



Governo do Estado da Bahia
César Borges

Secretaria do Planejamento
Ciência e Tecnologia
Luiz Carreira

Superintendência de Estudos
Econômicos e Sociais da Bahia
Cesar Vaz de Carvalho Júnior



BAHIA ANÁLISE & DADOS é uma publicação trimestral da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia SEI, autarquia vinculada à Secretaria do Planejamento Ciência e Tecnologia da Bahia. Divulga a produção regular dos técnicos da SEI e de colaboradores externos. As opiniões emitidas nos textos assinados são de total responsabilidade dos autores.

Conselho Editorial

Cesar Vaz de Carvalho Júnior
Paulo Hermida Gonzalez
Edmundo Figueroa
Renata Proserpio
Ângela Franco
Conceição Cunha
Carlota Gottschall

Coordenação Editorial

Cesar Vaz de Carvalho Júnior
Carlota Gottschall

Informática

Octavio Augusto de Oliveira Filho

Normalização

Gerência de Documentação
e Biblioteca GEBI

Editoração

Designers Associados

Bahia Análise e Dados, v.1 (1991-)
Salvador: Superintendência de Estudos
Econômicos e Sociais da Bahia, 1999.

Trimestral
ISSN 0103 8117

CDD 338.91
CDU 338.984

CEPO: 0110

Tiragem: 1.000 exemplares

Av. Luiz Viana Filho, 435, 4ª Avenida
CEP: 41.750-300 Salvador - Bahia
Fone: (0** 71) 370-4823/370-4704
Fax: (0** 71) 371-1853

<http://www.sei.ba.gov.br>
e-mail: sei.info@bahia.ba.gov.br



APRESENTAÇÃO

Mais uma vez a revista *Bahia Análise e Dados* mantém a tradição de apresentar, ao final de cada ano, uma edição dedicada ao desempenho socioeconômico e ambiental do Estado da Bahia. Nesse número, o leitor poderá ter acesso a um resumo executivo do comportamento dos principais segmentos que conformam a estrutura da nossa economia, no artigo denominado *Desempenho da Economia Baiana 1999 e Tendências para 2000*. Ao mesmo tempo, são delineadas as principais perspectivas para o próximo ano, através de projeção para o comportamento do Produto Interno Bruto PIB. Venha conferir.

Diante das dificuldades apresentadas no mercado de trabalho brasileiro, acreditamos ser necessário aprofundar o conhecimento desse problema, com o intuito de fornecer elementos que contribuam para diversificar as oportunidades de emprego em nossa Comunidade. O mesmo pensamento orientou a inclusão dos temas ambientais, ao se destacar a escassez de água como sendo um dos principais problemas debatidos na atualidade.

Por fim, cumpre-nos agradecer a gentil contribuição de todos os autores, dessa e das edições anteriores, permitindo que a nossa meta de publicações trimestrais pudesse ser cumprida.

SUMÁRIO

COMPORTAMENTO ECONÔMICO

O Plano Real: antes e depois da crise cambial.....	8
<i>Luiz Filgueiras</i>	
Desempenho da Economia Baiana 1999 e Tendências para 2000.....	22
<i>Equipe SEI</i>	
Agricultura: recorde?.....	37
<i>Vitor de Athayde Couto Filho</i>	
<i>Ivan do Nascimento</i>	
Desempenho do Comércio em Feira de Santana (1997/1998/Setembro-99).....	47
<i>Roberto Lima</i>	
A Reforma Tributária: conteúdo e implicações socioeconômicas.....	59
<i>Luiz Alberto Petitinga</i>	

INDICADORES SOCIOAMBIENTAIS

Economia Informal da RMS: verdades e mitos.....	66
<i>Angela Borges</i>	
<i>Angela Franco</i>	
Mercado de Trabalho da RMS: dados da pesquisa de emprego e desemprego.....	88
<i>Luiz Chateaubriand Cavalcanti dos Santos</i>	
Evolução do Mercado de Trabalho e Perspectivas para os Próximos Anos.....	92
<i>Edelcique Machado Serra</i>	
Box: Movimento do Emprego na Bahia.....	96
A Evolução do Sistema Educacional Baiano.....	101
<i>Marcelo Santana</i>	
O Meio Ambiente Ainda na Ordem do Dia.....	109
<i>Ana Lúcia Teixeira</i>	
<i>Rita Pimentel</i>	
Reserva de Água no Planeta.....	133
<i>Rita Pimentel</i>	

O Plano Real: antes e depois da crise cambial *

*Luiz Filgueiras ***

No início de 1999, após quatro anos e meio de adoção do Real (a nova moeda), a “âncora cambial” que lhe dava sustentação, e que se constituía na “vaca sagrada” da política de estabilização, tornou-se inviável. A crise cambial, inscrita potencialmente na lógica do Plano Real desde o início de sua implementação, eclodiu de fato e inviabilizou, de forma fulminante, a política de sobrevalorização da moeda nacional.

A política do “Real forte” chegou ao fim, mas a sua herança econômico-social condicionará negativamente o comportamento da economia brasileira ainda por muitos anos. O aprofundamento da dependência externa e da fragilização financeira do Estado, o baixo crescimento do produto e suas sucessivas flutuações de curto prazo, o crescimento do desemprego e a precarização da ocupação foram a contrapartida inevitável da política de estabilização implementada.

Entretanto, o Plano Real, apoiado na abertura comercial e financeira da economia e na sobrevalorização da nova moeda – até janeiro deste ano – foi (e continua sendo) muito mais do que um plano de estabilização. Na verdade, constitui-se no “carro-chefe” de um projeto político-econômico muito mais amplo, de natureza liberal, que implica o avanço da internacionalização/desnacionalização da economia brasileira, a redefinição do papel e das políticas do Estado – reformas e privatizações – e a desregulamentação dos mercados, em especial os mercados financeiro e de trabalho. Sob esta ótica, a “âncora cambial”, ao garantir a estabilidade monetária – ra-

zão essencial da legitimação política do primeiro Governo Cardoso –, cumpriu muito bem o seu papel, pois facilitou a implementação, quase integral, do referido projeto, bem como a reeleição do Presidente.

O balanço dos impactos do Plano Real, desde o seu início até o término da “âncora cambial”, evidencia as duas dimensões, acima mencionadas, da política de estabilização adotada. No que se refere à sua herança, constata-se, de um lado, a queda continuada da inflação, durante todo o período (julho/94 a dezembro/98), juntamente com o crescimento da produção, a redução da taxa de desemprego e a elevação do rendimento médio real das pessoas ocupadas, durante os primeiros nove meses de sua implementação (julho/94 a março/95). De outro lado, é patente o processo de deterioração permanente das contas externas do país e das finanças públicas, ao longo de todo o período, bem como, a partir de abril de 1995, a desaceleração do crescimento – com sucessivas flutuações, e mesmo queda do PIB – e a elevação das taxas de desemprego. Além disto, os rendimentos médios, que haviam crescido nos dois primeiros anos, mantiveram-se constantes nos dois anos seguintes e começaram a cair a partir de 1998.

Com relação à implementação do projeto mais amplo, destaca-se a abertura comercial¹ e financeira da economia, que se constituiu, ao mesmo tempo, numa das condições essenciais de sustentação da “âncora cambial” e num instrumento de internacionalização/desnacionalização da estrutura pro-

dutiva-financeira do país. No âmbito do Estado as mudanças também foram profundas: ampliou-se o processo de privatizações, que vinha desde o Governo Collor, com a inclusão de novos setores e a permissão/ampliação da participação de capitais estrangeiros²; extinguiram-se diversos monopólios estatais; realizou-se a reforma da administração, com a quebra da estabilidade de emprego do funcionário público e a partição do Estado em setores estratégicos e não-estratégicos; aprovou-se uma “primeira” reforma da previdência, ainda em andamento; e fizeram-se as primeiras incursões para modificar a legislação trabalhista existente, através dos contratos de trabalho temporários.

O presente artigo, tendo por referência o quadro acima traçado, possui três objetivos. O primeiro é o de demonstrar os impactos do Plano Real sobre a evolução das variáveis macroeconômicas usualmente consideradas como as mais importantes, entre 1994 e 1998, quais sejam: inflação, PIB, emprego, balanço de pagamentos e finanças públicas. O segundo é o de analisar a mudança do regime cambial a partir de janeiro deste ano, bem como a evolução dessas mesmas variáveis macroeconômicas até a data do término deste artigo (outubro de 1999). E, finalmente, o terceiro é o de especular com relação à evolução futura da economia brasileira, privilegiando-se a análise dessas mesmas variáveis e tendo em vista a política de “metas inflacionárias”, adotada a partir do segundo semestre deste ano.

1- Os impactos do plano real: 1994/1998

O controle da inflação, objetivo maior (explícito) do Plano Real, se constituiu na mais imediata e evidente realização do Plano Real. Ao longo dos sucessivos anos, as taxas de inflação, medidas pelos mais diferentes índices de diversas instituições, reduziram-se sistematicamente. Logo no primeiro ano (1995), as taxas caíram de um patamar de quatro dígitos para a casa dos dois dígitos; a seguir, em 1996/97, foram reduzidas e se mantiveram em dois dígitos, para finalmente situarem-se próximas a zero, no último ano – ou mesmo tornarem-se negativas (deflação), como foi o caso do IPC da FIPE (Tabela 1).

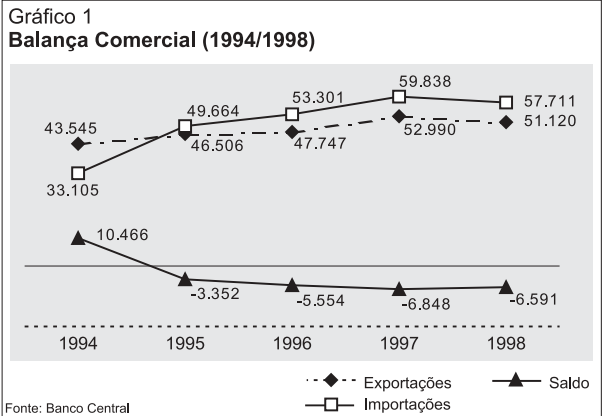
A contrapartida (negativa) imediata do êxito obtido no controle de preços se expressou, de forma

Tabela 1
Variação Anual de Preços (%)
1990-1998

Ano	Índices				
	IGP-DI	IPA-DI	IPC-DI	IPC-FIPE	IVC
1990	2739,70	2734,70	2938,10	2902,40	3256,80
1991	414,70	404,70	440,80	410,60	458,70
1992	991,40	976,90	998,00	965,20	980,70
1993	2103,70	2065,40	2169,60	1920,40	2054,80
1994	2406,80	2279,00	2668,50	2502,50	2782,40
1995	67,50	58,80	81,60	76,80	102,40
1996	9,34	8,09	11,34	10,04	13,08
1997	7,48	7,78	7,21	4,83	6,11
1998	1,70	1,51	1,66	-1,79	0,47

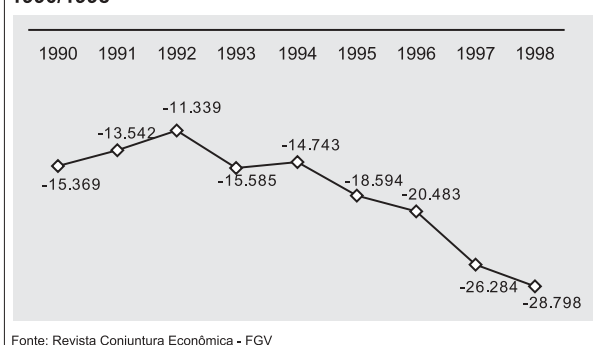
Fonte: FGV, FIPE e DIEESE

dramática, em sucessivos e crescentes déficits nas contas externas do país. As importações cresceram violentamente e ultrapassaram as exportações já em 1995; no período entre 1994/98 as primeiras cresceram 80%, enquanto as segundas apenas 20%. Assim, a balança comercial, de um superávit de mais de US\$ 10 bilhões em 1995, atingiu déficits de mais de US\$ 6,5 bilhões em 1997 e 1998 (Gráfico 1).



No mesmo período, a balança de serviços, historicamente negativa, praticamente dobrou o montante anual de seu déficit, passando de US\$ 14,7 bilhões em 1994 para US\$ 28,7 bilhões em 1998 (Gráfico 2); em virtude, principalmente, do aumento de quase 100% no montante dos juros pagos pela dívida externa (US\$ 12 bilhões em 1998), do cres-

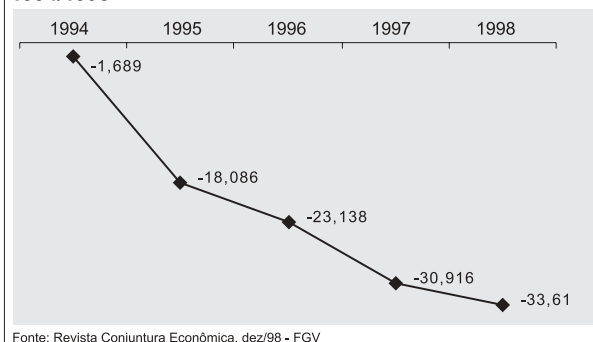
Gráfico 2
Evolução da Balança de Serviços (saldo em US\$ milhões)
1990/1998



cimento em 148% da remessa de lucros e dividendos (US\$ 6,9 bilhões em 1998) e da elevação dos gastos em viagens internacionais (US\$ 4,3 bilhões em 1998) – que triplicaram no período, em razão do estímulo dado pela valorização do Real.

O resultado final para a conta de transações correntes do balanço de pagamentos do país foi desastroso, apesar do crescimento do saldo positivo das transferências unilaterais, decorrente do maior montante de recursos aportados por imigrantes brasileiros no Japão e nos Estados Unidos. De um déficit de apenas US\$ 1,7 bilhões em 1994, atingiu-se um saldo negativo de mais de US\$ 33,6 bilhões em 1998 – crescimento de quase 2.000%, que correspondeu, em dezembro do ano passado, a 4,5% do PIB (Gráfico 3).

Gráfico 3
Transações Correntes
1994/1998



O impacto desta piora do balanço de pagamentos sobre a dívida externa do país foi evidentemente negativo, saltando de US\$ 148 bilhões em 1994 para US\$ 235 bilhões em 1998, um crescimento de 59%. Isto ocorreu, principalmente, em razão do crescimento em 130% do endividamento do setor privado, que ultrapassou o setor público em termos de participação no total da dívida externa. Agentes

privados - bancos e grandes empresas - foram estimulados, pela lógica do Plano Real, a captarem recursos no exterior, em razão da manutenção de um elevado diferencial nas taxas de juros externa e interna, obtendo, assim, grandes lucros em operações de arbitragem.

O aprofundamento da vulnerabilidade externa do país também pode ser avaliado comparando-se o desempenho de suas contas externas antes e depois da adoção da nova moeda, discriminando-se dois momentos na década de 90: o período pré-Real (90/94) e o período pós-Real (95/98); advertindo-se que o segundo semestre de 1994, já sob a égide da nova moeda, foi considerado, pela divisão proposta, como fazendo parte da fase anterior. Tal detalhe, contudo, apenas reforça o que se quer evidenciar, isto é, a piora das contas externas a partir da implementação do Real (Tabela 2).

A balança comercial passou de um superávit acumulado, no primeiro período, de US\$ 60,3 bilhões, para um déficit acumulado de US\$ 23,7 bilhões no segundo; enquanto a balança de serviços, na mesma comparação, saltou de um déficit acumulado de US\$ 70,6 bilhões para um déficit acumulado de US\$ 97 bilhões. Como decorrência, o saldo de transações correntes saiu de um déficit acumulado de US\$ 1,4 bilhão, no período pré-Real, para US\$ 109,7 bilhões no período pós-Real; um crescimento de mais de 7.700%!

Tabela 2
Montantes Acumulados na Conta
de Transações Correntes
em US\$ bilhões

Discriminação	Pré-Real (90-94)	Pós-Real (95-98)
Balança Comercial	60,3	-23,7
Balança de Serviços	-70,6	-97,0
Transferências Unilaterais	8,9	11,0
Saldo	-1,4	-109,7

Fonte: Banco Central do Brasil

O aumento da vulnerabilidade externa do país, pelo lado das transações correntes, implicou a manutenção, permanente, de elevadas taxas de juros para atrair capitais de curtíssimo prazo. Como con-

seqüência, cresceu também a vulnerabilidade pelo lado da conta de capitais, uma vez que ficou-se dependente do comportamento extremamente volátil desses capitais – cujo movimento, como nas demais experiências semelhantes em outros países, viria a jogar uma “pá de cal” sobre a valorização do Real em janeiro do presente ano. O desenlace tornou-se inevitável mesmo com a implementação do maior programa de privatizações já realizado nos países periféricos, possibilitando a entrada de investimentos estrangeiros diretos e rendendo, até julho de 1999, mais de US\$ 88 bilhões – a maior parte (85%) a partir de 1995 (Tabela 3).

Tabela 3
Privatizações – Resultados Gerais –
Resultados Acumulados
1991-Jul/99 – US\$ milhões

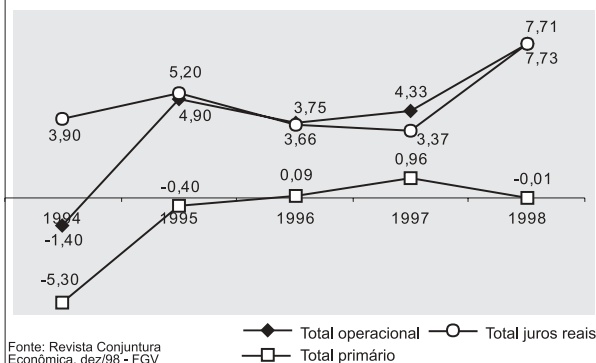
Programa	Receita de Venda	Dívida Transferida	Resultado Geral
Telecomunicações	26.978	2.125	29.103
PND	19.660	9.201	28.861
Privatizações Federais (PND+Telecomunicações)	46.638	11.326	57.964
Privatizações Estaduais	24.553	5.793	30.346
Total (Priv. Federais + Estaduais)	71.191	17.119	88.310

Fonte: BNDES

A manutenção de elevadas taxas de juros rebateu de forma danosa sobre o conjunto da economia brasileira, deteriorando, em particular, as contas públicas, restringindo o crescimento e agravando o desemprego. O montante total de juros reais pagos por todas as instâncias governamentais passou de 3,9% do PIB, em 1994, para 7,73% do PIB em 1998; o que implicou um déficit operacional no último ano de 7,71%. Pode-se constatar, portanto, que apesar das contas públicas apresentarem, ao longo do período, resultados primários positivos ou pequenos déficits, houve uma evidente fragilização financeira do Estado (Gráfico 4).

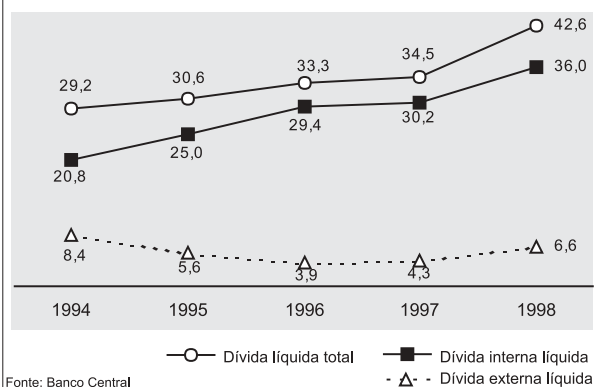
Esta fragilização se manifestou, de forma cabal, no crescimento da dívida líquida total do setor público, em especial da dívida interna, cujos montantes evoluíram, respectivamente, de 29,2% do PIB em 1994 para 42,6% em 1998 e de 20,8% em 1994 para 36% do PIB em 1998 (Gráfico 5). A deteriora-

Gráfico 4
Necessidade de Financiamento do Setor Público em % do PIB 1994/1998



ção das finanças públicas se refletiu na queda da qualidade dos serviços básicos prestados pelo Estado à população e, juntamente com a maior vulne-

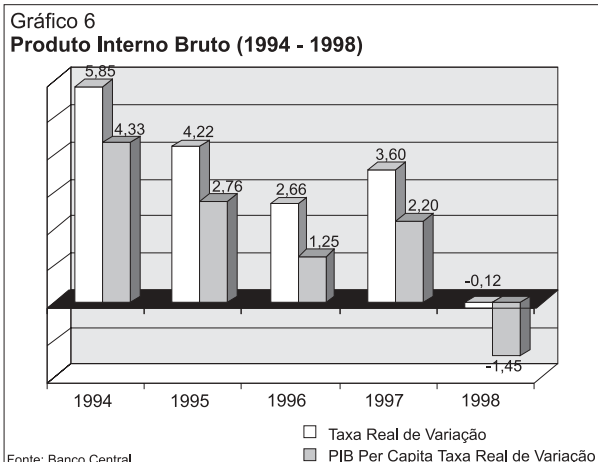
Gráfico 5
Dívida Líquida do Setor Público (% do PIB) 1994/1998



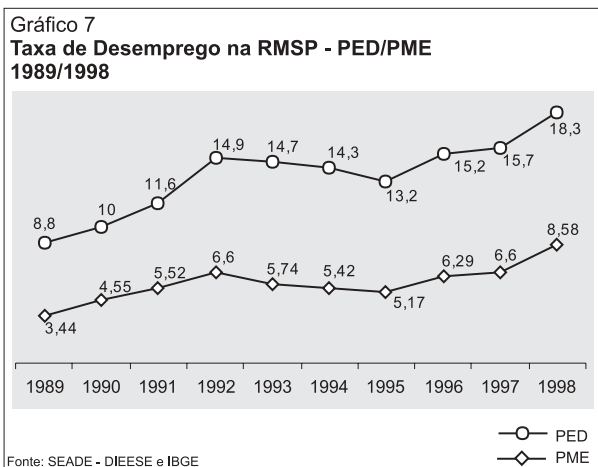
rabilidade das contas externas dos país, ajudou a detonar a crise cambial.

A manutenção de elevadas taxas de juros impactou também negativamente a evolução do PIB e do desemprego. Depois de um crescimento do produto de 5,9% em 1994 – quando a restrição cambial não tinha, ainda, se explicitado de forma evidente -, a trajetória foi de desaceleração, até atingir em 1998 um decréscimo de 0,12% (Gráfico 6). A taxa média de crescimento do PIB, entre 1994 e 1998, ficou em 3,1%; muito próxima, portanto, da taxa média de 2,9% dos anos 80, a chamada “década perdida”.

O crescimento contido do PIB e suas reiteradas flutuações conjunturais no período, em função das diversas crises internacionais e da política econômica de *stop and go*, impediram um maior agrava-



mento das contas externas, possibilitando estender no tempo a utilização da “âncora cambial”. Todavia, o seu efeito sobre o emprego, como não poderia deixar de ser, foi extremamente negativo; em particular, as taxas de desemprego, depois de caírem no primeiro ano (1995), voltaram a subir, sistematicamente, em todas as regiões metropolitanas do país – por qualquer metodologia que se adote (Pesquisa Mensal do Emprego do IBGE ou Pesquisa de Emprego e Desemprego do SEADE/DIEESE). Para a Região Metropolitana de São Paulo, por exemplo, essas taxas saíram, respectivamente, de 5,42% e 14,3%, em 1994, para 8,58% e 19,3% em 1998 (Gráfico 7).



Em suma, o quadro apresentado, sobre a deterioração das principais variáveis macroeconômicas, não deixa margem para dúvidas: a estabilidade monetária conseguida pelo Plano Real, com base numa ampla abertura da economia e na sobrevalorização do Real, implicou uma profunda instabilidade macroeconômica que, por sua vez, aca-

bou por inviabilizar o elemento central da política de estabilização, qual seja: a “âncora cambial”.

2- A mudança do regime cambial e o desempenho da economia em 1999

Nos primeiros dias de 1999 a situação macroeconômica do país se agravou dramaticamente, dando continuidade à crise cambial desencadeada a partir da moratória anunciada pela Rússia, em agosto de 1998. Apesar do acordo com o FMI, assinado em dezembro, que possibilitou a liberação da primeira parcela dos recursos previstos, a fuga de capitais continuou a ocorrer, diminuindo as reservas e deteriorando mais ainda as expectativas dos “mercados” e sua confiança com relação à capacidade do Governo em sustentar o Real sobrevalorizado.

Após a crise da Rússia, as taxas de juros elevadas começaram a perder eficácia como linha de resistência aos ataques contra o Real. Um novo déficit recorde na conta de transações correntes e a constatação da ineficiência das medidas fiscais tomadas em novembro de 1997, em resposta à crise da Ásia – que se expressou no crescimento da dívida e do déficit público e em queda na arrecadação dos tributos –, aumentaram as desconfiças dos especuladores.

Assim, a iminência de um estrangulamento cambial tornou-se mais forte na segunda semana de janeiro, com o crescimento das remessas de capitais e a dificuldade dos estados pagarem suas dívidas com a União. Este fato, juntamente com algumas dificuldades do governo para encaminhar a votação, no Congresso Nacional, das medidas referentes ao ajuste fiscal, aumentou a desconfiança do capital financeiro – em relação ao Governo não conseguir cumprir as metas de déficit público combinadas com o Fundo Monetário Internacional.

Deste modo, depois de deixar passar momentos mais favoráveis para efetuar a desvalorização cambial – quando da posse de reservas mais elevadas e com um ambiente internacional relativamente menos instável –, e de convencer os técnicos do FMI da sua capacidade de manter a mesma política cambial – que previa, ao longo do ano de 1999, uma desvalorização de apenas 7,5% do Real –, as autoridades monetárias determinaram, no dia 13 – juntamente com o anúncio

da demissão do presidente do Banco Central –, a mudança da banda cambial, ampliando-a para R\$ 1,32.

Logo no primeiro dia de mudança da banda, a cotação do dólar atingiu o seu limite superior, ficando claro que estava em andamento um novo ataque especulativo contra o Real. O Banco Central tentou defender o seu valor durante dois dias, intervindo no mercado de câmbio, com a venda de elevados montantes de dólares; mas a saída de capitais continuou a ocorrer, em valores ainda mais elevados do que antes da mudança da banda, ameaçando aproximar o nível de reservas do limite mínimo, de US\$ 20 bilhões, acordado com o FMI. Por isso, e sem parâmetro para fixar uma nova banda – situação característica de momentos de grande instabilidade e volatilidade – o governo, no dia 15, resolveu mudar a política cambial de vez, deixando o câmbio flutuar livremente e esperando que o próprio mercado fixasse a desvalorização “correta”.

Assim, o Plano Real, calcado na âncora cambial, soçobrou – depois de quatro anos e meio de reformas liberais e de sucessivas tentativas de ajuste fiscal; e não foi por falta de aviso. A necessidade de correção do caminho que conduziu o país em direção à crise cambial, insistentemente reivindicada por economistas de distintas tendências, foi rechaçada sistematicamente – a partir de uma crença que “apostava” na iminência de um salto de competitividade da economia brasileira, que iria pôr ordem na balança comercial do país. Na verdade, a crise derradeira, que inviabilizou de vez a âncora cambial e a sobrevalorização do Real, foi quase “a crônica de uma morte anunciada”.

Com a flutuação do câmbio, assistiu-se, nos meses de janeiro e fevereiro, a uma escalada das cotações do dólar, estimulada pela inércia das autoridades monetárias. A não renovação das linhas de crédito para exportação das empresas brasileiras e a falta de reação das exportações dificultavam a entrada de dólares e, de outro lado, saíam dólares em razão do vencimento de dívidas das empresas brasileiras no exterior. Na realidade, o Banco Central não tinha instrumentos de intervenção suficientes (limitado que estava, pelo FMI, no uso das reservas) e a inversão da situação dependia da recuperação da “credibilidade” do país, avaliada segundo a ótica do capital financeiro; o que exigia o fechamento do

“novo” acordo com o FMI (redefinição das metas) e o início de um ajuste fiscal que fosse considerado crível e afastasse o perigo da inadimplência.

A continuada desvalorização do Real teve impactos negativos em diversas direções: estimulou a especulação, com os exportadores adiando a troca de dólares; intensificou o receio de uma moratória das dívidas externa e interna; pressionou a inflação e agravou as expectativas de um cenário recessivo, em virtude da manutenção de elevadas taxas de juros.

Contudo, a partir do mês de março, com o anúncio da redefinição, no dia 8, das metas para a economia brasileira contidas no acordo com o FMI, assinado em dezembro do ano anterior; a decretação de novas facilidades para a entrada do capital estrangeiro de curto prazo e a elevação da taxa de juros para 45% ao ano, a cotação do dólar, depois de atingir o teto de R\$ 2,16 despencou rapidamente, chegando, ainda ao final daquele mês, a R\$ 1,72.

Assim, após o *overshooting* do câmbio, nos meses de janeiro e fevereiro, o mesmo começou a recuar, em decorrência do aprofundamento da política econômica recomendada pelo FMI e implementada pelo novo presidente do Banco Central, que passou a dispor de mais recursos para intervir pontualmente no câmbio.

O retorno do capital especulativo, com a consequente reversão da taxa de câmbio, foi impulsionado também pela aprovação, no Congresso Nacional, ainda em janeiro, do ajuste fiscal acertado com o FMI – conforme o Programa de Estabilidade Fiscal proposto no ano anterior; mas só ganhou “credibilidade” com o anúncio da revisão das metas do acordo no início de março e com a adoção de novos cortes no orçamento, na direção de atingir o novo superávit primário, de 3,1% do PIB.

A partir da mudança do regime cambial no início de janeiro, o principal objetivo da política econômica do governo passou a ser o de evitar o ressurgimento da inflação, procurando impedir que o aumento inicial dos preços dos produtos comercializáveis contaminasse as expectativas inflacionárias e os preços dos bens não comercializáveis. Para isso, o Governo utilizou-se de cortes orçamentários, elevação de impostos e uma política de juros altos que, além de derrubar a demanda e desacelerar a economia, também sinalizou maiores rendimentos, no curto prazo,

para o capital estrangeiro especulativo. Posteriormente, a partir da última semana de março, iniciou-se um processo de redução da taxa de juros básica (Over/Selic), em virtude da expectativa de uma menor inflação – contida pela recessão –, da valorização do Real frente ao dólar – com o retorno dos capitais especulativos – e da aceitação, de novo, pelas instituições financeiras, de títulos do Tesouro pré-fixados. Ao longo dos meses de abril, maio e junho, a trajetória descendente continuou a ser reafirmada, com a taxa de juros atingindo nesses meses 36,12%, 27,11% e 22,01%, respectivamente; até chegar ao patamar atual de 19% – em virtude das mesmas razões e confiando-se num melhor cenário internacional.

A taxa de câmbio, por sua vez, continuou caindo em abril (no dia 5 fechou em R\$ 1,72) e chegou a R\$ 1,65 no dia 10 de maio. A partir daí, voltou a subir de novo – influenciada pelas dificuldades enfrentadas pela Argentina no seu balanço de pagamentos – atingindo R\$ 1,77 no fim de junho. A tendência de alta continuou em todo o segundo semestre, em virtude de vencimentos de obrigações internacionais das empresas brasileiras, das eleições presidenciais argentinas e da incerteza quanto à elevação da taxa de juros americana. Nos meses de setembro e outubro chegou a ultrapassar a barreira dos R\$ 2,0, recuando, posteriormente, para valores situados entre R\$ 1,90 e R\$ 2,00.

Com a crise cambial, o acordo com o FMI passou, ao longo do ano, por sucessivas revisões em suas metas, tendo em vista o impacto da desvalorização cambial – que anteriormente era estipulada em apenas 7,5% para o ano de 1999 – sobre as diversas variáveis macroeconômicas. Assim, entre outras estimativas, passou-se a admitir uma maior taxa de inflação e uma maior queda do PIB; um saldo positivo bem maior na balança comercial e, por consequência, um déficit bem menor na conta de transações correntes; um maior superávit primário nas contas governamentais, mas um maior déficit nominal.

O ano de 1999 está sendo, sem dúvida, o pior desde a implantação do Real, apesar da não confirmação das expectativas de um quadro catastrófico no curto prazo – no que se refere, especificamente, a uma explosão dos preços e a uma brutal queda do PIB, acompanhadas da decretação das moratórias

interna e externa que se delineava como bastante provável, logo após a maxidesvalorização do Real.

Desse modo, o PIB, que se reduziu em 0,12% em 1998, na melhor das hipóteses, não crescerá em 1999, o que caracterizará dois anos consecutivos de recessão ou estagnação. Ainda que o crescimento em 1999 não seja negativo (0%), a década de 90, sob esse prisma, será mais “perdida” do que a de 80. A taxa média de crescimento nesta última alcançou 2,9% ao ano, enquanto nos anos 90, com o predomínio das políticas liberais, deverá ficar em 2,3%.

Assim, o desempenho da economia em 1999, marcado por grande instabilidade cambial; redefinição dos termos do acordo com o FMI; elevação, e posterior redução, das taxas de juros; aprovação integral das medidas fiscais pelo Congresso Nacional; maiores facilidades para a entrada de capitais estrangeiros; e retorno dos capitais especulativos, deve ser avaliado tendo-se o cuidado de reconhecer que as condições de fragilidade externa e interna do país mantiveram-se presentes, apesar da desvalorização do Real – tendo o mérito, todavia, de diminuir a especulação contra o Real e dar maior flexibilidade à política monetária, além de recompor parcialmente a balança comercial do país.

No fundamental, continuou-se a assistir, então, sem a “âncora cambial”, ao crescente endividamento externo e interno do país e a mais uma tentativa de “ajuste fiscal”, que viabilize o pagamento dos juros e a remuneração do capital financeiro internacional; com promessas de enfrentar a questão da reforma tributária e de continuar aprofundando as reformas liberais - enfatizando-se agora a “flexibilização” das relações entre capital e trabalho.

Os impactos da mudança na política cambial e a intensificação da política acordada com o FMI se fizeram sentir nos mais diversos âmbitos e segmentos da economia. Inicialmente, logo após a desvalorização, as pressões inflacionárias voltaram com força, expressas na primeira hora no comportamento de segmentos da cadeia produtiva que tentaram dolarizar os seus preços - inclusive aqueles não afetados por insumos importados, com o objetivo de defenderem-se antecipadamente da mudança nos preços relativos dos bens “comercializáveis” e “não comercializáveis”.

A dúvida, naquele primeiro momento, era com relação aos novos patamares da inflação, com os diver-

sos institutos de pesquisa prevendo uma taxa, para 1999, entre 10% e 18%, e com o próprio FMI estimando uma taxa de 16,8%. No entanto, a inflação, que havia crescido em janeiro e fevereiro, voltou a cair em março – ou em abril – conforme indicado por todos os índices de preços. Até setembro, a mesma acumulou uma taxa de 13,46% (IGP/FGV); 5,34% (IPC/FIPE), 6,28% (ICV/DIEESE) e 6,01% (PCA/IBGE). Este comportamento moderado da inflação foi fruto da revalorização do Real – com influência positiva sobre os preços dos produtos agrícolas comercializáveis, em particular os alimentos –, associada à elevação do desemprego, à queda do rendimento médio do trabalho e ao não retorno da indexação.

O PIB, ao contrário de todas as expectativas, cresceu 0,78% no primeiro trimestre do ano, em comparação ao último trimestre de 1998; embora tenha caído 0,05% em comparação ao mesmo trimestre do ano passado. O mesmo ocorreu com o PIB do segundo trimestre, que cresceu, em relação ao primeiro trimestre, 0,93; mas reduziu-se, em relação ao segundo trimestre de 1998, em 0,76%. Para todo o semestre, o PIB caiu 0,42%, quando comparado com o primeiro semestre de 1998. Na verdade, a recessão mostrou-se menos aguda do que a prevista, inclusive pelo acordo com o FMI, que estimou, na sua primeira revisão, uma queda do PIB, para 1999, entre 3,5% e 4%. O resultado surpreendente se deveu, sobretudo, ao grande crescimento do produto agrícola no primeiro semestre (6,07%), em razão da safra estar concentrada nesse período³, uma vez que o produto industrial caiu 3,54%.

O desemprego, como era de se esperar, bateu recordes históricos; tanto na Pesquisa Mensal de Emprego (PME/IBGE), quanto na Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED/SEADE/DIEESE). Pela PME, a taxa até o mês de setembro, para as seis regiões metropolitanas pesquisadas (Brasil), atingiu a média de 8,4%, contra uma taxa média para o ano de 98 de 7,59%; chegando a atingir 8,9% em março. Pela PED, o desemprego, depois de bater recorde histórico na RMSP - alcançando, nos meses de abril e maio, a marca dos 20,3% da população economicamente ativa (mais de 1,7 milhão de

pessoas), com o agravante de que o crescimento da taxa se deveu, sobretudo, ao crescimento do desemprego aberto –, reduziu-se para 19,7% no mês de setembro; enquanto na RMS a taxa chegou, em junho, a 28,5% da PEA.

As contas públicas, apesar das medidas que deverão viabilizar o ajuste fiscal acertado com o FMI, deterioraram-se ainda mais após a mudança da política cambial. Com a desvalorização do Real, a dívida pública – externa e interna – e o déficit público

operacional bateram recordes nos meses de janeiro e fevereiro, em virtude da fracassada política do Banco Central de defesa da âncora cambial e, depois, com a política de flutuação cambial, em razão de tentar conter a subida das cotações. Esta socialização de prejuízos foi feita através da elevação da taxa de juros, da venda de títulos com correção cambial e da atuação do

Banco Central no mercado futuro de dólares, com um prejuízo, ao país, de R\$ 102,6 bilhões.

O déficit público operacional, por sua vez, passou de 7,71% do PIB, no acumulado de 12 meses encerrados em dezembro de 1998, para 12,01% em janeiro e 11,49% em fevereiro. No mesmo período, o montante total dos juros, que correspondia a 7,73% do PIB, passou para 12,29% em janeiro e 12% em fevereiro. Nos meses seguintes, com a apreciação do Real e, deste modo, a diminuição dos juros totais pagos, e a obtenção de um maior superávit primário – que cresceu de 0,28%, em janeiro, para 2,04% em julho –, o déficit reduziu-se para 7,89% do PIB.

Como se pode observar, os juros foram responsáveis, no primeiro semestre de 1999, pela totalidade do déficit operacional de todo o setor público; sob este aspecto, as contas públicas não se alteraram em nada com relação à situação anterior, ou até mesmo pioraram. A dívida líquida do setor público ultrapassou a casa dos R\$ 510 bilhões, o que representa, aproximadamente, 51% do PIB. No entanto, os superávits primários começaram a aparecer, como produto do corte de gastos e do aumento de impostos – de acordo com a necessidade de se conseguir o saldo de 3,1% do PIB.

Com relação ao comércio exterior, o resultado observado ficou muito aquém das novas metas es-

timadas pelo acordo com o FMI; não se confirmando, ainda, a expectativa generalizada de aumento da competitividade dos produtos brasileiros, decorrente da desvalorização cambial. A balança comercial acumulou no ano, até o mês de outubro, um saldo negativo de US\$ 921 milhões – US\$ 39,3 bilhões de exportações e US\$ 40,2 bilhões de importações. Em ambos os casos, houve uma queda dos fluxos em relação ao mesmo período de 1998, de respectivamente, 9,6% e 16,9% .

