,10	1,62
1995	0,67	0,83	1,46	1,51	0,89	0,61	1,10	2,07
Total								
1985	1,00	1,22	0,90	0,88	0,87	0,41	1,03	1,19
1990	0,84	1,18	0,95	1,02	0,91	0,56	1,01	0,94
1995	0,75	1,16	1,08	1,00	0,83	0,63	1,01	1,05

Fonte dos dados brutos: IPEA.

Observa-se, no entanto, que as regiões do Rio de Janeiro, Centro-Oeste e Norte apresentam os maiores CIjs (entre 4 e 5,3). No Rio de Janeiro, especificamente, o grau de desigualdades setoriais internas mostra, de 1985 a 1995, um aumento significativo, determinado particularmente pela elevação da participação da Administração Pública na geração de produto em relação aos demais setores e ao

resto do País, em 1995. No Centro-Oeste, as tendências ao afastamento positivo da participação média nacional se verificaram mais significativamente no setor de Construção Civil e menos no setor denominado Outras atividades industriais (que engloba extração mineral e serviços industriais de utilidade pública); nos demais setores, a tendência foi a diminuição das diferenças regionais de participação. Por sua vez, no Norte, o significativo aumento da concentração positiva de produto gerado se deu na agropecuária, em Outras atividades industriais e Aluguéis, enquanto observou-se uma tendência à convergência com a participação nacional nos demais setores.

Tabela 5.3.b.

Quocientes de Diferenciação Regional (QDijs) e Coeficientes de Intensidade de Dispersão (CIjs e CIis) do PIB - Setor Terciário

Brasil e regiões - 1985, 1990, 1995

Setores	QDij							CIj
	RJ	SP	Sul	MG-ES	NE	C-O	N	
TERCIÁRIO								
Comércio								
1985	0,87	0,90	1,10	1,00	1,22	0,97	1,16	0,74
1990	0,76	0,86	1,41	0,96	1,18	0,91	0,95	1,16
1995	0,81	0,92	1,22	0,96	1,23	0,85	0,93	0,97
Transportes								
1985	0,96	0,98	1,30	1,32	0,66	0,82	0,60	1,60
1990	0,86	1,01	1,39	1,32	0,68	0,70	0,60	1,90
1995	0,83	1,11	1,30	1,31	0,61	0,60	0,37	2,32
Comunicações								
1985	1,27	1,10	0,78	0,84	0,90	1,16	0,88	1,12
1990	1,29	1,02	1,00	0,89	0,88	1,05	0,66	0,93
1995	1,32	1,05	0,93	0,89	0,86	1,02	0,77	0,94
Atividades financeiras								
1985	0,98	1,00	1,02	0,92	0,89	1,83	0,44	1,62
1990	1,70	1,06	0,82	0,69	0,78	1,49	0,21	2,75
1995	0,78	1,28	0,87	0,70	0,77	1,51	0,30	2,37
Administração pública								
1985	1,50	0,68	0,80	0,78	1,26	2,24	1,31	3,05
1990	1,29	0,77	0,76	0,84	1,20	1,83	1,51	2,46
1995	2,92	0,41	0,66	0,83	1,20	1,79	1,25	4,27
Aluguéis								
1985	1,64	0,94	0,78	0,91	0,93	1,06	1,08	1,21
1990	1,19	1,01	0,80	1,07	0,89	1,03	1,24	0,85
1995	1,12	1,17	0,68	0,88	0,82	0,93	1,52	1,49
Outros								
1985	1,46	0,99	0,84	0,87	0,92	1,21	0,82	1,23
1990	1,31	0,99	0,94	0,94	0,94	1,05	0,79	0,76
1995	1,35	1,06	0,83	0,88	0,96	1,01	0,80	0,94
Total								
1985	1,20	0,93	0,96	0,93	1,00	1,43	0,86	0,95
1990	1,28	0,95	0,96	0,90	0,97	1,27	0,86	0,92
1995	1,35	1,00	0,88	0,87	0,94	1,19	0,83	1,02
CIj - Economia								
1985	4,01	2,38	2,63	2,77	3,51	4,75	4,32	
1990	4,08	2,20	2,98	2,38	3,49	4,15	4,87	
1995	5,29	3,28	3,11	2,63	3,62	4,40	4,88	

Fonte dos dados brutos: IPEA.

Ainda com relação às diferenças ligadas à participação média quando se analisa separadamente cada setor, as regiões do Rio de Janeiro e de São Paulo, que apresentam os maiores níveis de desenvolvimento representados pelas maiores concentrações positivas do PIB *per capita* (QDj), são as que mostram proporcionalmente as menores participações do produto gerado no setor primário, em relação à participação média do setor nas demais regiões. Os Coeficientes de Intensidade de Dispersão (CIi) destas atividades agropecuárias revelam um grau de disparidades significativamente superior ao total dos setores secundário e terciário, sendo que, no período analisado, teve um comportamento convergente de 1985 a 1990, porém, no período seguinte, apresentou uma ligeira tendência ao aumento das desigualdades, determinada particularmente pela Região Nordeste e a que engloba os Estados de Minas Gerais e Espírito Santo.

O setor de Construção apresentou o maior grau de intensidade de dispersão no período (CIj entre 5 e 6), no entanto, com tendência à diminuição gradual do afastamento em 1995, com relação a 1985. Observa-se que a região pólo de São Paulo, tradicionalmente concentradora das atividades econômicas, no período, revelou absorver os maiores impactos do período de incerteza e queda da atividade econômica, desde que a participação deste setor dinâmico esteve consideravelmente abaixo da média nacional. Ainda nas atividades secundárias, a Indústria de Transformação também apresenta concentração positiva com tendência a aumento da divergência na região de São Paulo. Enquanto em Minas Gerais e Espírito Santo, a participação se manteve em torno da média nacional, no Rio de Janeiro, que tradicionalmente apresenta uma estrutura produtiva especializada nesta indústria, o afastamento negativo foi representativo.

No setor terciário, as maiores diferenças na intensidade de dispersão no período se apresentam na Administração Pública (CIj entre 3 e acima de 4), com uma tendência global de afastamento positivo da média nacional, particularmente determinada pelo Rio de Janeiro, como visto; em decorrência disto, a Região Centro-Oeste, “especializada” neste setor — tendo em vista a influência do Distrito Federal nestes indicadores —, mostrou uma diminuição proporcional da concentração nacional. Por

sua vez, a maior aproximação da média, com perda de representatividade, foi verificada em São Paulo.

Nas atividades de serviços, o setor de Atividades Financeiras apresentou um maior nível de representatividade positiva na Região Centro-Oeste, também como resultado dos movimentos das atividades governamentais, embora revelando uma tendência à convergência em relação à média. Das demais regiões mais desenvolvidas, a região pólo de São Paulo se situou em torno da média em 1985 e 1990. Porém, em 1995, já apresentou maior concentração positiva destas atividades como resultado de maiores taxas de crescimento do produto nos últimos dois anos. Nota-se, nas demais regiões, a tendência à considerável divergência negativa da média nacional, ou seja, menor representatividade relativa.

Ainda no setor terciário, outras divergências consideráveis se verificam, no Rio de Janeiro, nas atividades denominadas como “Outros”, que englobam serviços pessoais, domésticos e outros não especificados, compostos particularmente por trabalhadores autônomos e com baixa produtividade, como analisaremos posteriormente neste trabalho, e no setor de Comunicações, que apresenta um afastamento considerável da média nacional e uma divergência positiva no período.

A análise dos indicadores de QDij, CIj e CIi, tendo como base a população ocupada, retratada nas Tabelas 5.4.a. e 5.4.b., permite verificar, inicialmente, as tendências diversas da divisão do trabalho, quando comparadas à geração do produto. Observando-se inicialmente os CIjs para a população ocupada, verifica-se inicialmente em todas regiões de 1985 a 1990 uma dinâmica de convergência e uma posterior direção de divergência da média em 1995. Em segundo lugar, um maior grau de intensidade de dispersão para o Rio de Janeiro (apenas em 1985) e São Paulo (em todo o período), comparativamente ao produto gerado, indicando que, no período, a dinâmica de concentração de trabalhadores superou à da geração do produto.