Diversas razões ajudam a explicar o mau desempenho da balança comercial, motivado fundamentalmente pela má performance das exportações. Em primeiro lugar, como resultado da liberalização comercial e de quatro anos e meio de câmbio sobrevalorizado, o coeficiente de importações do país aumentou e o seu setor exportador perdeu clientes, deixando de exportar para áreas importantes. A reversão desta realidade, com a retomada dos contatos comerciais e financeiros, exigirá tempo e uma nova estratégia comercial.

Em segundo lugar, a economia mundial, em franca desaceleração, tem implicado em menor demanda no comércio mundial, além de derrubar os preços das *commodities*, que se constituem em grande parte da pauta de exportações brasileiras. Em terceiro lugar, as linhas de crédito internacionais estiveram retraídas ou mesmo suspensas até pelo menos o final de fevereiro, além dos exportadores terem adiado o fechamento dos contratos à espera de maiores ganhos com a desvalorização cambial. Por fim, a decisão das empresas multinacionais, em exportar ou não, se localiza, cada vez mais, na matriz dessas empresas e não no Brasil.

Em suma, a meta para a balança comercial, para 1999, estipulada no acordo com o FMI, em US\$ 11 bilhões de dólares para 1999, e posteriormente revisada para US\$ 3,7 bilhões, já se mostrava então, ao final do primeiro semestre, totalmente impossível de ser alcançada – mesmo para se atingir esta segunda meta já revista, o país teria que conseguir um superávit médio mensal de mais de US\$ 660 milhões nos seis meses que faltavam para encerrar o ano.

O déficit em transações correntes, considerados os 12 meses encerrados em setembro, foi reduzido em termos absolutos (medido em dólares) – caindo de US\$ 35,2 bilhões, em dezembro de 1998, para US\$ 28,3 bilhões. A queda se deveu,

principalmente, à redução dos déficits da balança comercial – em particular à diminuição das importações, conforme já visto – e da balança de serviços, em especial as viagens, quando comparados aos resultados obtidos no primeiro semestre de 1998.

Entretanto, considerando-se o déficit acumulado em 12 meses em transações correntes, enquanto proporção do PIB, o mesmo cresceu ao longo do ano: saiu de 4,5% em dezembro/98 para 4,69% em setembro/99. O crescimento decorreu da queda do PIB medido em dólares, em razão da desvalorização cambial. Como se pode observar, a meta de 3,0% do PIB para o déficit em transações correntes até o final do ano, conforme o acordo com o FMI, também dificilmente se concretizará, pois a mesma tinha por suposto um superávit de US\$ 11 bilhões na balança comercial que, conforme se viu acima, foi totalmente descartado quando da segunda revisão do acordo.

Como se pode observar, os dados aqui analisados demonstram que o desempenho da economia brasileira, ao longo de 1999, apresentou resultados aparentemente contraditórios. A expectativa, com a desvalorização cambial, principalmente com base no que aconteceu nos meses de janeiro e fevereiro, era de que houvesse um forte impacto inflacionário e uma longa recessão com desestruturação econômica e, no limite, até mesmo a decretação da moratória das dívidas interna e externa. Entretanto, os capitais especulativos retornaram, o dólar recuou, a inflação desacelerou e a recessão se mostrou menos profunda.

Assim, ao lado da deterioração das finanças públicas – apesar da obtenção de superávits primários – e do crescimento das taxas de desemprego, observou-se, a partir de março, uma menor instabilidade dos mercados financeiros e cambial, refletindo uma certa recuperação da “credibilidade” do país e evitando, momentaneamente, o aprofundamento da crise cambial e o descontrole inflacionário.

Ao contrário de outras experiências recentes de desvalorização – México, Coreia do Sul, Indonésia e Tailândia, entre outros países –, os impactos negativos decorrentes da mudança do regime cambial, do ponto de vista macroeconômico e de curto prazo, foram menores do que se esperava, até agora.

Entre outras, pode-se aventar as seguintes razões para que isso tenha ocorrido: a recessão foi amenizada porque houve substituição de importações, em razão da mudança dos preços relativos a favor do produtor interno; a inflação subiu pouco porque as margens de lucro estavam muito elevadas, o que evitou o repasse do aumento dos custos para o consumidor; não houve crise bancária porque o governo assumiu os riscos, e posteriormente os prejuízos, da desvalorização cambial, socializando as perdas; houve o retorno rápido dos capitais especulativos porque os mesmos saíram antes da maxidesvalorização, ou fizeram *hedge* cambial com títulos públicos, tendo previsto com antecedência a crise brasileira – que, de certa forma, foi anunciada pelo acordo do governo com o FMI, uma vez que este arranjo já fazia parte das expectativas dos agentes econômicos desde setembro/outubro de 1998; e, por fim, não houve maiores dificuldades por parte das empresas, em razão da flexibilidade dos salários, inclusive nominais, que se tornaram a principal variável de ajuste após a mudança dos preços relativos decorrente da desvalorização do Real – em virtude da ausência de mecanismos de indexação e da precarização do trabalho (Carvalho, 1999).

Todavia, numa perspectiva de médio e longo prazo, observa-se, de forma inequívoca, que a estabilidade monetária, da forma como vem sendo mantida, principalmente até o início de janeiro de 1999, vem se constituindo no elemento central de toda a instabilidade macroeconômica vivida pela economia brasileira desde a crise cambial mexicana – e, o que é mais dramático, sem nenhuma perspectiva de correção mesmo com a mudança da política cambial ocorrida em janeiro.

A política de estabilização associada ao Plano Real, acompanhada por mudanças na forma de atuação do Estado na economia, nas relações econômicas internacionais do país, na estrutura dos setores industrial e financeiro e do mercado de trabalho – conforme o ideário liberal de estabilidade e desenvolvimento –, criou uma barreira intransponível entre estabilidade monetária e crescimento. Agravou-se o

A obtenção de um desenvolvimento que possa ser sustentado dinamicamente exige a implementação de políticas ativas de comércio exterior, agrícola, industrial e tecnológica - implicando, obviamente, numa outra postura por parte do Estado.

desemprego, aprofundou-se a dependência externa do país, fragilizando financeiramente o Estado e enfraquecendo a sua capacidade de adotar políticas públicas e sociais.

As atuais, e evidentes, dificuldades para sustentação do Real, mesmo após o término da “âncora cambial”, têm raízes externas e internas ao país. As crises internacionais, difundidas a partir de determinado país e/ou região, são uma realidade do capitalismo globalizado, que independe da vontade

e das ações de outros países – em especial os da periferia do sistema – e ameaçam inclusive a economia americana. No entanto, os seus efeitos globalizados têm impactos diferenciados nos diversos países, de acordo com a posição de cada um nessa nova (des)ordem – que se expressa em graus distintos de competitividade e vulnerabilidade externa dos mesmos – e a natureza de suas respectivas políticas econômicas adotadas: cambial, monetária e fiscal, mas também in-

dustrial e de comércio exterior⁴.

Assim, as dificuldades presentes não decorreram apenas de um erro de avaliação na condução inicial do plano, como alguns podem pensar. Para além dessas razões, o discurso oficial, até a crise do México, enfatizava a necessidade desses déficits, uma vez que os mesmos seriam fundamentais no combate à inflação, permitiriam a modernização da economia e poderiam ser compensados pela entrada de capitais estrangeiros. Em suma, ao contrário dos anos 80, fazia-se a apologia de um novo “modelo”, no qual “importar é o que importa”.

Na verdade, a saída definitiva da armadilha cambial depende, entre outras coisas, do crescimento das exportações, que viabilize saldos positivos na Balança Comercial e, por extensão, reduza os déficits na conta de transações correntes – possibilitando uma menor dependência com relação aos capitais externos. No entanto, os fatos estão demonstrando que, mantendo-se o atual grau de abertura comercial, a simples desvalorização cambial dificilmente conseguirá resolver o problema da balança comercial. Deste modo, a obtenção de um desenvolvimento que possa ser sustentado dinami-

camente, isto é, crescimento com estabilidade monetária e sem risco de novas crises cambiais, exige a implementação de políticas ativas de comércio exterior, agrícola, industrial e tecnológica – implicando, obviamente, numa outra postura por parte do Estado.

Em sentido contrário, a atual política econômica, mesmo após a mudança do regime cambial, apenas promove uma espécie de “fuga para frente”, que fragiliza financeiramente o Estado e exige, reiteradamente, sucessivos “ajustes fiscais”. A mesma pode saciar, momentaneamente, em cada conjuntura, o apetite dos “mercados”, mas para recolocar, mais à frente, os mesmos problemas e as mesmas contradições.

3- A política de “metas inflacionárias”: perspectivas

Desde a implementação do Real (a nova moeda), até a mudança do regime cambial, as autoridades econômicas adotaram, formalmente, três regimes monetários (Carneiro, 1999). Até a crise do México, na fase inicial do Plano, o câmbio tinha um teto rígido e foram estabelecidas metas monetárias, que pretendiam ser rigorosas; na prática, contudo, com a rápida REMONETIZAÇÃO da economia e a entrada de capitais especulativos, tais metas foram sucessivamente ultrapassadas. Posteriormente, com a crise do México, o câmbio, através do sistema de “bandas”, passou a “deslizar” sem anúncio e a MONETIZAÇÃO passou a ser controlada com o aumento das taxas de juros e dos depósitos compulsórios. Em seguida, principalmente a partir da crise da Ásia, a mudança do câmbio passou a ser feita de forma anunciada e as metas monetárias tornaram-se bem mais flexíveis, com a taxa de juros variando de acordo com as necessidades de financiamento do balanço de pagamentos.

A partir de janeiro, após a mudança do regime cambial, a administração da política monetária substituiu a “âncora cambial” como instrumento fundamental da política de estabilização, com as autoridades econômicas recuperando, parcialmente, a capacidade de fazer política monetária, através da manipulação das taxas de juros⁵; o que veio abrir a possibilidade de constituição do quarto e último tipo de regime monetário: câmbio flutuante associado à

política de “metas inflacionárias” – adotada, formalmente, a partir do segundo semestre desse ano. Assim, a taxa de juros, juntamente com os depósitos compulsórios e a política de crédito, passou a ser o instrumento fundamental do controle da inflação – através do monitoramento, ao longo do tempo, do grau de desvalorização do Real e do nível de atividade da economia.

A política de “metas de inflação” não tem a preocupação, como as políticas monetaristas tradicionais, de controlar a quantidade de moeda em circulação (“âncora monetária”), em virtude do reconhecimento, cada vez mais óbvio, da incapacidade dos governos controlarem esse montante, principalmente nos países da periferia do sistema capitalista. O processo de “privatização” das moedas aprofundou-se enormemente com a globalização e a desregulamentação financeira, principalmente nos anos 90, com a incorporação das “economias emergentes”.

Por isso, na década de 90, em lugar de “metas monetárias” passou-se a utilizar “metas inflacionárias”, como o recurso maior para contenção da inflação. Políticas monetárias baseadas na nova orientação foram implementadas por alguns países da OCDE: Nova Zelândia (1990), Canadá (1991), Reino Unido (1992), Suécia (1993), Finlândia (1993), Austrália (1993) e Espanha (1995). O denominador comum entre estes países foi o fraco desempenho relativo dos mesmos no enfrentamento da questão inflacionária nos últimos trinta anos, quando comparados a outros países desenvolvidos. O Reino Unido, em particular, passou a adotar “metas inflacionárias” após o ataque especulativo sofrido pela libra em 1992, que determinou a sua desvalorização e a passagem de um sistema cambial de bandas estreitas para um sistema de flutuação.

O objetivo de uma política de “metas inflacionárias” é o de controlar a inflação com menor volatilidade na taxa de crescimento do PIB e, por consequência, com menor instabilidade e flutuação do emprego – quando comparada com a utilização de “metas monetárias” – que, adicionalmente, também são difíceis de se atingir, uma vez que a fluidez do sistema financeiro inviabilizou, de vez, o controle dos agregados monetários pelas autoridades monetárias, tornando, assim, irrelevante o conceito. Na verdade, pretende constituir-se numa espécie de “âncora” ou indicador, que ajude a coor-

denar e balizar as expectativas e as avaliações que os agentes econômicos fazem das intenções e dos rumos da política econômica.

Tecnicamente, a concepção da nova política de estabilização é a de se atingir a inflação diretamente, sem mediações, ao contrário das “metas monetárias”, que busca combater a inflação de forma indireta, isto é, através do controle da liquidez da economia e, por decorrência, do seu impacto sobre o nível geral de preços. Deste modo, fixa previamente uma determinada meta para o crescimento dos preços durante um certo período, mais precisamente um intervalo (banda), no interior do qual a taxa de inflação deverá situar-se. Com base nesta meta, manipula-se, ao longo do período estabelecido, a política monetária no sentido de viabilizá-la – tendo por guia o acompanhamento da evolução das expectativas inflacionárias, formadas a partir de modelos econométricos utilizados pelas autoridades monetárias, com o objetivo de prever a tendência e a evolução provável da taxa de inflação.

Assim, através, fundamentalmente, da administração da taxa de juros (nominal) de curto prazo, busca-se influenciar a taxa de juros (nominal) de longo prazo e, desta forma, a trajetória da economia. No entanto, o mecanismo de transmissão dos efeitos da taxa de juros sobre a dinâmica da economia é muito complexo, além de implicar em defasagens temporais de difícil previsibilidade e controle. No Brasil, em particular, a diferença entre a taxa de juros primária e as taxas que são aplicadas ao consumidor é muito grande, com a existência de diversos elementos – inadimplência, concentração do mercado financeiro e cunha fiscal, entre outros – que dificultam a transmissão dos impactos das flutuações da primeira sobre a trajetória das segundas. Diferentemente dos países desenvolvidos, a subida da taxa de juros aqui, ao contrário do esperado, pode implicar em aumento do consumo no curto prazo, em razão do “efeito riqueza” decorrente da valorização financeira das poupanças de segmentos importantes da população. Os outros instrumentos que podem ser utilizados pela política

Diferentemente dos países desenvolvidos, a subida da taxa de juros aqui, ao contrário do esperado, pode implicar em aumento do consumo no curto prazo, em razão do “efeito riqueza” decorrente da valorização financeira das poupanças de segmentos importantes da população.

monetária são os depósitos compulsórios e a política de crédito.

A meta estabelecida, que necessariamente embute um cálculo sobre o crescimento da economia, o nível da taxa de juros e o gasto fiscal com a dívida pública, será tanto mais fácil de ser atingida quanto maiores forem o período de tempo estabelecido para alcançá-la e, como já foi dito acima, o intervalo (banda) no interior do qual a taxa de inflação deverá situar-se.

Entre outras condições que devem estar presentes para a adoção, e o êxito, de tal política, pode-se mencionar as seguintes: a) o Banco Central tem que ser capaz de prever com antecedência e de forma “confiável”, para os agentes econômicos, a tendência da inflação⁶; b) o câmbio tem que ser determinado, essencialmente, em função da dinâmica do balanço de pagamentos, isto é, através da oferta e demanda por divisas; c) a taxa de juros tem que ser dirigida para combater os surtos inflacionários

independentemente de problemas fiscais, o que significa dizer que o superávit primário do governo deve aumentar caso a dívida pública fique mais cara em razão da elevação da taxa de juros; e d) o Banco Central deve receber do poder político as “metas” e o tempo adequado para realizá-las, mas a independência operacional do mesmo para implementá-las é crucial.

Formalmente, o governo brasileiro passou a adotar a política de metas inflacionárias a partir do segundo semestre deste ano, estabelecendo os seguintes objetivos: para 1999, uma taxa de inflação de 8%, podendo, entretanto, se situar entre 6% e 10%. Para os anos 2000 e 2001, as taxas foram fixadas, respectivamente, em 6% e 4%. O índice escolhido foi o IPCA do IBGE, que mede a inflação das famílias com renda mensal de até 40 salários mínimos e que tem abrangência nacional.

Apesar do aumento das pressões inflacionárias, decorrentes de uma maior desvalorização do Real em setembro e outubro, a meta para este ano deverá ser cumprida, com a taxa se fixando bem próximo a 8%. Todavia, as dificuldades deverão se

apresentar no próximo ano, uma vez que a meta definida é menor e deverá ser perseguida, provavelmente, num ambiente econômico de retomada do crescimento; o que terá impactos não só sobre o nível de preços, mas também sobre a balança comercial do país.

Assim, também no que se refere à adoção da política de “metas inflacionárias”, as restrições para a sua implementação, e o seu sucesso, são as mesmas que afetam o conjunto da economia, quais sejam: fragilidade financeira do setor público e vulnerabilidade externa. Adicionalmente, este tipo de política de estabilização no Brasil, mais do que nos países desenvolvidos, tende a ser sinônimo de política econômica, principalmente dentro das atuais circunstâncias. Portanto, o seu sucesso acabará por reforçar as restrições à retomada do crescimento – primariamente determinadas pela forma de inserção do país no processo de globalização – e poderá deteriorar as finanças públicas mais ainda, caso seja necessário elevar as taxas de juros. A depender da evolução das taxas de inflação e da reação dos agentes econômicos, as “metas” poderão ser interpretadas como um convite à reindexação da economia.

Dentro das restrições impostas pela lógica desta política de estabilização, pode-se especular com duas trajetórias alternativas para a economia brasileira no ano 2000. Na primeira, com o cenário internacional não se deteriorando, ou até melhorando, poderá haver o crescimento do fluxo de capitais internacionais, atraídos adicionalmente pelas novas privatizações do setor energético. Como consequência, a taxa de câmbio se apreciaria e apresentaria uma menor volatilidade; o que implicaria menores pressões sobre a taxa de inflação – situando-se então dentro da nova meta inflacionária estabelecida (6%), mesmo com a redução da taxa de juros. Num cenário como este, haveria a retomada do crescimento⁷, a diminuição das taxas de desemprego, uma maior facilidade para se atingir o superávit primário acordado com o FMI e, assim, a estabilização do montante da dívida pública, enquanto pro-

porção do PIB, em torno de 50%. Pelo lado do setor externo, tanto as exportações quanto as importações voltariam a crescer; as primeiras em razão da melhoria dos preços internacionais das *commodities*, da manutenção do crescimento da economia americana, da melhoria da situação argentina e da retomada do crescimento na Ásia – em especial da economia japonesa – e as segundas em virtude do maior nível da atividade econômica interna. O resultado final sobre a balança comercial dependeria

da taxa de crescimento da economia e do nível em que a taxa de câmbio se estabilizasse.

Num segundo cenário, mais adverso, com uma maior deterioração e instabilidade das condições internacionais – elevação da taxa juros americana e desaceleração do crescimento dos Estados Unidos, aprofundamento dos problemas da Argentina e estagnação no Japão –, as autoridades monetárias poderão ter muitas dificuldades em estabilizar o câmbio e evitar novas desvalorizações, em virtude da redução do montante do fluxo de ca-

pitais internacionais. Caso isto ocorra, aumentarão as pressões sobre a taxa de inflação, o que implicará maiores dificuldades em situar-se de acordo com a meta estabelecida para o próximo ano. Como decorrência, e supondo a manutenção da política de metas inflacionárias, o governo será obrigado a elevar a taxa de juros, revertendo a sua trajetória de queda, iniciada no final do mês de março. A pequena recuperação das atividades econômicas seria então abortada, com impactos negativos sobre o mercado de trabalho, em especial o desemprego. Adicionalmente, as finanças públicas se complicariam mais ainda, com queda da arrecadação e crescimento da dívida pública; enquanto a balança comercial continuaria com desempenho melhor do que antes da mudança do regime cambial, mas sobretudo em função da contenção das importações, derivada da redução do nível de atividade.

É óbvio que entre as duas alternativas pode ocorrer alguma das infinitas situações intermediárias possíveis, com implicações distintas sobre as diversas variáveis macroeconômicas. No entanto, o que

Também no que se refere à adoção da política de “metas inflacionárias”, as restrições para a sua implementação, e o seu sucesso, são as mesmas que afetam o conjunto da economia, quais sejam: fragilidade financeira do setor público e vulnerabilidade externa.

se quer é chamar a atenção de que, independentemente de um maior ou menor alívio no curto prazo que cada uma dessas alternativas possa propiciar, as circunstâncias fundamentais que dificultam a retomada do crescimento auto-sustentado serão mantidas, em virtude da natureza da abertura comercial e financeira promovida desde o início dos anos 90, quais sejam: a fragilização financeira do setor público e a enorme dependência do país para com os fluxos de capitais internacionais. A desvalorização cambial, por si só, não tem a capacidade de corrigir a situação, que se associa às mudanças estruturais mais recentes sofridas pela estrutura produtiva e financeira do país.

Notas:

- 1 Entre 1988 e 1993 a economia brasileira passou por um amplo processo de liberalização comercial, no qual foram eliminadas barreiras tarifárias e reduziram-se o nível e o grau de proteção das atividades produtivas. A tarifa média, que era de 51,3% no início desse período, reduziu-se para 14% ao final ao mesmo (Moreira & Correa, 1997).
- 2 A entrada desses capitais também cumpriu o papel fundamental de permitir a sobrevida da “âncora cambial”, ao contribuir com a manutenção das reservas do banco Central em níveis elevados e, ao mesmo tempo, financiar a dívida pública.
- 3 Principalmente no primeiro trimestre, quando cresceu 12,32%. Deve-se considerar também que a base de comparação da agricultura era muito baixa, uma vez que nos trimestres imediatamente anteriores o produto agrícola diminuiu, respectivamente, em 6,76% (out./dez. de 98) e 8,59% (jul./set. de 98).
- 4 “Diante das restrições impostas à política cambial, o aumento da taxa de juros torna-se o principal mecanismo para manejar a crise. Contudo, a absorção de recursos externos, especialmente nos países que a utilizaram como peça coadjuvante de seus programas de estabilização, resultou num aumento substancial do endividamento interno que, por sua vez, torna os agentes endividados e o sistema bancário extremamente vulneráveis a elevações nos juros domésticos. Assim, desvalorizações cambiais e/ou aumentos da taxa de juros podem resultar em crises financeiras de grande magnitude, como foi observado no México após a crise cambial de dezembro de 1994” (Prates, 1977: 180).

- 5 Recuperação parcial porque as pressões oriundas do balanço de pagamentos continuaram a existir, apesar de terem diminuído - em razão de não mais ser necessário sustentar um determinado nível (baixo) para a taxa de câmbio.
- 6 Relacionado a este problema está a questão da escolha do índice a ser utilizado e, em particular, se se deve, ou não, corrigi-lo, para se estimar o âmagio (núcleo) da inflação e para se saber o que é realmente influenciado pela política monetária, excluindo aqueles preços que sofrem variações muito grandes. Na verdade, a polêmica é se se deve construir, ou não, um novo índice apenas com os produtos considerados de volatilidade normal, expurgando, portanto, os efeitos sazonais.
- 7 Com o crescimento, pressões inflacionárias, já manifestadas nos preços no atacado, poderiam ser explicitadas nos preços aos consumidores, adicionando uma nova dificuldade para atingir a meta inflacionária proposta.

Referências Bibliográficas:

- CARNEIRO, D. D. Escolha benéfica. *Conjuntura Econômica*, RJ: Fundação Getúlio Vargas, p. 23-24, jul. 1999.
- CARVALHO, C. E. A economia brasileira depois da desvalorização: muitas surpresas. Salvador: *Cadernos do CEAS*, n.183, p. 11-21, set-out/1999.
- FILGUEIRAS, L. A. M. *A história do Plano Real: fundamentos, impactos e contradições*. Salvador: Faculdade de Ciências Econômicas/UFBA, Tese para Concurso de Professor Titular, mimeo, 193 p., 1999.
- MOREIRA, M. M.; CORREA, P. G. Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo. *Revista de Economia Política*, São Paulo: Editora 34, vol. 17, p. 61-91 n.2, abr./jun. 1997.
- PRATES, D. M. *Abertura financeira e vulnerabilidade externa: a economia brasileira na década de 90*. Campinas: Instituto de Economia/UNICAMP (Dissertação de mestrado), mimeo, 192 p., 1997.
- * O conteúdo do presente artigo se baseia, fundamentalmente, em alguns pontos da tese apresentada e defendida pelo autor no Concurso para Professor Titular na Faculdade de Economia da UFBA.
- ** Professor Adjunto e membro do Núcleo de Estudos Conjunturais (NEC) da Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA. Doutor em Economia pela UNICAMP.

Desempenho da Economia Baiana 1999 e Tendências para 2000

*Equipe SEI **

A Bahia deverá experimentar, pelo segundo ano consecutivo, um aumento do nível de atividade econômica, frente a uma conjuntura adversa no país, estimando-se em 1,8% o crescimento do Produto Interno Bruto do Estado, em 1999. Assinale-se que esse é o oitavo ano de crescimento ininterrupto do PIB baiano.

Como se sabe, fatores exógenos, a exemplo da turbulência no mercado financeiro da Ásia, em outubro de 1997, e do colapso da economia russa, no segundo semestre de 1998, tornaram muito mais difíceis as condições de financiamento internacional, ocasionando evasão de divisas do país e a consequente pressão sobre a taxa de câmbio – âncora da política de combate à inflação, desencadeada a partir de 1994. Tais circunstâncias induziram o Governo Federal a adotar políticas de contenção da demanda agregada.

Entretanto essa crise se aprofunda, também, com o gradual processo de esgotamento dos benefícios gerados pelo Plano Real sobre o poder de compra de grande parte da população. A redução abrupta do processo de corrosão dos rendimentos dos assalariados, aliada à ampliação do crédito ao consumidor, engendrou uma demanda adicional na economia, com reflexos positivos sobre o nível de atividades em todos os setores e, de forma particular, sobre o comércio. O impacto vai sendo anulado, contudo, ao longo do tempo, com a relativa acomodação do novo patamar de renda, que não mais apresenta acréscimos perceptíveis, e com o esgotamento da capacidade de endividamento das famílias.

Sintomas da retração econômica aparecem já nos primeiros meses de 1999, quando a mudança no regime cambial, em consequência da crise de liquidez do setor externo brasileiro, provoca uma deterioração no cenário macroeconômico. Esta conjuntura adversa gera a necessidade de negociação e o estabelecimento de metas com o FMI, assim como a adoção de uma política monetária restritiva, com a elevação das taxas de juros no mercado financeiro.

O resultado desta conjugação de fatores foi uma retração da ordem de 0,42% no PIB nacional no primeiro semestre de 1999 em relação ao mesmo período do ano anterior. É verdade que, já no segundo semestre, observa-se uma relativa melhoria neste cenário, fazendo com que as expectativas de crescimento negativo fossem revertidas para expectativas de crescimento positivo (0,1%).

Entretanto, o crescimento projetado desautoriza qualquer tipo de “celebração”, uma vez que a população brasileira vem crescendo a 1,4% ao ano – taxa superior à estimada para a economia –, implicando em queda da renda *per capita* do Brasil. Desse modo, pode-se concluir que o cenário socioeconômico não é dos mais desejáveis.

A despeito desse quadro adverso, algumas particularidades estruturais da economia baiana em relação à economia nacional parecem atenuar a magnitude do impacto da crise, no âmbito do Estado. É o que sugerem os indicadores de desempenho dos principais setores econômicos, nos primeiros meses de 1999, como será apresentado neste trabalho.

Como mostra o quadro a seguir, os principais setores que deverão alicerçar o crescimento da economia baiana (1,8%), em 1999, são: a *indústria de transformação*, a *construção civil* e a *agropecuária* que, juntos, respondem por cerca de 40% do PIB estadual.

Tabela 1
PIB Bahia, 1999⁽¹⁾

Atividades	Varição 99/98
Agropecuária ⁽²⁾	8,4
Indústria de Transformação	2,5
Indústria Extrativa	-7,3
Comércio	-4,4
Construção Civil	3,8
Outros	1,0
PIB	1,8

Fonte: SEI

(1) Estimativa preliminar, sujeita a alterações

(2) Essa estimativa não abrange todos os segmentos da Agropecuária

Apresentando uma estrutura política e financeira singular, comparativamente a outras unidades da Federação e à própria União, o Estado da Bahia tem evidenciado forte capacidade de atrair e negociar novos investimentos, notadamente na área da *indústria de transformação* – o carro-chefe de sua economia, contribuindo com cerca de 21% na estrutura do PIB estadual.

Em 1999, resultados de alguns investimentos mais recentemente realizados no setor industrial já começam a se manifestar, e uma série de novos investimentos começam a amadurecer, destacando-se, por sua importância econômica, a expansão da Refinaria Landulfo Alves. Esta empresa do setor petroquímico responde por quase metade do valor agregado da indústria no Estado.

Alavancada pela nafta e pelo óleo combustível, a expansão do segmento químico (3,2% nos dez primeiros meses de 1999) será determinante para o crescimento da indústria de transformação, projetado em 2,5% para esse ano.

A expectativa de expansão da agricultura em cerca de 8,4% é um outro determinante do crescimento da economia. Além das condições climáticas favoráveis, em 1999, fatores estruturantes vêm moldando e modificando o desempenho da produção agrícola

do Estado. Dentre estes, podem ser destacados: a forte expansão de uma agricultura irrigada e moderna, principalmente nas regiões Oeste e Médio São Francisco, juntamente com uma estagnação e ligeira recuperação da crise dos produtos tradicionais – os quais vêm experimentando um longo período de estagnação –, a exemplo do cacau, que continua a ser, ainda, o principal produto da agricultura baiana.

Neste ano de 1999, como será evidenciado no texto sobre a agricultura, credita-se o crescimento do café, milho e feijão à expansão da produção desses cultivos na região Oeste. Por outro lado, o cacau, com sua área plantada permanecendo inalterada, apresenta uma pequena redução na quantidade produzida.

O desempenho das vendas do comércio, que reflete diretamente a política macroeconômica, deverá apresentar mais um ano de retração (-4,3%). O prognóstico se apoia no comportamento negativo da quase totalidade dos seus ramos, como pode ser constatado nas análises setoriais. Os principais vilões a serem destacados são: a política restritiva do Governo Federal, levando ao aumento do desemprego; a queda da renda dos ocupados; o esgotamento da bolha de consumo do Plano Real; a inflação, que salta de 1,5% em 1998 para os 8% este ano; a resistência de queda das taxas de juros na ponta, ou seja, no nível das famílias; a pressão no câmbio, em decorrência da demanda por dólares neste final de ano, entre outros.

Enfim, contrabalançando a expectativa desfavorável para o setor comércio, a agricultura – que se estrutura e tem sido favorecida pelas alterações climáticas – e a indústria, com novos investimentos e o mercado externo favorável, principalmente pela desvalorização cambial, garantirão o crescimento do PIB baiano em 1999.

Produção industrial

De acordo com os dados da Pesquisa Industrial Mensal do IBGE¹, a indústria nacional apresentou repetidas quedas de janeiro a agosto do corrente ano, culminando num declínio acumulado de 3,1%, em relação ao mesmo período do ano anterior. Mais especificamente, a indústria de transformação registrou uma redução um pouco maior (-4,3%), no mesmo período.



Na produção industrial total (extrativa mineral e indústria de transformação), além da indústria extrativa que registrou um crescimento de 10,4%, resultado de significativo desempenho na produção de petróleo e gás natural, os gêneros que mais se destacaram foram: produtos alimentícios, cujo crescimento foi de 2,2% e o de papel e papelão, com incremento de 3,6% no mesmo período. Dentre os setores que registraram maiores quedas na produção, destacam-se material elétrico e de comunicação (-14,8%), e mecânico (-11,9%).

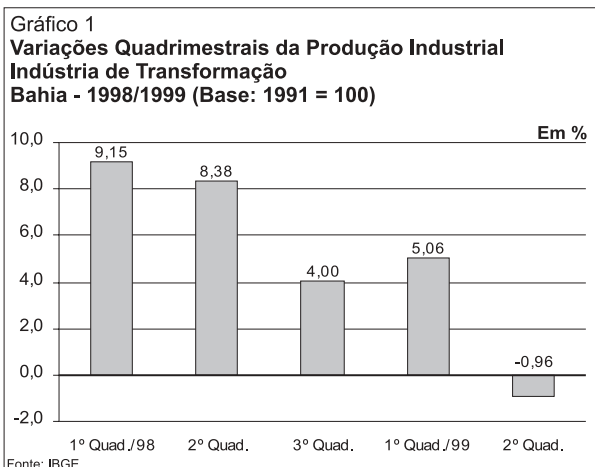
Quando se analisam as categorias de uso, observa-se uma queda de 15,5% na produção de bens de consumo duráveis. Os bens de capital sofreram um declínio de 13,2% e os bens intermediários, uma retração de 0,5%.

É dentro dessa dinâmica nacional que a indústria baiana se encontra. Embora acompanhe os movimentos da indústria brasileira, a indústria baiana de transformação ainda aponta, neste ano, para um desempenho global positivo, significativamente inferior, no entanto, ao verificado em 1998, quando registrou uma taxa de crescimento de 7,2%.

O índice de produção industrial, ajustado sazonalmente, apresentou uma variação positiva de 2,0% no acumulado do ano para a indústria de transformação baiana, em relação ao período jan-ago/98. No primeiro trimestre de 1999, esta mesma indústria registrou uma taxa de crescimento de 3,2%. A partir de abril, quando alcançou 5,1% no acumulado do ano, passou a registrar taxas de crescimento decrescentes, atingindo 1,9% em agosto.

Observando-se os índices em bases quadrimestrais, nota-se que tanto a indústria geral como a de transformação vêm apresentando uma tendência de declínio, consequência das taxas de crescimento decrescentes observadas a partir de abril. As variações registradas para essas indústrias referentes ao segundo quadrimestre foram -2,1% e -1,0%, respectivamente.

Por ramos de indústria, apenas quatro assinalam desempenho positivo. O de maior impacto sobre o resultado da indústria de transformação foi o setor metalúrgico, que registrou uma variação de 12,0% no segundo quadrimestre; o setor de papel e papelão atingiu uma variação de 20,7% no mesmo período.



No primeiro quadrimestre, esta indústria havia registrado um resultado negativo (-13,6%). Outro setor que obteve um resultado positivo no segundo quadrimestre foi o setor têxtil (8,1%), o que mostra sinais de recuperação após um período de significativas quedas. A produção de borracha também apresentou resultado positivo, apesar de ter sido inferior ao do período anterior.

As oscilações dos índices retrataram os problemas que cada segmento industrial enfrentou durante o ano de 1999 (Gráfico 2). A indústria química, que teve o seu desempenho ditado pela produção de nafta e óleo combustível, atingiu 3,2% no acumulado jan-ago/99, relativamente a igual período do ano anterior.

Apesar da queda observada nos primeiros meses do ano, a metalurgia mantém os resultados de recuperação observados desde meados de 1998, impulsionada sobretudo pela produção de vergalhões de cobre, anodos e catodos, cuja dinâmica permitiu alcançar um crescimento acumulado de 11,0%. O forte crescimento do consumo nos Estados Unidos, principal mercado da indústria baiana de cobre, gerou aumento das exportações e resultados positivos no período. Mantém-se a expectativa de bons resultados nas vendas de vergalhões de cobre, tanto no mercado interno como no externo, apesar de ainda persistirem as restrições impostas ao aço e ao cobre no mercado externo, levando este segmento a buscar novos mercados na Europa e na Ásia.

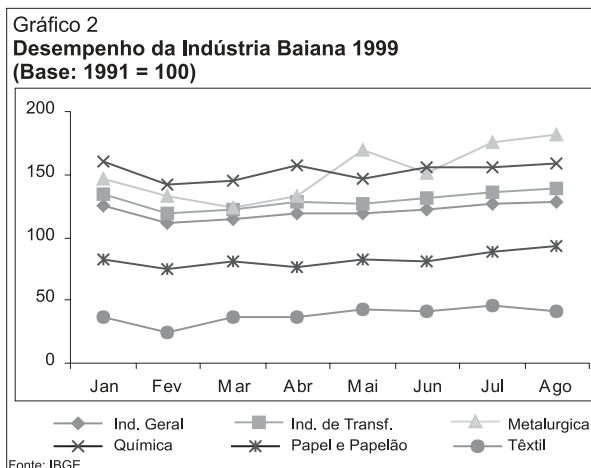
O setor de papel e papelão, de grande importância na diversificação da produção industrial baiana, apresentou resultado positivo no acumulado do ano – um incremento de 1,3%. Tal desempenho resulta do reaquecimento da demanda no mercado internacional, com a conquista de novos clientes e

o aperfeiçoamento de novos produtos. Observou-se também uma recuperação dos preços da celulose de eucalipto no mercado mundial, o que explica a manutenção do crescimento.

A demanda por papel e celulose deve ser ampliada nos próximos anos. Os motivos são: retração de estoques internacionais e aumento no consumo de papel. No caso especial do papelão, a Bahia consome aproximadamente 2.300 toneladas de caixas de papelão por mês², e a expectativa de crescimento do segmento de fruticultura na região Nordeste, grande consumidora do produto, incentiva novos investimentos do segmento na Bahia.

A nova unidade de produção de madeira instalada no interior do Estado tem como meta produzir 75 mil m³ do produto em 2001, gerando 390 empregos. A expectativa é de que futuramente o mercado externo absorva de 45% a 50% da produção global; por enquanto as vendas internas representam 90% do total, suprimindo os Estados de São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo e Santa Catarina. As vendas externas destinam-se à Itália, França e Alemanha. O produto é comercializado para indústrias de móveis, acabamentos na construção civil e *design* de interiores. A Bahia apresenta vantagens de custo para a produção de madeiras/móveis, entre as quais cabe destacar: menor frete em relação aos pólos moveleiros do Sul e Sudeste do país; grande oferta de mão-de-obra de menor custo e possibilidade de obtenção de matéria-prima (madeira) a custos relativamente baixos e altamente competitivos.

O gênero têxtil apresenta uma pequena recuperação, em função da substituição dos importados, após atravessar uma longa crise que se estendeu por toda a cadeia produtiva, desde a produção das



lavouras de sisal e algodão até a etapa de transformação, ainda hoje realizada através de tecnologia pouco avançada. O setor possui uma estrutura produtiva bastante verticalizada, o que induz a perdas de especialização e níveis de ociosidade consideráveis. Sendo assim, o setor sofre bastante com o aumento da competitividade internacional. Esforços vêm sendo realizados pelas empresas, no sentido de adequar a produção às novas exigências do mercado. Investimentos em tecnologia na área de tecelagem, bem como o treinamento e a formação de novos técnicos para a indústria têxtil, indicam empenho na busca de qualidade e competitividade, fatores que provavelmente darão um novo impulso ao setor.

Com este intuito será inaugurado o Condomínio Industrial do Setor de Vestuário, resultado de um investimento de R\$ 6 milhões, com recursos oriundos de órgãos públicos e da iniciativa privada. A instalação do Condomínio vai alavancar o setor de confecção baiano, que hoje conta com cerca de 400 empresas e oferece aproximadamente 4.500 empregos diretos. As empresas que constituirão o Condomínio fabricarão biquínis, roupas industriais (uniformes de trabalho), malharia, roupa feminina, social e *sportwear* e vão comercializar para o mercado local e para outros Estados, como São Paulo, Rio de Janeiro e Sergipe.

No segmento de calçados³ o pólo instalado no interior do Estado reúne empresas que produzem juntas mais de 18 mil pares de sapatos e empregam cerca de 3.000 trabalhadores e cooperados. Os principais fatores que definiram a escolha da Bahia para a implantação dessas unidades foram os incentivos fiscais e mão-de-obra barata, sendo os produtos direcionados principalmente para o mercado interno.

Apesar da tendência de queda, a indústria baiana de transformação aponta, no próximo ano, para um desempenho favorável, uma vez que a expectativa de novos investimentos de porte, já previstos para o setor – perfazendo um total de US\$ 12 bilhões para o período 1999/2005⁴ – possibilita a re-

A indústria baiana de transformação aponta, no próximo ano, para um desempenho favorável, uma vez que a expectativa de novos investimentos de porte possibilita a retomada na produção de alguns segmentos já existentes, como a criação de novos pólos que busquem interiorizar a indústria e diversificar a atividade econômica.

tomada na produção de alguns segmentos já existentes, como a criação de novos pólos que busquem interiorizar a indústria e diversificar a atividade econômica. Tudo isto atrairá novas empresas e mais postos de trabalho para a Bahia, demonstrando o potencial de inserção da economia baiana na movimentação de capitais que vem se verificando nas esferas nacional e internacional.

Como exemplo das grandes possibilidades de investimentos para o Estado, tem-se o complexo au-

tomotivo que vai mobilizar US\$ 1,3 bilhão e criar 5.000 novos empregos diretos. A indústria baiana caracteriza-se pela inexistência de grandes cadeias produtivas, concentração espacial e em poucos gêneros da produção industrial. Com a implantação do setor automotivo, objetiva-se diversificar a base industrial do Estado, direcionando a produção para bens finais, já que está concentrada na produção e no fornecimento de bens intermediários para as regiões Sul e Sudeste. O impacto do parque automotivo será extremamente positivo tanto para as demais atividades in-

dustriais – transformação petroquímica, borracha, metalúrgica e mecânica – quanto para o comércio e o setor de serviços.

No caso específico do setor de plásticos, a montagem de cada automóvel consome de 100 a 150 quilos de plástico, o que vai ampliar a demanda por plásticos produzidos na Bahia e, assim, ativar a capacidade produtiva do segmento que se encontra ociosa em razão da entrada de produtos importados e da retração na economia nacional.

Outro investimento de grande porte é o projeto de ampliação da Refinaria Landolfo Alves (RLAN); serão gastos aí US\$ 446 milhões com o intuito de aumentar a participação no mercado nordestino para 75%, o qual representa atualmente 65% do Norte/Nordeste⁵.

Um projeto de investimento está previsto para ser realizado no setor de papel e celulose no interior baiano: uma nova unidade produzirá 750 mil toneladas de celulose, destinando 90% às exportações e investirá US\$ 1,2 bilhão, a partir do próximo ano.

Informática é outro setor que traz investimentos significativos para a Bahia. Trata-se de um complexo industrial responsável pela colocação mensal de 25 mil computadores e 20 mil máquinas eletrônicas, no mercado nacional. Isto representa 2,5 milhões de equipamentos anuais, produzidos pelas atuais 13 empresas privadas, responsáveis por 818 empregos. Espera-se ainda uma nova unidade fabricante de microcomputadores que pretende investir cerca de US\$ 100 milhões e gerar 3.000 novos empregos no Pólo de Informática de Ilhéus; outra empresa investirá cerca de R\$ 55 milhões até 2001, na ampliação da fábrica de microcomputadores e iniciará a produção de caixas registradoras eletrônicas, impressoras, leitores de códigos de barra e montagem de máquinas copiadoras, duplicando assim o número de empregos.

No segmento de calçados, estima-se o volume total de investimentos em R\$ 180 milhões, espalhados pelo interior do Estado; quando concluído, o pólo de calçados vai abarcar cerca de 35 mil empregos diretos e mais de 100 mil indiretos⁶.

Apesar das dificuldades resultantes das sucessivas crises no mercado internacional, os efeitos desta sobre a indústria baiana têm sido reduzidos, se comparados aos efeitos sobre a indústria nacional nos últimos anos. Resultado disso são os sucessivos desempenhos, superiores ao da indústria brasileira. Os investimentos ora em curso nos setores industriais da Bahia e a possível conquista de novos mercados trazem expectativas de uma retomada de crescimento no próximo ano. Esta perspectiva, entretanto, está atrelada à ausência de pressões internacionais, propiciando uma reversão da tendência de declínio das taxas nominais internas de juros, pois o estímulo à produção industrial depende significativamente da recuperação da demanda.

Atividade agrícola

Segundo dados da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia-SEI, o Valor Bruto da Produção agropecuária baiana deve chegar a R\$ 4,6 bilhões em 1999, com crescimento de 11% em relação ao ano passado. Considerando-se apenas o valor da produção *vegetal*, o crescimento

deve ser de 12%, atingindo R\$ 3,0 bilhões. Esse bom resultado deve-se principalmente ao crescimento da safra de grãos e à desvalorização cambial ocorrida no começo do ano, que tornou mais remunerativos, em reais, os preços de alguns produtos orientados à exportação (notadamente a soja).

De acordo com o último Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA) disponível, realizado pelo IBGE no mês de setembro, a safra baiana de grãos deve atingir neste ano a marca de 2,62 milhões de toneladas, um crescimento

de 20% face às 2,18 milhões de toneladas colhidas na safra passada. A razão para o aumento da produção de grãos está na recuperação das culturas do feijão e do milho.

O feijão deve fechar o ano com uma produção de 335 mil toneladas, o que representa um crescimento de 51%. Destaca-se o crescimento da primeira safra deste produto (safra de verão), cuja expansão em relação à mesma safra do ano passado, fortemente afetada pelo *El Niño*, foi de 261%. Já o milho deverá ter uma produção 49,4% maior, chegando a 946 mil toneladas. Na região Oeste do Estado, responsável por mais de 70% da produção baiana de milho, o rendimento médio dessa cultura aproxima-se atualmente de 5 mil quilos por hectare, contra cerca de 1,8 mil kg/ha na média do Estado.

Com relação à soja, sua produção ficará em 1,15 milhão de toneladas, cerca de 3% abaixo da obtida em 1998. Isto deve-se ao decréscimo do

O cacau ainda é o principal produto agrícola do Estado, a despeito das crises dos últimos anos.





rendimento médio, já que a área plantada aumentou 4%. O arroz, por sua vez, registrará um crescimento de 22,5% na produção física, devendo totalizar 97,7 mil toneladas, em função, basicamente, da expansão de 33% da área plantada, já que o rendimento médio caiu cerca de 8%.

O cacau que, segundo o último censo agropecuário, ainda é o principal produto agrícola do Estado, a despeito das crises dos últimos anos, deve ter uma produção ligeiramente inferior à do ano passado, cerca de 233 mil toneladas, com queda de 0,8%, sendo que a sua área plantada permanece estável em 621 mil hectares.

Para a cana-de-açúcar, estima-se uma produção de 4,64 milhões de toneladas, com queda de 4,5% na produção e de 5,5% na área plantada.

A mandioca, uma das principais culturas do Estado em termos de ocupação da mão-de-obra agrícola, deverá registrar um aumento na produção de 7,6%, atingindo 3,1 milhões de toneladas.

Por fim, com relação à produção de café, o LSPA estima uma grande expansão, da ordem de 70,6%, resultado do incremento de 56% no rendimento médio desta cultura. O aumento da produtividade física deve ser atribuído à expansão do café na região Oeste, onde utilizam-se técnicas mais

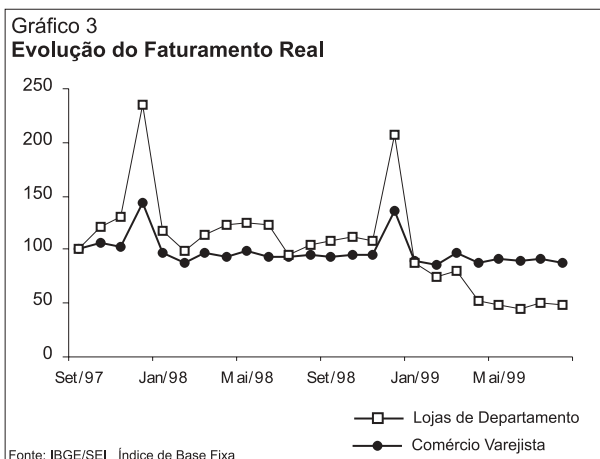
modernas de cultivo. Já na tradicional região produtora de Vitória da Conquista, houve uma queda de 80% na produção, em decorrência da falta de financiamento e da elevação dos custos de produção, provocada pela desvalorização cambial.

Comércio

O ano de 1999, assim como o de 1998, não trouxe resultados auspiciosos para o comércio varejista baiano. Conforme atestam os dados da Pesquisa Mensal do Comércio - PMC, realizada em parceria pelo IBGE e pela SEI, as vendas dos principais segmentos pesquisados mantiveram-se estáveis, quando não registraram queda. Pode-se afirmar, assim, que não houve contribuição positiva dos mesmos na performance do setor.

Dos setores pesquisados, as lojas de departamentos, anteriormente responsáveis por uma parcela expressiva do faturamento do setor, vivem um momento de resultados fracos e de indefinição quanto ao futuro. O gráfico a seguir exemplifica esta trajetória.

A crise que já alcançou redes consagradas como Mesbla, Lojas Brasileiras (Lobrás), Mappin, G. Aronson (os dois últimos não estabelecidos na Bahia), parece não ter chegado ao fim e já ameaça



outras cadeias tradicionais. Uma das principais causas atribuídas à referida crise diz respeito à política econômica adotada pelo Governo Federal, com relação às áreas monetária cambial. Percebe-se, todavia, que rápidas mudanças vêm ocorrendo em relação ao varejo, principalmente na busca da especialização. Por outro lado, é provável que o modelo de gestão adotado em grande parte das empresas do ramo não lhes tenha propiciado uma adequada capacidade de adaptação às mudanças, assim como não ensejou uma visão de futuro compatível com a velocidade das transformações ocorridas no perfil do varejo.

Embora credite-se preferencialmente ao governo a responsabilidade pela atual “quebradeira”, dois movimentos também aparecem como responsáveis pelo desencadeamento do quadro. O primeiro é o crescimento dos hipermercados, onde o consumidor pode comprar desde chocolates e pasta de dentes até artigos como tintas e pneus, anteriormente só vendidos em lojas especializadas.

Em 1993 os supermercados representavam cerca de 19% do faturamento das 300 maiores redes varejistas brasileiras, sendo que, em 1998, essa participação já alcançava 31%¹. Dados recentes da PMC indicam que, no ano de 1999, a contribuição desse ramo no varejo da RMS deverá situar-se acima dos 35%.

O segundo movimento diz respeito às vendas por comércio eletrônico que, apesar de ainda representarem pouco em relação ao faturamento do setor, assumem proporções mundiais, sugerindo uma mudança do varejo convencional.

Os clientes que despontam por meio dos *sites* estão preocupados não só com preço, mas prefe-

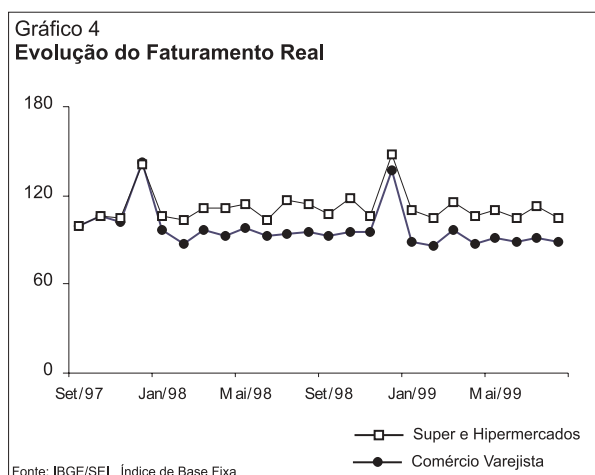
rencialmente com atendimento eficaz, praticidade e rapidez na entrega, aceitando até pagar um pouco mais para obter um produto/serviço que atenda às suas exigências.

Este setor do comércio triplica a cada ano, haja vista as vendas pela *Web* no Brasil terem crescido em torno de 150% ao ano, movimentando, anualmente, cerca de 170 milhões de dólares. Assim, pode-se afirmar que este tipo de comércio apresenta-se como uma alternativa potencial, em grande fase de expansão. Portanto, com a crescente inserção de modernas alternativas de compras, as redes que ainda permanecem no mercado terão que se ajustar a essa realidade e aprender a atrair novos clientes – os “consumidores-internautas”.

Para alguns analistas, a concorrência dos camelôs, que representam o comércio informal, também contribuiu para acelerar a crise dessas cadeias varejistas que operam nas ruas. Na disputa por preços, os camelôs terminaram levando vantagens, já que a disputa se pauta em produtos muitas vezes pirateados e contrabandeados. Nos itens considerados supérfluos, o setor informal parte, geralmente, de um diferencial de 28%, considerando a economia em ICMS, COFINS e PIS⁸. Dessa forma, as lojas localizadas nas ruas precisam mudar sua estratégia de negócios, procurando trabalhar com produtos exclusivos e diferenciados, segmentando sua clientela.

Diferentemente das lojas de departamento, o setor de super e hipermercados manteve, ao longo dos meses de 1999, certa estabilidade em relação às vendas físicas.

O processo de fusões e aquisições de grandes redes de supermercados, que vem acontecendo há algum tempo, tende a se firmar, caracterizando



este ano como profícuo no registro de negociações/associações entre empresas.

Segundo a ABRAS (Associação Brasileira de Supermercados), o total de negociações entre as redes passou de sete, em 1997, para 15, em 1998, e neste ano já alcança a cifra de 19⁹. Para esta Associação, os cinco maiores grupos brasileiros, Carrefour, Pão de Açúcar, Sonae, Bompreço e Sendas respondem por mais de 40% da arrecadação total dos supermercados.

O grupo Bompreço (do Nordeste), a partir dessas fusões, e principalmente após adquirir, em maio, seis lojas da rede Petipreço, teve sua participação aumentada em relação à antiga composição do setor. Com a aquisição, o grupo obteve um crescimento de 4% em suas vendas no Nordeste.

Também neste setor, o comércio eletrônico vem despontando e atraindo cada vez mais consumidores cuja previsão indica um movimento de vendas do varejo virtual, no setor supermercadista, de US\$ 29 milhões para apenas este ano, o que significa uma participação de mais de 40% do total que o País vai realizar em negócios desse tipo.¹⁰

Na luta para conquistar adeptos, valem investimentos na área de vendas – como promoções, prêmios, redução na taxa de entrega das mercadorias, reformulação de *sites* – bem como na área de publicidade.

Na Bahia, ainda que de forma incipiente, alguns supermercados já despontam com esse tipo de serviço oferecido na *Web*. São eles: o Virtual Box (que não tem instalação física), o Supermini Delivery e o Bom Mercado Delivery.¹¹

É interessante observar que também na atividade denominada mercearias, açougues e assemelhados, o setor supermercadista demonstra supremacia, na medida em que absorve clientes antes cativos dos “mercadinhos de bairro”. Estes, aos poucos perdem espaço para os supermercados, nos quais a garantia de produtos mais higienizados e comercializados a preços acessíveis acrescentam, a cada dia, número expressivo de novos clientes.

Outro fator que contribui para o declínio das mercearias, açougues e assemelhados é a redução da

renda das famílias de classes mais baixas – consumidores preferenciais desses estabelecimentos –, em função dos salários dos mesmos não terem sido reajustados na mesma proporção dos frequentes aumentos de preços, a exemplo das tarifas básicas (água, luz, telefone etc.).

Neste ano, o setor de farmácias, drogarias e perfumarias apresentou um bom desempenho, principalmente em razão da elevação do dólar, que contribuiu para o aumento nos preços dos insumos

importados pelo setor. Tal fato levou o governo a autorizar, durante alguns meses, a majoração gradativa nos preços de alguns produtos. Como se trata de produtos indispensáveis, quando prescritos, os remédios foram comercializados mesmo a preços mais elevados, gerando, dessa forma, receita extra.

A elevação do dólar também refletiu no comportamento do setor

de vestuário, calçados e tecidos, dessa vez de forma negativa. O fenômeno se explica, em parte, pela redução na oferta de artigos importados da Ásia (camisas, tecidos etc.) amplamente comercializados no ano anterior e que, com o aumento do dólar, tornam-se proibitivos, pelo menos para uma grande parcela da população.

Também na política macroeconômica identifica-se uma das causas da retração na demanda por automóveis e motos, peças e acessórios. A necessária cautela dos consumidores na hora de comprometer seus orçamentos, acaba restringindo as vendas de carros através de financiamentos. Dessa maneira, agrava-se a crise no setor, provocando o fechamento de tradicionais concessionárias e de muitos estabelecimentos de menor porte que revendem automóveis usados, que proliferaram no comércio da cidade nos primeiros anos do real, graças à estabilidade nas taxas de juros. A intervenção governamental, representada pela concessão de subsídios ao setor, como a redução de ICMS e IPI, não foi suficiente para colocá-lo em posição de destaque.

Ante as dificuldades listadas, o grande desafio do setor varejista para o próximo milênio é a conquista do consumidor. Assim, só aqueles que con-

O grande desafio do setor varejista para o próximo milênio é a conquista do consumidor. Assim, só aqueles que conseguirem manter e atrair maior clientela permanecerão no mercado.



seguirem manter e atrair maior clientela permanecerão no mercado. Vale apostar então na qualidade, nos recursos da tecnologia, aí incluído o comércio eletrônico, na qualidade dos produtos/serviços, gerando com isso um diferencial capaz de surpreender a concorrência e o cliente. Valendo-se de informações sobre o próprio negócio e seus processos administrativos e adequando sistematicamente as suas estratégias de vendas, os lojistas poderão, de maneira competitiva, enfrentar o futuro.

Movimento dos preços

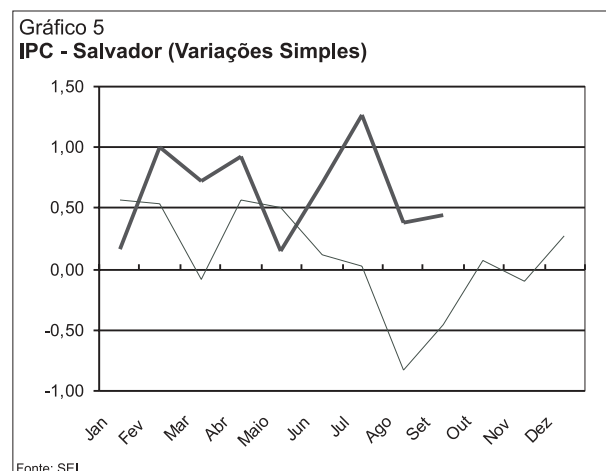
No final do ano passado, as projeções de inflação para 1999 se situavam entre 1 e 3%. Após a mudança do regime cambial, que levou à alta do dólar, e o acordo da agenda financeira do FMI no Brasil, essas previsões foram revistas, alterando essa taxa para 16%, e para 7,5%, a partir do segundo semestre, após as melhorias ocorridas no cenário macroeconômico.

No mês de janeiro de 1999, o Índice de Preços ao Consumidor - IPC, elaborado pela SEI para aferir a inflação de Salvador, registrou pequena elevação (0,17%), não refletindo ainda os impactos do reajuste do dólar, o que só aconteceu no período fevereiro – abril/99. Nesse período, foram observados expressivos incrementos no IPC/SEI, alcançando 1,0% em fevereiro, 0,72% em março e 0,93% em abril, totalizando um incremento acumulado de 2,68%. De janeiro a abril de 1999, o IPC/SEI acumulou reajuste de 2,85% contra 1,59% registrado em igual período do ano passado.

Em decorrência de algumas medidas adotadas pelo Governo Federal, para o cumprimento das metas combinadas com o Fundo Monetário Internacional (FMI), entre maio e junho, o dólar sofreu retração, situando-se no patamar de R\$1,70. Nesse período, o IPC/SEI registrou pequenas variações: 0,15% em maio e 0,71% em junho, totalizando um aumento acumulado de 0,86% nos dois meses – aumento menor do que aquele apresenta-

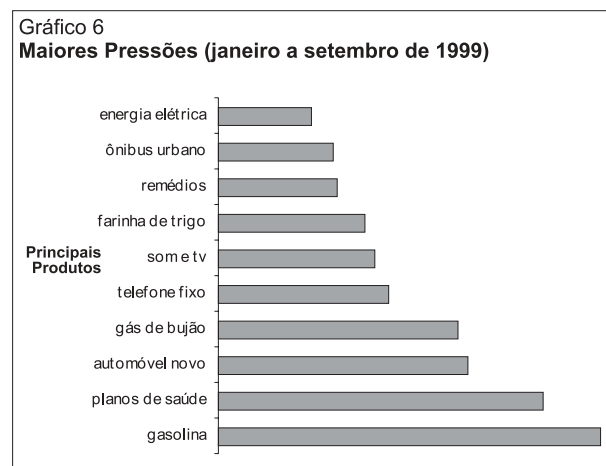
do em fevereiro último. A título de comparação, maio e junho de 1998 registraram taxas menores do que as deste ano: 0,51% e 0,12%, acumulando no período um incremento de 0,63%, ou seja, uma diferença de 0,23 pontos percentuais.

Em julho, a inflação em Salvador continuou em ascensão, apresentando taxa de 1,27%. Influenciaram esse resultado os reajustes nos preços dos Serviços (2,36%) e de vários produtos cujos preços são administrados, como os da energia elétrica (2,34%), os da telefonia (12,03%), os remédios (1,34%), o



transporte público (ônibus 3,79%) e os derivados do petróleo, a exemplo dos combustíveis (17,07%) cujos preços são reajustados em dólar.

Os índices de agosto (0,38%) e de setembro (0,45%) tiveram movimento ascendente, embora em patamar bastante inferior ao observado em julho (1,27%) que foi o mais elevado de 1999, até o momento. Passados nove meses, o IPC/SEI acumulou um aumento de 5,92%, contra 0,95% registrado em período idêntico de 1998.



A conjunção de vários fatores influenciou o aumento da cotação do dólar, mais recentemente, alimentando as expectativas de que a inflação aumente no último trimestre. Desse modo, faltando apenas três meses para o encerramento do ano, projeta-se um crescimento de cerca de 8,0% para o IPC/SEI Salvador, no acumulado janeiro-dezembro/99, superando sensivelmente o índice de igual período do ano anterior (1,19%).

Balança comercial

As exportações brasileiras alcançaram US\$ 35,027 bilhões de janeiro a setembro deste ano, com queda de 11,23% em relação ao mesmo período do ano de 1998. A mudança cambial e a retração da atividade econômica foram os principais responsáveis pela redução das importações, que ficaram em US\$ 35,80 bilhões, com queda de 16,81% em relação a janeiro-setembro de 1998.

O comércio exterior da Bahia este ano (jan-ago/1999) seguiu a tendência do comércio exterior do Brasil, apresentando um desempenho abaixo do esperado. Mesmo assim, os resultados alcançados poderiam ser piores se não houvesse a mudança cambial, principalmente para os produtos agropecuários e semimanufaturados, que acusaram queda nos preços e redução na demanda por parte das economias dos países do Mercosul e os latino-

Tabela 2
Balança Comercial - Bahia
Janeiro/Agosto

Discriminação	US\$ milhão		
	1998	1999	Var. %
Exportações	1.214,6	1.021,4	-15,9
Importações	1500,3	891,1	-40,6
Saldo	-285,7	130,4	—
Corrente de Comércio	2.714,9	1.912,5	-29,6

Fonte: Promo
Elaboração: GEAC/SEI

americanos. As exportações em geral, apesar destes problemas, têm conseguido elevar o volume exportado, numa demonstração de competitividade dos produtos baianos.



Os principais segmentos que contribuíram para a retração das exportações foram químicos e petroquímicos; grãos, óleos e ceras; derivados do cacau e minerais. Os destaques deste ano ficaram por conta da metalurgia e de derivados de petróleo. Pelo lado das importações, todos os itens apresentaram retração, com exceção de bens de capital, refletindo a antecipação das compras, pelo fim da isenção do IPI e a continuidade dos investimentos da indústria.

No período janeiro a agosto de 1999, o saldo da balança comercial baiana apresentou superávit, contra um déficit no mesmo período de 1998. As quedas nas exportações e nas importações, afetaram a corrente de comércio que caiu 29,6%, em relação ao mesmo período de 1998.

Ainda para este ano, uma ligeira melhoria nas exportações baianas está sendo esperada, porque já se observa uma recuperação das cotações internacionais de algumas *commodities*, como papel e celulose, alumínio, semimanufaturados de ferro/aço e das *commodities* agrícolas em razão da retomada do crescimento das economias asiáticas, assim como pela nova fase de crescimento da Europa.

As perspectivas para o próximo ano são de recuperação das exportações pela elevação dos preços das *commodities*, a retomada do crescimento dos principais países importadores da Bahia (Mercosul e países latino-americanos) e a inserção de novos produtos na pauta de exportação. Dentre os novos produtos, destacam-se software, calçados e produtos do processamento de sisal, com maior capacidade de agregação de valor e, conseqüentemente, de renda.

Para tanto, a Bahia conta com a estadualização do Programa Especial de Exportações (PEE) que tem como objetivo dobrar o volume das exportações baianas até o ano 2002, explorando as potencialidades do Estado e buscando inserir as pequenas e médias empresas no comércio exterior.

Além da própria potencialidade e da competitividade dos setores exportadores baianos, outros elementos podem contribuir para uma acentuada elevação no volume de exportações da Bahia: uma redução do “custo Brasil”, o que envolve a modernização dos portos; uma reforma tributária desonerando as exportações; a melhoria do sistema viário;

e sistema de financiamento adequado às empresas exportadoras.

Esse programa faz parte do objetivo do Governo Federal de exportar até o ano 2002 US\$ 100 bilhões, ampliando a participação do Brasil nas exportações mundiais que se encontram atualmente abaixo de 1%.

Caso os resultados previstos no programa sejam alcançados, o Brasil poderá crescer acima de 4% ao ano, possibilitando a modernização do país, com a ampliação das importações, e sem o risco de uma crise externa.

Mercado de trabalho na Região Metropolitana de Salvador

Os dados relativos à dinâmica do mercado de trabalho da RMS, no ano de 1999, mostram um elevado crescimento da População Economicamente Ativa (PEA), relacionado à evolução da população e a mudanças nos padrões de inserção no mercado de trabalho. A PEA cresceu, entre janeiro do ano em curso e agosto, de 1,394 milhão de indivíduos para 1,440 milhão; acrescentou-se assim ao mercado cerca de 46 mil novos trabalhadores, ocupados ou em busca de ocupação.

O crescimento da PEA, entretanto, não está associado a um aumento de postos de trabalho. As flutuações da taxa de participação indicam que o crescimento da demanda por posições de trabalho na RMS se deve a pressões de grupos egressos da inatividade, incidindo sobre a taxa de desemprego. Tal comportamento está associado a mudanças nas estratégias dos grupos e das empresas, muito alteradas pelo processo de reestruturação do mundo do trabalho e pela escassez de ocupações.

Por outro lado, em termos médios, o nível global de ocupação na RMS, nos primeiros oito meses de 1999, apresenta uma perda média de 12,9 mil posições de trabalho em relação aos postos existentes no mesmo período do ano anterior.

A situação esteve mais crítica nos meses de março e abril, quando a perda de posições de trabalho, em relação ao ano anterior, foi de 27 e 20 mil postos, respectivamente, observando-se a partir daí um relativo aumento no número de ocupados.

Em que pese os sinais de recuperação do nível de ocupação na indústria, especialmente a partir

de junho, o comércio apresenta flutuação negativa em doze meses, no setor de serviços. O indicador é positivo apenas nos meses de maio e junho.

Assim, a pressão adicional por postos de trabalho sem um equivalente incremento na oferta de ocupações levou, no ano de 1999, a um repique da taxa de desemprego até atingir o patamar de 28,0% da força de trabalho.

Os dados da Ped, relativos à posição na ocupação em 1999, mostram que o trabalho assalariado mantém um nível de ocupação ligeiramente superior ao verificado em dezembro de 1996. O índice dessazonalizado, entretanto, revela perdas de posições de trabalho assalariado nos meses de maio/abril e julho/agosto e desempenho positivo em janeiro/fevereiro e maio/junho. Observa-se que diminuem os postos de trabalho assalariado no setor público, entre trabalhadores estatutários e celetistas de instituições públicas das três esferas administrativas, e que cresce o nível de ocupação assalariada no setor privado, mais especialmente o trabalho assalariado formal, com carteira de trabalho assinada.

Esse tipo de dinâmica do mercado de trabalho não favorece ganhos reais de rendimento. O rendimento médio do trabalho principal da população ocupada diminuiu 8,5% entre janeiro e fevereiro. As perdas foram menores para os trabalhadores assalariados, que perderam, em termos reais, 4,6%; o grupo mais penalizado, no entanto, foi o dos trabalhadores assalariados sem carteira de trabalho assinada, cujos rendimentos médios reais decresceram 17,8%, em apenas seis meses.

No setor privado, os trabalhadores assalariados amargaram perdas de 3,2% sendo que serviços foi o segmento mais penalizado, com perda de 5,8%, seguido do comércio, com 2,0%. Destaque-se o desempenho favorável da indústria que, além de apresentar evidências de aumento do nível de ocupação, alcançou rendimento real em julho superior ao de janeiro em 1,9%.

A expectativa para o final deste ano e para o próximo é de relativa melhora no quadro ocupacional. A migração de população da inatividade para a PEA deve diminuir, pressionando menos a demanda por trabalho, e a oferta de empregos deve melhorar caso se mantenha a perspectiva positiva para a situação macroeconômica do país, fator determi-

nante das condições do mercado de trabalho. Vale também destacar os esperados efeitos positivos dos novos investimentos que deverão ocorrer na Região Metropolitana de Salvador.

Tendências para o ano 2000

O último ano da década de 90 ficará inscrito, na história recente da economia baiana, como portador de mudanças futuras na estrutura produtiva do Estado, destacando-se a negociação bem sucedida da instalação de uma unidade da montadora FORD e, no bojo do acordo automotivo, a previsão de que outras montadoras venham aqui se instalar. Como decorrência desse processo, torna-se concreta a possibilidade de instalação de unidades fabricantes de autopeças.

Se cadeias produtivas forem formadas com base nesses investimentos, poder-se-á assistir a um crescimento econômico distinto daquele ocorrido quando da implantação do Pólo Petroquímico, nos anos 80. Espera-se um processo menos concentrado e, portanto, com impactos positivos sobre os níveis de emprego, renda e demanda, alterando significativamente o setor comércio e serviços da Região Metropolitana de Salvador – RMS.

Além destes, outros importantes investimentos estão em curso, com destaque para os setores calçadista, papel e celulose, informática e agroindústria, prevendo-se sensível ampliação do nível de atividade econômica do Estado, atualmente crescendo a taxas abaixo do desejável, em decorrência, principalmente, da crise fiscal e financeira do Estado brasileiro. Entretanto, independentemente desses novos investimentos, possibilidades de um novo ciclo de crescimento sustentado e com altas taxas se abrem para o Estado.

Nos anos 80, a chamada década perdida, sob os efeitos da implantação do COPEC a economia baiana cresceu bem acima da média nacional, sendo o Estado brasileiro a apresentar o segundo maior crescimento. Porém, já em meados da década passada, os efeitos do Pólo sobre o PIB estadual começam a diminuir e no início dos anos 90 estes impactos cessam, fazendo com que a economia baiana cresça a taxas inferiores à brasileira, durante alguns anos;

Na década atual, com a nova inserção da economia brasileira no capitalismo mundial, a economia

baiana se reestrutura. Porém, no nível regional os efeitos deste processo ainda são tímidos, observando-se que as taxas de crescimento do PIB baiano ficam ligeiramente aquém daquelas registradas na economia brasileira, como mostra o quadro a seguir:

Tabela 3
Índices do PIB
Bahia-Brasil – 1990-1991

Anos	Índices do PIB	
	Bahia	Brasil
1990	100,00	100,00
1991	98,59	101,03
1992	100,40	100,48
1993	103,24	105,43
1994	106,99	111,60
1995	107,87	116,31
1996	111,33	119,41
1997	118,24	123,89
1998	120,14	123,89
1999 ⁽¹⁾	122,06	124,26

⁽¹⁾ Dados estimados

A leitura desses dados evidencia que o crescimento acumulado pela economia baiana no período, abaixo do nacional, reflete as taxas modestas do início da década, quando o Estado da Bahia montava as bases para sua reinserção competitiva na economia globalizada. Já nos anos mais recentes verifica-se que o ritmo de crescimento do PIB

Tabela 4
Crescimento do PIB Acumulado
Bahia-Brasil

Ano	Bahia	Brasil
91/99	23,80	22,99
92/99	21,57	23,67
93/99	18,23	17,86
94/99	14,09	11,21
95/99	13,15	6,84
96/99	9,64	4,06
97/99	3,23	0,44

Fonte: SEI

baiano se acelera, superando a média do país. A partir de 1993, os índices do PIB baiano começam a superar os índices do PIB brasileiro.

Esta tendência deverá ser reforçada a partir da consolidação dos novos investimentos, a exemplo da FORD. O crescimento esperado para os próximos anos, apesar de não levar em consideração fatores que poderão trazer mudanças futuras, demonstra um novo impulso e uma nova dinâmica da economia baiana. O modelo abaixo apresentado é baseado em tendências passadas e, por elas, as taxas futuras de crescimento já se mostram elevadas.

Tabela 5
Projeções PIB
Bahia - 1999/2003

Segmentos	1999	2000	2001	2002	2003
Agropecuária	8,4	0,9	0,9	0,9	0,9
Ind. Extrativa	-7,3	0,1	0,1	0,1	0,1
Indústria de Transformação	2,5	4,4	4,7	5,4	5,4
Comércio	-4,3	2,2	2,6	2,8	2,8
Construção Civil	3,8	4,8	6,1	6,3	6,4
Outros	1,0	3,0	3,6	3,8	3,9
PIB Total	1,8	3,5	3,9	4,1	4,1

Fonte: SEI

Notas:

Produção Industrial:

- 1 IBGE. Pesquisa Industrial Mensal da Produção Física. Rio de Janeiro: IBGE, 1999.
- 2 FÁBRICA de caixas de papelão se instala no CIA. *Gazeta Mercantil*, Salvador, 17 ago. 1999. *Gazeta da Bahia*
- 3 A Pesquisa Industrial Mensal do IGE não realiza a pesquisa nesse setor, daí a ausência de dados que possibilitem verificar a tendência do setor no decorrer do ano.
- 4 *GAZETA MERCANTIL*. Balanço anual. Bahia, Salvador. V.6, n.6, set. 1998
- 5 RLAN investe US\$ 446 mil em projetos de ampliação. *Gazeta Mercantil*, 11-12 out.1999. *Gazeta da Bahia*. p.1.
- 6 INDÚSTRIAS de calçados investem mais de R\$260 milhões na Bahia. www.bahia.gov.br.

Comércio:

- 7 Revista Exame, 11.08.99.
- 8 *Gazeta Mercantil*, 26/08/99
- 9 A Folha de São Paulo, 03/09/99
- 10 *Gazeta Mercantil*, 03.10.99.
- 11 *Gazeta Mercantil*, 03.10.99.

* Participaram na elaboração desse artigo os Economistas: Carla Janira Souza do Nascimento (Produção Industrial), Vitor de Athayde Couto Filho e Ivan do Nascimento (Atividade Agrícola), Zélia Maria Góis e Aida Bahia (Comércio), Vânia Moreira (Movimento dos Preços), Luiz Mário Ribeiro Vieira (Balança Comercial), Edmundo Figueroa, Marivone Santana e Cesar Vaz de Carvalho Junior (Coordenação Geral).

Agricultura: recorde?*

Vitor de Athayde Couto Filho **
Ivan do Nascimento ***

Parecia que, desta vez, ia dar tudo certo. Como em quase todos os anos, no início de 1999 o Ministério da Agricultura anunciou mais uma safra recorde de grãos, que poderia atingir 85 milhões de toneladas. Esta viria acompanhada de uma forte elevação da renda agrícola, como consequência da desvalorização do Real.

E realmente a safra foi recorde, mas nem tanto. A Conab anunciou que a safra de grãos 98/99 fechou em 82,177 milhões de toneladas. O IBGE estima que, no ano civil de 1999, serão colhidas 82,411 milhões de toneladas de cereais, leguminosas e oleaginosas, o que representa um crescimento de 9,62% em relação a 1998. Enfim, a exemplo de anos passados, continuamos rondando, de perto, a casa das 80 milhões de toneladas, ainda que o potencial produtivo seja muito maior, como é sabido.

Já a renda... Apesar da safra "recorde", da desvalorização do Real e, até, do aumento no volume físico das exportações agrícolas, a renda do setor praticamente não crescerá em 1999.¹ O motivo é que estes acontecimentos não serão suficientes para cobrir o rombo deixado pela queda dos preços das *commodities* agrícolas e pela alta ocorrida no valor das importações de insumos para o setor. Adiciona-se como agravante da queda da renda agrícola, a mescla da desvalorização da moeda com as dívidas em dólares de alguns produtores rurais.

Os insumos importados representam uma grande parcela do total de insumos usados na agricultura brasileira. São importados, por exemplo, peças de máquinas, pesticidas e adubos. Estes últimos

representam cerca de 70% do total do adubo consumido no País. Como houve a desvalorização do Real, aumentaram os preços desses produtos e, conseqüentemente, subiu o custo de produção, diminuindo a renda do setor.

Sobre os preços das *commodities* agrícolas, importa ressaltar que, entre setembro de 1998 e o mesmo mês deste ano, houve uma queda de 15%. Mas isso não é novidade. Há alguns anos, as principais *commodities* vêm perdendo valor real e este processo deve continuar, a menos que ocorram mudanças radicais no padrão de produção e na comercialização dos produtos.

O chamado padrão produtivista, resultado da Revolução Verde, eleva os rendimentos físicos por hectare, aumentando a produção e os estoques mundiais de alimentos, o que faz cair os preços. Ressalte-se que estes resultados são obtidos graças às técnicas desempregadoras (substituição de homens por máquinas) e à forte agressão ao meio ambiente. Sobre este último ponto, vale destacar algumas conclusões de um estudo do Programa de Pós-graduação em Ciência Ambiental da USP sobre os impactos da agricultura no meio ambiente brasileiro: perde-se um bilhão de toneladas de solo por ano devido à erosão; o consumo de agrotóxicos mais que dobrou em uma década, ocasionando problemas no solo, nas águas e na saúde do trabalhador; em Goiás, a irrigação por pivô central consome 20 vezes mais água do que uma cidade com um milhão de habitantes; continuam crescendo as queimadas e os desmatamentos, dentre outros problemas.²



Sobre a comercialização dos produtos agrícolas, deve-se destacar o avanço do processo de agigantamento dos competidores, através de fusões de empresas com a participação de grandes multinacionais do setor. As grandes empresas compram os produtos, transformam ou não, e exportam, tomando espaço das pequenas empresas e ditando os preços pagos ao produtor. Hoje, apenas 0,3% do total de empresas exportadoras (17 empresas), exportam 43% dos produtos agropecuários brasileiros.