Tabela 5.4.a.

Quocientes de Diferenciação Regional (QDijs) e Coeficientes de Intensidade de Dispersão (CIjs) da População Ocupada

Brasil - 1985, 1990, 1995

Setores	Anos	QDijs					CIjs			(*)
		RJ	SP	Sul	MG-ES	NE	C-O	N		
PRIMÁRIO										
	1985	0,17	0,33	1,34	1,23	1,62	0,94	...	2,76	
	1990	0,19	0,30	1,34	1,20	1,66	0,99	...	2,73	
	1995	0,16	0,33	1,16	1,17	1,63	1,10	...	2,58	
SECUNDÁRIO										
Indústria de transformação										
	1985	1,09	1,84	0,94	0,69	0,57	0,49	0,86	3,15	
	1990	1,01	1,77	0,95	0,81	0,60	0,48	0,84	2,83	
	1995	1,03	1,66	1,23	0,85	0,54	0,57	0,96	2,43	
Construção										
	1985	1,31	1,08	0,79	1,07	0,86	1,17	1,23	1,20	
	1990	1,07	1,08	0,91	1,10	0,88	1,07	1,09	0,63	
	1995	1,33	1,12	0,90	1,16	0,78	1,02	1,14	1,09	
Outros										
	1985	1,11	0,75	0,83	1,09	0,99	1,69	1,82	2,13	
	1990	1,08	0,71	0,90	1,21	0,94	1,81	1,35	1,91	
	1995	1,36	0,75	0,85	1,25	0,99	1,06	1,48	1,55	
Total										
	1985	1,15	1,56	0,89	0,82	0,68	0,75	1,03	1,59	
	1990	1,03	1,52	0,94	0,92	0,70	0,72	0,94	1,35	
	1995	1,14	1,44	1,11	0,97	0,64	0,74	1,05	1,37	

Fontes dos dados brutos: IBGE/PNADs.

(*) Calculado sem a Região Norte.

Quando se examinam os indicadores segundo o setor (CIi), as diferenças são ainda mais consideráveis. No setor primário, a intensidade de dispersão global de trabalhadores é significativamente menor do que no caso do produto gerado; porém enquanto no Nordeste os QDijs são mais significativos e superiores para esta variável, nas Regiões Sul e de Minas Gerais e Espírito Santo, embora ainda apresentando uma dispersão positiva considerável em relação à média, a magnitude dos indicadores é inferior.

Tabela 5.4.b.

Quocientes de Diferenciação Regional (QDijs) e Coeficientes de Intensidade de Dispersão (CIjs e CIis) da População Ocupada

Brasil - 1985, 1990, 1995

Setores	Anos	QDij					CIj			(*)
		RJ	SP	Sul	MG-ES	NE	C-O	N		
TERCIÁRIO										
Comércio										
	1985	1,16	1,15	0,89	0,86	0,89	1,03	1,68	1,38	
	1990	1,14	1,08	0,94	0,88	0,91	1,03	1,55	1,07	
	1995	1,13	1,13	0,89	0,86	0,92	0,99	1,66	1,25	
Prestação de serviços										
	1985	1,50	1,13	0,81	1,09	0,75	1,13	1,09	1,38	
	1990	1,37	1,04	0,86	1,06	0,85	1,13	1,11	0,99	
	1995	1,36	1,17	0,86	0,98	0,82	1,08	1,17	1,12	
Serviços auxiliares										
	1985	1,68	1,39	0,99	0,77	0,49	1,14	1,18	2,13	
	1990	1,39	1,50	0,84	0,91	0,54	1,07	1,11	1,78	
	1995	1,74	1,55	1,00	0,94	0,45	0,87	0,91	2,12	
Transportes/comunicações										
	1985	1,58	1,12	0,92	0,96	0,71	1,03	1,48	1,62	
	1990	1,51	1,16	0,91	0,97	0,74	0,95	1,27	1,37	
	1995	1,48	1,27	0,92	1,01	0,72	0,89	1,07	1,30	
Atividades sociais										
	1985	1,37	1,07	0,84	0,97	0,87	1,15	1,29	1,20	
	1990	1,34	1,00	0,84	0,97	0,94	1,10	1,27	0,97	
	1995	1,40	1,09	0,87	0,96	0,88	1,01	1,26	1,04	
Administração pública										
	1985	1,49	0,88	0,77	0,83	0,88	1,68	2,13	2,94	
	1990	1,21	0,85	0,86	0,77	1,00	1,59	1,87	2,20	
	1995	1,25	0,90	0,83	0,84	0,94	1,46	2,02	2,23	
Outros										
	1985	1,49	1,46	0,93	0,77	0,57	1,08	1,15	1,91	
	1990	1,21	1,35	0,92	0,87	0,55	1,04	0,91	1,36	
	1995	1,25	1,46	1,05	0,69	0,57	0,87	0,91	1,73	
Total										
	1985	1,41	1,14	0,85	0,95	0,78	1,15	1,38	1,50	
	1990	1,32	1,08	0,88	0,95	0,85	1,12	1,31	1,15	
	1995	1,35	1,16	0,88	0,93	0,83	1,05	1,34	1,27	
CIj										
	1985	4,60	3,27	2,40	1,63	3,04	2,66	4,19		
	1990	3,14	3,13	2,14	1,40	2,73	2,43	2,85		
	1995	4,18	3,47	1,76	1,47	3,02	1,54	3,02		

Fontes dos dados brutos: IBGE/PNADs.

(*) Calculado sem a Região Norte.

No setor secundário como um todo, a intensidade de dispersões com relação à população ocupada é superior do que com relação ao produto gerado, com tendência para a aproximação da média nacional, no período. As maiores dispersões se verificam na Indústria de Transformação, e o grau de concentração de trabalhadores na região mais desenvolvida de São Paulo (em todo o período) e no Sul (em 1995) é ainda mais significativo, revelando que o crescimento do produto se deu em ritmo menor do que a absorção de trabalhadores, o que deve redundar em um crescimento inferior da produtividade, como será examinado posteriormente. No entanto, a tendência, no decorrer do período, é de convergência em relação à média nacional para estas regiões mais dinâmicas e uma ligeira divergência para as menos desenvolvidas.

Com relação à Construção, observe que a região de São Paulo, que apresentou QDijs em torno de 0,20 (Tabela 5.3.a.), ou seja, consideravelmente abaixo da média para a variável produto gerado, no que se refere à população ocupada, apresenta indicadores em torno da média, significando que este setor ainda tem grandemente a função de absorvedor da mão-de-obra menos qualificada e, particularmente, num período de baixa atividade econômica. Neste setor, observou-se, de 1990 a 1995, um forte sentido de divergência positiva nas Regiões Sudeste e Norte, e um maior afastamento negativo da média apenas no Nordeste.

No setor de atividades terciárias, também a intensidade da dispersão global é mais elevada com o indicador de mão-de-obra, apresentando, de 1985 a 1990, uma dinâmica de aproximação da média nacional e, no período seguinte, de maior afastamento positivo. Note que, na região do Rio de Janeiro, todos os setores, em todo, o período apresentam QDijs consideravelmente superiores à média, o oposto se observarmos o Nordeste, isto é, quase todos os indicadores são menores que a unidade (com exceção da Administração Pública em 1990). Observando-se separadamente os gêneros terciários, as maiores intensidades de dispersão se apresentam também na Administração Pública, com tendência à convergência, verificando-se níveis superiores de dispersão positiva respectivamente no Norte, Centro-Oeste e no Rio de Janeiro. As demais regiões apresentam QDij inferiores à média, porém com tendência à convergência entre 1985 e 1995.