Além desses problemas estruturais, as políticas econômicas adotadas nos últimos anos também têm puxado a renda agrícola para baixo. Segundo estudos do economista Fernando Homem de Melo,³ a valorização da taxa de câmbio (vigente até o início deste ano), as elevadas taxas de juros, as excessivas reduções de tarifas de importação e a recessão econômica explicam, em parte, porque a agropecuária produziu, em média, apenas R\$ 59 bilhões anuais no período 1995/1998, contra R\$ 63 bilhões anuais no período 1989/1994.⁴

As questões estruturais e as políticas adotadas no País também ajudam a explicar os dados do Projeto Rurbano.⁵ Segundo o Projeto, houve, entre 1995 e 1997, uma queda de 2,1% na renda *per ca-*

pita das famílias rurais por conta própria. Neste mesmo período, a renda *per capita* das famílias rurais empregadoras com mais de dois empregados cresceu 17,7%.⁶

Enfim, mais do que nunca é necessário mudar o rumo dado às atividades agrícolas, através de alterações nas intervenções conjunturais e no modelo de produção e de comercialização. Tem-se sugerido transformações radicais no padrão de produção, que deixem de lado a visão exclusivamente produtivista e concentradora e que privilegiem o agricultor familiar, o meio ambiente e o consumidor. Em outras palavras, deve-se incentivar as agroecologias, o plantio direto, a adubação verde, a agricultura orgânica, o controle biológico, o manejo de florestas, o respeito aos recursos hídricos, o plantio consorciado (chega de monoculturas!), a diversificação etc.

Entretanto, na contramão destas propostas aparecem os polêmicos transgênicos. Sobre estes, discute-se em torno dos possíveis impactos negativos no meio ambiente e na saúde humana. Fala-se também da perda do mercado europeu. Mas pouco se discute sobre o mais grave: os organismos geneticamente modificados (OGM) vieram para fortalecer o padrão produtivista e concentrar ainda mais a renda.

Os transgênicos possibilitam a diminuição de custos de produção e o crescimento ou manutenção dos rendimentos físicos por hectare, desde que mantidos os padrões de produção atuais: monocultura, abuso de defensivos químicos, uso intensivo de máquinas etc. Dessa forma, continuará o processo de concentração de renda, intimamente ligado à dependência dos produtores em relação às empresas fornecedoras de insumos (inclusive sementes modificadas) e transformadoras do produto.

Apesar dos problemas estruturais e conjunturais, muitos especialistas e técnicos do governo federal continuam otimistas em relação ao setor e ressaltam a grande contribuição dada pela agricultura durante a implantação da política de estabilização da moeda, quando os preços dos produtos agrícolas foram arrochados (âncora verde). E, mais recentemente, passaram a destacar a contribuição do setor para o equilíbrio das contas externas do País.

Sobre este ponto, vale ressaltar que, para este ano, esperava-se um grande e necessário saldo na balança comercial agrícola, algo próximo aos US\$ 11,5 bilhões alcançados em 1997.⁷ Isso se daria graças à desvalorização da moeda, que elevaria as exportações e diminuiria as importações agropecuárias. Entretanto, apesar da queda no valor das importações, estimada em 35% em relação a 1998,⁸ a estimativa inicial do saldo da balança não deve ser alcançada. As exportações físicas estão crescendo, mas a receita com exportações agropecuárias não tem demonstrado o mesmo desempenho, em virtude dos baixos preços internacionais. Entre janeiro e julho deste ano, o volume de exportações cresceu 12% em comparação ao mesmo período do ano passado, mas a receita caiu 7%.⁹

Para a próxima safra, espera-se uma produção de grãos de 90 milhões de toneladas, conforme previsão do secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura.¹⁰ Enfim, seguindo os exemplos de anos passados, parece que no próximo tudo vai dar certo...

Bahia

Na presente década, a agricultura baiana tem se caracterizado por uma grande instabilidade, o que pode ser constatado pelas flutuações do Valor Bruto

da Produção (VBP) do setor agrícola, bem como pelas fortes oscilações nas quantidades produzidas de várias culturas. Esses movimentos configuram um padrão “sobe e desce” estrutural na agricultura baiana, com safras boas alternando-se com safras ruins, de forma freqüente¹¹. Tal fato evidencia a fragilidade estrutural da atividade agrícola estadual, sempre às voltas com dificuldades de financiamento e comercialização, e particularmente vulnerável aos fatores climáticos, usualmente apontados como os grandes vilões das safras frustradas.

Embora seja evidente que a atividade agrícola esteja sujeita ao clima, o grau em que essa sujeição se dá depende, em grande parte, de fatores não-naturais. Tais fatores dizem respeito, basicamente, às políticas governamentais em geral, tanto as macroeconômicas (taxa de juros, grau de abertura dos mercados etc.), bem como as especificamente voltadas para a atividade agrícola, como a maior ou menor facilidade de acesso ao crédito rural e os programas de assistência técnica aos produtores. Essas políticas podem contribuir para fazer avançar o estágio das forças produtivas, tornando a atividade agrícola mais “tecnificada” e menos vulnerável aos fatores naturais. Assim, constata-se que algumas regiões parecem ser menos afetadas pelas oscilações climáticas, embora estejam sujeitas aos mesmos fenômenos (como o *El Niño*, por exemplo). Nas regiões onde a atividade agrícola é estruturalmente frágil, os eventuais problemas climáticos são potencializados e seus efeitos nocivos tornam-se econômica e socialmente mais graves.

A agricultura baiana parece ainda ser particularmente frágil ante os fenômenos climáticos. Isso contribui para aumentar o grau de incerteza e apreensão dos produtores que, além de se sujeitarem, muitas vezes, à perda quase total de seus cultivos – como ocorreu com o feijão em Irecê, no ano passado – também tendem a alocar seus recursos de forma menos eficiente. Do mesmo modo, o pequeno número de agroindústrias e a baixa interação entre estas e os produtores agrícolas é outro fator que restringe o desenvolvimento efetivo da agricultura baiana,¹² ainda que a verticalização também tenha aspectos negativos, como, por exemplo, a eventual dependência dos produtores em relação a um só comprador.

Dentro do contexto de alternância de anos “bons” e “ruins” que vem caracterizando o setor, o ano de 1999 não foge à regra, dando continuidade a este padrão instável de comportamento. Após um fraco desempenho em 1998, creditado essencialmente à seca provocada pelo *El Niño*, o Valor Bruto da Produção agropecuária deve crescer 11% neste ano, chegando a R\$ 4,6 bilhões, segundo dados da SEI. Considerando-se apenas o valor da produção *vegetal*, o crescimento deve ser de 12%, atingindo R\$ 3,0 bilhões, crescimento este puxado principalmente pelo aumento da safra de grãos.

Esse bom resultado deve, todavia, ser ponderado. Em primeiro lugar porque, de um modo geral, o ano de 1998 não foi dos melhores. Para muitas culturas houve, na verdade, tão somente uma recuperação dos níveis de produção tidos como normais e não um crescimento real. Além disso, dado o grau de instabilidade característico do setor, nada garante que o próximo ano não represente um retrocesso, tanto no VBP quanto na produção física, a depender dos humores de São Pedro, a menos que se tomem providências de forma a fortalecer a agricultura, tornando-a menos vulnerável aos fatores climáticos. Por fim, convém observar que, se, por um lado, a desvalorização cambial ocorrida no começo do ano tornou mais remunerativos, em reais, os preços de alguns produtos orientados à exportação (notadamente a soja, no caso da Bahia), por outro lado também encareceu o custo de boa parte dos insumos agrícolas. Esse fato, associado aos baixos patamares das cotações das principais *commodities* nos mercados internacionais, configura-se numa forte restrição ao crescimento da renda agrícola no próximo ano.

A seguir, o desempenho das principais culturas do Estado neste ano, de acordo com o último Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA) disponível, realizado pelo IBGE no mês de setembro.

A produção baiana de grãos de 1999 deve ser de 2,62 milhões de toneladas, com crescimento de 20% face às 2,18 milhões de toneladas colhidas em 1998. Os principais responsáveis por esse cres-

cimento são o feijão e o milho, que se recuperaram das perdas ocorridas no ano passado.

O feijão deve fechar o ano com uma produção de 335 mil toneladas, o que representa um crescimento de 51%, com destaque para as regiões Nordeste e Irecê. Chama-se a atenção para o crescimento da primeira safra deste produto (a chamada safra de verão), cuja expansão em relação à mesma safra do ano passado foi de 261%. A extensão das perdas ocorridas em 1998, creditadas ao *El Niño*, dá uma idéia de como certas culturas são vulneráveis.

Já o milho deverá ter uma produção física 49,4% maior, chegando a 946 mil toneladas. Na região Oeste do Estado, responsável por mais de 70% da produção baiana, o rendimento médio desta cultura aproxima-se atualmente de 5 mil quilos por hectare, contra cerca de 1,8 mil kg/ha na média estadual. Entretanto, os produtores enfren-

taram dificuldades para vender sua produção. No primeiro semestre, com mais de 50% da safra colhida, menos de 10% havia sido comercializado. O problema é que o produto local não é tão competitivo para os consumidores nordestinos quanto o milho importado da Argentina, que chega mais barato ao país, em função principalmente do frete, e o produzido na região Centro-Oeste, beneficiado por leilões subsidiados pelo governo brasileiro, apesar da maior distância destes locais em relação aos centros consumidores da região Nordeste.

Com relação à soja, sua produção deverá ficar em 1,15 milhão de toneladas, cerca de 3% abaixo da obtida em 1998. Isto deveu-se ao decréscimo do rendimento médio, já que a área plantada aumentou 4%. O arroz, por sua vez, registrará um crescimento de 22,5% na produção física, devendo totalizar 97,7 mil toneladas, em função, basicamente, da expansão de 33% da área plantada, já que o rendimento médio caiu cerca de 8%. Assim como o milho, estas duas culturas estão concentradas na região Oeste.

O cacau, que, a despeito das crises dos últimos anos, ainda é o principal produto agrícola do Estado, segundo o último censo agropecuário, deve ter uma produção ligeiramente inferior à do ano passa-

**Após um fraco
desempenho em 1998,
creditado
essencialmente à seca
provocada pelo *El Niño*,
o Valor Bruto da
Produção agropecuária
deve crescer 11% neste
ano, chegando a
R\$ 4,6 bilhões.**



do, cerca de 233 mil toneladas, com queda de 0,8%, sendo que a sua área plantada permanece estável em 621 mil hectares.

A mandioca, cultivada em todo o território estadual e de grande importância em termos de geração de ocupação agrícola, principalmente para os pequenos produtores familiares, deverá registrar um aumento na produção de 7,6%, atingindo 3,1 milhões de toneladas.

Para a cana-de-açúcar, estima-se uma produção de 4,64 milhões de toneladas, com queda de 4,5% na produção e de 5,5% na área plantada.

Por fim, com relação à produção de café, o LSPA estima uma grande expansão, da ordem de 70,6%, resultado do expressivo incremento de 56% no rendimento médio desta cultura. O aumento da produtividade física deve ser atribuído à expansão do café na região Oeste, onde utilizam-se técnicas mais modernas de cultivo. Por outro lado, na tradicional região produtora de Vitória da Conquista houve uma queda de 80% na produção, em decorrência da escassez de financiamento e da elevação dos custos de produção decorrente da desvalorização cambial.

Com relação às medidas governamentais de fomento à agricultura, anteriormente mencionadas

num contexto de fortalecimento da atividade agrícola, cabe apresentar alguns destaques.

Recentemente, o governo federal garantiu a liberação de R\$ 16,4 milhões para o desenvolvimento da agricultura familiar na Bahia, através do PRONAF. Esses recursos devem beneficiar 84 municípios do semi-árido. Do total de recursos, R\$ 13,5 milhões serão aplicados em projetos de infra-estrutura, o que deve beneficiar 154 mil famílias de pequenos agricultores. Os R\$ 2,9 milhões restantes serão utilizados em programas de assistência técnica e extensão rural, através da Empresa Baiana de Desenvolvimento Agrícola (EBDA). Além disso, ainda devem ser repassados cerca de R\$ 6 milhões para obras de infra-estrutura em assentamentos de reforma agrária na Bahia, beneficiando 640 famílias.

Com relação ao custeio da produção agrícola, deverão estar disponíveis R\$ 405 milhões em linhas de crédito até o final do ano, com prazo de 12 anos para pagamento e juros que variam de 1% a 1,5% ao mês. Os recursos foram assegurados através da renovação de um convênio entre o Banco do Nordeste e o governo da Bahia. Entre as culturas contempladas neste convênio estão a mamona, o café,

Tabela 1
Produção Física e Rendimento Médio dos Principais Produtos
Bahia - 1998-1999

Produtos do LSPA (1)	Produção Física em t			Rendimento Médio em Kg/ha		
	1998 (2)	1999 (3)	Variação (%)	1998 (2)	1999 (3)	Variação (%)
Lavouras Temporárias						
Abacaxi (4)	93.621	99.385	6,2	21.838	22.460	2,8
Algodão Herbáceo	41.532	51.561	24,1	380	1.203	216,6
Alho	2.199	2.588	17,7	3.463	3.650	5,4
Amendoim	3.392	3.739	10,2	952	965	1,4
Arroz Total	79.746	97.713	22,5	1.584	1.452	-8,3
Arroz Sequeiro	61.056	67.228	10,1	1.366	1.133	-17,1
Arroz Irrigado	18.690	30.485	63,1	3.302	3.825	15,8
Batata-Inglesa	16.500	13.800	-16,4	13.469	16.727	24,2
Cana-de-Açúcar	4.860.159	4.641.948	-4,5	52.005	52.123	0,2
Cebola	66.592	61.422	-7,8	13.477	13.113	-2,7
Feijão Total	221.125	334.847	51,4	564	526	-6,7
Feijão 1ª Safra	49.722	179.483	261,0	285	490	71,9
Sequeiro	19.668	92.076	368,2	319	461	44,5
Irrigado	8.188	9.023	10,2	1.745	1.732	-0,7
Caupi	21.866	78.384	258,5	203	486	139,4
Feijão 2ª Safra	171.403	155.364	-9,4	645	568	-11,9
Sequeiro	114.693	123.157	7,4	481	485	0,8
Irrigado	51.011	26.037	-49,0	2.097	1.551	-26,0
Caupi	5.699	6.170	8,3	2.192	2.468	12,6
Fumo	10.508	11.452	9,0	774	797	3,0
Mamona	12.540	22.780	81,7	215	289	34,4
Mandioca	2.884.443	3.102.784	7,6	11.583	11.989	3,5
Milho Total	633.349	946.447	49,4	2.141	2.318	8,3
Milho 1ª Safra	491.949	755.324	53,5	2.577	2.711	5,2
Sequeiro	426.269	685.577	60,8	2.395	2.576	7,6
Irrigado	65.680	69.747	6,2	5.081	5.575	9,7
Milho 2ª Safra	141.400	191.123	35,2	623	764	22,6
Sequeiro	136.365	176.710	29,6	606	710	17,2
Irrigado	5.035	3.259	-35,3	2.398	2.580	7,6

Tabela 1
Produção Física e Rendimento Médio dos Principais Produtos
Bahia - 1998-1999

Conclusão

Produtos do LSPA (1)	Produção Física em t			Rendimento Médio em Kg/ha		
	1998 (2)	1999 (3)	Variação (%)	1998 (2)	1999 (3)	Variação (%)
Lavouras Temporárias						
Soja	1.188.000	1.150.000	-3,2	2.146	1.983	-7,6
Sorgo Granífero	4.918	17.901	264,0	222	773	248,2
Tomate	271.402	222.085	-18,2	29.671	28.921	-2,5
Tomate de Mesa	168.472	145.990	-13,3	28.813	28.282	-1,8
Tomate para Indústria	102.930	76.095	-26,1	31.191	30.232	-3,1
Lavouras Permanentes						
Banana (5)	53.669	50.971	-5,0	1.027	1.043	1,6
Cacau	234.918	233.106	-0,8	378	375	-0,8
Café	61.837	105.508	70,6	577	900	56,0
Castanha-de-Cajú	3.718	3.670	-1,3	197	196	-0,5
Coco-da-Baía (4)	363.910	375.899	3,3	5.182	5.212	0,6
Dendê	172.785	nd	—	4.179	nd	—
Laranja (4)	4.306.955	4.357.316	1,2	80.234	82.082	2,3
Mamão (4)	918.904	889.800	-3,2	35.390	36.418	2,9
Maracujá (4)	526.596	nd	—	63.065	nd	—
Pimenta-do-Reino	2.331	2.575	10,5	3.233	3.239	0,2
Sisal	105.277	133.787	27,1	733	817	11,5
Uva	70.031	75.621	8,0	29.010	29.402	1,4

Fonte: IBGE - PAM/LSPA/GCEA

Obs: "nd" significa que o dado não está disponível, normalmente em razão da cultura estar na entressafra

(1) A relação de produtos pesquisados pelo Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA) corresponde a 94,4% do Valor Bruto da Produção (VBP), segundo a Produção Agrícola Municipal (PAM) de 1996.

(2) Estimativas do Grupo de Coordenação de Estatísticas Agropecuárias (GCEA), dezembro/98 (dados finais).

(3) Estimativas do Grupo de Coordenação de Estatísticas Agropecuárias (GCEA), setembro/99 (dados sujeitos a retificação).

(4) Produção física em mil frutos e rendimento médio em frutos por hectare.

(5) Produção física em mil cachos e rendimento médio em cachos por hectare.

Tabela 1
Produção Física e Rendimento Médio dos Principais Produtos
Bahia - 1998-1999

Produtos do LSPA (1)	Produção Física em t			Rendimento Médio em Kg/ha		
	1998 (2)	1999 (3)	Variação (%)	1998 (2)	1999 (3)	Variação (%)
Lavouras Temporárias						
Abacaxi (4)	93.621	99.385	6,2	21.838	22.460	2,8
Algodão Herbáceo	41.532	51.561	24,1	380	1.203	216,6
Alho	2.199	2.588	17,7	3.463	3.650	5,4
Amendoim	3.392	3.739	10,2	952	965	1,4
Arroz Total	79.746	97.713	22,5	1.584	1.452	-8,3
Arroz Sequeiro	61.056	67.228	10,1	1.366	1.133	-17,1
Arroz Irrigado	18.690	30.485	63,1	3.302	3.825	15,8
Batata-Inglesa	16.500	13.800	-16,4	13.469	16.727	24,2
Cana-de-Açúcar	4.860.159	4.641.948	-4,5	52.005	52.123	0,2
Cebola	66.592	61.422	-7,8	13.477	13.113	-2,7
Feijão Total	221.125	334.847	51,4	564	526	-6,7
Feijão 1ª Safra	49.722	179.483	261,0	285	490	71,9
Sequeiro	19.668	92.076	368,2	319	461	44,5
Irrigado	8.188	9.023	10,2	1.745	1.732	-0,7
Caupi	21.866	78.384	258,5	203	486	139,4
Feijão 2ª Safra	171.403	155.364	-9,4	645	568	-11,9
Sequeiro	114.693	123.157	7,4	481	485	0,8
Irrigado	51.011	26.037	-49,0	2.097	1.551	-26,0
Caupi	5.699	6.170	8,3	2.192	2.468	12,6
Fumo	10.508	11.452	9,0	774	797	3,0
Mamona	12.540	22.780	81,7	215	289	34,4
Mandioca	2.884.443	3.102.784	7,6	11.583	11.989	3,5
Milho Total	633.349	946.447	49,4	2.141	2.318	8,3
Milho 1ª Safra	491.949	755.324	53,5	2.577	2.711	5,2
Sequeiro	426.269	685.577	60,8	2.395	2.576	7,6
Irrigado	65.680	69.747	6,2	5.081	5.575	9,7
Milho 2ª Safra	141.400	191.123	35,2	623	764	22,6
Sequeiro	136.365	176.710	29,6	606	710	17,2
Irrigado	5.035	3.259	-35,3	2.398	2.580	7,6

Tabela 2
Área Plantada, Área Colhida e Área Perdida dos Principais Produtos
Bahia - 1998-1999

Produtos do LSPA (1)	Área Plantada em ha			Área Colhida em ha			Conclusão	
	1998 (2)	1999 (3)	Variação (%)	1998 (2)	1999 (3)	Variação (%)	1998 (2)	1999 (3)
Lavouras Temporárias								
Soja	553.700	580.000	4,7	553.700	580.000	4,7	0	0
Sorgo Granífero	22.480	27.241	21,2	22.177	23.161	4,4	303	4.080
Tomate	9.147	7.679	-16,0	9.147	7.679	-16,0	0	0
Tomate de Mesa	5.847	5.162	-11,7	5.847	5.162	-11,7	0	0
Tomate para Indústria	3.300	2.517	-23,7	3.300	2.517	-23,7	0	0
Lavouras Permanentes								
Banana	52.463	49.504	-5,6	52.261	48.891	-6,4	202	613
Cacau	621.025	621.025	0,0	621.025	621.025	0,0	0	0
Café	109.894	117.771	7,2	107.114	117.271	9,5	2.780	500
Castanha-de-Cajú	18.845	18.770	-0,4	18.845	18.770	-0,4	0	0
Coco-da-Baía	70.226	72.170	2,8	70.223	72.123	2,7	3	47
Dendê	41.346	nd	–	41.346	nd	–	0	–
Guaraná	3.754	4.229	12,7	3.754	4.229	12,7	0	0
Laranja	53.754	53.335	-0,8	53.680	53.085	-1,1	74	250
Mamão	25.965	24.433	-5,9	25.965	24.433	-5,9	0	0
Maracujá	8.350	nd	–	8.350	nd	–	0	–
Pimenta-do-Reino	721	795	10,3	721	795	10,3	0	0
Sisal	159.845	163.803	2,5	143.545	163.803	14,1	16.300	0
Uva	2.414	2.572	6,5	2.414	2.572	6,5	0	0

Fonte: IBGE - PAM/LSPA/GCEA

Obs: "nd" significa que o dado não está disponível, normalmente em razão da cultura estar na entressafra.

(1) A relação de produtos pesquisados pelo Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA) corresponde a 94,4% do Valor Bruto da Produção (VBP), segundo a Produção Agrícola Municipal (PAM) de 1996.

(2) Estimativas do Grupo de Coordenação de Estatísticas Agropecuárias (GCEA), dezembro/98 (dados finais).

(3) Estimativas do Grupo de Coordenação de Estatísticas Agropecuárias (GCEA), setembro/99 (dados sujeitos a retificação).

(4) Equivale à área plantada menos a área colhida

o sisal, o algodão, e o dendê, além da caprinovinocultura, da citricultura e da piscicultura.

Outro fato importante a ser destacado é que, em junho último, a Bahia completou dois anos consecutivos sem registrar casos de febre aftosa. Com isso, o governo do Estado pretende futuramente pleitear, junto à Organização Mundial da Saúde, o registro como zona livre da doença, o que, por sua vez, pode abrir as portas do mercado internacional para a carne bovina baiana. Até o final deste ano, pretende-se investir R\$ 12 milhões em defesas agropecuárias, através da Agência Estadual de Defesa Agropecuária da Bahia.

Notas:

- 1 Segundo a CNA, a renda agrícola brasileira deve crescer, este ano, 0,12% em relação ao ano anterior. Nos EUA, deve ocorrer uma queda de 1,4%.
- 2 SCHARF, Regina. Estudo mostra os desequilíbrios na agricultura. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 1 de março. 1999. 1º caderno, nacional, p.A-8.
- 3 Professor da USP.
- 4 BLECHER, Bruno. Agricultura perde R\$ 15 bi com FHC. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 10 de outubro.1999. Caderno 2, dinheiro, p. 6.
- 5 O Projeto Rurbano, coordenado pelo Núcleo de Economia Agrícola da Unicamp, estuda as transformações que vêm ocorrendo no meio rural, especialmente as relacionadas à ocupação da mão-de-obra.
- 6 TOLEDO, José Roberto de. População rural cresce e muda de perfil. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 22 de março. 1999. 1º caderno, Brasil, p. 5.

- 7 ZANATTA, Mauro, CARDONA, Ismar. US\$ 3 bi poupados na importação. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 10 de fevereiro. 1999. Finanças & Mercados, agribusiness.
- 8 HOSSEPIAN, Mauro. Importação agrícola será 35% menor. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 11 de agosto. 1999. Finanças & Mercados, agribusiness.
- 9 HOSSEPIAN, Mauro, CARDOSO, Denis. Exportações agropecuárias caem 7%. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 24 de agosto. 1999. Agribusiness.
- 10 ORICOLII, Sílvio. Produção de grãos deve crescer 8%. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 8 de junho. 1999.
- 11 Ver, a esse respeito, COUTO FILHO, Vitor de Athayde, MACHADO, Gustavo Bittencourt. Agricultura: continua tudo (a)normal. *Bahia Análise & Dados*, Salvador : SEI v.8 n. 2/3, p. 27-34, dez. 1998.
- 12 Dado que o objetivo deste texto é avaliar o desempenho do setor agrícola baiano em 1999, não se pretende aqui aprofundar esta discussão. Para tanto, ver COUTO FILHO, MACHADO (Op. Cit.) e CARVALHO JUNIOR, César Vaz de, COUTO FILHO, Vitor de Athayde, MACHADO, Gustavo Bittencourt. Atualidades, Perspectivas e Desafios para o Espaço Rural Baiano. In: *Bahia 2000*. Salvador: SEI, p. 23-77. 1999.

* Os autores agradecem a Patrícia da Silva Cerqueira (estudante de economia) e a Renan Seixas Filho (estudante de administração) pela elaboração dos *releases* conjunturais do *agribusiness* que subsidiaram a realização deste artigo.

** Vitor de Athayde Couto Filho é coordenador de pesquisas da SEI. e-mail: vitorf@magiclink.com.br.

*** Ivan do Nascimento é pesquisador da SEI.

Desempenho do Comércio em Feira de Santana

(1997/1998/Setembro-99)

*Roberto Lima **

Conjuntura nacional

Durante três anos consecutivos, com a implantação do Plano Real, o comércio ostentou uma expansão garantida pelos efeitos benéficos do programa de estabilização econômica, principalmente no que diz respeito ao nível geral dos preços. Ampliou-se assim o mercado consumidor, em resposta às ações simultâneas de quatro importantes fatores: a elevação do salário real com a queda abrupta da inflação, a ampliação do sistema de crédito e novas formas de vendas propiciando aumento de oportunidades, o barateamento de alguns produtos como resultado da abertura comercial ao mercado exterior, e o ingresso na economia de mercado de segmentos expressivos de consumidores, para os quais preexistia uma demanda reprimida, principalmente nos segmentos de bens duráveis e semiduráveis – veículos e eletroeletrônicos que alcançaram taxas recordes de crescimento. Em todo o País, o comércio foi o setor que melhor expressou os benefícios obtidos pela população com o controle da inflação, verificando-se uma explosão de consumo.

Desaceleração das vendas

Já no primeiro trimestre de 1997, observou-se que o movimento do comércio apresentava os primeiros sinais de desaceleração: elevado nível de endividamento e inadimplência, estagnação salarial, aumento do desemprego, e elevadas taxas de juros

indicavam o início de reversão das tendências de expansão definidas após a implantação do Plano Real. Com a turbulência no mercado de capitais provocada pela crise nas bolsas de valores do mundo, e pela crise nas economias dos países asiáticos, o Governo brasileiro viu-se pressionado a adotar medidas de políticas econômicas, elevando substancialmente as taxas de juros. Com o custo do dinheiro elevado e os financiamentos escassos, a retração das vendas e do crédito direto ao consumidor foi inevitável, refletindo-se na queda das vendas do período natalino.

Em 1998, a nova conjuntura econômica obrigou os comerciantes a adotarem medidas de maior rigor na liberação de crédito, tornando-se mais seletivos, em função do crescimento nos níveis de inadimplência, consequência do alto índice de desemprego. Somou-se a isto elevadas taxas de juros e a progressiva queda no nível de renda da população.

A verdade é que a economia nacional, fragilizada pela crise das bolsas de valores iniciada no ano anterior, sofre um novo golpe especulativo no mês de outubro, com a moratória decretada pela Rússia. O Brasil vive, no último trimestre de 1998 e no primeiro de 1999, um período de turbulência, especialmente pelo fato de o governo FHC ter postergado em demasia a aprovação das reformas estruturais da economia e ter direcionado suas atenções para a reeleição, acreditando que as diversas crises internacionais não afetariam profundamente a médio prazo a economia do País. Infelizmente esta estra-

tégia se mostrou equivocada, tornando inevitável a desvalorização do real frente ao dólar. A simples elevação das taxas de juros não mais surtia efeito no controle das volumosas saídas de divisas do País.

As medidas de ajuste econômico tomadas pelo governo refletiram-se imediatamente no comércio, que já vinha, de modo geral, retraindo suas atividades ao longo de 1998. No último trimestre do ano a situação se agrava: a expectativa era de que o quadro não melhorasse até o primeiro semestre de 1999, em função da recessão instalada no país, gerando um empobrecimento da classe média, agravamento do desemprego e aumento da inadimplência.

Foi o que, de fato, ocorreu. No primeiro trimestre de 1999, o Brasil viveu mais um período de turbulência. Frente a essa realidade, as vendas do comércio sofreram uma rápida desaceleração, provocada, dentre outros fatores, pelas altas taxas de juros e pelo financiamento seletivo. A equipe econômica do governo, entretanto, atribuía as quedas nas vendas à cautela dos consumidores e dos empresários do comércio, atentos ao comportamento do mercado e inseguros diante da imprevisibilidade e da duvidosa eficácia das medidas econômicas adotadas no curto prazo.

Comportamento das consultas ao SPC 1997/1998 até Set/1999

Em 1998, as consultas ao SPC - Serviço de Proteção ao Crédito – em Feira de Santana cresceram 12,02% em relação a 1997. Mesmo assim, significativamente inferior aos percentuais apresentados nos anos anteriores: 1995/96 (28,91%); 1996/97 (19,75%); e, entre set/98 e set/99 (8,53%). Verificar tabelas e gráficos 1 e 2.

O declínio observado nas taxas de crescimento nos dois últimos anos é a prova da desaceleração nas vendas do comércio, seguindo a trajetória verificada em todo o País. Podemos observar que existem alguns momentos de reversão dessa tendência, quando as vendas apresentaram um movimento ascendente, especialmente nos meses de março, em decorrência do maior número de dias úteis em relação a fevereiro e em, abril, em função dos feriados da Semana Santa e da Micareta de Feira de Santa-

na, festa que impulsiona o movimento de alguns ramos econômicos – bebidas e alimentos, calçados e artigos de couros, confecções e tecidos. Outras datas comemorativas são tradicionalmente positivas para o comércio em geral, tais como: Dia das Mães, Dia dos Namorados, São João, Dia das Crianças.

É importante esclarecer que a tendência declinante apresentada pelo comportamento das vendas no comércio em Feira de Santana é semelhante àquela apresentada em outras praças, tais como: Regiões Metropolitana de Salvador, de Recife e do Rio de Janeiro, conforme dados da PMC - Pesquisa Mensal de Comércio – realizada pelo IBGE. Em 1998, por exemplo, a PMC demonstrou uma variação negativa no valor do faturamento do comércio tanto na Região Metropolitana do Recife (-12,6%), quanto na RMS (-15,20%) e na do Rio de Janeiro (-11,7%).

No período de janeiro a setembro de 1999, observou-se que o movimento total das consultas ao

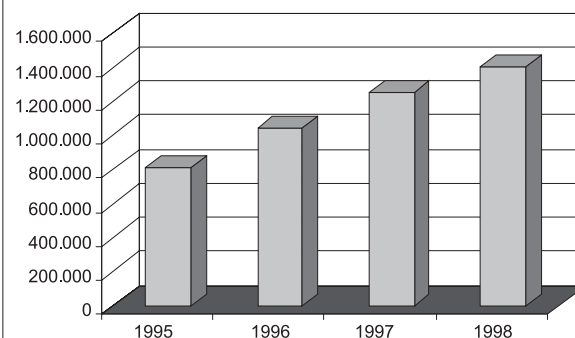
Tabela 1
Consultas ao SPC - Serviço de Proteção
ao Crédito em Feira de Santana
1995/Set 1999

Ano	Consultas	Variação com Igual Período do Ano Anterior (%)
1995	809.701	—
1996	1.043.811	28,91
1997	1.249.981	19,75
1998	1.400.197	12,02
Set/99	1.070.746	—

Fonte: CDL/SPC/CTC

Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana - BA

Gráfico 1
Consultas ao SPC em Feira de Santana
1995 a 1998



Fonte: CDL/SPC/CTC

Tabela 2
Total Mensal de Consultas ao SPC
Serviço de Proteção ao Crédito em Feira de Santana
1997/Set 1999

M e s e s	C o n s u l t a s			V a r i a ç ã o	
	1997	1998	Set/99	1997/1998 (%)	Setembro 1998/1999 (%)
Total	1.249.981	1.400.197	1.070.746	12,02	–
Janeiro	78.484	86.866	94.242	10,68	8,49
Fevereiro	78.099	82.970	98.033	6,24	18,15
Março	89.347	103.407	119.263	15,74	15,33
Abril	91.348	91.598	87.986	0,27	-3,94
Maio	108.736	105.676	115.572	-2,81	9,36
Junho	131.023	171.484	192.640	30,88	12,34
Julho	94.820	131.650	109.589	38,84	-16,76
Agosto	106.623	106.067	110.248	-0,52	3,94
Setembro	103.111	106.863	143.173	3,64	33,98
Outubro	110.190	127.493	–	15,70	–
Novembro	97.446	114.928	–	17,94	–
Dezembro	160.754	171.195	–	6,50	–

Fonte: CDL/SPC/CTC - Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana - BA

SPC em Feira de Santana foi da ordem de 1.070.746 consultas, em contraposição a igual período do ano anterior com 986.586 consultas, re-

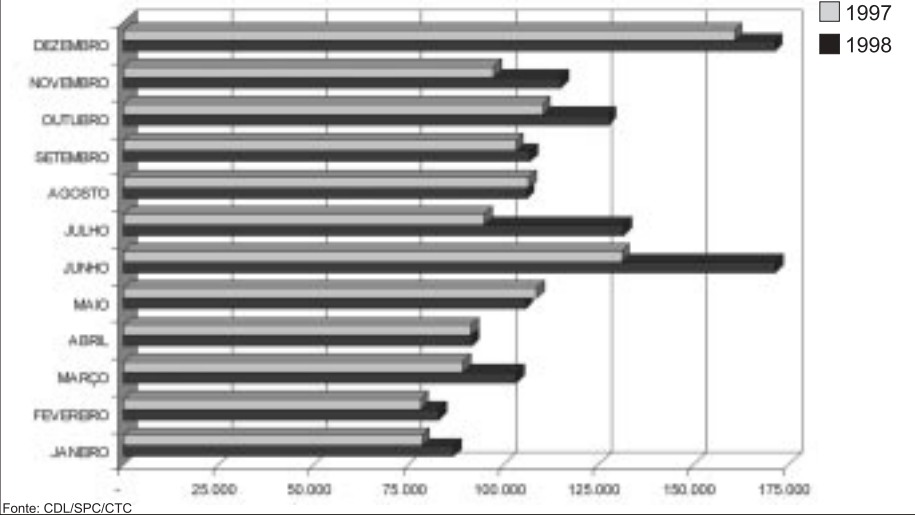
presentando um aumento de 8,53%. As variações positivas ocorreram nos meses de janeiro com 8,49%; fevereiro, 18,15%; março, 15,33%; maio, 9,36%;

junho, 12,34%; agosto, 3,94% e setembro 33,98%, e as negativas nos meses de abril –3,94% e julho -16,76%.

Inadimplência em Feira de Santana

Conforme os dados da tabela 3, do total de 805.893 consultas de crédito realizadas no SPC de pessoa física em Feira de Santana em 1998, 115.663 consultas foram com registros,

Gráfico 2
Total Mensal de Consultas ao SPC em Feira de Santana
1997 - 1998



Fonte: CDL/SPC/CTC

Tabela 3
Consultas Pessoa Física de Crédito ao SPC
Serviço de Proteção ao Crédito em Feira de Santana
1997/Setembro 1999

M e s e s	Consultas Pessoa Física					Variação (%)		Inadimplência (%)	
	1997	1998	Set/99	Com Registro		1997/98	Set 98/99	1998	Set 99
				1998	1999				
Total	638.289	805.893	620.243	115.663	91.572	26,26	–	14,35	–
Janeiro	37.624	43.518	51.833	7.021	9.668	15,67	19,11	16,13	18,65
Fevereiro	37.765	41.571	53.207	6.799	8.459	10,08	27,99	16,35	15,9
Março	43.595	55.397	65.496	9.211	9.828	27,07	18,23	16,63	15,00
Abril	47.066	48.855	43.460	8.325	9.110	3,80	-11,04	17,04	20,96
Maiο	54.236	58.590	63.562	9.884	9.901	8,03	8,49	16,87	15,58
Junho	73.259	118.109	126.032	12.411	13.673	61,22	6,71	10,51	10,85
Julho	43.276	89.544	62.368	9.812	10.813	106,91	-30,35	10,96	17,34
Agosto	52.767	60.149	64.024	8.060	10.925	13,99	6,44	13,40	17,06
Setembro	51.324	61.684	90.261	8.709	9.195	20,19	46,33	14,12	10,19
Outubro	55.689	71.586	–	10.451	–	28,55	–	14,60	–
Novembro	48.722	59.032	–	10.307	–	21,16	–	17,46	–
Dezembro	92.966	97.858	–	14.673	–	5,26	–	14,99	–

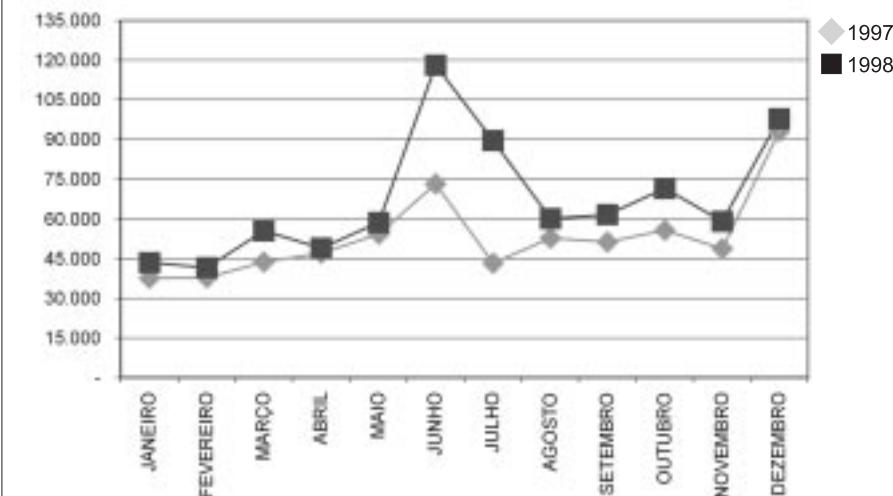
Fonte: CDL/SPC/CTC - Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana - BA

representando 14,35% de inadimplência. Os meses de junho e julho com 10,51% e 10,96% respectivamente foram os de menores índices, e os mais altos nos meses de novembro com 17,46% e abril

com 17,04%. As consultas de cheques em 1998, segundo os dados da tabela e gráfico 4, apresentaram um total de 594.124 consultas, sendo 47.790 consultas com registro, ou seja, 8,04% de inadimplência. O mês de dezembro

apresentou o menor índice 6,58%, enquanto os índices mais elevados ocorreram nos meses de março 9,12% e julho 9,50%. Para os nove primeiros meses de 1999, observa-se que os níveis de inadimplência sofreram aumentos em comparação com o mesmo período de 1998; nos meses de janeiro, 18,65%; abril, 20,96%; julho, 17,34%; e agosto, 17,34%, nas consultas

Gráfico 3
Consulta de Crédito ao SPC em Feira de Santana
1997 - 1998



Fonte: CDL/SPC/CTC

Tabela 4
Consultas de Cheque de Crédito ao SPC
Serviço de Proteção ao Crédito em Feira de Santana
1997/Setembro 1999

M e s e s	Consultas Cheque					Variação (%)		Inadimplência (%)	
	1997	1998	Set/99	Com Registro		1997/98	1998/99	1998	Set 99
				1998	1999				
Total	611.692	594.124	434.789	47.790	36.638	-2,87	-	8,04	-
Janeiro	40.860	43.348	40.891	3.373	3.818	6,09	-5,67		9,34
Fevereiro	40.334	41.399	43.444	3.358	3.454	2,64	4,94	8,11	7,95
Março	45.752	48.010	51.916	4.381	4.450	4,94	8,14	9,12	8,57
Abril	44.282	42.743	42.830	3.597	3.938	-3,48	0,20	8,41	9,19
Maiο	54.500	47.086	50.174	4.011	4.294	-13,60	6,56	8,52	8,56
Junho	57.764	53.375	64.867	4.315	4.626	-7,60	21,53	8,08	7,13
Julho	51.544	42.106	45.454	3.999	4.172	-18,31	7,95	9,50	9,18
Agosto	53.856	45.918	44.421	3.867	4.208	-14,74	-3,26	8,42	9,47
Setembro	51.787	44.999	50.792	3.638	3.678	-13,11	12,87	8,08	7,24
Outubro	54.501	55.907	-	4.159	-	2,58	-	7,44	-
Novembro	48.724	55.896	-	4.268	-	14,72	-	7,64	-
Dezembro	67.788	73.337	-	4.824	-	8,19	-	6,58	-

Fonte: CTC - Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana - BA

de pessoa física. Já nas consultas de cheques em comparação com 1998, os meses de abril com 9,19% e julho com 9,18% foram os meses de maiores incidências de inadimplência.

e Objetos de Decoração 4,83%, e Bazar, Louças, Vidros e Cristais 2,90%. Três ramos de atividades econômica apresentaram decréscimos quando feitas as consultas: eletroeletrônicos – 18,27%, Materi-

Comportamento por ramo de atividade econômica

Dos nove ramos de atividade econômica pesquisados pela CDL no comércio de Feira de Santana, seis revelam variações positivas nas consultas ao SPC, em relação a 1997/1998: Bancos e Financeiras, 16,37%; Jóias, Ótica e Relógios, 16,15%; Confecções e Tecidos 15,17%, Móveis

Gráfico 4
Consulta de Cheques ao SPC em Feira de Santana
1997 - 1998

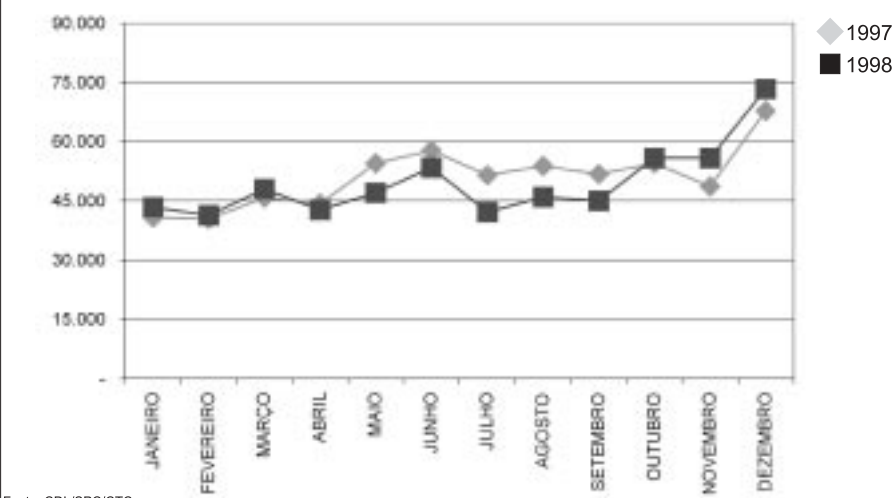


Tabela 5
Evolução das Consultas ao SPC
Por Ramo de Atividade Econômica em Feira de Santana
1997/Setembro 1999

Ramo de Atividade Econômica	Total			Variação (%)	
	1997	1998	Set/99	1997/98	Set 1998/99 (%)
Total	983.768	1.058.049	990.979	—	—
Bancos e financeiras	170.900	198.876	172.842	16,37	-13,09
Jóias, óticas e relógios	18.889	21.940	18.259	16,15	-16,78
Móveis e objetos de decoração	54.672	57.312	48.555	4,83	-15,28
Bazar, louças, vidros e cristais (1)	15.729	16.186	—	2,91	—
Eleto-eletrônicos	30.342	24.798	7.579	-18,27	-69,44
Calçados e artigos de couro	235.322	213.050	143.740	-9,46	-32,53
Materiais diversos	263.290	317.255	109.634	20,50	-65,44
Fármacias, perfumaria e cosméticos (2)	—	—	16.127	—	—
Veículos automotores, peças e acessórios (2)	—	—	48.509	—	—
Produtos alimentícios (2)	—	—	92.856	—	—
Informática e telefonia (2)	—	—	29.537	—	—
Combustíveis e lubrificantes (2)	—	—	39.904	—	—

Fonte: CDL/SPC/CTC - Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana - BA

Nota: (1) Ramo de Atividade Econômica excluído em 1999.

(2) Ramo de Atividade Econômica incluído em 1999.

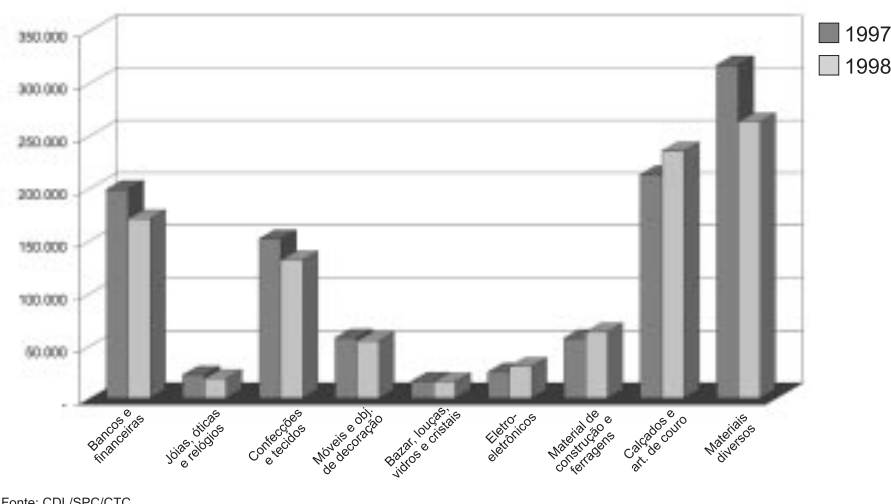
ais de Construção e Ferragens -9,45%, e Calçados e Artigos de Couro -9,46%.

O último ramo de atividade econômica, denominado Materiais Diversos, apresentou um saldo po-

sitivo de 20,50% (vide tabela e gráfico 5). Exceto o segmento de Bancos e Financeiras, os demais ramos de atividade econômica que registraram aumento nas consultas ao SPC, em comparação com

igual período do ano anterior, tiveram as vendas impulsionadas pelos períodos de sazonalidade das vendas, Dia das Mães e das Crianças, São João e Natal. Nos períodos janeiro/setembro-98 em comparação a janeiro/setembro-99, nos seis ramos de atividade econômica comparados, houve decréscimo na consultas ao SPC em: Bancos e Financeiras - 13,09%, Móveis e Objetos de decoração -

Gráfico 5
Evolução de Consultas ao SPC por Ramo de Atividade Econômica em Feira de Santana
1997 - 1998



Fonte: CDL/SPC/CTC

Tabela 6
Evolução das Consultas ao SPC do Ramo de Atividade Econômica
Bancos e Financeiras no Comércio de Feira de Santana
1997/Setembro 1999

Meses	Consultas					
	1997	1998	Set/99	Comparação com igual período do ano anterior 97/98(%)	Comparação com mês imediatamente anterior 1998(%)	Comparação com igual período do ano anterior Set 98/Set 99(%)
Total	170.900	198.876	172.842	16,37	–	–
Janeiro	9.530	9.477	17.104	-0,56	-49,33	80,48
Fevereiro	9.767	9.627	15.772	-1,43	1,58	63,83
Março	12.223	12.964	18.519	6,06	34,66	42,85
Abril	13.305	12.377	15.062	-6,97	-4,53	21,69
Maio	16.424	18.981	17.060	15,57	53,36	-10,12
Junho	17.432	19.043	22.650	9,24	0,33	18,94
Julho	13.362	22.420	20.455	67,79	17,73	-8,76
Agosto	16.715	20.108	22.834	20,30	-10,31	13,56
Setembro	14.566	20.542	23.386	41,03	2,16	13,84
Outubro	16.343	18.016	–	10,24	-12,30	–
Novembro	12.528	14.124	–	12,74	-21,60	–
Dezembro	18.705	21.197	–	13,32	50,08	–

Fonte: CDL/SPC/CTC - Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana - BA

15,28%, Jóias, óticas e relógios –16,78%, Calçados e artigos de couro –32,53%, Materiais diversos –65,44% e Eletroeletrônicos, com queda significativa de –69,44%. Dados que reforçam as previsões para 1999 de que prevaleceria a recessão, o empobrecimento da classe média, o agravamento do desemprego e o aumento da inadimplência.

Bancos e financeiras

As consultas efetuadas ao SPC pelos Bancos e Financeiras, em 1998, apresentou o maior crescimento do período 1997/98, com 16,37%, em comparação com os demais ramos. Comparando com igual período do ano anterior (conforme dados da tabela 6), houve variação negativa de -6,97% no mês de abril, a 67,79% de crescimento positivo no mês de julho, mostrando, assim, que o ramo de Bancos e Financeiras não foram atingidos pelas crises econômicas dos últimos dois anos. Nos primeiros nove meses de 1999 – janeiro a setembro - apresentou variação positiva nos meses de

março, 14,83%; maio, 11,71%; junho, 24,68%; agosto, 10,42%; e setembro, 2,36%. E variações negativas nos meses de janeiro –19,31%, fevereiro –8,45%, abril –22,95% e julho –10,73%.

Jóias, óticas e relógios, confecções e tecidos, bazar, louças, vidros e cristais

Conforme dados das tabelas 7, 8 e 9, os ramos de atividades econômicas de Jóias, Óticas e Relógios, Confecções Tecidos, e Bazar, Louças, Vidros e Cristais registram crescimentos positivos nas consultas ao SPC em 1998 de 16,15%, 15,17% e 2,90% respectivamente, mantendo-se o crescimento no período janeiro-setembro/1999. Por transacionar produtos de baixo valor unitário, o setor foi favorecido por dois aspectos: a menor influência dos juros elevados sobre suas vendas, e a tendência à redução do valor médio dos presentes, constatada pelo varejo nos últimos dois anos, como consequência da queda da capacidade de consumo das famílias.

Tabela 7
**Evolução das Consultas ao SPC do Ramo de Atividade Econômica
Óticas e Relógios no Comércio de Feira de Santana
1997/Setembro 1999**

Meses	Consultas					
	1997	1998	Set/99	Comparação com igual período do ano anterior 97/98(%)	Comparação com mês imediatamente anterior 1998(%)	Comparação com igual período do ano anterior Set 98/Set 99(%)
Total	18.888	21.940	18.259	16,16	—	—
Janeiro	1.488	1.422	1.598	-4,44	29,99	12,38
Fevereiro	1.326	1.422	1.773	7,24	—	24,68
Março	1.441	1.630	2.212	13,12	14,63	35,71
Abril	1.295	1.310	1.872	1,16	-19,63	42,90
Maio	1.495	1.802	2.164	20,54	37,56	20,09
Junho	1.566	1.818	2.083	16,09	0,89	14,58
Julho	1.468	1.885	2.076	28,41	3,69	10,13
Agosto	1.656	2.111	2.132	27,48	11,99	0,99
Setembro	1.698	2.050	2.349	20,73	-2,89	14,59
Outubro	1.767	2.156	—	22,01	5,17	—
Novembro	1.657	1.891	—	14,12	-12,29	—
Dezembro	2.031	2.443	—	20,29	29,19	—

Fonte: CDL/SPC/CTC - Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana - BA

Tabela 8
**Evolução das Consultas ao SPC do Ramo de Atividade Econômica
Confecções e Tecidos no Comércio de Feira de Santana
1997/Setembro 1999**

Meses	Consultas					
	1997	1998	Set/99	Comparação com igual período do ano anterior 97/98(%)	Comparação com mês imediatamente anterior 1998(%)	Comparação com igual período do ano anterior Set 98/Set 99(%)
Total	131.617	151.582	191.133	15,17	—	—
Janeiro	7.818	6.650	14.632	-14,94	-64,92	120,03
Fevereiro	7.646	7.059	18.248	-7,68	6,15	158,51
Março	9.251	10.526	20.074	13,78	49,11	90,71
Abril	9.611	8.822	20.026	-8,21	-16,19	127,00
Maio	12.157	11.693	23.723	-3,82	32,54	102,88
Junho	14.822	19.353	38.727	30,57	65,51	100,11
Julho	9.111	9.546	17.997	4,77	-50,67	88,53
Agosto	10.328	12.458	20.920	20,62	30,50	67,92
Setembro	10.494	12.657	16.786	20,61	1,60	32,62
Outubro	10.887	14.377	—	32,06	13,59	—
Novembro	10.534	13.005	-	23,46	-9,54	—
Dezembro	18.958	25.436	-	34,17	95,59	—

Fonte: CDL/SPC/CTC - Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana - BA

Tabela 9
Evolução das Consultas ao SPC do Ramo de Atividade Econômica
Bazar, Louças, Vidros e Cristais no Comércio de Feira de Santana
1997/Setembro 1999

Meses	Consultas			
	1997	1998	Comparação com igual período do ano anterior 97/98(%)	Comparação com mês imediatamente anterior 1998(%)
Total	16.186	15.729	-2,82	–
Janeiro	1.016	1.193	17,42	-29,70
Fevereiro	1.502	1.174	-21,84	-1,59
Março	1.353	1.243	-8,13	5,88
Abril	1.069	1.183	10,66	-4,83
Maio	1.427	1.667	16,82	40,91
Junho	1.230	1.733	40,89	3,96
Julho	1.051	1.125	7,04	-35,08
Agosto	1.471	1.088	-26,04	-3,29
Setembro	1.506	1.329	-11,75	22,15
Outubro	1.658	1.178	-28,95	-11,36
Novembro	1.206	1.273	5,56	8,06
Dezembro	1.697	1.543	-9,07	21,21

Fonte: CDL/SPC/CTC - Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana - BA

Móveis e objetos de decoração

Observou-se comportamento positivo de 4,83% nas consultas ao SPC em 1998, em comparação com igual período do ano anterior (conforme tabela e gráfico 10), com crescimento negativo em quatro meses, -2,59% em abril, -21,54% maio, -2,41% junho e -1,95% julho, e período de crescimento positivo nos demais meses. Como já era esperado, o mês de dezembro tem melhor desempenho com crescimento de 26,54%, uma vez que a proximidade do Natal exerce influência positiva na venda de móveis e objetos de decoração, em função da troca de móveis velhos por novos, e do uso de objetos de decoração no período das festas natalinas. No acumulado das consultas de janeiro a setembro de 1999, há um crescimento positivo de 23,77% em relação a janeiro/setembro de 1998.

Eletroeletrônicos

Ao longo da vigência do Plano Real, o ramo de Eletroeletrônicos vinha batendo recordes de vendas. Em 1998, apresentou crescimento negativo de -

18,27% nas consultas ao SPC (conforme tabela 11), em comparação com igual período do ano anterior. A forte queda nas vendas de Eletroeletrônicos tem início em 1997, como consequência do agravamento da capacidade de compras das famílias assalariadas, provocado principalmente pela elevação dos índices de desemprego, redução dos ganhos reais de salários, associado aos altos níveis de endividamento e aumento das taxas de juros. Durante o período de janeiro a setembro de 1999, acentuou-se a queda das consultas, em comparação com o ano anterior – janeiro-setembro/98, com redução de 59,67%.

Materiais de construção e ferragens

Apresentou em 1998 decréscimo de -9,45% nas consultas ao SPC, comparado com 1997 (segundo os dados da tabela 12). Este setor já vinha apresentando uma tendência de estagnação, em função da crise da indústria da construção civil, da falta de políticas de incentivos através de financiamentos para habitação, e o empobrecimento da classe média, importante filão de consumo. Em 1999, foi o ramo

Tabela 10

**Evolução das Consultas ao SPC do Ramo de Atividade Econômica
Móveis e Objetos de Decoração no Comércio de Feira de Santana
1997/Setembro 1999**

Meses	Consultas					
	1997	1998	Set/99	Comparação com igual período do ano anterior 97/98(%)	Comparação com mês imediatamente anterior 1998(%)	Comparação com igual período do ano anterior Set 98/Set 99(%)
Total	54.672	57.312	48.555	4,83	–	–
Janeiro	3.788	4.213	5.304	11,22	-39,56	25,90
Fevereiro	3.559	3.604	4.638	1,26	-14,46	28,69
Março	3.933	4.427	5.514	12,56	22,84	24,55
Abril	3.934	3.832	4.973	-2,59	-13,44	29,78
Maio	6.004	4.711	5.750	-21,54	22,94	22,05
Junho	5.561	5.427	6.845	-2,41	15,20	26,13
Julho	4.350	4.265	5.396	-1,95	-21,41	26,52
Agosto	3.974	4.404	5.114	10,82	3,26	16,12
Setembro	4.121	4.346	5.021	5,46	-1,32	15,53
Outubro	4.243	4.935	–	16,31	13,55	–
Novembro	4.234	4.327	–	2,20	-12,32	–
Dezembro	6.971	8.821	–	26,54	103,86	–

Fonte: CDL/SPC/CTC - Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana - BA

Tabela 11

**Evolução das Consultas ao SPC do Ramo de Atividade Econômica
Eletrônicos no Comércio de Feira de Santana
1997/Setembro 1999**

Meses	Consultas					
	1997	1998	Set/99	Comparação com igual período do ano anterior 97/98(%)	Comparação com mês imediatamente anterior 1998(%)	Comparação com igual período do ano anterior Set 98/Set 99(%)
Total	30.342	24.798	7.579	-18,27	–	–
Janeiro	2.652	2.410	778	-9,13	-28,38	-67,72
Fevereiro	1.894	1.802	659	-4,86	-25,23	-63,43
Março	2.055	2.350	758	14,36	30,41	-67,74
Abril	2.082	2.011	657	-3,41	-14,43	-67,33
Maio	2.340	2.568	790	9,74	27,70	-69,24
Junho	2.755	1.976	1.080	-28,28	-23,05	-45,34
Julho	2.594	1.629	962	-37,20	-17,56	-40,95
Agosto	2.681	2.178	948	-18,76	33,70	-56,47
Setembro	2.597	1.868	947	-28,07	-14,23	-49,30
Outubro	2.886	1.821	–	-36,90	-2,52	–
Novembro	2.441	1.652	–	-32,32	-9,28	–
Dezembro	3.365	2.533	–	-24,73	53,33	–

Fonte: CDL/SPC/CTC - Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana - BA

Tabela 12

Evolução das Consultas ao SPC do Ramo de Atividade Econômica
Materiais de Construção e Ferragens no Comércio de Feira de Santana
1997/Setembro 1999

Meses	Consultas					
	1997	1998	Set/99	Comparação com igual período do ano anterior 97/98(%)	Comparação com mês imediatamente anterior 1998(%)	Comparação com igual período do ano anterior Set 98/Set 99(%)
Total	63.007	57.051	66.729	-9,45	–	–
Janeiro	5.255	4.675	6.754	-11,04	-18,18	44,47
Fevereiro	4.361	4.061	6.878	-6,88	-13,13	69,37
Março	4.663	4.807	8.906	3,09	18,37	85,27
Abril	5.135	4.077	7.025	-20,60	-15,19	72,31
Maiο	5.328	4.482	7.294	-15,88	9,93	62,74
Junho	5.702	4.323	7.786	-24,18	-3,55	80,11
Julho	4.981	4.565	7.738	-8,35	5,60	69,51
Agosto	5.159	4.972	6.658	-3,62	8,92	33,91
Setembro	5.584	4.960	7.690	-11,17	-0,24	55,04
Outubro	5.617	5.281	-	-5,98	6,47	–
Novembro	5.508	5.106	-	-7,30	-3,31	–
Dezembro	5.714	5.742	-	0,49	12,46	–

Fonte: CDL/SPC/CTC - Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana - BA

Tabela 13

Evolução das Consultas ao SPC do Ramo de Atividade Econômica
Calçados e Artigos de Couro no Comércio de Feira de Santana
1997/Setembro 1999

Meses	Consultas					
	1997	1998	Set/99	Comparação com igual período do ano anterior 97/98(%)	Comparação com mês imediatamente anterior 1998(%)	Comparação com igual período do ano anterior Set 98/Set 99(%)
Total	235.322	213.050	142.740	-9,46	–	–
Janeiro	10.997	9.522	8.141	-13,41	-78,48	-14,50
Fevereiro	14.363	13.610	13.574	-5,24	42,93	-0,26
Março	15.962	14.692	14.936	-7,96	7,95	1,66
Abril	18.043	16.479	18.026	-8,67	12,16	9,39
Maiο	17.588	15.267	13.980	-13,20	-7,35	-8,43
Junho	36.314	31.475	32.442	-13,33	106,16	3,07
Julho	12.181	11.066	10.058	-9,15	-64,84	-9,11
Agosto	15.557	15.194	14.797	-2,33	37,30	-2,61
Setembro	16.852	14.499	16.786	-13,96	-4,57	15,77
Outubro	17.225	15.688	–	-8,92	8,20	–
Novembro	16.001	13.680	–	-14,51	-12,80	–
Dezembro	44.239	41.878	–	-5,34	206,13	–

Fonte: CDL/SPC/CTC - Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana - BA

que mais cresceu: 63,06%, em função dos financiamentos oferecidos pela Caixa Econômica Federal, em convênio de até 60 meses com as lojas.

Calçados e artigos de couro

Trata-se de mais um ramo que, a despeito das perspectivas favoráveis de vendas no final do ano, não conseguiu recuperar os níveis de vendas dos anos anteriores. Em 1998, o decréscimo das consultas ao SPC foi da ordem de -9,46% (conforme tabela 13), em relação ao mesmo período de 1997. A perda de rentabilidade vem acontecendo não só pelo desaquecimento das vendas, como também pela redução dos preços praticados na atividade; acha-se motivada ainda pelo acirramento da concorrência, uma característica dos ramos altamente competitivos, numa conjuntura desfavorável de mercado.

Conclusão

Os resultados positivos alcançados pelo comércio varejista no auge do Plano Real, momento em que as camadas da população de menor poder aquisitivo foram beneficiadas com a estabilidade da moeda, não se mantiveram nos dois últimos anos. O ano de 1998 e o primeiro semestre de 1999 foram de grandes dificuldades para economia nacional, o que obrigou o setor do Comércio a se ajustar à nova ordem econômica.

A expectativa para o último trimestre de 1999 é de que o volume das vendas no varejo se mantenha em níveis bastantes deprimidos. É certo que os fatores sazonais, que costumam aquecer as vendas neste período, devem estimular as vendas de final de ano, ainda que em ritmo mais moderado que o verificado no ano passado.

*Roberto Luiz de C. Lima é Economista pós-graduado em Gestão Empresarial, Funcionário do IBGE e Coordenador do CTC – Centro Tecnológico do Comércio de Feira de Santana e da CDL Câmara de Dirigentes Lojista de Feira de Santana.

A Reforma Tributária: conteúdo e implicações socioeconômicas*

*Luiz Alberto Petitinga***

Passados cerca de dez anos de vigência da presente estrutura tributária brasileira, que, a despeito das inúmeras mazelas que lhe são atribuídas, propiciou significativa redistribuição de receitas públicas para os estados e municípios, assiste-se à conclusão de uma proposta legislativa de reforma tributária ditada por uma nova realidade, caracterizada nos atuais paradigmas que forçaram mudanças sociais e econômicas no país nesta última década do século.

Deve-se salientar, entretanto, que boa parte das distorções hoje observadas no sistema tributário brasileiro não representam defeitos congênitos (a despeito da Constituição ter mantido a COFINS e o PIS/PASEP) e sim o resultado de sucessivas emendas introduzidas pelo executivo federal, buscando resolver suas crises fiscais e cumprir metas acertadas com o FMI, sem ter que dividir as receitas adicionais com os estados e municípios.

Nesse contexto enquadram-se, por exemplo, a instituição da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, da CPMF, do FEF e a introdução de alíquotas adicionais do IRPF. Em relação às duas primeiras contribuições, trata-se de receitas não-partilhadas com estados e municípios, enquanto o FEF representou um modo de desvincular receitas dos fundos constitucionais.

Para complicar ainda mais o atual sistema de partilha de tributos instituiu-se, mediante a chamada Lei Kandir, a isenção do ICMS sobre as exportações, criando-se um Fundo de compensação aos estados, de modo a reduzir as perdas daqueles que possuem

maiores coeficientes de exportação, fato que vem gerando grande discussões entre esses estados e a União com relação ao tamanho de suas perdas.

Essas intervenções casuísticas no sistema tributário do país terminaram por elevar os custos sociais dos tributos, expressos na incidência cumulativa destes e em custos adicionais, tanto das empresas, no cumprimento de suas obrigações tributárias, quanto do setor público, na administração tributária, contribuindo para a evasão, sonegação e elisão fiscal.

Princípios norteadores da Reforma

Por toda essa sucessão de alterações tributárias a que tem sido submetida a sociedade brasileira, sem que se lograsse melhoria da capacidade de gasto do setor público ou maior crescimento econômico ao longo desses anos, é que, na afirmação do Deputado Germano Rigotto, a sociedade brasileira observa com desconfiança qualquer iniciativa de reforma tributária.

Em razão desses precedentes, uma reforma tributária, para obter apoio amplo da sociedade e do contribuinte em particular, deveria incluir os seguintes elementos:

- redução do número de tributos;
- desoneração da produção;
- ampliação da base de arrecadação;
- eliminação dos tributos em cascata;
- melhoria da competitividade brasileira e
- limitação do poder do executivo de instituir novos tributos ou elevar alíquotas.

Sinteticamente, o que se espera é uma nova estrutura tributária socialmente justa, economicamente eficiente, simplificada e que contenha o poder impositivo do executivo.

Por outro lado, considerando-se a perspectiva daqueles que têm compromissos com a consolidação do Estado brasileiro e com sua missão de responsabilizar-se por políticas públicas redistributivas, a reforma deverá incorporar, também, as seguintes premissas:

- manutenção do atual nível da carga tributária;
- manutenção da partilha vertical e horizontal das receitas públicas e
- contenção da guerra fiscal.

Em relação ao primeiro ponto é plausível considerar-se que a participação do setor público na renda nacional, cerca de 29,84 % em 1998, segundo a Receita Federal, alcançou níveis limites, considerando-se o desempenho econômico e a atual redundância do sistema tributário, sendo inviável sua ampliação nessas circunstâncias. Entretanto, espera-se uma melhor distribuição dessa carga tributária com medidas que reduzam a evasão, sonegação e elisão fiscal, além daquelas renúncias economicamente inócuas.

Quanto à manutenção da partilha vertical, ou seja, à manutenção das participações relativas da União, estados e municípios, esta será uma das condições essenciais para a obtenção do apoio político necessário à implementação da reforma. Em um mesmo plano, encontra-se a preservação da distribuição relativa da carga tributária entre os estados e entre os municípios.

Por último, há o entendimento de que, a longo prazo, a guerra fiscal poderá implicar deterioração das contas públicas de todos, sem que se resolva o problema de reconcentração espacial da atividade econômica. Essa possibilidade requer a instituição de critérios minimamente pactuados de concessão de benefícios fiscais.

Conteúdo da Reforma

Apoiadas nesses conceitos e premissas é que estão em discussão algumas propostas de Refor-

ma Tributária, a exemplo daquelas elaboradas pela Receita Federal – que se supõe representar a posição do Executivo Federal – pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, e pelo Relator Deputado Mussa Demes (Substitutivo), dentre outras. Visto que apenas a primeira e a terceira se apresentam bem detalhadas, enquanto a da FIESP e todas as demais as repetem com algumas variações, optou-se pela análise apenas do Substitutivo e da proposição da Receita Federal.

Um primeiro comentário ao conteúdo das propostas é que ambas enfatizam, quase que exclusivamente, alterações nos tributos que incidem sobre as transações de mercadorias e serviços, não mudando em quase nada o conteúdo dos tributos sobre a renda e sobre a riqueza. Este é um dado preocupante, quando se considera a vulnerabilidade do atual Imposto so-

bre Renda, cuja sistemática de recolhimento tem permitido o uso abusivo do planejamento fiscal, a elisão, a evasão e a sonegação, fatos recentemente reconhecidos, em depoimento na Câmara de Deputados, pelo Secretário da Receita Federal, Everardo Maciel, no que diz respeito ao Sistema Financeiro. Esta aparente omissão possivelmente poderia ser justificada pelo fato desses problemas serem passíveis de solução por legislação infra-constitucional.

Deve-se, entretanto, fazer justiça às duas propostas com relação a dois pontos que, indiretamente, incluem a questão anteriormente citada. No relatório do Deputado Mussa Demes, a inclusão da progressividade do IPTU (imposto sobre propriedade imobiliária), o que torna constitucional iniciativas anteriormente fracassadas de aplicação em prefeituras do país. Na proposta da Receita Federal, defendida pelo Secretário Everardo Maciel, a possibilidade de compensação do Imposto sobre Movimentação Financeira (IMF) com o Imposto de Renda devido reduziria seu efeito em cascata. Além disso, serve como um piso de contribuição para muitos indivíduos e empresas que, hoje, nas palavras do próprio Secretário, só contribuem com os impostos indiretos, podendo melhorar a combinação regressiva de ambos.

**O que se espera
é uma nova
estrutura tributária
socialmente justa,
economicamente
eficiente, simplificada
e que contenha
o poder impositivo
do executivo.**

Em relação ao núcleo da Reforma, as duas propostas (sintetizadas no Quadro 1) possuem algumas similitudes. Substituem o mesmo conjunto de tributos, eliminam os principais tributos cumulativos, buscam simplificar a vida do contribuinte e tentam eliminar a guerra fiscal.

Na forma de operacionalização do IVA e do novo ICMS, iniciam-se as diferenças. Embora a proposta da Receita Federal seja mais simples do ponto de vista do contribuinte e da administração tributária, politicamente apresenta-se de difícil viabilização. Isso porque a tarefa de administração do tributo caberia ao fisco federal, ocorrendo o desmembramento da parcela correspondente ao Estado e à União, no ato do recolhimento bancário do tributo, na proporção de 35% e 75%, respectivamente. Da parcela dos estados caberia, ainda, 25% aos municípios.

A idéia central da proposta do IVA é que sua alíquota média corresponda à substituição dos tributos a serem eliminados, garantindo a mesma carga tributária, a mesma participação relativa dos entes federados e a mesma participação relativa, observada na média de um dado período, para os estados e municípios. Para tanto será necessária a constituição de um fundo de equalização federal, que compensará a eliminação dos vieses inerentes à estrutura atual e cuja distribuição deverá apoiar-se nas importações líquidas (princípio do destino).

Segundo simulações feitas pelo Receita Federal, estes supostos foram perfeitamente preenchidos, obtendo-se uma alíquota média para o IVA de cerca de 21%.

A vantagem adicional dessa proposta é que os créditos que vierem a se acumular serão feitos unicamente contra a União, permitindo a sua compensação com tributos federais, mas preservando-se a parcela dos fundos constitucionais.

Na contribuição da Receita Federal, o Imposto Seletivo, de responsabilidade dos estados, teria a finalidade de reduzir o desvio-padrão das alíquotas praticadas no IVA, incidindo no varejo sobre o seguinte conjunto de bens e serviços: energia; teleco-

municações; fumo; bebidas; veículos automotores e combustíveis.

Há também, na concepção desse tributo, a fixação de uma alíquota mínima, a ser praticada por todos os estados, fazendo com que as diferenças que venham a surgir, pela concessão de benefícios fiscais, sejam feitas do piso para cima, com efeitos relativamente neutros do ponto de vista locacional.

Por fim, existiria ainda um novo imposto municipal, o Imposto sobre Venda a Varejo (IVV), que

incidiria apenas sobre o varejo de mercadorias, salvo pelos itens que já serviam de base para o seletivo.

Em relação ao Substitutivo do Deputado Mussa Demes, a autonomia tributária dos estados é garantida, visto que estes cobrarão parte do novo ICMS, excetuando-se as operações interestaduais em que existiria apenas a alíquota federal, partilhada com as instâncias estaduais e municipais via Fundo Constitucional. Um primeiro inconveniente desse modelo seria o custo de recolhimento do tributo para o contribuinte, na medida em que são adotadas duas alíquotas,

uma federal e outra estadual, e dois procedimentos de recolhimento.

Um outro problema da proposta é a existência de um grande acúmulo de créditos na União, no caso dos estados importadores líquidos, no comércio por vias internas, e no dos estados exportadores para o exterior, devido ao fato da alíquota interestadual representar a soma das alíquotas federal e estadual. Por conta disso, no segundo caso haveria apenas créditos, enquanto no primeiro os créditos superariam os débitos. Esse problema tenderá a agravar-se à medida que a alíquota federal venha a ser menor relativamente à estadual.

Entre os méritos comuns atribuídos às duas propostas estariam ainda a redução da guerra fiscal, da evasão de receitas decorrentes de operações interestaduais fraudulentas, e o desestímulo à concentração de atacadistas em alguns estados brasileiros. Os motivos fundamentais que garantiriam esse resultado seriam a eliminação da cobrança do tributo pelos estados em operações interestaduais – muito

Em relação ao Substitutivo do Deputado Mussa Demes, a autonomia tributária dos estados é garantida, visto que estes cobrarão parte do novo ICMS, excetuando-se as operações interestaduais em que existiria apenas a alíquota federal, partilhada com as instâncias estaduais e municipais via Fundo Constitucional.

Quadro 1

Principais Aspectos das Propostas de Reforma Tributária

Substitutivo do Relator Deputado Mussa Demes e Sugestões da Receita Federal

Autor	Tributos Criados	Características principais dos novos tributos	Tributos preservados do atual sistema	Alterações introduzidas nos atuais tributos
Deputado Mussa Demes (Relator do Substitutivo)	FEDERAIS Novo ICMS incorporação ao Imposto de Importação e de Exportação dos serviços; abre a possibilidade da União instituir Contribuições Sociais de Intervenção Ambiental ESTADUAIS Novo ICMS, ITR MUNICIPAIS IVV	NOVO ICMS Substituirá o ICMS, o IPI, o ISS, a COFINS, e o PIS/PASEP Compartilhado entre União e estados; Alíquota estadual incide apenas nas operações internas Não-incidência nas exportações de mercadorias e serviços Nas operações interestaduais a alíquota federal será acrescida da estadual IVV Imposto a ser cobrado na ponta, no varejo Amplia a base de tributação em relação ao ISS, porém com restrição na incidência sobre serviços	FEDERAIS IRPF; IRPJ; IOF Grandes Fortunas e Contribuições de Intervenção no Domínio Econômico. ESTADUAIS Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação e IPVA. MUNICIPAIS IPTU E Transmissão Intervivos	Procura eliminar a cumulatividade das Contribuições sobre faturamento Instituirá a progressividade do IPTU
Receita Federal	FEDERAIS IVA, IMF, Contribuições de Intervenção de Domínio Público (Imposto de Exportação, de Importação, IOF e ITR) ESTADUAIS Imposto Seletivo MUNICIPAIS IVV	IVA Substituirá o ICMS, o IPI, o ISS, a COFINS e o PIS/PASEP Legislação Federal Arrecadado pelo governo federal 65% da arrecadação para a União e 35% para os estados (dessa parcela 25% para os municípios) Não-incidência sobre as exportações de mercadorias e serviços Imposto Seletivo A ser cobrado na ponta, no varejo, sobre seis itens de consumo IVV Não incidiria sobre os seis itens do Imposto Seletivo	FEDERAIS IRPJ; IRPF e Grandes Fortunas ESTADUAIS Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação e IPVA MUNICIPAIS IPTU e Transmissão Intervivos	Incorporação da CSLL ao IRPJ

embora a União incorpore a alíquota estadual à sua – e a inexistência de diferenciação de alíquotas entre operações internas e interestaduais.

Um outro mérito do Substitutivo Mussa Demes é o estabelecimento de alíquota especial para os gêneros alimentícios essenciais, o que indicaria a preocupação com a regressividade inerente aos impostos indiretos.

Com relação ao IVV, encontrado em ambas as propostas, representaria uma melhor alternativa de receitas próprias para a maioria dos municípios brasileiros comparativamente ao atual ISS, haja vista a pequena expressão que possuem os serviços com poder contributivo nessas localidades.

Implicações Socioeconômicas

Embora desconhecendo as simulações realizadas para as duas propostas no que diz respeito a seus efeitos distributivos, tanto relativamente aos entes federados quanto às regiões do país, podem-se aventar algumas implicações de caráter geral.

Primeiramente, como já mencionado, deverá ocorrer uma redução do custo social dos tributos e maior transparência e simplificação do código do ICMS – a propósito, atualmente são 27 as regulamentações estaduais.

Em segundo lugar, deverá ocorrer algum efeito sobre a competitividade das empresas ao longo da cadeia produtiva, em razão da eliminação dos impostos em cascata e do realinhamento das atuais

alíquotas efetivas. Nesse particular alguns estudiosos apontam, por exemplo, que a interação do ICMS e do ISS vem provocando a excessiva tributação de certos serviços.