5.4. As diferenças na produtividade setorial

A análise das diferenças na produtividade setorial por região permite verificar o grau de progresso tecnológico diversificado que teve impactos consideráveis sobre a dinâmica regional em direção à convergência ou divergência. Como observado quando foram analisadas as políticas econômicas para o período inicial de 1985-90, a política governamental de desenvolvimento industrial proposta pelo governo não chegou a ser efetivamente implementada e as metas de modernização tecnológica e científica foram afetadas pelo plano de estabilização. Apesar da pressão da demanda sobre a produção, como resultado das medidas do Plano Cruzado em 1986, os investimentos permaneceram em níveis baixos, em torno de 15% ao ano. Como consequência, como observado na Tabela 5.5., as taxas anuais de crescimento da produtividade global do País e das regiões foram negativas. Observe que, nas regiões mais industrializadas de São Paulo, do Rio de Janeiro e Norte, a queda da produtividade foi mais intensa, pois, neste período, a produtividade do setor secundário teve os maiores impactos negativos relativamente aos demais setores. Neste setor, a Indústria de Transformação foi a responsável pelas taxas significativamente negativas, uma vez que, na Construção e no setor que engloba Outras atividades industriais, a evolução foi consideravelmente positiva.

Com relação às atividades terciárias, embora o produto anual gerado tenha mostrado um crescimento acima de 3%, a produtividade declinou em quase 1%, pois a população ocupada que se incorporou a estes serviços, oriunda das atividades secundárias, dedicou-se a ocupações de inerente baixa produtividade. No entanto, em São Paulo e no Rio de Janeiro, a evolução da produtividade embora, baixa ainda, foi positiva. O gênero terciário que mais recebeu trabalhadores de baixa qualificação foi o Comércio, em que para todas as regiões, observou-se uma queda anual de produtividade muito elevada, entre 7,5% e acima de 11% (com exceção da Região Sul na qual a queda foi menor). Um setor significativamente afetado também foi o de Transportes e Comunicações, no qual foram verificadas taxas anuais positivas acima de 3,5% para a quase totalidade das regiões. Estas atividades se caracterizam por constituírem o fulcro de investimentos em modernização nos países desenvolvidos no período e, dessa forma, observa-se o agravamento da defasagem considerável do progresso tecnológico brasileiro em relação aos países

industrializados. Após 1985, foi posta em prática uma política fiscal que teve como impacto um aumento na folha real de salários do governo federal em 40%, como vimos, o que resultou num maior índice de produto por trabalhador, como retratado na Tabela 5.5.

Tabela 5.5.

Taxa anual de crescimento da produtividade

1985, 1990, 1995

Setores	Brasil	RJ	SP	Sul	MG-ES	NE	C-O	N
PRIMÁRIO								
1985-90	2,15	(0,46)	9,78	0,16	(1,40)	1,59	(1,52)	...
1990-95	1,81	9,13	(1,03)	4,23	3,23	2,85	(1,57)	...
SECUNDÁRIO								
Indústria de transformação								
1985-90	(6,57)	(11,39)	(5,58)	(4,55)	(6,86)	(9,29)	(8,46)	(9,22)
1990-95	0,29	(0,08)	4,05	(5,57)	(1,05)	(1,58)	(5,47)	(3,87)
Construção								
1985-90	2,76	3,83	3,22	(0,10)	8,15	1,29	12,49	(0,93)
1990-95	(0,26)	(4,76)	(3,60)	16,79	(6,41)	(3,47)	1,15	(3,92)
Outras								
1985-90	6,72	7,71	5,15	8,15	5,57	8,60	5,64	13,17
1990-95	14,77	6,88	14,50	20,65	12,91	9,47	28,18	11,33
Total								
1985-90	(4,41)	(6,06)	(5,10)	(3,63)	(3,71)	(3,65)	3,66	(4,40)
1990-95	1,35	(0,57)	3,63	1,21	(0,33)	(0,72)	2,13	(1,96)
TERCIÁRIO								
Comércio								
1985-90	(7,68)	(10,34)	(7,95)	(3,47)	(9,03)	(8,63)	(8,01)	(11,14)
1990-95	(2,48)	1,60	(0,68)	(3,70)	(2,38)	(3,67)	(3,85)	(5,87)
Transportes/comunicações								
1985-90	(3,27)	(3,70)	(4,33)	(0,90)	(3,75)	(3,32)	(3,50)	(3,42)
1990-95	2,62	5,05	3,97	1,80	1,53	(0,71)	0,46	(0,85)
Administração pública								
1985-90	5,20	6,64	8,46	2,90	9,05	2,30	1,69	8,89
1990-95	(2,97)	16,26	(14,30)	(4,02)	(5,07)	(3,63)	(3,34)	(9,32)
Outros								
1985-90	(0,13)	3,64	1,45	(0,89)	(0,97)	(2,51)	(3,06)	(2,74)
1990-95	3,07	(0,55)	5,14	2,07	2,95	2,01	2,12	4,84
Total								
1985-90	(0,77)	1,62	0,33	(0,82)	(1,37)	(2,58)	(2,49)	(1,43)
1990-95	0,93	4,13	1,89	(0,13)	0,62	(0,84)	(0,47)	(1,83)
TOTAL								
1985-90	(1,23)	(1,51)	(1,75)	(0,62)	(1,18)	(0,86)	(0,76)	(2,76)
1990-95	0,42	2,85	1,80	1,11	0,21	(1,43)	(0,87)	(1,07)

Fontes dos dados brutos: IPEA e IBGE/PNADs.

No período de 1990-95, o comportamento da produtividade refletiu dois momentos diferenciados da dinâmica econômica brasileira: a primeira etapa, correspondente ao Plano Collor, de estagnação e queda na taxa de crescimento anual do produto,

particularmente até 1992, e uma etapa de recuperação, porém em que a economia foi mantida em crescimento contido, em face das políticas de estabilização após 1993. No entanto, neste período, a taxa de investimentos produtivos não sofreu grandes alterações e a Formação Bruta de Capital do País se manteve em torno de 15% a 16%, insuficiente para um desenvolvimento tecnológico considerável.

O comportamento da produtividade que, para o total do País, apresentou taxas pouco acima de zero, foi diverso entre regiões, uma vez que o Nordeste, o Centro-Oeste e o Norte ainda mostraram queda relativa, enquanto as demais regiões já apresentaram crescimento, embora não significativo. Na segunda fase deste período, foi mais intensa a reestruturação das empresas, através de mudanças organizacionais e de processos produtivos, e a eliminação de postos de trabalho, com o crescimento da relação capital/trabalho em grande parte dos setores, na busca de competitividade interna e internacional, motivada pela abertura às importações. No entanto, o ritmo de transformações ainda foi lento, como observado pelas taxas de crescimento do produto por trabalhador. A Indústria de Transformação em São Paulo mostrou uma recuperação da produtividade, porém, nas demais regiões, ainda se observaram taxas negativas, que também foram constantes para Construção em quase todas as regiões, com exceção do Sul. No entanto, para as Outras atividades industriais, o crescimento da produtividade foi consideravelmente significativo, porém a participação destas atividades no produto global de cada região é pouco significativa (no entanto, de 1985 a 1994, esta participação aumentou de 2% a 5%).

Observe, no entanto, que a Indústria de Transformação para o Brasil como um todo, que contribuía, em 1985, com cerca de 35% do PIB, veio perdendo gradativa e constantemente a representatividade e, em 1994, representava 21% da geração de produto (Silva e outros, 1996:89). Esta perda se deu principalmente nas regiões mais industrializadas de São Paulo, Rio de Janeiro e Sul nas quais a concentração deste setor é mais significativa: a representatividade em 1985 era respectivamente cerca de 49%, 31% e, no Sul, 41% para Santa Catarina e 34% para o Rio Grande do Sul, passando, em 1994, a representar em torno de 33%, 12%, 26% e 23%. Portanto, grande parte da tendência à convergência de desenvolvimento se deu às custas da perda de geração de produto destas indústrias, que apresentam um peso considerável na geração de renda.

Tabela 5.6.