Em relação à distribuição da carga tributária entre as esferas de governo, o Substitutivo Mussa Demes procura introduzir dispositivos legais que dificultariam medidas deformadoras do futuro código tributário.

Quanto à distribuição regional das receitas públicas, a proposta da Receita Federal poderá, a médio prazo, impor mudanças relativas na participação dos estados que estejam transitando da situação de importadores líquidos para exportadores líquidos. A explicação seria a utilização, inicialmente, da posição relativa das unidades federadas, vigentes nos três últimos anos, como critério de partilha dos recursos do Fundo de Equalização, e a posterior adoção, ainda que gradativa, do princípio de destino (importador líquido). Os estados nessa condição teriam que compensar suas eventuais perdas com a elevação das alíquotas do imposto seletivo, sobre aqueles seis bens e serviços já mencionados.

- 1 Este texto baseou-se nos depoimentos do Secretário da Receita Federal, Everardo Maciel e dos economistas Ricardo Varsano e José Roberto Afonso, realizados na Comissão Especial de Reforma Tributária da Câmara de Deputados, além do Substitutivo do relator Deputado Mussa Demes.

* Luiz Alberto Petitinga é Economista da SEI e Professor da UFBA e UCSAL.

Economia Informal da RMS: verdades e mitos

*Angela Borges **
*Angela Franco ***

Em meio à modernização da economia e da sociedade brasileiras, o chamado setor informal constitui-se e persiste como componente fundamental de estruturação do urbano nacional. Presente nas principais cidades e em qualquer centro urbano do país, não é estranho à lógica da expansão capitalista aqui processada nem restrito a seus interstícios ou vácuos abertos pelas crises. Como têm demonstrado vários estudiosos, superando a visão dualista do informal como um setor marginal, apartado do desenvolvimento tipicamente capitalista, esse segmento, na verdade, compõe a forma peculiar pela qual se processam a valorização dos capitais e a incorporação de força de trabalho no modelo de desenvolvimento seguido por grande parte dos países periféricos, dentre eles o Brasil.

Entretanto, é inegável a maior visibilidade adquirida pelo informal e a atração que tem exercido sobre os poderes públicos e os estudiosos de um modo geral, em tempos mais recentes. Tal interesse é manifestado sobretudo nos países centrais que, acostumados ao quase pleno emprego do Pós-guerra, a relações trabalhistas estáveis e protegidas e a cadeias produtivas formalizadas, estranham o fenômeno da informalidade que neles se tem alastrado. Mas também em países periféricos, a exemplo do Brasil, verifica-se o retorno das teses, antigas como o fenômeno da informalidade por eles vivenciado, que defendem políticas para o setor, bem como a “formalização do informal” como alternativas para os problemas do emprego e da renda.

Com efeito, a globalização da economia e a crise que a acompanha têm conduzido a ajustes nos planos da produção e do trabalho, essenciais na competição capitalista contemporânea e tendo na variável custos importante elemento estratégico, com drásticos efeitos sobre os níveis de emprego e renda e sobre a qualidade dos vínculos empregatícios. Ao mesmo tempo, tais ajustes abrem espaço para a proliferação dos chamados pequenos negócios, impulsionada pela adoção generalizada da subcontratação (ou terceirização) e, principalmente, pela necessidade de enfrentar o desemprego e a queda de qualidade de vida, vivenciados por parcelas crescentes de população.

Diante do renovado interesse pela economia informal, da inexistência, até então, de levantamentos sistemáticos sobre esse segmento e da insuficiência das fontes estatísticas disponíveis para qualificá-lo, as atenções voltam-se para a Pesquisa Economia Informal Urbana, realizada pelo IBGE, em 1997, abrangendo todos os domicílios situados em áreas urbanas no Brasil, a ser realizada a cada cinco anos e com resultados divulgados para Brasil, Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas.

Visando captar o papel e a dimensão do setor informal na economia brasileira, a pesquisa procura identificar os proprietários de negócios informais (Trabalhadores por Conta Própria e Pequenos Empregadores) nos seus domicílios e, através deles, investigar as características de funcionamento das unidades produtivas. Para tanto, e com base nas re-

comendações da 15ª Conferência de Estatísticas do Trabalho promovida pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), o IBGE adotou os critérios que se seguem como principais referências conceituais e metodológicas (IBGE, 1999):

- a delimitação do âmbito do setor informal tem como ponto de partida a unidade econômica (unidade de produção) e não o trabalhador individual ou a ocupação por ele exercida;
- integram o setor informal as unidades econômicas não-agrícolas que produzem bens e serviços objetivando a geração de emprego e rendimento para as pessoas envolvidas, estando excluídas aquelas unidades dedicadas apenas à produção para o autoconsumo;
- as unidades informais caracterizam-se pela produção em pequena escala, pelo baixo nível de organização e pela quase inexistência de separação entre capital e trabalho, como fatores de produção;
- a definição do informal está referida ao modo de organização e de funcionamento da unidade econômica e não a seu status legal ou às relações mantidas com os poderes públicos. Assim, a ausência de registros, embora pesquisada e útil para fins analíticos, não foi tomada como critério para a delimitação do setor informal. Ademais, em favor dessa decisão o IBGE argumenta a multiplicidade de tipos de registro, a falta de clareza conceitual e a impossibilidade de comparações históricas e internacionais daí decorrentes, além da probabilidade desse tipo de inquérito provocar resistências nos entrevistados;
- o conceito de informal também não está condicionado ao local onde é desenvolvida a atividade produtiva, à utilização de ativos fixos, à duração das atividades das empresas (permanente, sazonal ou ocasional) e ao fato de tratar-se da atividade principal ou secundária do proprietário da empresa.

A operacionalização desse conceito de informal implicou decisões que podem se traduzir em limitações. A primeira delas é o recorte urbano, pelo qual uma série de atividades não-agrícolas (pequena indústria alimentar, artesanato, confecções e servi-

ços), desenvolvidas por moradores em áreas rurais e que, pelo modo de organização e estratégia econômica que envolvem, estariam incluídas na economia informal, não compõem o universo pesquisado. O IBGE justifica tal procedimento, com base nos altos custos operacionais que a cobertura dos domicílios rurais acarretaria e na evidência empírica de que é nos grandes centros urbanos que se concentra o informal.

No caso específico da Bahia, Estado portador de uma das menores taxas de urbanização (cerca de 62,4% em 1996, contra 65,2% e 78,4% de médias brasileira e nordestina, respectivamente) e do maior contingente absoluto de população rural do país, tal recorte traz limitações evidentes à compreensão da sua economia informal.

Uma outra medida operacional tomada pelo IBGE diz respeito ao porte das empresas componentes do informal em termos do número de empregados. Assim, foram objeto de pesquisa aquelas que trabalhassem com até cinco empregados, independentemente do número de proprietários (Trabalhadores por Conta Própria ou Empregadores) ou trabalhadores não-remunerados. O IBGE reconhece ser este um corte arbitrário, na medida em que o caráter informal de uma atividade não é dado apenas pelo seu tamanho, mas, sobretudo, pelo caráter da divisão técnica e social do trabalho ali estabelecida. Contudo, admite também que esta divisão permeia o número de pessoas ocupadas e, afinal, que fixa o mesmo corte adotado por diversos estudos sobre a economia informal. De qualquer modo, parecem ser parâmetros procedentes, a julgar pelos próprios dados da pesquisa que apontam a primazia dos negócios informais com até uma pessoa ocupada.

Como se trata de uma pesquisa domiciliar, está dela excluída a chamada “população de rua”, o mesmo acontecendo com os trabalhadores domésticos que, segundo o IBGE, embora pertencentes ao setor informal, já são suficientemente pesquisados anualmente pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD). O conjunto de pessoas ligadas a atividades ilegais também não é captado por uma pesquisa dessa natureza, o que reduz

A Pesquisa Economia Informal Urbana do IBGE compreende o conjunto de práticas econômicas ‘socialmente aceitas’, levadas a efeito por indivíduos domiciliados.

“seu espectro ao conjunto de práticas econômicas ‘socialmente aceitas’, levadas a efeito por indivíduos domiciliados” (IBGE, 1999).

Os resultados da Pesquisa Economia Informal Urbana são apresentados em dois conjuntos de informações: do primeiro constam as estimativas para as características das empresas do setor informal e, do segundo, os números para as características das pessoas ocupadas nessas empresas, bem como os traços individuais dos seus proprietários.

Nesse artigo serão analisados os dados do módulo relativo às empresas, recorrendo-se a informações a respeito do pessoal ocupado e dos proprietários apenas quando necessário para melhor qualificar e dimensionar o setor informal. A análise também se limita à Região Metropolitana de Salvador, onde se concentravam 35,5% das empresas do setor informal da Bahia em 1997, proporção superior à participação da população metropolitana na população baiana (21,6%, em 1996).

O ineditismo da pesquisa, por certo, recomenda a elaboração de artigos posteriores, aprofundando as análises aqui realizadas e, sobretudo, contemplando as variáveis ainda não-trabalhadas. Observe-se, no entanto, que a qualidade de primeira e, por enquanto, única pesquisa no gênero, limita as possibilidades de observação de tendências e do comportamento do setor em conjunturas recentes.

Pequenas Empresas, Pequenos Negócios: o verdadeiro slogan do setor informal na RMS

A quase totalidade das empresas não-agrícolas com menos de cinco empregados existentes na RMS foi classificada como informal pelo IBGE (99,5% das 248.910 empresas). Desse modo, o total de empresas informais somou 247.741, tratando-se, em sua maioria (89,6%), de empreendimentos de trabalhadores por Conta Própria, que *“exploram uma atividade sozinho ou com sócio, sem ter em-*

Na RMS o total de empresas informais somou 247.741, tratando-se, em sua maioria (89,6%), de empreendimentos de trabalhadores por Conta Própria, que “exploram uma atividade sozinho ou com sócio, sem ter empregados e contando ou não com a ajuda de trabalhadores não-remunerados, geralmente familiares. A economia informal é, sobretudo, o espaço do auto-emprego, do trabalho autônomo, com ou sem a ajuda de familiares.

pregados e contando ou não com a ajuda de trabalhadores não-remunerados, geralmente familiares”. Apenas 25.888 empresas eram de Empregadores, isto é, exploravam alguma atividade com a ajuda de trabalhadores assalariados.

Esse é o primeiro traço a caracterizar o informal da região metropolitana baiana: numa proporção maior que em algumas outras regiões do país, ele é formado por pessoas que trabalham por conta própria, não se constituindo, portanto, num celeiro

de empreendedores capazes de contrariar as tendências declinantes do emprego no setor formal da economia. Pelo contrário, os dados do IBGE revelam a reduzidíssima capacidade de geração de empregos desse segmento da economia metropolitana que, em 1997, contabilizava cerca de 42 mil empregados, equivalentes a tão somente 6,1% do contingente de assalariados no mercado de trabalho da RMS nesse mesmo ano¹. Além disso, como era de se esperar, apenas 15 mil desses empregados tinham carteira de trabalho assinada. Desse modo, a economia informal é, sobretudo, o espaço do auto-emprego, do trabalho autônomo, com ou sem a ajuda de familiares.

Embora presentes em todos os ramos de atividade, as empresas da economia informal concentram-se em quatro deles que, juntos, abrigam 78,2% dessas empresas: as atividades do Comércio (25,8%); dos Serviços de Reparação, Pessoais, Domiciliares e de Diversões, (21%); das Indústrias de Construção (17,5%) e dos Serviços de Alojamento e Alimentação (13,9%). A maior proporção de empregadores é encontrada nos Serviços Técnicos e Auxiliares – que incluem os serviços técnico profissionais e de administração de imóveis, as atividades sociais e as de educação e saúde –, na Indústria de Transformação e Extrativa Mineral e na Indústria de Construção.

Além da reduzida capacidade de geração de postos de trabalho assalariados, os empreendimentos da economia informal da RMS também não

abrem muito espaço para a incorporação de membros da família do empreendedor, pois apenas 13,6% das empresas pesquisadas tinham mais de uma pessoa ocupada e o contingente de “trabalhadores não-remunerados” – posição tipicamente ocupada por familiares que ajudam o trabalhador por conta própria ou o proprietário de uma pequena empresa – não ultrapassava, em 1997, 5.588 pessoas. Essa reduzida incorporação de parentes ou agregados como mão-de-obra nos negócios está associada à reduzida capacidade de geração de renda da maioria dos empreendimentos da economia informal, como será visto adiante. Ademais, sugere que o trabalho no setor informal não constitui, para a maioria, uma opção de toda a família, integrando, pelo contrário, estratégias de sobrevivência que combinam o trabalho assalariado no setor formal de alguns dos seus membros e no informal de outros e, ainda, a participação simultânea nos dois segmentos do mercado por parte de alguns dos seus integrantes.

A freqüente associação do trabalho informal com os biscates e “bicos” passa a idéia de uma atividade irregular, em contraste com o trabalho assalariado formal, quase sempre tomado como parâmetro para a conceituação e caracterização do

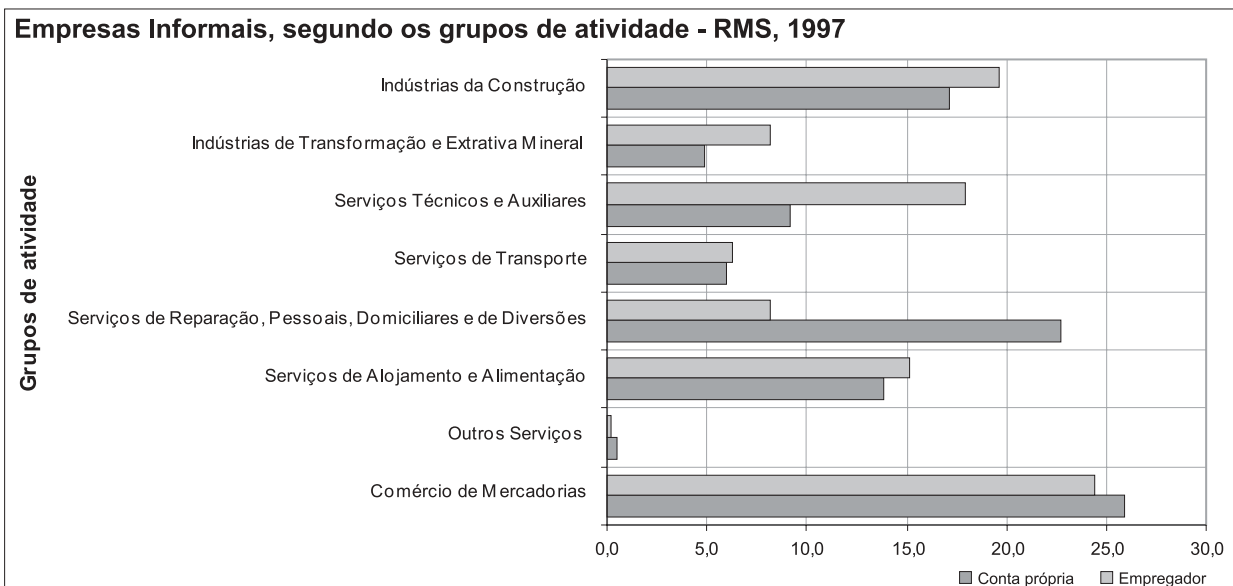
setor informal. Os dados da Pesquisa a Economia Informal Urbana mostram que esse estereótipo não se confirma: nada menos que 90% das empresas da economia informal da RMS funcionam todos os meses do ano, sendo que apenas 6,6% e 3,4% dos negócios têm, respectivamente, caráter sazonal e eventual. As atividades que apresentaram maior incidência de funcionamento sazonal ou eventual foram as Indústrias de Construção e os Serviços Técnicos e Auxiliares.

Aqui cabe chamar a atenção para o fato de que a coleta de dados da pesquisa foi realizada no mês de outubro, o que a impediu de captar a expansão das atividades informais típicas do “verão baiano”. Embora essa expansão deva decorrer, em grande parte, da ampliação dos negócios de empresas informais que funcionam durante todo o ano, é provável que parte dela resulte da entrada em operação de empresas informais que atuam apenas nesse período. Nesse caso, a proporção de empresas informais com

funcionamento sazonal, na RMS, deve ser mais significativa que a revelada pela pesquisa.

No entanto, apesar da confirmação dessa hipótese depender de um levantamento específico durante os meses do “verão baiano”, os dados das

A freqüente associação do trabalho informal com os biscates e “bicos” passa a idéia de uma atividade irregular. Os dados da Pesquisa Economia Informal Urbana mostram que esse estereótipo não se confirma: nada menos que 90% das empresas da economia informal da RMS funcionam todos os meses do ano.



Fonte: IBGE. Pesquisa Economia Informal Urbana, 1997

pesquisas conjunturais de emprego realizadas na RMS (Pesquisa de Emprego e Desemprego – PED e Pesquisa Mensal de Emprego – PME) indicam o que acima é sugerido: ambas as pesquisas mostram uma elevação no percentual de por Conta Própria nos últimos e nos primeiros meses do ano, fenômeno que se tornou menos acentuado a partir de 1997, com o agravamento da crise e com a crescente organização empresarial do ciclo de festas baiano, principalmente do carnaval.

O slogan “Pequenas Empresas, Grandes Negócios” não encontra respaldo nas informações relativas à receita e ao lucro médios dos empreendimentos da economia informal da RMS, conforme pode ser observado na Tabela 1.

Quanto à receita, os dados do IBGE mostram que mais da metade (51,6%) dos 247 mil estabelecimentos informais situa-se na faixa de até R\$ 300,00 e 38,8% na faixa de até R\$200,00 de receita mensal. No outro extremo, 15,9% faturaram, em outubro de 1997, mais de R\$1.000,00, e as empresas com faturamento mensal acima de R\$5.000,00 correspondiam a apenas 1,8% do total de empresas informais.

Nota-se, ademais, uma expressiva diferença nos valores da receita e do lucro médios mensais entre os empreendimentos dos trabalhadores por Conta Própria e aqueles dos Empregadores, que representam apenas 10% do total.

As “empresas” dos Conta Própria que, na maioria dos casos, não passam de trabalhadores que se

Tabela 1
Receita e Lucro Médio Mensais nas
Empresas da Economia Informal
RMS – Outubro de 1997

Especificação	Empresas de Economia Informal		
	Total	Conta Própria	Empregadores
Total de Empresas	247.741	221.854	25.888
Pessoas Ocupadas*	309.339	232.043	29.163
Receita Média (em R\$, out/97)	734	553	2221
Até R\$200	38,8	42,9	2,6
Até R\$300	51,6	56,1	12,0
Mais de R\$1.000	15,9	11,9	51,3
Mais de R\$5.000	1,8	0,6	12,3
Lucro Médio (em R\$, out/97)	391	326	954
Indústria de Transf./Extr. Mineral	355	284	734
Construção Civil	259	254	291
Comércio	323	266	882
Serv. Alojamento/Alimentação	291	198	1067
Serv. Transportes	635	578	1257
Serv. Reparação, Pessoais, Domiciliares e de Diversão	251	229	733
Serv. Técnicos Auxiliares	1067	665	1098
Outros Serviços	636	665	176
Rendimento médio dos empregados com carteira de trabalho assinada (em R\$)	522		

Fonte: IBGE – Pesquisa Economia Informal Urbana, 1997; PNAD, 1997 (Rendimento Médio dos empregados com carteira de trabalho assinada)

* O total inclui empregados e não-remunerados

auto-empregam com ou sem a ajuda de familiares (na maioria esmagadora dos casos, como visto, sem essa ajuda) têm receitas extremamente baixas e, em apenas três ramos de atividade, o lucro médio mensal que conseguem obter é superior ao rendimento médio mensal dos trabalhadores assalariados, com carteira de trabalho assinada, computado pelo IBGE, na RMS, para o mesmo ano. Estes três conjuntos de atividade, que propiciam lucros mais elevados, estão entre os que colocam maior barreira à entrada de novos “empreendedores”, em termos de recursos financeiros ou exigência de maior escolaridade: Serviços de Transportes (onde estão os proprietários de táxis, vans, caçambas etc.); Serviços Técnicos e Auxiliares e Outros Serviços (que incluem os serviços de utilidade pública, de crédito, seguros e capitalização e os de comunicação).

Dá-se o oposto com as empresas dos Empregadores, as quais, apenas nas Indústrias de Construção apresentam um lucro médio inferior ao rendimento médio dos assalariados formais da região metropolitana. Para os Empregadores, as atividades que apresentam melhores oportunidades de lucro são os Serviços de Alojamento e Alimentação (14% das empresas pertencentes a Empregadores), os Serviços de Transportes (6,4%) e os Serviços Técnicos e Auxiliares (18,1% dos Empregadores).

A receita média mensal das empresas dos Empregadores é quatro vezes superior à receita dos Conta Própria, mas essa diferença varia bastante com o tipo de atividade. De qualquer modo, o faturamento mais elevado das empresas dos Empregadores, dado o número reduzido delas, não é suficiente para elevar substancialmente o resultado do conjunto da economia informal metropolitana, muito mais marcada pela precariedade e pobreza da maioria dos Conta Própria.

Sintetizando, a metade dos empreendimentos informais da RMS não ultrapassa a receita mensal de R\$ 300 e a participação dos Conta Própria cresce na razão inversa da receita: eles constituem a totalidade das empresas que faturam apenas R\$100/mês, mas apenas 29% das que faturam mais de R\$5 mil. Nessa faixa de faturamento mais elevado (correspondente a apenas 4.462 num total de 247 mil empresas), as empresas dos Conta Própria são minoritárias em termos absolutos (1.291), indicando as reduzidas possibilidades de obtenção de ren-

dimentos mais elevados sob a forma de trabalho por Conta Própria no mercado informal da RMS.

Esses dados apresentam-se, portanto, em clara oposição ao discurso – quase publicitário – que, nos anos 90, coloca a atividade por conta própria – o empreendedorismo – como uma alternativa mais promissora de inserção no mercado de trabalho. Tal alternativa ofereceria, dadas as novas configurações do capitalismo contemporâneo, maiores ganhos monetários e chances de sucesso profissional aos seus adeptos que a opção pelo trabalho assalariado.

Esse discurso funda-se na observação daqueles aspectos da reestruturação produtiva que têm levado à externalização das atividades por parte das grandes empresas, as quais buscam reduzir custos fixos (sobretudo os do trabalho), adequar-se às oscilações do mercado e ganhar condições de competitividade. Esse processo, que no Brasil ficou conhecido como terceirização, abre espaço para o desenvolvimento de pequenos negócios e para a venda de serviços especializados por trabalhadores mais qualificados, que se integram, em rede, aos segmentos mais dinâmicos da economia.

A disseminação dos novos modelos de gestão e o acirramento da competição, provocado pela globalização e pela desregulamentação dos mercados, acabam por fazer da externalização dos custos do trabalho uma das principais estratégias das empresas de todos os setores e não apenas daqueles pertencentes aos segmentos que comandam o processo de acumulação no capitalismo contemporâneo. Essa disseminação, por sua vez, é mais rápida nos países cujos governos seguem o receituário neoliberal, porque facilitada pelo afrouxamento da regulação do mercado de trabalho permitido pelo Estado.

O exemplo mais virtuoso – e também o mais estudado – desse aspecto da reestruturação produtiva é o da região de Emilia Romagna, outrora uma das mais atrasadas da Itália, que apresentou um rápido e sustentado desenvolvimento industrial centrado na multiplicação de pequenas empresas de base familiar e tecnologicamente modernas, fornecedoras das grandes empresas industriais sediadas em outras regiões do país.

A transposição desse discurso para os países periféricos – como o Brasil – tem acontecido, em muitos casos, de forma acrítica. Primeiro, por abs-

trair as monumentais diferenças existentes entre esses países e os países centrais – onde é possível encontrar, em alguns poucos episódios, correspondência entre essas formulações e a realidade. Em segundo lugar, por ignorar que, também nesses países, a supervalorização do empreendedorismo e a força do discurso do *small is beautiful* vêm sendo reforçadas pela elevação das taxas de desemprego, pela redução do número de empregos formais e pela perda de qualidade de grande parte dos empregos remanescentes que acompanham as mudanças no capitalismo contemporâneo.

Na RMS, como no Brasil de uma maneira geral, a ressonância desse discurso deriva sobretudo desses últimos fatores, visto que são escassos entre nós os exemplos de crescimento virtuoso dos pequenos negócios. Os dados levantados pela pesquisa do IBGE mostram, pelo contrário, que ainda é válida, em grande parte, a explicação mais tradicional, segundo a qual as atividades da economia informal constituem-se, para a maioria dos que nelas se encontram, em uma estratégia de sobrevivência num contexto marcado pela destruição de postos de trabalho no segmento formal da economia, pela precarização dos vínculos e pela elevação do desemprego.

Obviamente, ao destacar-se que os dados evidenciam a persistência e mesmo o reforço de características que sempre marcaram o informal metropolitano, não se ignora que, em décadas passadas, as formulações que compunham as leituras do informal são hoje insuficientes para dar conta das mudanças que nele vêm se processando. De fato, trata-se de um segmento da economia cada vez mais heterogêneo, pela incorporação de parcelas de trabalhadores até recentemente integrados ao núcleo formal da economia, bem como de novas atividades que surgem na esteira de mudanças tecnológicas, culturais e de padrões de consumo, além de outras que, com o processo de terceirização, se despregam do segmento organizado da economia. As transformações em curso têm levado ainda à inversão da tendência à incor-

poração progressiva dos trabalhadores da economia informal à economia formal e à crescente fluidez da fronteira entre esses segmentos, provocadas pela desregulamentação da economia e pela flexibilização das relações de trabalho.

Portanto, os dados relativos às receitas e lucros das empresas da economia informal da RMS confirmam que, embora

existam no mercado de trabalho, para uma mesma ocupação, posições que permitem aos trabalhadores por conta própria atingir rendimentos superiores aos auferidos pelos empregados com carteira assinada, elas são numericamente reduzidas quando comparadas com o contingente de trabalhadores nestas atividades e exigem, para a sua ocupação, pré-requisitos de várias ordens: qualificação - não apenas nem necessariamente no sentido da escolaridade - rede de relações, conhecimento do mercado, determinados atributos pessoais e, não raro, recursos financeiros. Pré-requisitos estes que são acessíveis apenas para uma parcela dos trabalhadores (Borges, 1993).

Tomando como limite mínimo, para definir esse segmento melhor situado, o rendimento médio dos assalariados, com carteira assinada, no mesmo ano da pesquisa aqui analisada (R\$ 522 reais), vê-se que o contingente de empresas informais cuja receita média mensal está próxima ou é superior a esse valor não ultrapassa 30,2% do total de empreendimentos existentes na RMS (o que corresponde a cerca de 74 mil empresas). Está claro que, após deduzidas as despesas (que representam, para o conjunto das empresas, em média, 54,8% das receitas), a parcela de trabalhadores que conseguem, como proprietários de empresas na economia informal, auferir rendimentos iguais ou superiores aos ganhos dos assalariados formais é ainda menos expressiva.

E não poderia ser diferente. A renda da economia informal depende de fluxos de renda provenientes do setor formal: gastos com o consumo dos empregados desse setor e dos que vivem de transferências governamentais, como os benefícios monetários de trabalhadores temporariamente afasta-

As atividades da economia informal constituem-se, para a maioria dos que nelas se encontram, em uma estratégia de sobrevivência num contexto marcado pela destruição de postos de trabalho no segmento formal da economia, pela precarização dos vínculos e pela elevação do desemprego.



dos do mercado de trabalho, o seguro desemprego, etc., ou do retorno das contribuições previdenciárias realizadas no passado (aposentadorias e pensões). Constituem-se também em importantes fluxos de renda os valores recebidos a título de indenizações trabalhistas e do FGTS e que são aplicados por trabalhadores desempregados ou aposentados em empreendimentos do informal. Além disso, alguns tipos de atividade do informal são dependentes da demanda de bens e serviços das empresas formais e do setor público.

Não se pode esperar, portanto, que as atividades da economia informal tenham a capacidade de compensar – no plano renda – os efeitos negativos da redução no nível de atividade no setor formal, observada nos últimos anos. Em conjunturas recessivas, o número de ocupados naquele setor pode aumentar, com a entrada de trabalhadores desempregados, mas o ajuste acaba ocorrendo sob a forma de redução dos rendimentos auferidos pelos que aí trabalham.

Os números da Pesquisa Economia Informal Urbana sugerem também que não tem sustentação uma outra tese muito disseminada – e decorrente da

que concebe o informal como capaz de propiciar elevados rendimentos aos que nele trabalham – qual seja, a de que a economia informal teria participação expressiva no PIB nacional, não computada pelas Contas Nacionais, participação essa que, em algumas estimativas divulgadas na mídia, chegaria a atingir os 30%. Essa tese embute, é claro, uma imprecisão muito grande sobre o conceito de informal, na maioria das vezes associando-o ao não-registrado, a tudo o que escapa aos controles governamentais.

Esse, no entanto, não é um bom ponto de partida para a definição da economia informal, entre outras razões pela dificuldade de separar, empiricamente, o descumprimento das normas legais por parte de pequenos empreendimentos que se organizam à margem dessas normas, da simples burla da lei por parte de empresas formais de maior porte. Uma dificuldade que se torna cada vez mais evidente, com a crescente desregulamentação das atividades econômicas e do mercado de trabalho e com a fragilização da capacidade de fiscalização do Estado, que têm levado a um processo que vem sendo denominado “informalização do setor formal”.

Assim, considerando a definição de economia

informal do IBGE e as informações coletadas por esse instituto, um rápido exercício² indica que esse segmento da Região Metropolitana de Salvador, que ocupa cerca de 309 mil pessoas, equivalentes a 28,2% do total de ocupados, responde por apenas 4,3% do PIB estimado para essa região. No mesmo sentido, colocam-se as estimativas preliminares realizadas pelo IBGE para o país como um todo, pelas quais o setor informal contribuiu com aproximadamente 8% do PIB nacional em 1997, pon-do fim *“à crença de que a participação dos pequenos negócios informais gerava cifras bem maiores”* (Clemente, 1999).

Concluindo esses rápidos comentários das informações sobre receitas e lucros das empresas informais metropolitanas, não se pode deixar de lembrar que os valores revelados por essa primeira pesquisa da economia informal no Brasil podem estar subestimados. Os obstáculos à mensuração de rendimen-tos a partir de enquetes domiciliares são reconheci-dos por vários estudiosos do assunto. Assim, como observamos em outra oportunidade,

as informações sobre renda obtidas através das declarações dos entrevistados são sabidamente imprecisas, apresentan-do, por várias razões, uma tendência à subestimação. No caso específico dos trabalhadores por “conta própria” e, so-bretudo, daqueles com menor escolaridade, não pode deixar de ser considerado que a irregularidade das atividades que exercem e, principalmente, a dispersão dos recebimentos (e dos gastos) dificultam a percepção do montante de recebi-mentos durante o mês, geralmente o período de referência das pesquisas. No caso dos trabalhadores autônomos mais qualificados – profissionais liberais, consultores, etc. – a subdeclaração ocorre por outros motivos, dentre os quais a sonegação de impostos (Borges e Druck, 1992).

No caso específico da RMS, onde 68,5% dos proprietários de empresas informais são Trabalha-dores por Conta Própria com escolaridade igual ou inferior ao ciclo básico (oito anos de estudo), o fe-nômeno acima referido não pode deixar de ser con-siderado.

Quanto às despesas realizadas pelos empreen-dimentos informais da RMS, em primeiro lugar cha-ma a atenção o fato de que nada menos que 30,7% dos proprietários entrevistados tenham declarado não ter tido qualquer despesa no mês de referência

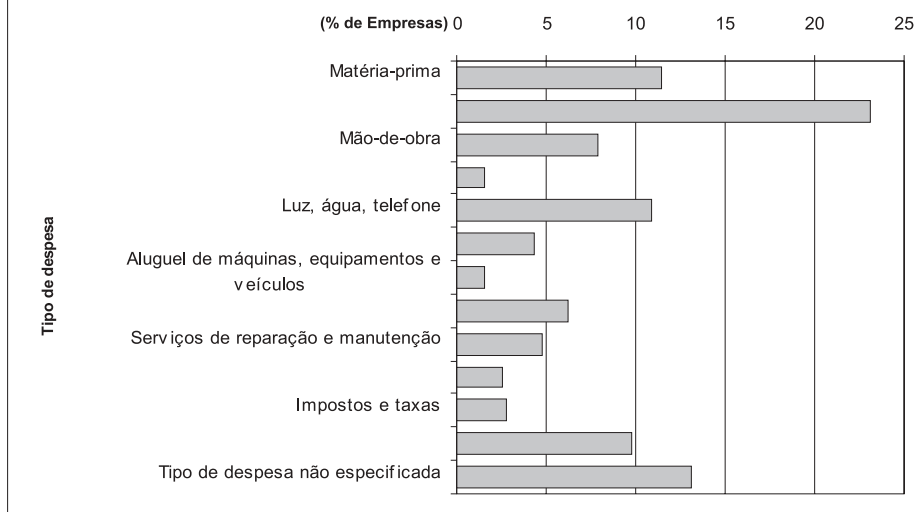
da pesquisa, o que certamente está associado à elevada proporção de Trabalhadores por Conta Própria. Com efeito, esse dado sugere que, embora a sua atividade seja classificada como “atividade em-presarial” pela conceituação de informal adotada na pesquisa do IBGE – a qual é endossada pela OIT – não é assim percebida pelos entrevistados. Dessa forma, despesas como as de transporte, de telefonia, de apresentação (vestuário, calçados etc.), as quais, mesmo os prestadores de serviços que não utilizam equipamentos próprios, têm que realizar em função do seu trabalho, são por eles tratadas como gastos pessoais, não sendo compu-tadas como despesas da “empresa”.

A ocorrência de cada tipo de despesa, natural-mente, varia com o tipo de atividade realizada pela empresa: despesas com “Matéria Prima” são des-tacadas pelos entrevistados que têm negócios na Indústria de Transformação, nos Serviços de Aloja-mento e Alimentação e nos Serviços de Repara-ção; “Mercadorias para Revenda”, pelas empresas do Comércio e também dos Serviços de Alojamento e Alimentação; “Combustível”, pelos que trabalham nos Transportes e nos Outros Serviços e “Serviços de Manutenção e Reparação” são mais freqüente-mente citados pelas empresas do ramo Serviços de Transporte. As despesas com “Aluguel de Máqui-nas e Equipamentos” e “Serviços de Terceiros” são mais referidas pelos Serviços de Transportes e pe-las Indústrias de Construção.

Despesas com serviços essenciais como luz, água e telefone, foram citadas por apenas 10,9% das empresas entrevistadas que declararam ter rea-lizado despesas, e representam tão somente 3,4% do total. A explicação para esse percentual tão redu-zido pode estar em vários fatores, como na já referi-da dificuldade de separar despesas pessoais (ou do consumo familiar) das despesas da empresa; na elevada participação de empresas do comércio e de prestação de serviços por conta própria que funcio-nam no domicílio do cliente ou em via pública e, pos-sivelmente também, no recurso a “gatos” nas redes de energia e de abastecimento d’água.

Já as despesas com “Mão-de-Obra” são referi-das por apenas 7,9% dos estabelecimentos com des-pesa, ocorrendo a maior freqüência de citações nas Indústrias de Construção, na Indústria de Trans-formação e nos Serviços Técnicos e Auxiliares.

Empresas Informais que tiveram despesas, segundo o tipo de despesa realizada, RMS-1997



Fonte: IBGE, Pesquisa Economia Informal Urbana, 1997

Para o conjunto das empresas, esse item de despesa representa tão-somente 8,2% do valor total de despesa, o que é explicado pela pequena proporção de empresas que têm empregados, pelo reduzido número destes e, finalmente, pelos baixos salários pagos (o rendimento médio real dos empregados das empresas informais não ultrapassava R\$ 164,00 em outubro de 1997, sendo de R\$211,00 para os que tinham carteira de trabalho assinada e de R\$ 139,00 para os que não tinham o vínculo registrado).

Apesar da definição empírica de empresa informal adotada na pesquisa não ter tomado como critério a formalização ou não da atividade, a maioria esmagadora das empresas pesquisadas não declarou despesas com impostos e taxas. No total, apenas 2,8% das empresas com despesas incluíram esse item na relação de despesas realizadas, e o seu peso no conjunto de despesas não ultrapassou 2,2%, encontrando-se os percentuais mais significativos nos Serviços Técnicos e Auxiliares (15,7% declararam ter pago impostos e taxas, que representaram 5,1% das despesas das empresas desse ramo no mês da pesquisa).

Esses dados confirmam um dos traços mais característicos da economia informal, a sonegação de impostos. Entretanto, é importante observar que, diante dos baixos lucros auferidos pela maioria das empresas e da pequena participação da economia informal no valor agregado, a perda de receita fiscal decorrente não deve ser muito eleva-

da, sobretudo se considerado que as empresas informais pagam todos os impostos indiretos, sendo consumidoras de bens e serviços do setor organizado da economia.

Outra é a conclusão em face dos dados indicativos de que apenas 1,6% das empresas que declararam ter realizado despesas no mês da pesquisa pagaram Encargos Sociais, os quais representaram tão-so-

mente 1% do valor total das despesas desse segmento da economia. Com efeito, mesmo considerando a hipótese de que a parcela de proprietários de empresas informais que contribui para a Previdência Social seja bem maior do que a revelada pela declaração de despesas³, é evidente que, diante dos baixos rendimentos auferidos pela maioria dos que trabalham nesse setor e do elevado percentual da renda comprometido com a contribuição dos autônomos – nos modelos de previdência pública e privada vigentes no Brasil – a proporção de trabalhadores da economia informal que não está coberta pela previdência social é, seguramente, elevadíssima.

É o que se deduz dos dados da PNAD: em 1997, apenas 55% dos ocupados da RMS contribuíam para instituto de previdência. Como a soma das categorias que obrigatoriamente são contribuintes (empregados com carteira assinada, funcionários públicos e trabalhadores domésticos com carteira assinada) representa 51% dos ocupados, conclui-se que apenas 4% dos que contribuem estão nas demais categorias, dentre as quais se destacam os Conta Própria e os Empregadores, as duas posições mais representativas na economia informal.

A baixa proporção de trabalhadores do informal que contribui para a previdência afeta a arrecadação da previdência pública, já fortemente atingida, nos anos 90, tanto pelo desemprego como pela informalização dos vínculos empregatícios. E, acima de tudo, evidencia a situação de absoluta desproteção

social vivenciada pela maioria desses trabalhadores. Uma desproteção que não se manifesta apenas na velhice, mas que é patente durante toda a vida ativa: esses trabalhadores (e os seus dependentes) não têm qualquer proteção em casos de acidentes ou de doença que os incapacitem para o trabalho, ou na eventualidade de desemprego por perda do auto-emprego, isto é, por não encontrarem mais mercado para os bens e serviços que produzem.