Índice de produtividade setorial global do PIB (IPR_{BR})

Brasil e regiões - 1985, 1990, 1995

Setores	Brasil	RJ	SP	Sul	MG-ES	NE	C-O	N
PRIMÁRIO								
1985	0,39	0,40	0,89	0,43	0,45	0,18	0,55	...
1990	0,46	0,42	1,51	0,47	0,45	0,21	0,54	...
1995	0,49	0,63	1,41	0,56	0,52	0,23	0,49	...
SECUNDÁRIO								
Indústria de transformação								
1985	2,36	2,18	2,90	2,21	2,48	1,27	1,09	3,08
1990	1,79	1,27	2,31	1,87	1,85	0,83	0,75	2,02
1995	1,78	1,24	2,76	1,37	1,72	0,75	0,55	1,62
Construção								
1985	0,94	1,49	0,33	0,68	0,42	1,36	1,04	3,44
1990	1,14	1,91	0,42	0,72	0,65	1,54	1,99	3,49
1995	1,10	1,47	0,34	1,53	0,46	1,27	2,06	2,80
Outras								
1985	1,37	1,16	2,78	1,72	1,54	0,67	0,44	1,19
1990	2,01	1,79	3,80	2,71	2,15	1,07	0,62	2,36
1995	3,92	2,45	7,33	6,79	3,86	1,65	2,10	3,95
Total								
1985	1,92	1,90	2,43	1,82	1,68	1,24	0,97	2,95
1990	1,63	1,48	1,99	1,61	1,48	1,09	1,23	2,51
1995	1,70	1,41	2,33	1,68	1,43	1,03	1,34	2,23
TERCIÁRIO								
Comércio								
1985	0,78	0,67	0,99	0,92	0,75	0,55	0,67	0,85
1990	0,56	0,41	0,69	0,82	0,50	0,37	0,47	0,50
1995	0,48	0,44	0,66	0,66	0,43	0,30	0,38	0,36
Transportes/comunicações								
1985	1,39	1,01	2,00	1,70	1,45	0,71	1,14	0,97
1990	1,25	0,89	1,71	1,73	1,28	0,64	1,01	0,87
1995	1,39	1,12	2,03	1,85	1,35	0,60	1,01	0,82
Administração pública								
1985	1,62	1,80	1,98	1,54	1,21	1,15	2,23	1,59
1990	2,22	2,63	3,17	1,89	1,99	1,37	2,58	2,59
1995	1,87	5,48	1,43	1,51	1,50	1,12	2,13	1,56
Outros								
1985	0,85	0,82	1,15	0,87	0,62	0,53	1,10	0,79
1990	0,90	1,04	1,31	0,88	0,63	0,49	1,00	0,73
1995	1,03	0,99	1,65	0,96	0,72	0,53	1,08	0,91
Total								
1985	0,94	0,90	1,23	1,00	0,76	0,61	1,16	0,93
1990	0,97	1,04	1,33	1,02	0,75	0,57	1,09	0,92
1995	0,99	1,24	1,43	0,99	0,76	0,53	1,04	0,82
TOTAL								
1985	1,00	1,13	1,61	0,95	0,82	0,50	0,97	1,57
1990	1,00	1,12	1,57	0,98	0,82	0,51	0,99	1,45
1995	1,00	1,26	1,68	1,01	0,81	0,47	0,93	1,35

Fontes dos dados brutos: IPEA e IBGE/PNADs.

Por outro lado, a representatividade das atividades de serviços para o global do País veio aumentando gradativamente de cerca de 47%, em 1985, para 54%, em 1994, (1993 era de 56%), particularmente devido ao aumento da participação de “Outros serviços”, que incluem serviços pessoais, domiciliares, de reparação e outros nos quais observou-se um grande aumento na parcela das ocupações exercidas por autônomos ou sem proteção legal por carteira de trabalho assinada. Este aumento também foi mais fortemente apresentado nas regiões mais desenvolvidas de São Paulo, Rio de Janeiro e Sul e nas menos avançadas do Nordeste. No entanto, tendo em vista que o nível médio de produtividades destas atividades terciárias é inferior ao das industriais, são menores os impactos sobre as tendências para as diferenças regionais de desigualdades.

Como observado na Tabela 5.6., que retrata a relação entre o produto por trabalhador de cada setor e região e a produtividade média global do País (que corresponde ao índice 1), o setor agropecuário brasileiro apresenta uma produtividade equivalente a menos de 40% da nacional em 1985, porém indicando tendência de crescimento, pois, em 1995, atingia quase 50%. No caso do setor secundário, a dispersão positiva com relação à média (de 92% em 1985) apresentou considerável queda até o final do período analisado (para 70%). Esta perda foi ocasionada pelas atividades da Indústria de Transformação, cuja produtividade se mostrava 136% acima da média nacional global em 1985, e, em 1995, 78%. Nas demais atividades secundárias, observou-se um crescimento deste indicador no período, com maior intensidade nas Outras atividades industriais, principalmente aquelas relacionadas aos serviços de utilidade pública. As razões deste crescimento nestes serviços estiveram relacionadas ao enxugamento dos postos de trabalho e de novas contratações nestes serviços, que passaram a ser produzidos consideravelmente pela iniciativa privada via terceirização.

No setor de atividades terciárias, a produtividade média global se situa não significativamente abaixo da média nacional global, no entanto, os gêneros de Transportes e Comunicações e a Administração Pública apresentam índices respectivamente 39% e 87% acima da produtividade nacional em 1995; especificamente este último setor revelou um crescimento considerável da

produtividade desde o início do período analisado. O setor de maior dispersão negativa foi o Comércio, cuja produtividade, em 1985, se situava cerca de 22% abaixo da média nacional e esta diferença ainda aumentou no período, pois, em 1995, representava apenas 52% desta média. Fica claro que, no período, grande parte da população anteriormente ocupada em setores mais dinâmicos da indústria e de outros serviços, que diminuíram a oferta de postos de trabalho, dirigiu-se para atividades comerciais de baixa rentabilidade e mais intensamente de 1985 a 1990.

Do ponto de vista regional, observa-se que, para o setor primário, o produto por trabalhador de São Paulo e Nordeste apresenta índices consideravelmente diferenciados do total destas atividades para o País como um todo. Na primeira região, a produtividade mostra tendência crescente e cerca de 40% acima da média global do Brasil, enquanto, na outra região, embora também com tendência à convergência, o indicador ainda se situava cerca de 77% abaixo.

O setor secundário também apresentou significativas diferenças regionais de produtividade. Ainda São Paulo e o Norte mostram indicadores cerca de 120% a 130% superiores que o global geral do País em 1995, embora observe um movimento de convergência (com diminuição da produtividade) entre 1985 e 1990 e de divergência no período posterior. Para todas as regiões, a Indústria de Transformação revelou uma direção de convergência em relação à média nacional, em decorrência da diminuição relativa destes indicadores. No entanto, as atividades englobadas como “Outras” foram as que apresentaram as maiores elevações dos índices em todas as regiões, particularmente em São Paulo e no Sul, em decorrência da modernização dos serviços de utilidade pública. Apenas no Nordeste, este indicador esteve abaixo do índice destas atividades para o Brasil como um todo, ainda que se situasse cerca de 65% acima da média global nacional no fim do período.

No setor de serviços, também as regiões mais avançadas do Rio de Janeiro e de São Paulo apresentam tendência de crescimento do produto por trabalhador e, no final do período, situam-se respectivamente em torno de 24% e 43% acima da média global, enquanto o Sul e o Centro-Oeste se situam em torno da média e as demais

regiões significativamente abaixo, particularmente o Nordeste. Também regionalmente os setores que apresentaram índices de produtividade maiores que a unidade foram Transportes e Comunicações (com exceção do Nordeste e do Norte) e de Administração Pública. Para os Transportes, não se constatou uma direção homogênea de comportamento em todas as regiões no período, porém, para a Administração Pública, na quase totalidade das regiões, no período de 1985-90, houve uma tendência ao aumento da disparidade em relação à média nacional da economia, no sentido positivo, e, no último período, uma tendência de convergência pela diminuição do indicador (com exceção do Rio de Janeiro), embora ainda se mantivesse acima da unidade.

O exame do produto por trabalhador, considerando-se a média e as diferenças regionais de cada setor separadamente, como retratado na Tabela 5.7, permite observar algumas diferenças importantes no grau médio de progresso tecnológico regional em um mesmo conjunto de atividades. Dessa forma, para o setor primário, observam-se claramente as diferenças nos processos tecnológicos entre a região mais desenvolvida de São Paulo, com uma produtividade, em 1995, de quase 190% acima da média brasileira destas atividades, e a menos avançada do Nordeste, cujo indicador se apresenta 52% abaixo.

Para o setor de atividades secundárias como um todo, as Regiões Norte e de São Paulo revelam índices cerca de 30% acima da média setorial global, embora com tendências diferentes no período, isto é, de crescimento da diferença para a segunda região e de queda para a primeira. Enquanto as Regiões Nordeste e Centro-Oeste apresentam índices entre 20% e 40% abaixo, as demais se mantêm em torno da média. Na Indústria de Transformação, as vantagens de São Paulo, em termos de desenvolvimento tecnológico, são patentes e crescentes, atingindo o produto por trabalhador em 1995 cerca de 55% de diferença positiva em relação à média setorial; para as demais regiões, o Norte e os Estados de Minas Gerais e Espírito Santo se aproximam da média (embora com diferenças negativas), enquanto o Nordeste e o Centro-Oeste apresentam indicadores entre 58% e 70% abaixo.

Tabela 5.7.

Índice de Produtividade Setorial (IP_S) segundo as regiões

1985, 1990, 1995

Setores	Brasil	RJ	SP	Sul	MG-ES	NE	C-O	N
PRIMÁRIO								
1985	1,00	1,04	2,32	1,13	1,18	0,47	1,43	...
1990	1,00	0,91	3,32	1,02	0,99	0,45	1,19	...
1995	1,00	1,29	2,89	1,15	1,06	0,48	1,00	...
SECUNDÁRIO								
Indústria de transformação								
1985	1,00	0,92	1,23	0,94	1,05	0,54	0,46	1,30
1990	1,00	0,71	1,29	1,04	1,03	0,46	0,42	1,13
1995	1,00	0,70	1,55	0,77	0,97	0,42	0,31	0,91
Construção								
1985	1,00	1,59	0,36	0,73	0,44	1,46	1,11	3,67
1990	1,00	1,67	0,36	0,63	0,57	1,35	1,74	3,06
1995	1,00	1,33	0,31	1,39	0,42	1,15	1,87	2,54
Outras								
1985	1,00	0,85	2,04	1,26	1,13	0,49	0,32	0,87
1990	1,00	0,89	1,89	1,35	1,07	0,53	0,31	1,17
1995	1,00	0,62	1,87	1,73	0,99	0,42	0,54	1,01
Total								
1985	1,00	0,99	1,27	0,95	0,88	0,65	0,50	1,54
1990	1,00	0,91	1,22	0,99	0,91	0,67	0,76	1,54
1995	1,00	0,83	1,37	0,98	0,84	0,61	0,78	1,31
TERCIÁRIO								
Comércio								
1985	1,00	0,86	1,27	1,17	0,96	0,70	0,86	1,09
1990	1,00	0,74	1,25	1,47	0,89	0,67	0,85	0,90
1995	1,00	0,91	1,37	1,38	0,90	0,63	0,79	0,76
Transportes/comunicações								
1985	1,00	0,73	1,45	1,23	1,05	0,51	0,82	0,70
1990	1,00	0,72	1,37	1,39	1,02	0,51	0,81	0,70
1995	1,00	0,80	1,46	1,33	0,97	0,43	0,73	0,59
Administração pública								
1985	1,00	1,11	1,22	0,95	0,75	0,71	1,37	0,98
1990	1,00	1,19	1,43	0,85	0,90	0,62	1,16	1,17
1995	1,00	2,93	0,77	0,81	0,80	0,60	1,14	0,83
Outros								
1985	1,00	0,96	1,35	1,02	0,73	0,62	1,28	0,93
1990	1,00	1,16	1,46	0,98	0,70	0,55	1,11	0,81
1995	1,00	0,97	1,61	0,93	0,70	0,52	1,06	0,89
Total								
1985	1,00	0,95	1,31	1,06	0,80	0,64	1,23	0,99
1990	1,00	1,07	1,38	1,05	0,78	0,59	1,13	0,95
1995	1,00	1,26	1,45	1,00	0,77	0,54	1,05	0,83
TOTAL								
1985	1,00	1,13	1,61	0,95	0,82	0,50	0,97	1,57
1990	1,00	1,12	1,57	0,98	0,82	0,51	0,99	1,45
1995	1,00	1,26	1,68	1,01	0,81	0,47	0,93	1,35

Fontes dos dados brutos: IPEA e IBGE/PNADs.

No que se refere à Construção, a situação é diversa, pois as maiores produtividades são encontradas no Rio de Janeiro, Nordeste, Centro-Oeste e Norte, enquanto São Paulo e a região de Minas Gerais e Espírito Santo situam-se entre 60% e 70% abaixo da média setorial. Já nas atividades englobadas em Outras indústrias, São Paulo e a Região Sul apresentam produtividades cerca de 70% a 80% mais elevadas que a média setorial, e, enquanto o Norte e a região de Minas Gerais e Espírito Santo se situam em torno da média, as demais se situam entre 40% a 60% abaixo.

As atividades terciárias como um todo também mostram que as regiões mais avançadas do Rio de Janeiro e de São Paulo apresentaram tendência à divergência positiva e, no final de período, apresentavam índices respectivamente entre 26% e 45% superiores; no entanto, a Região Centro-Oeste também revelava um indicador acima de 20% positivo em 1985, porém com uma tendência acentuada à convergência no período. Das demais regiões, o Nordeste continua apresentando a situação mais desvantajosa, com uma produtividade 45% abaixo da média do setor terciário.

O comportamento regional para os diversos setores mostra uma tendência geral da região de São Paulo de apresentar índices entre 25% a 60% acima das respectivas médias de cada setor em todo o período, com exceção da Administração Pública, em 1995, quando mostrou uma diferença negativa de quase 30%. No outro extremo, a Região Nordeste apresentou diferenças entre 30% a 60% abaixo das respectivas médias de cada setor de serviços para todo o período examinado. As demais regiões apresentam situações diferenciadas: no Comércio, o Centro-Oeste e o Rio de Janeiro têm produtividades cerca de 15% a 25% abaixo da média e as demais mostram indicadores em torno da unidade; nos Transportes e Comunicações, a Região Sul mostra uma vantagem positiva acima de 30%, Minas Gerais e Espírito Santo se situam na média e, as demais regiões, apresentam desvantagens entre 20% e 40%; a Administração Pública apresenta maiores produtividades no Rio de Janeiro e Centro-Oeste (provenientes do Distrito Federal) e, nas demais regiões, os indicadores são cerca de 20% inferiores à média setorial.

Tabela 5.8.