Quanto a este último ponto, observe-se que a conceituação das atividades dos trabalhadores por Conta Própria como um “empreendimento”, situando-os, portanto, no mercado de bens e serviços e não no mercado de trabalho, embora teoricamente fundamentada, abre espaço para o subdimensionamento do desemprego. Isso porque, a condição de conta própria não passa – sobretudo naquelas regiões onde os postos de trabalho assalariados ofertados, além de serem em número insuficiente, vis-à-vis o número de trabalhadores que demandam um emprego, pagam salários muito baixos – em muitos casos, de um recurso para garantir a sobrevivência daquelas parcelas da população que não conseguem emprego e/ou não vêm chances de obter, como assalariados, os rendimentos mínimos necessários à sua subsistência.

Nesse sentido, um trabalho divulgado pelo IBGE (dados de 1990) mostrou que, na RMS, nada menos que 58,7% das pessoas ocupadas como empregados sem carteira assinada, conta-própria, empregadores e não-remunerados gostariam de mudar para um emprego com carteira de trabalho assinada (IBGE, 1994). Embora esse percentual deva variar bastante com a conjuntura, em função do diferencial de rendimentos entre emprego formal/outras formas de inserção, essa elevada preferência pelo emprego formal, detectada no início da atual década, parece confirmar que, a despeito das mudanças em curso, a economia informal segue sendo, em boa medida, o espaço do subemprego e o último recurso dos desempregados.

Essa conclusão é confirmada pelos dados da pesquisa aqui analisada: 39,6% dos proprietários de empresas informais informaram como motivo

39,6% dos proprietários de empresas informais informaram como motivo que os levou a iniciar o negócio o fato de não terem encontrado emprego, e 18,6% referiram a necessidade de complementação da renda familiar.

que os levou a iniciar o negócio o fato de não terem encontrado emprego, e 18,6% referiram a necessidade de complementação da renda familiar. Ou seja, na RMS, para mais da metade (55,2%) desses empreendedores, a opção pelo informal está diretamente relacionada com as dificuldades por eles encontradas no mercado de trabalho stricto sensu. Os motivos que dariam razão às avaliações otimistas das transformações em curso foram citados por parcelas minoritárias dos em-

preendedores da economia informal da RMS: apenas 13,8% preferiram o informal para ter “independência”; 2,1% pelo “horário flexível” e 6,6% porque consideraram a atividade que exercem um “negócio promissor”.

O modus operandi da economia informal

O conjunto de informações comentadas a seguir permite avaliar vários aspectos do funcionamento da economia informal urbana, dentre os quais o grau de formalização e o nível de organização.

Quanto ao grau de formalização dos empreendimentos informais, os números da pesquisa do IBGE revelam que apenas 6,1% das empresas pesquisadas têm constituição jurídica, sendo esse percentual inferior a 2% naquelas com faturamento abaixo de R\$ 500,00 por mês. Observa-se, no entanto, que o grau de formalização aumenta com o faturamento, chegando a atingir 63,3% no caso dos empreendimentos cuja receita média mensal ultrapassa R\$5 mil reais. Dentre os que têm constituição jurídica, metade é “firma individual” e a outra metade “sociedade ou cooperativa”.

Assim como no caso de ausência de constituição jurídica para a maioria, os dados mostram que apenas 19,1% das empresas do informal têm licença municipal ou estadual para o funcionamento, aparecendo, também nesse caso, a diferença entre as empresas dos Conta Própria e as pertencentes a Empregadores, pois, enquanto apenas 15,5% das primeiras operavam com esse tipo de autorização, metade dos empregadores declarou dispor de algum tipo de licença.

Um outro indicador de formalização utilizado pela pesquisa – a filiação a sindicato ou órgão de classe – apresenta também valores muito baixos: 8,6% para os Conta Própria e 23,2% para os Empregadores, mais uma vez confirmando-se que a possibilidade (ou, talvez, a vantagem) de operar inteiramente à margem das regulamentações institucionais é bem maior para os primeiros.

Tais informações demonstram que, embora os critérios adotados pela pesquisa para a delimitação da economia informal abstraíam o registro da atividade, esse constitui um traço característico desse segmento da economia, ao tempo em que existem obstáculos à total inobservância das normas e regulamentos estatais a partir de determinado tamanho de negócio. Ademais, a necessidade de alguma formalização do negócio parece estar relacionada, também, com o tipo de atividade e com o tipo de clientela. Assim, mais da metade (52,6%) das empresas de Transportes possui licença de funcionamento e 30,3% estão filiadas a sindicato ou órgão de classe; esses percentuais são também mais elevados nos Serviços Técnicos e Auxiliares, cuja clientela inclui, numa proporção

muito maior do que nos demais setores, empresas e órgãos públicos.

O baixo grau de formalização (e de organização) aparece também na forma como é feita a contabilidade das empresas informais: 55,4% não registram nada e 38,6% declararam registrar “sozinho”; apenas 5,6% recorreram a contador, confirmando o que foi dito, anteriormente, acerca da dificuldade de contabilizar a magnitude dos negócios do informal.

Também nesse caso, os Empregadores mostram maior organização: a parcela sem nenhum registro contábil é de 30,6% , contra 58,2% dos Conta Própria. Dentre os que têm contabilidade, uma metade dos Empregadores registra “sozinho” e a outra tem “contador que faz o controle”, enquanto para os Conta Própria só se verifica, para 5,5% deles, o recurso ao contador. No conjunto, as empresas que recorrem a um profissional para controlar o registro dos negócios estão principalmente nos Serviços Técnicos e Auxiliares, no Comércio e nos Serviços de Alojamento e de Alimentação.

Sem maior controle contábil, a maioria das empresas informais declara, como principais formas de determinação dos preços dos produtos e bens,

a negociação com o cliente (38,4%) e a observação dos preços cobrados pelos concorrentes (27,4%). Apenas 17% declararam fixar preços observando os custos de produção e acrescentando aos mesmos uma parcela fixa. Finalmente, uma parcela expressiva dos proprietários das empresas informais de alguns ramos (Transportes, Comércio, Serviços Técnicos e Auxiliares e Outros Serviços), informou que “o preço é tabelado pelo fabricante ou governo”, como é o caso dos vendedores de cigarros, cartões de telefonia e dos motoristas de taxi, que seguem tarifas estabelecidas pelo governo ou preços de revenda fixados no produto pelo fabricante, etc.

Aqui também os resultados confirmam as formulações teóricas sobre a maioria dos negócios da economia informal: a sua racionalidade não é aquela voltada para o lucro e para a acumulação. Ao invés disso, tem como objetivo principal a obtenção de recursos que garantam a sobrevivência do proprietário e da sua família.

Quanto à forma de venda, a quase metade (48,1%) das empresas informais declarou que vende exclusivamente à vista; 40,9% vendem tanto à vista como a prazo e apenas 10% informaram as vendas a prazo como predominantes no negócio. Essa última forma é mais freqüente nas empresas dos Outros Serviços, dos Serviços Técnicos e Auxiliares, do Comércio e da Indústria de Transformação. A elevada participação das vendas à vista é coerente tanto com alguns tipos de atividade predominantes no informal, tais como o pequeno comércio de bens de baixo valor unitário, a venda de refeições e lanches e os pequenos serviços de manutenção e reparação, quanto com o reduzido capital de giro dessas empresas e com a reduzida utilização que fazem do crédito.

A maior parte das empresas da economia informal (85%) declarou ter uma clientela variada, oscilando essa proporção conforme o tipo de atividade. Dentre as que possuem clientela fixa destacam-se as dos Serviços de Reparação, Pessoais, Domiciliares e de Diversões, os Serviços Técnicos e Auxilia-

res e os Outros Serviços.

Na maioria dos casos, a clientela fixa é constituída por pessoas. As empresas do informal que declararam ter como clientes fixos empresas, órgãos do governo e outras instituições representam apenas 1,4% do total e estão concentradas nos Serviços Técnicos e Auxiliares. Os casos em que as empresas têm cliente fixo e único representam apenas 1,9% do conjunto e são mais freqüentes nos Outros Serviços (21,3% das empresas desse ramo) e nos Transportes (8,2%).

Essas informações sobre o perfil da clientela sugerem que apenas uma pequena parcela da economia informal da RMS, tal como conceituada pelo IBGE, está integrada, de modo mais orgânico, na cadeia de subcontratação do setor formal da economia. Para a confirmação dessa hipótese, no entanto, são necessárias informações não-disponíveis como, por exemplo, um maior detalhamento do perfil da “clientela variada” declarada pela maioria das empresas e informações sobre estas cadeias de subcontratação.

Na RMS, a maioria (66,4%) das empresas informais funciona fora do domicílio do proprietário, observando-se uma diferença importante entre os Conta Própria e os Empregadores. Uma proporção bem maior das empresas dos Conta Própria tem como local de funcionamento o próprio domicílio (28%) ou os domicílios dos clientes (34,3%). Essas duas opções foram citadas por apenas 32,6% dos Empregadores, categoria que tem cerca de 50% dos negócios funcionando em loja ou oficina. Para ambos os tipos, a parcela que funciona em “via pública” é de cerca de 12% do total, o que correspondia, em 1997, a cerca de 29 mil empresas informais.

Coerente com a pequena magnitude dos negócios e com o perfil das atividades, a maioria das empresas utiliza equipamentos ou instalações próprias (67,5%) ou não os utiliza (24,1%). Os tipos de equipamentos mais citados são ferramentas ou utensílios de trabalho e “tipo não-especificado”, sendo que apenas 12% utilizam máquinas. Embora a maior parte das empresas funcione fora do domicílio e 15,7% das empresas tenham declarado funcionar

Para a maioria dos negócios da economia informal, a sua racionalidade não é aquela voltada para o lucro e para a acumulação. Ao invés disso, tem como objetivo principal a obtenção de recursos que garantam a sobrevivência do proprietário e da sua família.

em loja/oficina, apenas 8% citam imóveis, barracas ou *trailers* como equipamentos utilizados.

O valor total dos equipamentos e instalações utilizados pelo conjunto das empresas do setor informal da RMS somava, em outubro de 1997, cerca de R\$800 milhões, 22,3% dos quais correspondentes ao item “imóveis, barracas ou trailers”; 23% a “veículos utilizados no negócio” e 37% à categoria residual “tipo não- especificado”. Este último item não inclui móveis e equipamentos, que constituem categoria à parte, representando 5% do valor total dos equipamentos e instalações.

Outra informação levantada na pesquisa aqui analisada, que vem confirmar um traço da economia informal freqüentemente citado na literatura sobre o assunto, refere-se ao baixíssimo grau de endividamento dos negócios desse setor. Assim, 84% das empresas declararam não ter dívidas, fenômeno que está associado a vários fatores, como a dificuldade de acesso ao crédito encontrada pela maioria delas e o tipo de atividade realizada que, em muitos casos - como o dos prestadores de serviços que não utilizam equipamentos - não exige recursos financeiros significativos para a sua realização. Os negócios que apresentam maior proporção de endividados são aqueles cujo funcionamento depende da compra de bens e serviços de terceiros, como é o caso das empresas do Comércio (mercadorias para revenda); dos Transportes (compra de veículo) e dos Outros Serviços.

A baixa proporção de empresas informais endividadas revela também elementos culturais associados ao fato já referido de que na maioria dos casos esse tipo de negócio não visa à acumulação, o que deve reduzir a propensão a correr riscos, inerente ao empreendimento tipicamente capitalista.

Esse caráter dos empreendimentos informais, aliado às dificuldades encontradas pelos seus proprietários para terem acesso ao crédito, ao elevado custo do dinheiro no país e à inadequação das poucas linhas de financiamento existentes para os pequenos tomadores de empréstimos,

leva a que apenas uma parcela diminuta (5%) das empresas informais da RMS tenha declarado utilizar crédito nos três meses anteriores à pesquisa. A propósito, somente em um grupo de atividade – os Outros Serviços – a proporção dos que declararam ter recorrido ao crédito foi superior a 10% das empresas (29,1%).

As dificuldades desses empreendedores de terem acesso ao crédito decorrem da pequena amplitude (e da inadequação às suas condições ob-

jetivas) das políticas – públicas ou privadas – de apoio a essas atividades. Assim, quando indagados sobre o “recebimento de assistência técnica, jurídica ou financeira nos últimos cinco anos”, 97,7% dos proprietários de empresas informais da RMS declararam não tê-la recebido. A parcela que recebeu algum tipo de assistência é um pouco mais expressiva entre os Empregadores (5,2%) que entre os Conta Própria (2%), sendo

curioso que a proporcionada pelos órgãos do governo foi mais significativa para os Empregadores que para os Conta Própria, cuja maioria dos assistidos informou ter recebido assistência “de outras instituições”.

Apenas 13% das empresas informais fizeram investimentos e/ou aquisições nos 12 meses anteriores à pesquisa. Na maioria dos casos, foram utilizados recursos próprios (64,9% declararam como origem dos recursos para investimento lucros de exercícios anteriores). Das que realizaram investimentos e/ou aquisições, apenas 1,8% recorreram a empréstimos bancários e 4,5% a outros tipos de empréstimo, o que, além de ser coerente com a ausência de dívidas na maioria dos casos, confirma a dificuldade de acesso (ou a fuga) do sistema financeiro e a existência de um sistema de crédito também informal (empréstimos de amigos e parentes, agiotas etc.).

Finalmente, além dos dados anteriormente comentados, a Pesquisa Economia Informal Urbana levantou algumas informações sobre a forma de entrada nesse segmento da economia metropolitana, as quais contribuem para melhor caracterizá-lo.

Como visto anteriormente, para mais da metade dos proprietários entrevistados a entrada na eco-

A baixa proporção de empresas informais endividadas revela também elementos culturais associados ao fato de que na maioria dos casos esse tipo de negócio não visa à acumulação inerente ao empreendimento tipicamente capitalista.

nomia informal foi determinada por dificuldades no mercado de trabalho. A maioria iniciou sozinha o negócio (89%), sendo que apenas 5,6% já iniciaram as atividades com um sócio; 3,6% entraram como sócios em um negócio já existente e 8% declararam que o caminho de acesso ao informal passou por um emprego em uma empresa informal

ou pelo trabalho não-remunerado em um negócio familiar. Isso evidencia que a iniciativa de trabalhar no informal é uma aventura solitária, não se constituindo nem numa decisão de grupos, nem numa trajetória natural decorrente da experiência da família. Surpreendentemente, para uma economia historicamente marcada pelo expressivo peso das ati-

Tabela 2
O Informal da RMS – Indicadores Seleccionados
Outubro de 1997

Especificação	Empresas (%)
Com constituição jurídica	6,1
Com licença municipal ou estadual	19,1
Filiadas a sindicato ou órgão de classe	10,1
Não faz registro contábil	55,4
Recebeu assistência técnica, jurídica ou financeira nos últimos cinco anos	2,3
Só funciona fora do domicílio do proprietário	66,4
Só funciona em via pública	11,8
Origem dos recursos para investimentos/outras aquisições	
Lucros de exercícios anteriores	64,9
Empréstimos bancários	1,8
Outros tipos de empréstimos	4,5
Outros	28,9
Determinação dos preços dos produtos e bens	
Preço dos concorrentes	27,4
Custo de produção+parcela fixa	17,0
Negocia com clientela	38,4
Cliente determina	2,1
Preço tabelado p/fabricante ou governo	11,9
Tipo de clientela	
Variada	85,0
Fixa/pessoas	11,8
Fixa/empresas grandes	0,6
Fixa/empresas pequenas	
Fixa/órgãos governo/outras	0,1
Utilizou crédito nos três meses anteriores à pesquisa	5,0

Fonte: IBGE. Pesquisa Economia Informal Urbana, 1997

vidades informais, como a da RMS, apenas 4,6% dos entrevistados apresentaram a “tradição familiar” como motivo para iniciar o negócio, confirmando que a tônica do informal não é, definitivamente, a do negócio de “pai para filho”.

Em outubro de 1997, 44,6% dos proprietários de empresas do setor informal estavam há menos de cinco anos no negócio e 38,5% há menos de três anos, coincidindo, portanto, com o período pós-Plano Real. Como, nesse período, o percentual de Trabalhadores por Conta Própria no conjunto dos ocupados da RMS variou relativamente pouco, oscilando entre 26% e 28% segundo a PME⁴, esta concentração de negócios abertos nos últimos anos pode estar indicando não apenas o impacto das mudanças conjunturais e, particularmente, o aumento do desemprego, mas também a elevada “mortalidade” das empresas da economia informal. Ou seja, embora a pesquisa tenha mostrado que o trabalho no informal é, na maioria dos casos, regular, contínuo para os trabalhadores que aí se encontravam no momento da pesquisa, seus resultados sugerem também um freqüente trânsito entre esse segmento da economia, o trabalho assalariado – no formal ou no informal – e o desemprego.

Para 35,1% dos proprietários de empresas informais, a abertura do negócio não implicou a necessidade de capital. Metade daqueles que precisaram investir algum capital, declararam como principal origem dos recursos utilizados para entrar no negócio “recursos próprios”, o que inclui “indenização recebida” (10,9%); “poupança anterior ou venda de bens ou imóveis” (8%); herança (1%) e outros recursos próprios (30,3%). Os empréstimos representaram cerca de 10%, sendo na maioria dos casos “empréstimo de parentes ou amigos”. Esse último conjunto de informações confirma que, do ponto de vista financeiro, as barreiras à entrada na economia informal são relativamente baixas, mas a permanência nesse mercado e, sobretudo, a obtenção de rendimentos mais elevados não são fáceis para todos os que tentam essa alternativa de sobrevivência.

As dificuldades e o futuro na perspectiva dos empreendedores da economia informal

Um último aspecto a considerar, neste breve perfil da economia informal urbana da RMS, diz respeito às opiniões dos proprietários quanto ao comportamento dos negócios, às principais dificuldades encontradas nos 12 meses anteriores à pesquisa e, ainda, aos seus planos para o futuro.

A metade dos entrevistados respondeu que o

Embora a pesquisa tenha mostrado que o trabalho no informal é, na maioria dos casos, regular, seus resultados sugerem também um freqüente trânsito entre esse segmento da economia, o trabalho assalariado e o desemprego.

comportamento dos negócios manteve-se estável, sendo essa proporção um pouco menor para os empregadores (45,5%). A redução das atividades, entre setembro de 96 e setembro de 97, verificou-se para 29% deles, indicando que a economia informal, beneficiada nos primeiros momentos do Plano Real, já se ressentia dos efeitos negativos dos ajustes macroeconômicos bem antes da crise provocada com a desvalorização

da moeda e o conseqüente agravamento da recessão. Finalmente, 9,4% ampliaram a jornada de trabalho e 4,9% fizeram o movimento oposto, reduzindo o número de horas trabalhadas. Esses dois últimos movimentos devem estar refletindo respostas às vicissitudes de uma conjuntura adversa, diferenciadas em função do tipo de atividade da empresa, da existência ou não de outra fonte de renda e mesmo de características pessoais dos proprietários.

Os dados das pesquisas de acompanhamento conjuntural do mercado de trabalho – PME e PED – mostram que os Trabalhadores por Conta Própria foram beneficiados nos primeiros momentos do Plano Real, em face do aumento do poder aquisitivo da população de baixa renda e pela possibilidade de elevar os seus preços, por não estarem expostos à concorrência internacional. Mas mostram, também, que esses ganhos foram interrompidos com o agravamento da crise, voltando a aumentar a diferença entre os rendimentos médios dos Conta Própria e dos Empregados com Carteira Assinada⁵. Sintomático dessas adversidades é o fato de que apenas 2,7% das empresas pesquisadas tenham declarado aumento do número de pessoas

ocupadas ou da capacidade produtiva, percentual que, todavia, é bem mais elevado para os Empregadores (13%).

Questionados sobre as dificuldades enfrentadas para o desenvolvimento do negócio nos 12 meses anteriores à pesquisa, apenas 17% dos proprietários de empresas informais declararam não tê-las experimentado. A resposta mais freqüente foi “falta de clientes” (30,4%), evidenciando que não são somente as empresas do setor formal que vêm sendo afetadas pela retração do mercado consumidor, provocada pelo elevado desemprego e pela redução do poder aquisitivo da população. Aliada à falta de clientes, 13,7% referiram-se à “concorrência muito grande” como uma das dificuldades enfrentadas, um indicativo da saturação desse segmento do mercado, problema que foi ressaltado sobretudo pelas empresas de Transportes.

Os outros tipos de dificuldades, embora em parte também derivados ou ampliados pela crise, refletem problemas estruturais do informal, como o “baixo lucro” (9,5%) e a “falta de capital próprio”. Chama a atenção o fato de que, apesar de este último tipo de dificuldade ter sido citado por 18,6% das empresas, apenas 2,4% apresentaram como problema a “falta de crédito”. Essa discrepância pode estar refletindo as dificuldades estruturais de acesso ao crédito por parte dos empreendedores informais e os juros elevados, o que os levaria a sequer cogitar da possibilidade de resolver, via empréstimo, as dificuldades de caixa e as necessidades de recursos para investimento. Mas essas respostas, aparentemente contraditórias, podem estar traduzindo, também, uma “cultura do informal”, que levaria os empreendedores a fugir do endividamento, por saberem ser difícil gerar excedentes além do mínimo necessário ao atendimento das necessidades do proprietário e da sua família e, portanto, honrar os compromissos assumidos.

De qualquer modo, esse é mais um indicador a confirmar o que aqui já foi dito: o informal da RMS, ao invés de constituir-se em um espaço de arrojados empreendedores no estilo self made man, é, antes de tudo, o espaço de luta pela sobrevivência de contingentes sem chances de inserção no mercado de emprego (ou que encontram aí oportunidade de ganhar um pouco mais que num emprego) e de construção de estratégias para complementa-

ção da renda através da dupla atividade negócio por conta própria/trabalho assalariado, sendo minoritárias as parcelas que se diferenciam desse padrão.

Não se trata, exatamente, de falta de capacidade empreendedora, pois é preciso muito dela para sobreviver nas atividades informais, sobretudo em momentos de crise, de retração da demanda e de concorrência exacerbada pela sobrevivência, como os vivenciados nessa década. O que os dados da pesquisa parecem indicar é que falta à maioria dos proprietários de empresas informais da RMS a cultura e os meios para um empreendedorismo do tipo capitalista, fundamentalmente guiado pela lógica do lucro e pelo impulso à acumulação. Assim, apenas 37,8% dos proprietários declararam ter como planos para o futuro “aumentar o negócio” (36,5% dos Conta Própria, mas quase a metade dos Empregadores, ou 49,1%); 21,8% “pretendem continuar o negócio no mesmo nível”; 9,6% têm como plano “mudar de negócio e continuar independente” e, finalmente, 16,8% “pretendem abandonar a atividade e procurar emprego”.

Desigualdades regionais e economia informal

O perfil da economia informal da RMS, traçado anteriormente, torna-se mais elucidativo quando referenciado às outras regiões metropolitanas brasileiras. Com efeito, a observação de algumas características do segmento informal permite a identificação de diferenciações importantes entre as regiões no que diz respeito ao grau de formalização e de organização das empresas, bem como a sua rentabilidade. Assim, de um modo geral, é possível traçar, também com relação à economia informal, o corte entre regiões do Sul/Sudeste – mais desenvolvidas –, e as nordestinas e do Norte (Belém), acompanhadas do Rio de Janeiro, única disidente sulista.

Aparecem, nitidamente, nesse quadro comparativo, as características mais radicalmente informais que tipificam o setor na RMS, o que não é contraditório com a sua condição de região mais dinâmica e moderna do Nordeste. De fato, ao pontificar, desde os anos 50, como região estratégica para a expansão industrial do país, primeiro sediando as atividades de refino do petróleo e depois as da petroquímica, a RMS garantiu sua posição de

espaço estratégico através da especialização na produção de bens intermediários, altamente intensiva em capital e poupadora de mão-de-obra. Sem maiores desdobramentos locais em termos de geração de atividades complementares, de postos de trabalho de qualidade e de alternativas de obtenção de renda, esse modelo de industrialização acabou por encontrar, no informal, as chances de responder à enorme demanda por trabalho da região.

A propósito, nas regiões metropolitanas nordestinas, as proporções de ocupados na economia informal, em relação ao total de ocupados em 1997 (PNAD)⁶, são superiores às das regiões sulinas. Enquanto Curitiba ostenta 22% de ocupados no informal, o maior índice dentre as áreas metropolitanas do Sul, Fortaleza registra 31%, Salvador 28% e Recife 26%. Entretanto, se o segmento informal metropolitano responde por cerca de um quarto das ocupações em atividades não-agrícolas nessas regiões, principalmente nas do Nordeste, o mesmo não se pode dizer da sua capacidade de geração de empregos, conforme já salientado anteriormente: as regiões metropolitanas contabilizavam, em 1997, de 4,7% (Rio de Janeiro) a 7,5% (Fortaleza) de empregados no setor informal, em relação ao total de assalariados computado pela PNAD nos mercados de trabalho dessas regiões. Além disso, como seria de esperar, a parcela de empregados com carteira assinada é minoritária, revelando-se mais expressiva nas regiões do Sul (Curitiba chega a atingir os 49% de empregados nes-

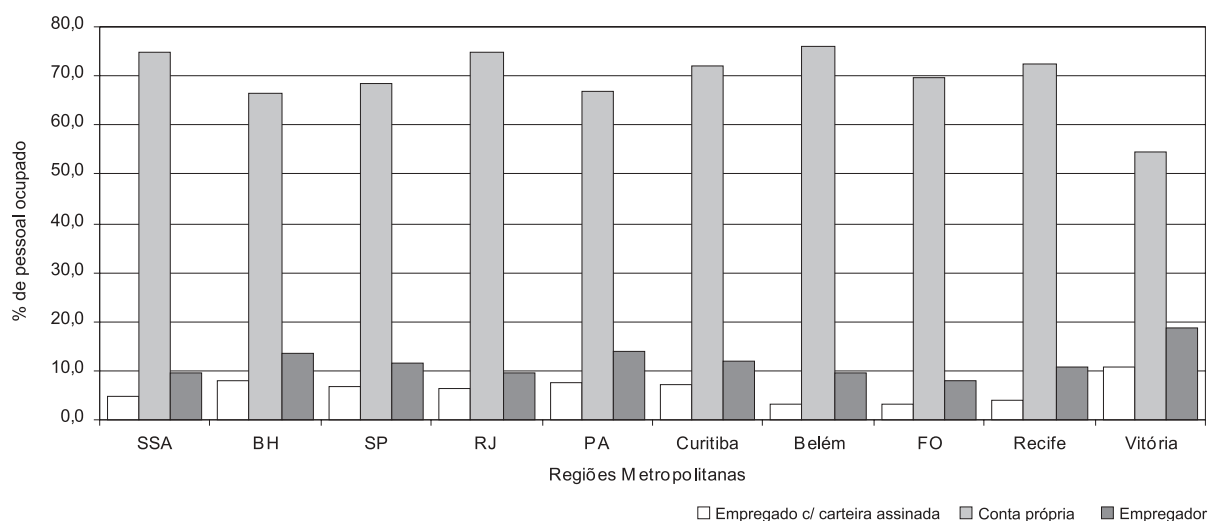
sa condição), alcançando os 36% na RMS e situando-se abaixo de um terço nas demais regiões.

Para todas as regiões metropolitanas, observa-se o predomínio absoluto das empresas informais cujos proprietários são trabalhadores por conta própria (mais de 80% do total, à exceção de Vitória, com 78%). Entretanto, nas regiões de Salvador, Belém, Fortaleza e Rio de Janeiro, estes percentuais ultrapassam os 90%, revelando-as menos como espaços de empreendedores que as demais regiões. De todo modo, os dados mostram que, na realidade brasileira, a economia informal é sobretudo território do trabalho autônomo, muito distante da noção de que o setor esconderia, na ilegalidade institucional, negócios organizados em moldes tipicamente capitalistas.

Quanto ao número de pessoas ocupadas, é marca nacional a preponderância das empresas informais com uma única pessoa trabalhando, marca esta mais saliente nas regiões do Nordeste, em Belém e no Rio de Janeiro (mais de 80%). A campeã RMS, com 86% das empresas nessa condição, pontifica como aquela onde, mais incisivamente, a economia informal não se constitui como opção de toda a família, mas numa iniciativa, dentre outras tomadas por seus membros, para prover a sobrevivência familiar.

A diferenciação entre as regiões metropolitanas aparece também com relação aos grupos de atividades: nacionalmente, o Comércio de Mercadorias e os Serviços de Reparação, Pessoais, Domiciliares,

Pessoal ocupado por posição na ocupação, segundo as Regiões Metropolitanas



Fonte: IBGE, Pesquisa Economia Informal Urbana, 1997

Diversões concentram as empresas informais, mas os índices de concentração nessas atividades são maiores nas regiões nordestinas e Belém (mais de 25%) e Rio de Janeiro (24%). As Indústrias de Construção são as que se seguem, sem maiores diferenças em termos regionais. Nas regiões mais atrasadas, os demais setores de atividade aparecem em proporções bastante reduzidas, ao passo que nas regiões do Sul/Sudeste o leque de atividades para o informal é mais amplo e mais uniformemente distribuído.

Essas diferenças confirmam o que foi dito anteriormente a respeito da relação formal/informal: o maior porte, a maior diversidade da estrutura produtiva e o maior dinamismo do segmento estruturado das economias das regiões mais desenvolvidas do país abrem, para os que labutam no informal, um campo de trabalho para além daquelas atividades tradicionalmente relacionadas ao setor, permitindo, por exemplo, um maior desenvolvimento dos Serviços Técnicos e Auxiliares, os mais organicamente articulados com as atividades do núcleo capitalista.

A RMS sobressai por apresentar, dentre as regiões metropolitanas, a menor proporção de empresas no grupo Indústrias de Transformação e Extrativa Mineral (5,3%), decorrente do seu perfil de industrialização fortemente verticalizado, já comentado. Sobressai também pela maior percentagem de empresas nos serviços de Alojamento e Alimentação, reflexo do peso do informal local nas atividades ligadas ao turismo e ao lazer, e sobretudo pela forma ainda pouco estruturada em moldes capitalistas de muitas dessas atividades na Bahia.

As informações levantadas nas diversas regiões metropolitanas do país mostram ainda que o caráter minoritário das empresas informais que possuem constituição jurídica é característica do informal brasileiro, como seria de esperar. Mas a desproporção entre as regiões metropolitanas é notória: enquanto as empresas com constituição jurídica nas regiões nordestinas, em Belém e no Rio de Janeiro não ultrapassam a marca dos 6%,

Para todas as regiões metropolitanas, observa-se o predomínio absoluto das empresas informais cujos proprietários são trabalhadores por conta própria. Entretanto, nas regiões de Salvador, Belém, Fortaleza e Rio de Janeiro, estes percentuais ultrapassam os 90%, revelando-as menos como espaços de empreendedores que as demais regiões.

nas regiões sulinas este percentual mais do que dobra, chegando, na região de Porto Alegre, a atingir um quarto das empresas informais.

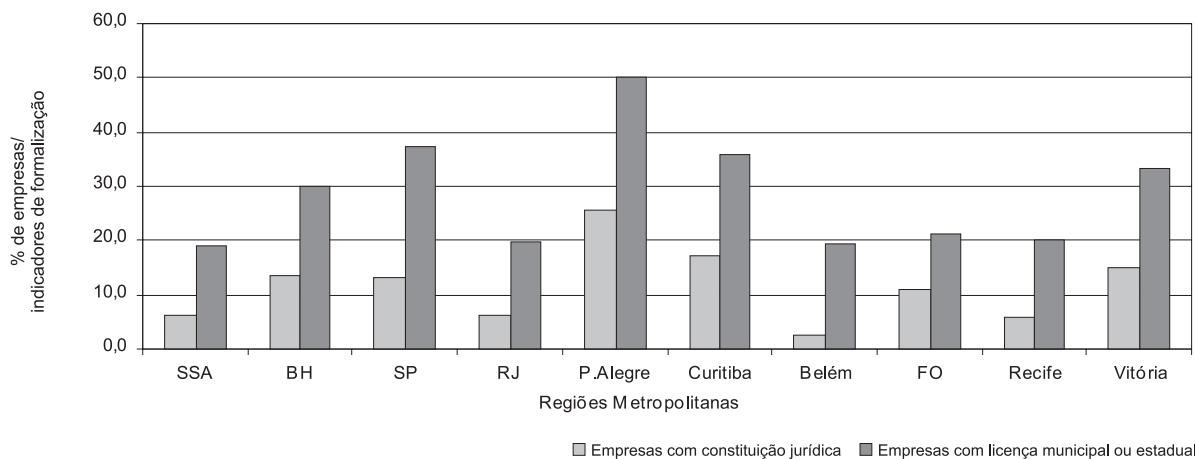
Ainda quanto ao grau de formalização das empresas, observa-se que, nas regiões do Sul/Sudeste, as empresas portadoras de licença municipal ou estadual nunca representam menos de 30% do total, com Porto Alegre chegando aos 50%. Ao mesmo tempo, as demais regiões metropolitanas, incluindo o caso do Rio de Janeiro, beiram os 20%,

sendo que a RMS apresenta a mais baixa taxa de licenciamento (19%). De um modo geral, a parcela de empresas informais filiadas a sindicato ou órgão de classe é muito pequena para todas as regiões metropolitanas, mas também aqui se verifica o corte regional, com as regiões menos desenvolvidas, acompanhadas do Rio de Janeiro, aparecendo com o setor informal menos politicamente articulado. O destaque fica por conta de Porto Alegre, ao sustentar a maior “taxa de sindicalização” dentre as regiões metropolitanas (24%), contra a RMS e Recife (10%) e Fortaleza (9%).

Para mais de 80% das empresas informais sediadas nas regiões metropolitanas, os negócios envolvem uma clientela variada. No universo da clientela fixa, sobressaem “pessoas”, sendo que “órgãos do governo e outras instituições”, praticamente, não compõem a clientela do informal. “Empresas grandes e pequenas”, como clientes fixos, são mais incidentes nas regiões sulinas, destacando-se a RMS, dentre todas, por abrigar o informal menos relacionado com este tipo de clientela e, portanto, menos integrado, organicamente, na cadeia de subcontratação do setor formal da economia.

Em termos de local de funcionamento, mais de dois terços das empresas informais operam fora do domicílio e, sob esse aspecto, não há diferenças entre regiões mais ou menos desenvolvidas. Quanto ao peso do informal “de rua”, a parcela mais visível do segmento da economia aqui analisado, observa-se que a RMS não só integra o grupo de regiões metropolitanas que apresentaram percen-

Indicadores de formalização das empresas informais, segundo as Regiões Metropolitanas



Fonte: IBGE. Pesquisa Economia Informal Urbana, 1997

tuais mais elevados de empresas funcionando em via pública (juntamente com Belém, Fortaleza, Recife e Rio de Janeiro) como se destaca por apresentar a maior proporção dentre todas elas⁷.

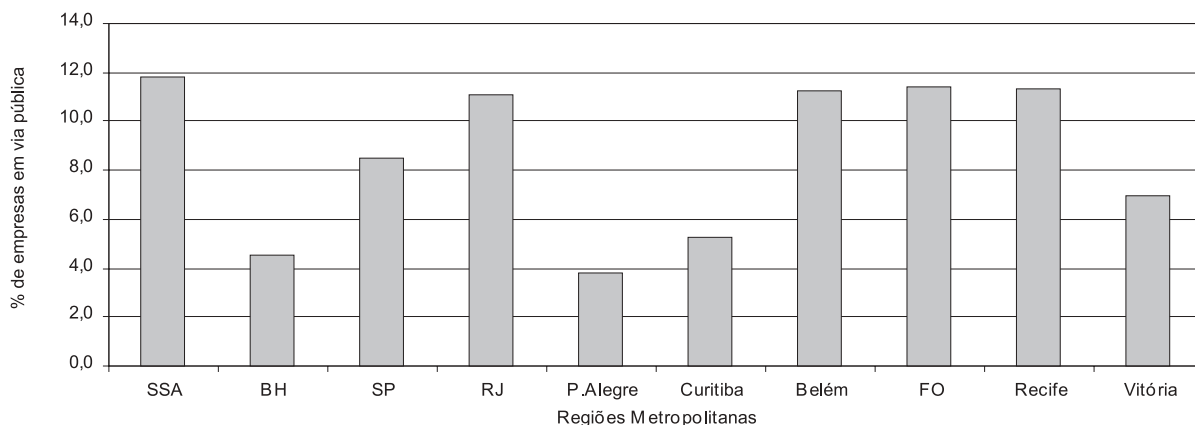
Como visto anteriormente com relação à RMS, o setor informal não prima pela alta rentabilidade, contrariando o marketing em torno de “pequenas empresas, grandes negócios”. Mas diante dos dados de receita e lucro das empresas informais levantados pelo IBGE para outubro de 1997, a discrepância dos valores entre as economias informais metropolitanas do Sul/Sudeste e Nordeste só confirma as desigualdades regionais do país.

Quanto à receita média, o menor valor apresentado foi o da RMS (R\$ 734), abaixo da média das regiões nordestinas (R\$864), muito inferior à das regiões sulinas (R\$978) e cerca de 2,5 vezes menor que a receita ostentada por Porto Alegre, a

maior dentre as citadas. Ademais, mantém-se, de forma generalizada para todas as regiões, o desequilíbrio entre as receitas auferidas pelas empresas cujos proprietários são trabalhadores por Conta Própria e Empregadores: em nenhuma região metropolitana a receita média do Empregador soma menos que quatro vezes a do Conta Própria, e os valores apresentados pela RMS são os menores dentre todas as regiões.

As informações quanto ao lucro médio, em outubro de 1997, sinalizam as mesmas discrepâncias entre regiões (as nordestinas tiveram, em média, a metade do lucro obtido pelas sulinas), entre empresas dos Conta Própria e dos Empregadores (Empregadores lucraram cerca de 2,5 vezes o obtido pelos Conta Própria) e os menores valores para a RMS (R\$391, ou menos de metade do lucro médio mais expressivo obtido pelo informal de São Paulo).

Empresas informais com local de funcionamento em via pública



Fonte: IBGE. Pesquisa Economia Informal Urbana, 1997

Conclusão

A análise das informações da primeira pesquisa de caráter nacional sobre a economia informal urbana mostrou que não se pode esperar desse conjunto de atividades a resolução das questões postas pela degradação das condições do mercado de trabalho no segmento estruturado da economia. Tampouco, ou menos ainda, é possível a expectativa de uma contribuição muito significativa para a superação de traços estruturais negativos que marcam a economia brasileira, como a elevadíssima concentração da renda e os numerosos contingentes de muito pobres.

Evidencia-se, portanto, a necessidade de problematizar o retorno das teses que defendem políticas para o “informal”, bem como a “formalização do informal”, como alternativas para a falta de emprego e a redução das possibilidades de obtenção de renda, que, nos anos 90, vêm atingindo segmentos cada vez mais amplos da população urbana do país, muitos dos quais até então imunes a essa ordem de dificuldades.