Índice de Produtividade Regional (IP_R) segundo os setores

1985, 1990, 1995

Setores	Brasil	RJ	SP	Sul	MG-ES	NE	C-O	N
PRIMÁRIO								
1985	0,39	0,35	0,55	0,46	0,55	0,36	0,57	...
1990	0,46	0,37	0,96	0,48	0,55	0,40	0,55	...
1995	0,49	0,50	0,84	0,56	0,63	0,50	0,53	...
SECUNDÁRIO								
Indústria de transformação								
1985	2,36	1,93	1,80	2,34	3,03	2,52	1,13	1,30
1990	1,79	1,14	1,47	1,91	2,25	1,62	0,75	1,39
1995	1,78	0,98	1,64	1,36	2,12	1,61	0,60	1,21
Construção								
1985	0,94	1,31	0,21	0,72	0,51	2,70	1,07	3,67
1990	1,14	1,71	0,26	0,74	0,80	3,01	2,01	2,40
1995	1,10	1,17	0,20	1,52	0,57	2,71	2,22	2,08
Outros								
1985	1,37	1,03	1,72	1,82	1,88	1,32	0,46	0,87
1990	2,01	1,61	2,42	2,78	2,62	2,09	0,63	1,62
1995	3,92	1,95	4,35	6,73	4,76	3,53	2,27	2,93
Total								
1985	1,92	1,68	1,50	1,93	2,06	2,46	1,00	1,88
1990	1,63	1,33	1,26	1,65	1,81	2,13	1,24	1,73
1995	1,70	1,12	1,38	1,66	1,76	2,21	1,44	1,65
TERCIÁRIO								
Comércio								
1985	0,78	0,59	0,61	0,97	0,92	1,08	0,70	0,54
1990	0,56	0,37	0,44	0,84	0,61	0,72	0,48	0,35
1995	0,48	0,35	0,39	0,66	0,53	0,64	0,41	0,27
Transportes/comunicações								
1985	1,39	0,90	1,24	1,80	1,77	1,41	1,18	0,62
1990	1,25	0,80	1,09	1,77	1,55	1,24	1,02	0,60
1995	1,39	0,89	1,21	1,84	1,66	1,29	1,09	0,61
Administração pública								
1985	1,62	1,59	1,23	1,63	1,48	2,28	2,31	1,01
1990	2,22	2,36	2,01	1,94	2,42	2,67	2,60	1,79
1995	1,87	4,36	0,85	1,49	1,85	2,39	2,30	1,16
Outros								
1985	0,85	0,73	0,71	0,92	0,76	1,04	1,13	0,51
1990	0,90	0,94	0,84	0,90	0,77	0,96	1,01	0,51
1995	1,03	0,79	0,98	0,95	0,88	1,14	1,17	0,68
Total								
1985	0,94	0,80	0,76	1,06	0,92	1,20	1,20	0,59
1990	0,97	0,93	0,85	1,04	0,92	1,10	1,10	0,64
1995	0,99	0,99	0,85	0,98	0,93	1,14	1,12	0,61
TOTAL								
1985	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
1990	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
1995	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Fontes dos dados brutos: IPEA e IBGE/PNADs.

Uma abordagem diversa das desigualdades regionais no produto por trabalhador é visualizada na Tabela 5.8., que permite observar cada região separadamente e as respectivas diferenças setoriais com relação à média da região específica. Dessa forma, observa-se que, para o setor de atividades agropecuárias, em todas as regiões, a produtividade se situa cerca de 50% abaixo da média de cada região no final do período (com exceção de São Paulo, em que a diferença é de 15% abaixo). Em quase todas as regiões, a tendência no período foi de ligeira divergência da média.

Com relação ao setor secundário, em todas as regiões, observam-se indicadores de produtividade superiores à média de cada região e estas diferenças são mais elevadas no Nordeste, que mostra diferenças de 146% e 120% acima da média da produtividade regional respectivamente em 1985 e 1995. Estas diferenças, em todas as regiões, são mais intensas em 1995 nas atividades de Outras indústrias do que na Indústria de Transformação, tradicionalmente considerado o setor mais dinâmico da economia. O setor de Construção nas regiões de São Paulo e de Minas Gerais e Espírito Santo apresenta as menores produtividades das respectivas regiões, respectivamente de 80% e 40% abaixo das médias regionais, enquanto, nas demais regiões, as dispersões são positivas, no Nordeste atingindo 170% acima da média.

No total do setor terciário, o produto por trabalhador esteve em torno da média regional nas regiões do Rio de Janeiro, Sul e Minas Gerais e Espírito Santo, acima de 10% no Nordeste e Centro-Oeste e abaixo de 40% no Norte. Em todas as regiões, o setor de Comércio mostrou uma tendência à divergência considerável da média, decorrente de queda da produtividade, situando-se entre menos de 40% e mais de 70% das respectivas médias regionais. Mostraram-se dinâmicos os setores de Transportes e Comunicações nas regiões de São Paulo, Sul, Minas Gerais e Espírito Santo e Nordeste, com produtividades superiores à média em 1995, enquanto, no Norte, situava-se cerca de 40% abaixo da média regional. Com relação a esta região, observe que com exceção das atividades da Administração Pública, todos os demais gêneros de serviços apresentam baixa relação produto por trabalhador. Observando-se o setor de Administração Pública, com exceção da região de São Paulo, na qual a

produtividade, em 1995, situava-se cerca de 15% abaixo da média da região, nas demais regiões, situou-se consideravelmente acima.

5.5. A redistribuição regional do PIB

A análise dos Coeficientes de Redistribuição Regional do PIB entre setores (CRR_S), apresentada na Tabela 5.9., permite avaliar, em cada região específica, o grau de redistribuição interna entre a representatividade de seus setores em um período de tempo. A comparação deste grau de redistribuição com os demais determinantes poderá dar indicações sobre a relação entre esta dinâmica intersetorial e a tendência de convergência ou divergência do desenvolvimento regional. Este indicador possibilita uma medida comparativa entre dois períodos e uma noção de grandeza das transformações, uma vez que seus resultados se situam entre 0 e 1, significando que quanto mais próximo de zero (1), menor (maior) o grau de mudanças.

Tabela 5.9.

Coeficientes de Redistribuição Regional do PIB entre setores (CRR_S)

Brasil e regiões - 1985-90, 1990-94, 1985-94

Anos	Brasil	RJ	SP	Sul	MG-ES	NE	C-O	N
1985-90	0,0152	0,0022	0,0120	0,0043	0,000	0,0010	0,0063	0,0046
1990-94	0,0120	0,0054	0,0008	0,0058	0,0018	0,0039	0,0043	0,0020
1985-94	0,0272	0,0076	0,0128	0,0101	0,0018	0,0049	0,0106	0,0026

Fonte dos dados brutos: IPEA.

Para o Brasil como um todo, observa-se que, no período 1985-90, o grau de redistribuição setorial nas regiões foi menor, embora o coeficiente mostre baixos valores, mais aproximados de zero, significando pouca dinâmica intersetorial. Comparando-se as regiões separadamente, verifica-se que, nas regiões de São Paulo,

Norte e Centro-Oeste, o período de 1990-94 apresentou uma menor reestruturação setorial do que no período anterior. As duas primeiras regiões são as que apresentaram maiores dispersões positivas do PIB gerado em relação à média nacional no setor mais dinâmico da Indústria de Transformação e, neste setor, no período 1990-95, aumentaram as divergências positivas. Por sua vez, no Centro-Oeste, observou-se o maior grau regional de divergência negativa do setor terciário neste último período. Nas demais regiões, em que os CRR_s aumentaram de 1990-94, este setor dinâmico mostrou queda na dispersão negativa e um movimento de convergência, embora não tão significativo. Dessa forma, é possível inferir que a maior redistribuição intersetorial ocorre quando o crescimento do produto, nos setores dinâmicos, não é tão intenso ou observando-se, de outro ponto de vista, a menor realocação ocorre quando os setores mais dinâmicos apresentam crescimento mais intenso.

Avaliando-se o grau de realocação do produto de cada setor entre as regiões, como visualizado na Tabela 5.10., verifica-se, inicialmente, que a maior redistribuição entre regiões se verificou no setor primário no período de 1985-90. Os dados desagregados por região mostram que as regiões de São Paulo e Norte tiveram ganhos de produto agropecuário, enquanto as demais sofreram perdas, com maior intensidade Minas Gerais e Espírito Santo.

Tabela 5.10.

Coeficientes de Redistribuição Setorial do PIB entre Regiões (CRS_R)

Brasil - 1985-90, 1990-94, 1985-94

Setores	1985-90	1990-94	1985-94
PRIMÁRIO	0,07015	0,03684	0,05469
SECUNDÁRIO	0,04989	0,03596	0,08014
Transformação	0,03909	0,02874	0,06048
Construção	0,06989	0,13690	0,18686
Outros	0,04748	0,05070	0,09130
TERCIÁRIO	0,01380	0,02068	0,02505
Comércio	0,05952	0,02822	0,03543
Transportes	0,02253	0,04100	0,04806
Comunicações	0,04884	0,01722	0,04378
Atividades financeiras	0,08790	0,10799	0,09347
Administração pública	0,05226	0,16271	0,14732
Aluguéis	0,05685	0,06449	0,09538
Outros	0,03276	0,02490	0,02391

Fonte dos dados brutos: IPEA.

Internamente ao setor secundário, a Construção Civil apresentou a maior redistribuição em 1990-94, particularmente em face dos ganhos mais consideráveis de produto na Região Sul e menos significativos no Centro-Oeste e Minas Gerais e Espírito Santo, mostrando perda nos demais espaços. Nos dois períodos analisados, o setor que engloba Outras atividades industriais apresenta ainda maior recomposição que o das atividades de Transformação, principalmente no último período analisado. Nestas últimas atividades, embora com menor intensidade, os ganhos de representatividade do produto se deram nas regiões de São Paulo, Sul e a região que engloba Minas Gerais e Espírito Santo.

No setor terciário, os maiores CRS_R foram encontrados também no último período e nos gêneros de serviços de Atividades Financeiras e Administração Pública. Nas

primeiras, a região de São Paulo apenas apresenta ganhos de representatividade, e nas atividades públicas, o Rio de Janeiro revela grau consideravelmente superior de ganhos de produto, e ainda Minas Gerais e Espírito Santo, com menor participação. Observe, dessa forma, que, nas demais regiões, os ajustes governamentais, que reduziram o número de funcionários e as remunerações governamentais, foram mais consideráveis. Os setores de Transportes e Comunicações também considerados dinâmicos por constituírem economias de aglomeração revelaram comportamentos diferente. As primeiras atividades mostraram certo grau de realocação regional, com ganhos de representatividade em São Paulo e na Região Sul, que compensaram as perdas nas demais regiões; as Comunicações apresentam perda no grau de redistribuição no segundo período, pois os aumentos de participação no produto gerado, que se verificaram no Sul, em Minas Gerais e Espírito Santo e no Centro-Oeste, foram pouco significativos com relação às perdas das demais regiões.

6. CONCLUSÕES

As políticas econômicas adotadas pelo governo no período de 1980-95, visando, particularmente, à estabilização econômica, tiveram repercussões consideráveis sobre a economia brasileira, porém interferindo com intensidades e velocidades diversas sobre a dinâmica de cada espaço socioeconômico específico. Neste período, a economia brasileira também enfrentou a necessidade de aumentar a competitividade interna e internacional e de se aliar ao processo de aceleração do progresso tecnológico e de globalização econômica, que a obrigou a uma reestruturação tecnológica e organizacional das empresas na maior parte dos países. A dinâmica regional foi impulsionada por uma série de fatores que atuaram de modo a acelerar, retardar ou diminuir as taxas de crescimento específicas dos diversos espaços econômicos internos ao País. Atuaram nestes comportamentos, por um lado, aspectos estruturais ligados à disponibilidade de recursos materiais e humanos, às condições culturais e políticas específicas de cada espaço (Kon, 1995); por outro lado, as situações conjunturais repercutiram também com resultados e intensidades diferentes nas diversas realidades socioeconômicas. As políticas macro e microeconômicas, visando à estabilização econômica ou ao estímulo a setores específicos, tiveram efeitos diferenciados em cada região, de acordo com a possibilidade estrutural e conjuntural de resposta a estes (des)estímulos.

Dos indicadores calculados para determinar o grau de convergência ou a divergência regional de desenvolvimento tendo como variável indicativa o PIB *per capita*, o índice de Williamson mostra, para o período de 1985-90, uma tendência à convergência em relação à média nacional e, no período seguinte, divergência. No primeiro período, as políticas econômicas voltadas à contenção do crescimento acelerado da inflação (que tendia a uma hiperinflação) contribuíram para a queda do dinamismo da Indústria de Transformação, que se concentra em regiões mais avançadas, possibilitando certo grau de descentralização da geração do produto. O crescimento da divergência no período seguinte pode ser atribuído a todo um processo de abertura às importações e aceleração do desenvolvimento tecnológico, que teve impactos mais intensos nas regiões pólo mais dotadas de infra-estrutura e de economias de aglomeração.

O Coeficiente de Intensidade de Dispersão para todo o período mostra, no entanto, uma direção à convergência a partir de 1986 (no ano do Plano Cruzado, observou-se divergência favorecendo as regiões mais avançadas), mesmo no período 1990-95. Das regiões cuja dispersão era positiva, ou seja, acima da média nacional, São Paulo e Norte convergiram mais rapidamente do que Rio de Janeiro e Sul (que apresentam certa divergência no período final). Dos espaços menos avançados, o Nordeste apresenta uma renda *per capita* mais de 45% inferior à média.

Para qualificar com maior detalhe os determinantes destas diferenças nas tendências de desenvolvimento espacial, foram analisadas as diferenças nas estruturas produtivas regionais e sua variação no tempo — ou seja, a dispersão dos vários setores de atividade em cada região, com base no produto gerado e na população ocupada — o comportamento e as dispersões setoriais e regionais da produtividade e a redistribuição de produto entre setores e entre regiões no período.

Conclui-se que alguns setores mais dinâmicos como a Indústria de Transformação, em que a produtividade é consideravelmente superior ao produto por trabalhador médio do País, e que contribuem com um peso considerável na geração de produto das regiões mais avançadas, passaram por um período de perda de considerável dinamismo, o que contribuiu para a convergência regional do período. Estes mesmos setores, quando apresentam recuperação, levam algumas regiões a uma maior concentração de produto e de mão-de-obra e à situação de divergência. As atividades da Administração Pública também foram responsáveis pelos maiores diferenciais de geração de produto e de produtividade, com grandes ganhos no período 1985-90 e retrocesso considerável no período seguinte.

No entanto, das atividades caracterizadas como impulsionadoras do desenvolvimento, o setor de Transportes e Comunicações revela perdas de produtividade em todas as regiões no período inicial aqui analisado, ganhos mais intensos apenas no Rio de Janeiro e em São Paulo no período seguinte; por sua vez, as Atividades Financeiras, também indicativas do grau de avanço econômico regional, mostram ganhos na dispersão positiva apenas em São Paulo. A redistribuição setorial e regional do produto gerado mostra que não ocorreram, de

um modo global, transformações notáveis nas estruturas produtivas regionais, e as mudanças observadas em economias mundiais mais avançadas, como decorrência da reestruturação tecnológica e organizacional das empresas, ainda se realizam em um ritmo muito lento no Brasil. Apenas a Construção Civil e a Administração Pública, setores que não apresentam um grau de geração de produto considerável na estrutura produtiva, mostram uma redistribuição mais intensa de suas atividades entre regiões.

Infere-se, a partir disto, que as políticas econômicas do período, apesar de resultarem em um processo de convergência regional global no produto/*capta*, não evitaram a continuação da concentração do maior dinamismo econômico nas regiões mais avançadas, nem diminuíram a defasagem no grau de desenvolvimento da Região Nordeste, que continuou elevada no período.

III. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGARWALA, A. N. e SINGH, S. P., *A Economia do Subdesenvolvimento*, Rio de Janeiro: Forense, 1969.

AMADEO, E. J., SCANDIUZZI, J. C. e PERO, V., “Ajuste empresarial, empregos e terceirização”, em *Revista de Economia Política*, v. 16, n. 1 (61), janeiro-março/1996.

ANDRADE, Thompson Almeida, “Desigualdades regionais no Brasil: uma seleção de estudos empíricos”, em SCHWARTZMAN, Jacques, *Economia Regional*, Belo Horizonte: CEDEPLAR, 1977.

AZZONI, Carlos Roberto, “Equilíbrio, progresso técnico e desigualdades regionais no processo de desenvolvimento econômico”, *Análise Econômica*, UFRGS, ano 11, março/1993.

_____, *Economic growth and regional income inequalities in Brazil: 1939-92*, São Paulo: FEA/USP, 1995, mimeo.

AYDALOT, Philippe, “La politica regional y la estrategia espacial de las grandes organizaciones”, em *Desarrollo Polarizado y Politicas Regionales*, México: Fondo de Cultura Económica, 1985.

BAILY, Antoine and MAILLAT, Denis, “Service Activities and Regional Metropolitan Development: a Comparative Study”, Daniel P. W. (ed.), *Services and Metropolitan Development*, New York: Routledge, 1991.

BAUMANN, R., “Uma visão econômica da globalização”, em *O Brasil e a Economia Global*, Rio de Janeiro: Campus, 1996.

BRUM, Argemiro J., *O Desenvolvimento Econômico Brasileiro*, São Paulo: Vozes, 1986.

CACCIAMALI, Maria Cristina, *Setor Informal Urbano e Formas de Participação na Produção*, Série Ensaios Econômicos, n. 26, IPE/USP, 1983.

CACCIAMALI, M. C. e LACERDA, G. N., “Processo de ajustamento, Emprego Público e Diferenciações Regionais no Mercado de Trabalho no Brasil nos Anos 80”, em Lavinias e outros (org.), *Integração, Região e Regionalismo*, Bertrand Brasil, 1994.

COUTINHO, Luciano G. “A Fragilidade do Brasil em Face da Globalização”, em Baumann R. (org.), *O Brasil e a Economia Global*, Rio de Janeiro: Campus, 1996.

DANIELS, P. W. e LEVER, W. F., “Globalization of Production Systems: Space”, in *The Global Economy in Transition*, Harlow (England): Longman, 1996.

DANIELS, P. W., *Services and Metropolitan Development*, London: Routledge, 1991.

DIXON, R. e THIRWALL, A., “A Model of Regional Growth Rate Differences on Kaldorian Lines”, *Oxford Economic Papers*, v. 27, n. 2, July/1975.

FERREIRA, Carlos Mauricio de C., “As Teorias da Localização e a Organização Espacial da Economia”, em HADDAD, P. R. (org.), *Economia Regional: teorias e métodos de análise*, Fortaleza: BNB/ETENE, 1989.

FERREIRA, Afonso Henriques Borges, “A distribuição interestadual da renda no Brasil”, *Revista Brasileira de Economia*, v. 50, n. 4, outubro-dezembro/1996.

FRIEDMAN, John, “Regional Planning as a Field of Study”, em Friedman e Alonso (org.), *Regional Development and Planning*, The MIT Press, Cambridge, 1969.

FURTADO, Celso, *Formação Econômica do Brasil*, São Paulo: Cia Editora Nacional, 1974.

GUIMARÃES NETO, Leonardo, “Ciclos econômicos e desigualdades regionais no Brasil”, *Anais do Encontro Nacional de Economia*, Recife: ANPEC, 1996.

HADDAD, Paulo Roberto e ANDRADE, Thompson Almeida, “Política fiscal e desequilíbrios regionais”, em *Estudos Econômicos*, v. 4, n. 1, 1974.

HADDAD, Paulo Roberto (org.), *Economia Regional: Teorias e Métodos de Análise*, Fortaleza: BNB/ETENE, 1989.

HIGGINS, Benjamin e SAVOIE, Donald J., *Regional Development Theories & their Application*, New Brunswick: Transaction Pub., 1995.

HILHORST, Jos G. M., *Planejamento Regional, Enfoque sobre Sistemas*, Rio de Janeiro: Zahar, 1973.

HIRSCHMAN, Albert O., “Transmissão Inter-regional e Internacional do Crescimento Econômico”, *Economia Regional*, SCHWARTZMAN, Jaques (org.), Minas Gerais: CEDEPLAR, 1977.

HOFFMANN, Rodolfo, “Desigualdade entre Estados na distribuição da renda no Brasil”, *Economia Aplicada*, v. 1, n. 2, 1997.

HOLLAND, Stuart, *Capital Versus the Regions*, New York: St. Martin’s Press, 1976.

IPEA, *A Economia Brasileira em Perspectiva* (2 volumes), Rio de Janeiro: IPEA, 1996a.

IPEA, “A Política Regional no Brasil”, em *A Política Regional na Era da Globalização*, São Paulo: Fundação Konrad Adenauer-Stiftung, 1996b.

ISARD, Walter, *Methods of Regional Analysis*, The MIT Press, Cambridge, 1964.

JAEGER, Carlo and DURRENBERGER, Gregor, “Services and Counterurbanization: the Case of Central Europe”, DANIELS, P. W. (ed.), *Services and Metropolitan Development*, London: Routledge, 1991.

KALDOR, N., “The Case of Regional Policies”, *Journal of Political Economy*, November/1970.

KON, Anita, *A Produção Terciária*, São Paulo: Nobel, 1992.

_____, *Economia Industrial*, São Paulo: Nobel, 1994.

_____, *A Estruturação Ocupacional Brasileira: uma Abordagem Inter-regional*, Brasília: SESI, 1995.

LIPIETZ, Alain e LEBORGNE, Daniéle, “O Pós-Fordismo e seu Espaço”, *Espaço e Debates*, Cortez Ed. e Livr. Ltda., Ano VIII, n. 25, 1988.

LÖSCH, August, “The Nature of Economic Regions”, em Friedman e Alonso (org.), *Regional Development and Planning*, The MIT Press, Cambridge, 1969.

- MARKUSEN, Ann R., “Regionalism and the Capitalist State”, em CLAVEL, O., Forester, J. e GOLDSMITH, W. W. (eds.), *Urban and Regional Planning in an Age of Austerity*, New York: Pergamon Press, 1980.
- MARX, Karl e ENGELS, F., *The German Ideology*, Part One, D. J. Arthur Ed., International Publishers, New York, 1970.
- MUSGRAVE, Richard A. e MUSGRAVE, Peggy B., *Finanças Públicas*, São Paulo: Campus, 1980.
- MYRDAL, Gunnar, *Teoria Econômica e Regiões Subdesenvolvidas*, Rio de Janeiro: Saga, 1972.
- NIJKAMP, Peter, “A Multidimensional Analysis of Regional Infrastructure and Economic Development”, Amsterdam: Amsterdam, Adersson, Isard and Puu Editors, 1984.
- OLIVEIRA, Carlos E. e MATTOSO, Jorge Eduardo L. (org.), *Crise e Trabalho no Brasil*, São Paulo: Scritta, 1996.
- OLIVEIRA, Francisco, *Elegia para uma Re(li)gião*, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- PERROUX, François, “O Conceito de Pólos de Crescimento”, em SCHWARTZMAN, J. (org.), *Economia Regional*, Belo Horizonte: CEDEPLAR, 1977.
- REDWOOD III, John, *The Recent Evolution of Regional Income Disparities in Brazil*, Texto para Discussão n. 39, Recife: PIMES, 1976.
- REIS, José Guilherme Almeida e BARROS, Ricardo Paes de, “Desigualdade salarial e distribuição de educação: a evolução das diferenças regionais no Brasil”, em *Pesquisa e Planejamento Público*, v. 20, n. 3, dezembro/1990.

- RIMMER, Peter J., “ The Global Intelligence Corps and World Cities: Engineering Consultancies on the Move”, DANIELS, P. W. (ed.), *Service and Metropolitan Development*, London: Routledge, 1991.
- SANTOS, M., “O retorno do território”, em Santos (org.), *Território, Globalização e Fragmentação*, São Paulo: Hucitec, 1994.
- SAVEDOFF, William D., “Os diferenciais regionais de salários no Brasil: segmentação versus dinamismo da demanda”, em *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 20, n. 3, dezembro/1990.
- SCHWARTZMAN, Simon (coord.), *Política Industrial, Mercado de Trabalho e Instituições de Apoio*, Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, 1995.
- SCOTT, Allen J. e STORPER, Michael, “High Technology Industry and Regional Development: a Theoretical Critique and Reconstruction”, *International Social Science Journal*, n. 112, May/1987.
- SILVA, Antonio Braz de Oliveira e outros, *Produto Interno Bruto por Unidade da Federação*, Texto para Discussão n. 424, Rio de Janeiro: IPEA, maio/1996.
- SOUZA, Nali de Jesus de, “Desenvolvimento polarizado e desequilíbrios regionais no Brasil”, em *Análise Econômica*, UFRGS, ano 11, n. 19, março/1993.
- VERGOLINO, José Raimundo de Oliveira e MONTEIRO NETO, Aristides, “Crescimento Econômico e convergência da renda nos Estados do Nordeste brasileiro”, *Anais do 24º Encontro Nacional de Economia*, Recife: ANPEC, dezembro/1996.
- WILLIAMSON, Jeffrey, “Desigualdade Regional e o Processo de Desenvolvimento Nacional: Descrição de Padrões”, em SCHWARTZMAN, Jacques, *Economia Regional*, opus cit., 1977.