Essa problematização deve ser efetivada no contexto de um debate mais amplo sobre as

perspectivas que se colocam na atual etapa do desenvolvimento do capitalismo, já que, até aqui, este sistema ainda não produziu forma mais eficiente de promover alguma distribuição da riqueza socialmente gerada – e, logo, de acesso aos benefícios do crescimento econômico por parte das grandes massas – que o trabalho assalariado, dentro de uma relação socialmente protegida, tal como observado na etapa do pro-

cesso de acumulação de capital que vai do pós-guerra até meados dos anos 70, nos países centrais” (Borges, 1993).

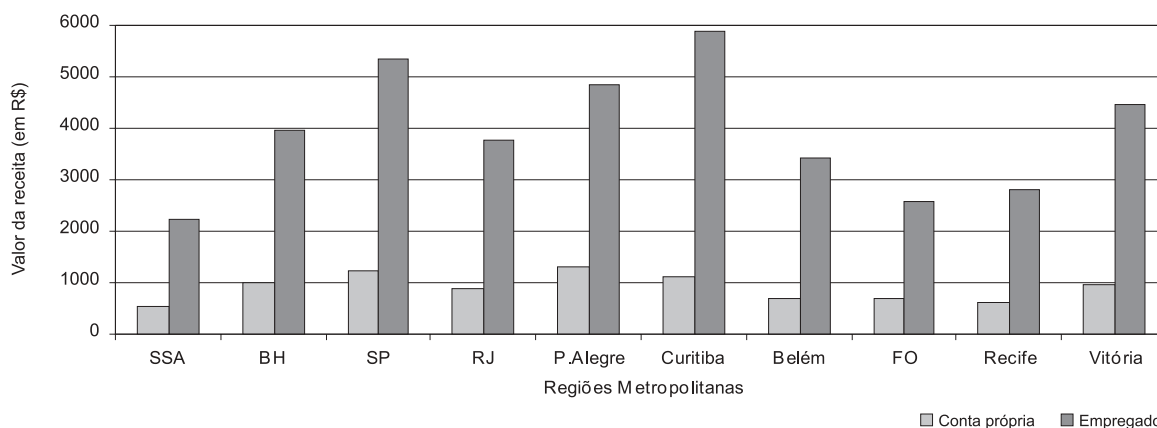
Se esse tipo de relação está em regressão e, sobretudo, se já não é mais generalizável no capitalismo contemporâneo, então a sociedade está diante do desafio de “inventar” mecanismos eficientes de realizar essa distribuição no século que começa.

Claramente, a “economia informal realmente existente” não está apta a cumprir esse papel. Pensar em políticas para o informal, com esse objetivo, significa, portanto, pensar mudanças que o transformem em algo totalmente novo, diverso do que hoje existe, dele resgatando apenas a garra, a criatividade e os elementos da solidariedade centrada em valores extra-econômicos que, porventura, ainda nele subsistam, a despeito da brutal competição pela sobrevivência que o caracteriza.

Notas:

- 1 A importância do informal na geração de postos de trabalho assalariados é relevante apenas no Serviço Doméstico, não incluído, como visto, na pesquisa do IBGE aqui considerada, mas pesquisado pela PNAD. Em 1997, este levantamento computou 108.232 Trabalhadores Domésticos na RMS.
- 2 Para a estimativa da participação da economia informal da RMS no PIB dessa região, procedeu-se do seguinte modo: 1) subtraiu-se, do valor da Receita total dos estabelecimentos, o total de Despesas declaradas, exclusive as despesas com mão-de-obra, encargos sociais, impostos e taxas, encontrando-se assim, uma *proxy* do PIB do informal; 2) calculou-se o PIB metropolitano a partir das *proxies* de PIB municipal elaboradas pela SEI para 1996,

Valor médio da receita (out/97) das empresas informais, por Região Metropolitana



Fonte: IBGE, Pesquisa Economia Informal Urbana, 1997

- para os municípios da RMS, cuja estrutura de participação no PIB baiano permitiu a estimativa para 1997. Para a realização desse cálculo, as autoras agradecem a ajuda de Edmundo Figueroa, economista da SEI, o qual, obviamente, não é responsável por qualquer erro que eventualmente tenha sido cometido. Nunca é demais lembrar que esse exercício foi feito apenas para ilustrar a argumentação das autoras, não se pretendendo, em hipótese alguma, considerá-lo uma medida tecnicamente exata do peso da economia informal no valor adicionado na economia metropolitana.
- 3 Isso ocorre por várias razões, dentre as quais a já citada inexistência de uma clara separação entre as despesas do negócio e as despesas pessoais, que pode ter levado os entrevistados que contribuem para a Previdência como autônomos a “esquecerem” de computar essa despesa; há também o fato de uma parte dos proprietários do informal ser constituída por aposentados e outra por empregados com carteira assinada, que têm, no informal, um meio de complementação de renda.
 - 4 Aliás, as séries históricas de todas as pesquisas sobre o mercado de trabalho mostram que - se abstraídas as oscilações conjunturais - não é muito significativa, ao longo dos anos, a variação da participação percentual dos Conta Própria, o que sugere que o espaço econômico para essas atividades, além de certos limites, é estruturalmente inelástico.
 - 5 Segundo a PME, na RMS, nos 60 primeiros meses do Plano Real, os rendimentos médios dos Trabalhadores por Conta Própria representaram, no mínimo, 57% dos rendimentos dos empregados que tinham carteira assinada e, no máximo, 81%. No mês de lançamento do Real, esta proporção era de 57%, ficando em 66% em julho de 1999.
 - 6 As informações da PNAD para as regiões metropolitanas de Vitória e Belém não estão disponíveis.
 - 7 Vale ressaltar, entretanto, que essa proporção deve ter sido reduzida nos últimos anos, em consequência de mudanças introduzidas pela prefeitura na regulação do comércio ambulante, a partir de 1998, nas áreas centrais do município da capital.
- BORGES, A. Trabalho e renda nos anos 90: novos horizontes de exclusão. Bahia Análise & Dados, Salvador: CEI, v.3 n.3, 1993.
- BORGES, A. e DRUCK, G. Renda na Bahia, na década de 80. In: *Bahia: Indicadores Sociais na Década de 80*. Salvador: CEI, série Especiais, 1992.
- CACCIAMALI, M. C. As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda. In: CAMARGO, J.M. e GIAMBIAGI, F. (org). *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1991.
- CACCIAMALI, M.C. *Globalização e processo de informalidade*, 1997, (mimeo).
- CLEMENTE, Isabel. Economia Informal produz 8% do PIB. *Folha de São Paulo*. São Paulo, 09 de julho de 1999, 2o Caderno.
- FRANCO, Angela. Mercado de Trabalho e Qualidade do Urbano na Bahia. *Bahia Análise & Dados*, Salvador: CEI, v.4, n.2/3, 1994.
- HUGON, P. O setor informal: balanço de 25 anos de trabalho. Porto Alegre: Ensaios FEE, v.18, n.2, 1997.
- IBGE. Economia Informal Urbana 1997. Brasil e Grandes Regiões. Rio de Janeiro, v.1, 1994.
- IBGE. Mapa do Mercado de Trabalho no Brasil. Rio de Janeiro, 1999.
- SILVA, Luiz Antonio M. e CHINELLI, F. Velhas e novas questões sobre a informalização do trabalho no Brasil atual. *Contemporaneidade & Educação*. Rio de Janeiro: IEC. Ano II, n.1, 1997.
- VARALELLI, M. (coord.) IBASE/SEBRAE, Informalidade e Cidadania, comunicação apresentada no Workshop Internacional, O setor informal revisitado: novas evidências e perspectivas de políticas públicas, Distrito Federal: IPEA, 1997.

Referências Bibliográficas:

BAGNASCO, A. A economia informal. Porto Alegre: Ensaios FEE, v.18, n.2, 1997.

* Angela Borges é professora da Escola de Serviço Social da UCSAL e no curso de Ciências Sociais da UNIFACS e doutoranda do Programa de Pós- Graduação em Ciências Sociais da FFCH-UFBA.

** Angela Franco é arquiteta e Gerente de Estudos Sociais da SEI

Mercado de Trabalho da RMS: dados da pesquisa de emprego e desemprego

*Luiz Chateaubriand Cavalcanti dos Santos**

A dinâmica do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Salvador (RMS), no ano de 1999, mostra um elevado crescimento da População Economicamente Ativa (PEA), relacionado à evolução da população e a mudanças nos padrões de inserção no mercado de trabalho. A PEA cresceu, entre janeiro do ano em curso e agosto, de 1,394 milhão para 1,440 milhão de indivíduos, acrescentando ao mercado cerca de 46 mil novos trabalhadores.

Os trabalhadores incorporados à PEA no último ano¹, tornam a população presente no mercado de trabalho ligeiramente mais velha – já que crianças e adolescentes continuam se retirando do mercado de trabalho, ao tempo em que cresce a parcela de indivíduos com mais de 40 anos – e mais equilibrada em relação à distribuição por gênero, devido a uma maior presença de mulheres no mercado.

Além disto, o quadro das características pessoais da população no mercado mostra que diminui a pressão de imigrantes com menos de um ano de residência na RMS e cresce a qualificação escolar dos trabalhadores. Esta afirmação pode ser constatada observando-se o crescimento da PEA com o segundo grau completo, embora o contingente de analfabetos e sem escolaridade tenha se estabilizado e o dos que possuem terceiro grau completo tenha perdido expressão relativa.

O crescimento da PEA, entretanto, não está associado a um aumento de postos de trabalho atraindo indivíduos para o mercado. Ao contrário, as flutuações da taxa de participação sugerem que

parte importante do crescimento se deve a pressões de grupos egressos da inatividade e que ingressam no desemprego. Tal comportamento está associado a mudanças nas estratégias dos agentes, alteradas pela escassez de postos de ocupação e pelo processo de reestruturação do mundo do trabalho, que elimina ou substitui posições destinadas a determinados segmentos da população.

Assim, cresce a participação feminina e a de brancos no mundo do trabalho. Os chefes de domicílio têm diminuído sua presença, sobretudo a partir de março de 1998, em função de uma maior participação de outros membros do grupo domiciliar. São fenômenos que podem ser observados pela variação negativa da taxa de participação em 12 meses – ou seja: pela variação da taxa de participação sazonalizada, a partir de dezembro de 1997.

No caso dos grupos de idade, observa-se que têm a seguinte hierarquia:

- i) indivíduos na plenitude de sua vida produtiva, com idade entre 25 e 39 anos, com taxas de participação mais elevadas, seguidos dos
- ii) jovens, com 18 a 24 anos, no início de sua vida produtiva;
- iii) indivíduos na maturidade produtiva e idosos, com 40 anos ou mais e
- iv) crianças e adolescentes, com idade entre 10 e 17 anos.

No primeiro grupo, de 25 a 39 anos de idade, mais de quatro quintos (84,1%) estão no mundo do trabalho. A pressão por posições de trabalho nesta classe de idade é muito grande. Qualquer que seja

**Características Pessoais da População
Economicamente Ativa da RMS
Jan/Ago/1998 e Jan/Ago/1999**

Variável	Jan/Ago 1998	Jan/Ago 1999
IDADE		
10 a 17	7.4	6.6
18 a 24	24.0	24.2
25 a 39	40.6	40.6
40 e +	28.0	28.6
Total	100.0	100.0
GÊNERO		
Masculino	53.3	52.5
Feminino	46.7	47.5
Total	100.0	100.0
RAÇA		
Branco	18.7	17.6
Negro	81.2	82.4
Total	100.0	100.0
INSTRUÇÃO		
Sem Escolaridade e Analfabeto	4.2	4.2
1º Grau Incompleto	40.6	39.1
1º Grau Completo	9.3	9.7
2º Grau Incompleto	8.0	8.6
2º Grau Completo	25.6	26.7
3º Grau Incompleto	3.6	3.7
3º Grau Completo	8.5	8.0
Total	100.0	100.0
CONDIÇÃO MIGRATÓRIA		
Menos de 1 ano na RMS	2.4	2.1
Mais de 1 ano na RMS	97.6	97.9
Total	100.0	100.0

Fonte: PED

a conjuntura do mercado, dificilmente as condições materiais propiciam a retirada para a inatividade. As opções à falta de ocupação são, portanto, o desemprego e o trabalho precário. Dificilmente a inatividade.

O grupo formado por jovens dos 18 aos 24 anos tem cerca de três quartos (74,3%) dos indivíduos

no mercado e maior propensão ao trânsito para a inatividade. A “facilidade” com que entram e saem do mundo do trabalho se expressa no intervalo de 4,3 pontos percentuais entre a taxa máxima (76,4%) de participação e a mínima (72,1%), registradas a partir de dezembro de 1996 e, principalmente, por um desvio padrão de 1,019.

No ano corrente, os jovens exerceram menor pressão sobre o mercado entre janeiro e abril e em agosto.

A terceira maior participação pertence ao grupo com 40 anos ou mais. Pouco mais da metade (55,8%) dos indivíduos desta classe de idade participam do mercado de trabalho. Trata-se de um grupo muito diferenciado internamente, incluindo pessoas em diversos estágios da vida produtiva. Embora diverso, a variação nas taxas de participação do grupo entre fevereiro de 1998 e fevereiro de 1999 sugere que estavam vulneráveis ao trânsito para a inatividade.

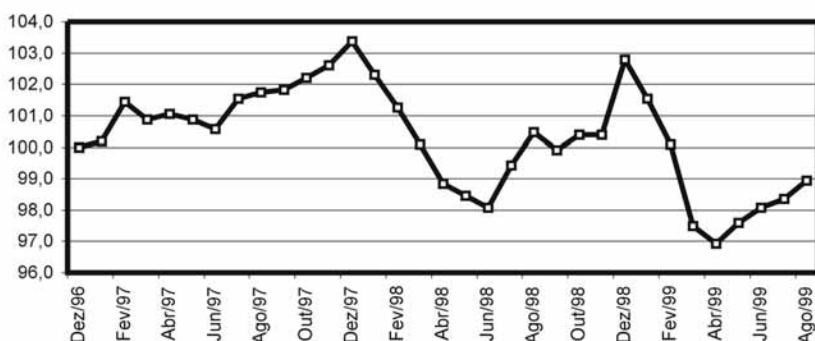
Finalmente, o grupo de crianças e adolescentes com idade entre 10 e 17 anos apresenta cerca de um quinto (20,9%) dos indivíduos no mercado de trabalho. Este grupo perde participação rapidamente. Em 1997, 28,5% das crianças e adolescentes estavam no mercado de trabalho. Em 1999 (de janeiro a agosto), apenas 23,5%.

Crescimentos de participação e de população sem aumento de posições de trabalho resultam em desemprego. O aspecto mais relevante do mercado de trabalho da RMS no ano de 1999 é, portanto, o repique da taxa de desemprego, em nova aceleração ascendente desde fevereiro do ano em curso, até atingir o patamar atual de 28,0% a 29,0% da força de trabalho.

1. Situação da Oferta de Posição de Trabalho

Observamos que o elevado crescimento da PEA está relacionado à evolução da população e a mudanças nos seus padrões de inserção no mercado de trabalho. Os dados da PED mostram, também, que o incremento da PEA tem se expressado no crescimento da taxa de desemprego, devido ao fechamento de posições de trabalho na RMS nos últimos anos, como pode ser observado pela flutuação do índice da população ocupada no gráfico seguinte:

Índice da População Ocupada. RMS (Dez/96 = 100)



meses é negativa em todos os meses do ano e, no setor de serviços, o indicador é positivo nos meses de maio e junho.

Entretanto, observam-se sinais de recuperação do nível de ocupação na indústria a partir do mês de abril, sendo que no trimestre de junho a agosto o setor já registra saldo positivo de posições de trabalho.

Nos primeiros oito meses de 1999, o nível global de ocupação na RMS revela uma perda média de 12,9 mil posições de trabalho em relação aos postos existentes no mesmo período do ano anterior. Os meses de março e abril aparecem como mais críticos, com uma diminuição de 27 mil e 20 mil posições de trabalho, respectivamente. No comércio, onde a diminuição do nível de ocupação parece estar associada a uma queda do consumo e à reestruturação do segmento, a flutuação em doze

Os dados da PED, relativos à posição na ocupação em 1999, mostram que o trabalho assalariado mantém um nível de ocupação ligeiramente superior ao verificado em dezembro de 1996. O índice dessazonalizado, entretanto, revela perdas de posições de trabalho assalariado nos meses de maio/abril e julho/agosto e desempenho positivo em janeiro/fevereiro e maio/junho. Observa-se que diminuem os postos de trabalho assalariado no setor público, entre trabalhadores estatutários e celetistas



de instituições públicas das três esferas administrativas; além disto, cresce o nível de ocupação assalariada no setor privado, mais especialmente o trabalho assalariado formal, com carteira de trabalho assinada.

Este tipo de dinâmica do mercado de trabalho não favorece ganhos reais de rendimento. O rendimento médio do trabalho principal da população ocupada diminuiu 8,5% entre janeiro e fevereiro. As perdas foram menores para os trabalhadores assalariados, que perderam, em termos reais, 4,6%; o grupo mais penalizado, no entanto, foi o dos trabalhadores assalariados sem carteira de trabalho assinada, cujos rendimentos médios reais decresceram em 17,8%, em apenas seis meses.

No setor privado, os trabalhadores assalariados amargaram perdas de 3,2%, sendo que serviços foi

o segmento mais penalizado, com perda de 5,8%, seguido do comércio, com 2,0%. Destaque-se o desempenho favorável da indústria que, além de apresentar evidências de aumento do nível de ocupação, alcançou, em julho, rendimento real superior ao de janeiro em 1,9%.

Nota:

- 1 Para eliminar os efeitos da sazonalidade do mercado de trabalho sobre os perfis da População Economicamente Ativa de 1998 e 1999, optou-se por comparar os períodos de janeiro a agosto dos anos referidos.

* Luiz Chateaubriand Cavalcanti dos Santos é economista, mestre em sociologia e trabalha na Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia

Evolução do Mercado de Trabalho e Perspectivas para os Próximos Anos

Edelcique Machado Serra *

A Taxa de Desemprego aberto da PME (Pesquisa Mensal de Empregos), calculada pelo IBGE (semana¹), acusa que o desemprego nas principais regiões metropolitanas continua a ser um grave problema, tendo ocorrido, porém, uma estabilização de números em relação a 1998. Com efeito, de acordo com o somatório das regiões metropolitanas, no mês de agosto, a taxa de desemprego aberto foi de 7,7% ao passo que, em igual período do ano passado, a taxa ficou ao redor de 7,8%.

Com relação às regiões metropolitanas, a de Salvador continua ostentando a maior taxa de desemprego aberto, pois este indicador ficou em 9,96% (média de janeiro a agosto) enquanto no ano passado, esta marca foi de 9,50%, ocorrendo um pequeno aumento entre os dois anos considerados (vide Tabela 1). Um fato que chama a atenção é que, em 1999, a região de São Paulo suplantou a de Recife como a segunda região metropolitana com maior nível de desemprego, atingindo uma taxa de 8,64%. Outro fenômeno curioso é que as regiões metropolitanas mais desenvolvidas do País (São Paulo) e do Nordeste (Salvador e Recife) são as que evidenciam as maiores taxas de desemprego aberto, já a do Rio de Janeiro foi a que apresentou a menor taxa, com 5,54% (média) entre janeiro/agosto de 1999. Enquanto em 1998, no mesmo período, a taxa foi de 5,79%, acusando, portanto, uma pequena melhora nesse indicador.

Com relação às perspectivas de fechamento do presente ano, a consultora econômica da Divisão da Pesquisa Mensal de Emprego (PME) do IBGE

Tabela 1
Taxa de Desemprego Aberto (Média)
Principais Regiões Metropolitanas
Jan/Ago - 1998/1999

REGIÕES METROPOLITANAS	ANOS	
	1998	1999
Recife	8,85	8,57
Salvador	9,50	9,96
Belo Horizonte	7,44	7,91
Rio de Janeiro	5,79	5,54
São Paulo	8,76	8,64
Porto Alegre	7,48	7,17

Fonte: PED

comentou que “difícilmente a taxa de desemprego este ano será menor do que os 7,6% registrados em 1998. O conjunto de variações mostra que o mercado de trabalho ainda está restrito e encontra dificuldades em se ampliar. Do total de pessoas procurando trabalho, 27,8% são chefes de famílias”².

No que tange ao desemprego por ramos de atividade, Construção Civil é o setor que detém a maior taxa na Região Metropolitana de Salvador, com números que oscilaram em torno de 15,73% no período de janeiro a agosto (média) de 1999. Em 1998, no mesmo intervalo, este índice foi de 14,26%, ocorrendo um pequeno crescimento neste indicador. O setor que apresentou menor desemprego, nesta região, foi o de Serviços com números em

torno de 8,58% no período analisado de 1999, sendo que, no ano passado, a taxa foi de 7,77%; houve, portanto, uma leve deterioração no desempenho desta atividade entre os anos analisados (vide Tabela 2).

Tabela 2
Taxa de Desemprego Aberto por Setor de Atividade na RMS (Média)
Jan/Ago - 1998/1999

SETORES	ANOS	
	1998	1999
Ind. Transformação	10,35	10,28
Construção Civil	14,26	15,73
Comércio	9,81	10,26
Serviços	7,77	8,58
Outras Atividades	3,59	3,13

Fonte: IBGE/PME

Outro indicador que evidencia o problema do desemprego nas regiões metropolitanas do nosso País é a taxa de desocupados, ocupados sem rendimento e ocupados ganhando menos de um salário mínimo. De acordo com este indicador, a Região Metropolitana de Recife desponta com a maior taxa entre as RMS, com um número que alcançou a marca de 28,94% entre janeiro e agosto de 1999 (média), enquanto no mesmo período de 1998, a média foi de 27,93%. Salvador detém a 2ª posição com uma porcentagem de 24,68% em 1999. No mesmo intervalo de tempo, em 1998, esta porcentagem foi de 23,69%. As RMS do Rio de Janeiro acusou a menor taxa de desocupados em 1999 com um percentual de 11,63% (vide Tabela 3).

Uma das causas que podem ser apontadas para as altas taxas de desemprego estimadas na PME é a migração de mão-de-obra. Este aspecto é salientado pela consultora econômica da Divisão da PME/IBGE, Shirlene Ramos de Souza, ao dizer que ficou constatada a migração de mão-de-obra em pesquisa da PME e que este fato tornou-se uma característica dos anos 90³. É interessante destacar ainda que, segundo o IBGE, em sete meses de 1999 foram criadas 208.085 novas vagas. Contudo, a PEA aumenta em uma velocidade bem maior, impulsionada pela migração do campo para

Tabela 3
Taxa de Desocupados, Ocupados sem Rendimento e Ocupados Ganhando Menos de Salário Mínimo (Média)
Principais Regiões Metropolitanas
Jan/Ago - 1998/1999

REGIÕES METROPOLITANAS	ANOS	
	1998	1999
Recife	27,93	28,94
Salvador	23,69	24,68
Belo Horizonte	18,50	19,73
Rio de Janeiro	11,74	11,63
São Paulo	15,39	15,62
Porto Alegre	15,74	14,87

Fonte: IBGE/PME

as RM e pela crescente oferta de trabalho feminino, fazendo aumentar a taxa de desemprego aberto. Em relação ao primeiro aspecto, fica evidente a necessidade do surgimento ou do fortalecimento de cidades de porte médio no interior dos estados, diminuindo, assim, os fluxos migratórios em direção às capitais.

Em termos de distribuição setorial da população ocupada na RMS, os ramos de Construção Civil e Indústria de Transformação foram os que menos absorveram pessoal, com números que ficaram em torno de 8,08% e 8,26% respectivamente (janeiro a agosto de 1999). Em 1998, a Indústria de Transformação absorveu 8,48%, havendo portanto um ligeiro decréscimo do pessoal ocupado entre 1998 e 1999. Este fenômeno de reduzida absorção de mão-de-obra é recorrente na Indústria de Transformação, pois este ramo de atividade funciona muito mais como um ímã gerador de renda. Neste sentido, o 1º Fórum Metropolitano de Alternativas de Geração de Emprego e Renda sugeriu a criação de serviços de apoio à indústria e ao comércio, em pólos a serem instalados na Bahia; trata-se de uma proposta muito interessante, pois estes serviços, uma vez criados, podem gerar empregos e contribuir para a formação de uma cadeia produtiva que irá possibilitar geração de renda em todo o Estado.

No caso da Construção Civil, esforços devem ser feitos para que a participação de 8,08% correspondente ao pessoal ocupado na RMS possa ser

aumentada, pois esta atividade absorve o trabalhador não qualificado. As obras públicas poderiam contribuir na consecução deste objetivo.

O setor Serviços desponta como o ramo de atividade que detém a supremacia absoluta na absorção de mão-de-obra na RMS, com uma porcentagem de 56,73% no período analisado de 1999, revelando a importância assumida pelo setor na região. (Vide Tab.4)

Com referência à posição na ocupação (Vide Tab. 4), os empregados com carteira assinada detinham uma participação percentual de 44,86% na RMS em 1999 (janeiro a agosto, em termos médios), havendo uma diminuição em relação a 1998, quando este número alcançou 45,40%.

É importante que esforços sejam feitos não somente na Bahia, como em todo o País, para que os empregados com carteira assinada aumentem sua participação percentual, gerando efeitos no aumento da arrecadação do INSS e, conseqüentemente, diminuindo o déficit da Previdência.

Em seguida, sobressaem os trabalhadores por conta própria, cuja participação, estável entre 1998 e 1999, gira em torno de 27%. Os trabalhadores sem

carteira assinada, mais de 1/4 da população ocupada, aumentam sua participação de 23,64% em 1998 para 24,20% em 1999; e, por fim, os empregadores na RMS respondem por apenas 3,06% dos ocupados, em 1998 e 3,23% em 1999.

O quadro de altos níveis de desemprego evidenciado pela PME, que trabalha com o mercado formal e informal (pesquisa domiciliar), pode também ser constatado através do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), que é uma pesquisa efetuada pelo Ministério de Trabalho e Emprego junto às empresas, captando o perfil do mercado formal de trabalho. Com efeito, na Bahia, o saldo Diferença entre Admitidos e Desligados foi de aproximadamente -4.615 postos de trabalho nos sete primeiros meses de 1999, enquanto que, no mesmo período do ano anterior, este saldo foi positivo, com 2.370 postos. (Vide Tab.5). Na RMS, os saldos Admissões – Desligamentos são negativos para os mesmos períodos dos dois anos considerados (-3.618 em 1998 e -5.895 em 1999), evidenciando-se, no corrente ano, a acentuação do fenômeno de “queima” de postos de trabalho. (Vide Tab.6)

O setor de Construção Civil registrou o maior saldo negativo entre os ramos de atividade, tanto na Bahia quanto na RMS. De fato, nesse ramo, em 1999 (janeiro a julho), foram perdidos 4.712 postos no Estado e 2.167 na RMS ao passo que, no mesmo período de 1998, verificou-se um saldo positivo de 1.811 na Bahia e 990 na RMS, havendo portanto uma grande perda entre os dois anos estudados. Além da Construção Civil, as maiores perdas em termos de setores de atividade foram detectadas na Indústria de Transformação e nos Serviços. (Vide Tabs. 5 e 6).

A análise anterior evidencia que o desemprego é um problema preocupante em nosso Estado, no País e na RMS. O IBGE estima que a taxa de desemprego possa diminuir até o fim do ano, em função da queda das taxas de juros e da recuperação da atividade econômica. No entanto, a consultora de pesquisa da Divisão da PME/IBGE especula que a média do ano deve ficar, pelo menos, no mesmo nível da que foi observada no ano passado (7,6%), salientando que “a taxa de desemprego está alta mas não tem crescido conforme as expectativas do início do ano”. (4) É importante também ressaltar que, neste momento, o emprego assume

Tabela 4
Distribuição Setorial da População Ocupada e Posição na Ocupação na RMS
Jan/Ago - 1998/1999

	% (Média)	
ANOS	1998	1999
Taxa de Atividade	56,20	54,11
Distribuição Setorial da População Ocupada		
Ind.Transformação	8,48	8,26
Construção Civil	8,13	8,08
Comércio	15,50	14,85
Serviços	57,31	56,73
Outras Atividades	10,56	12,06
Posição na Ocupação		
Emp. c/ Carteira Assinada	45,40	44,86
Emp. s/ Carteira Assinada	23,64	24,20
Conta Própria	27,11	27,15
Empregadores	3,06	3,23

Fonte: IBGE/PME

Tabela 5
Saldo/Admissões-Desligamentos
por Setor de Atividade
Janeiro/Julho – Bahia - 1998/1999

SETORES	ANOS	
	1998	1999
Ext.Min	-16	143
Ind. Transf.	-726	-568
Serv. Ind. Ut. Pub.	-1069	-476
Const. Civil	1811	-4712
Comércio	-1413	400
Serviços	1284	-495
Adm. Pública	1432	592
Agropecuária	1036	494
Outros	-1	-7
Total	2370	-4615

Fonte: CAGED - Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
Lei 4923/65, FAT/CODEFAT - módulo I

novas formas, algumas elas bastante refratárias ao emprego tradicional de carteira assinada. Neste sentido, o Professor Jader Souza – Mestre em administração pela Faculdade de Administração da UFBA - esclarece “que o emprego tradicional de carteira as-

Tabela 6
Saldo/Admissões-Desligamentos
por Setor de Atividade
Janeiro/Julho – RMS - 1998/1999

SETORES	ANOS	
	1998	1999
Ext.Min	-63	172
Ind. Transf.	-1158	-1244
Serv. Ind. Ut. Pub.	-1046	-490
Const. Civil	990	-2167
Comércio	-1755	906
Serviços	-453	-1188
Adm. Pública	-350	13
Agropecuária	174	-153
Outros	43	68
Total	-3618	-5895

Fonte: CAGED - Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
Lei 4923/65, FAT/CODEFAT - módulo I

sinada deve diminuir com o decorrer do tempo devido a vários fatores como a globalização, o avanço tecnológico e o enxugamento da máquina estatal.” Ele sugere, para a solução deste problema, incentivos às pequenas empresas e a aplicação empresarial no setor de lazer e serviços.

Na Bahia, cabe mencionar a ação do Governo Estadual para trazer megaempreendimentos como a FORD que, mais do que gerar empregos, poderá dinamizar a economia, incrementando a renda e criando novos serviços que possibilitarão absorver a PEA que cresce a taxas elevadas.

Notas:

- 1 Observ: Neste artigo optou-se pela taxa de desemprego (semana) porque outros indicadores calculados pelo IBGE têm como base a semana anterior. Ressalte-se que a taxa de desemprego aberto (30 dias) não tem destaque justamente pelo problema da comparação com outros indicadores. Porém é conveniente frisar que a partir do próximo ano, o IBGE passará a publicar a taxa de desemprego tomando como referência a procura por trabalho nos 30 dias anteriores à pesquisa e não apenas uma semana, como se observa neste instante.
- 2 A Tarde - 26 de agosto de 1999.
- 3 A Tarde - 21 de agosto de 1999.
- 4 Tribuna da Bahia - 21 de Junho de 1999.

* Edelcique Machado Serra é Economista da Geso/SEI.

Movimento do Emprego na Bahia

Tabela 1
Estoque de Emprego *
Participação Setorial
Bahia – 01/01/1999

GRANDES SETORES	Bahia	%
Indústria Geral	106.701	13,41
Serviços Industriais de Util. Púb.	23.939	3,01
Construção Civil	67.846	8,52
Comércio	171.893	21,6
Serviços	319.115	40,1
Administração Pública	56.996	7,16
Agricultura	47.238	5,94
Outro /Ignorado	2.143	0,26
Total	795.871	100,0

Fonte: CAGED/MTB - Módulo I
Elaboração: GEAC/GESO/SEI
* Postos de Trabalho Ocupados – Vínculo CLT

Tabela 2
Estoque de Emprego*
Bahia/Rais – 01/01/1999

SETOR E SUBSETORES	Bahia	RMS	%	Interior	%
Indústria Geral	106.701	53.024	49,69	53.677	50,31
Indústria Extrativa Mineral	9.703	4.848	49,96	4.855	50,04
Indústria de Transformação	96.998	48.176	49,67	48.822	50,33
Indústria de Transformação	96.998				
Indústria de Prod. Minerais não Metálicos	8.517	3.393	39,84	5.124	60,16
Indústria Metalúrgica	7.613	5.457	71,68	2.156	28,32
Indústria Mecânica	2.049	1.028	50,17	1.021	49,83
Indústria de Mat. Elétrico e Comunicação	1.125	1.017	90,40	108	9,6
Indústria de Material de Transporte	1.418	807	56,91	611	43,09
Indústria de Madeira e Mobiliário	5.57	553	36,25	3.551	63,75
Indústria de Papel e Gráfica	7.199	3.114	43,26	4.085	56,74

Tabela 2
Estoque de Emprego*
Bahia/Rais – 01/01/1999

SETOR E SUBSETORES	Bahia	RMS	%	Interior	Conclusão
					%
Indústria de Transformação					
Indústria de Borracha e Fumo	5.455	1.015	18,61	4.440	81,39
Indústria Química	15.368	13.033	84,81	2.335	15,19
Indústria Têxtil	10.473	5.717	54,59	4.756	45,41
Indústria de Calçados	1.976	136	6,88	1.840	93,12
Indústria de Alimentos e Bebidas	30.235	11.440	37,84	18.795	62,16
Serviços Ind. de Utilidade Pública	23.939	16.349	68,29	7.590	31,71
Construção Civil	67.846	45.630	67,26	22.216	31,74
Comércio	171.893	90.191	52,47	81.702	47,53
Comércio	171.893				
Comércio Varejista	146.651	77.720	53,00	68.931	47,00
Comércio Atacadista	25.242	12.471	49,41	12.771	50,59
Serviços	319.115	220.798	69,19	98.317	30,81
Comércio, Adm de Imóveis e Outros	81.843	66.258	80,96	15.585	19,04
Instituições Financeiras	20.238	13.310	65,77	6.928	34,23
Transporte e Comunicações	56.843	37.892	66,66	18.951	33,34
Alojamento e Alimentação	90.775	60.269	66,39	30.506	33,61
Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários	38.794	22.602	58,26	16.192	41,74
Ensino	30.622	20.467	66,84	10.155	33,16
Administração Pública	56.996	7.114	12,48	49.882	87,52
Agricultura	47.238	3.677	7,78	43.561	92,21
Outro/Ignorado	2.143	1.182	55,16	961	44,84
TOTAL	795.871	437.965	55,03	357.906	44,97

Fonte: CAGED/MTB - Módulo I

Elaboração: GEAC/GESO/SEI

* Postos de Trabalho Ocupados – Vínculo CLT

Tabela 3
Estoque de Emprego*
Participação dos Subsetores no Setor
Bahia – 01/01/1999

SETOR E SUBSETORES	Bahia	%
Indústria Geral	106.701	100
Indústria Extrativa Mineral	9.703	9,09
Indústria de Transformação	96.998	90,91
Indústria de Transformação	96.998	100
Indústria de Prod. Minerais não Metálicos	8.517	8,78
Indústria Metalúrgica	7.613	7,85
Indústria Mecânica	2.049	2,11
Indústria de Mat. Elétrico e Comunicação	1.125	1,16
Indústria de Material de Transporte	1.418	1,46
Indústria de Madeira e Mobiliário	5.57	5,74
Indústria de Papel e Gráfica	7.199	7,42
Indústria de Borracha, Fumo e Couro	5.455	5,62
Indústria Química	15.368	15,84
Indústria Têxtil	10.473	10,8
Indústria de Calçados	1.976	2,04
Indústria de Alimentos e Bebidas	30.235	31,18
Comércio	171.893	100
Comércio Varejista	146.651	85,32
Comércio Atacadista	25.242	14,68
Serviços	319.115	100
Comércio, Adm de Imóveis e Outros	81.843	25,65
Instituições Financeiras	20.238	6,33
Transporte e Comunicações	56.843	17,81
Alojamento e Alimentação	90.775	28,45
Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários	38.794	12,16
Ensino	30.622	9,6
TOTAL	795.871	100

Fonte: CAGED/MTB - Módulo I
Elaboração: GEAC/GESO/SEI
* Postos de Trabalho Ocupados – Vínculo CLT

Tabela 4
Estoque de Emprego*
Participação Setorial
Bahia – 01/01/1999

SUBSETORES	Bahia	%
Indústria Extrativa Mineral	9.703	11,22
Indústria de Transformação	96.998	12,19
Indústria de Prod. Minerais não Metálicos	8.517	1,07
Indústria Metalúrgica	7.613	0,96
Indústria Mecânica	2.049	0,26
Indústria de Mat. Elétrico e Comunicação	1.125	0,14
Indústria de Material de Transporte	1.418	0,18
Indústria de Madeira e Mobiliário	5.57	0,7
Indústria de Papel e Gráfica	7.199	0,9
Indústria de Borracha, Fumo e Couro	5.455	0,69
Indústria Química	15.368	1,93
Indústria Têxtil	10.473	1,32
Indústria de Calçados	1.976	0,25
Indústria de Alimentos e Bebidas	30.235	3,8
Comércio Varejista	146.651	18,43
Comércio Atacadista	25.242	3,17
Comércio, Adm de Imóveis e Outros	81.843	10,28
Instituições Financeiras	20.238	2,54
Transporte e Comunicações	56.843	7,14
Alojamento e Alimentação	90.775	11,41
Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários	38.794	4,87
Ensino	30.622	3,85
TOTAL	795.871	100

Fonte: CAGED/MTB - Módulo I
Elaboração: GEAC/GESO/SEI
* Postos de Trabalho Ocupados – Vínculo CLT

Tabela 5
Estoque e Movimentação do Emprego Formal (Vínculo CLT)
Bahia – Jan/Ago 1999

SETOR E SUBSETORES	Estoque em 01/01/1999 (A)	Saldo do Emprego(B)	B/A %	Estoque em 30/08/1999
Indústria Geral	106.701	265	0,25	106.966
Indústria Extrativa Mineral	9.703	164	1,69	9.867
Indústria de Transformação	96.998	101	0,10	97.099
Indústria de Prod. Minerais não Metálicos	8.517	-213	-2,50	8.304
Indústria Metalúrgica	7.613	184	2,42	7.797
Indústria Mecânica	2.049	174	8,49	2.223
Indústria de Mat. Elétrico e Comunicação	1.125	50	4,44	1.175
Indústria de Material de Transporte	1.418	109	7,69	1.527
Indústria de Madeira e Mobiliário	5.570	36	0,65	5.606
Indústria de Papel e Gráfica	7.199	-722	-10,03	6.477
Indústria de Borracha, Fumo e Couro	5.455	-880	-16,13	4.575
Indústria Química	15.368	59	0,38	15.427
Indústria Têxtil	10.473	645	6,16	11.118
Indústria de Calçados	1.976	1.587	80,31	3.563
Indústria de Alimentos e Bebidas	30.235	-928	-3,07	29.307
Serviços Ind. de Utilidade Pública	23.939	-563	-2,35	23.376
Construção Civil	67.846	-4.030	-5,94	63.816
Comércio	171.893	366	0,21	172.259
Comércio Varejista	146.651	4	0,00	146.655
Comércio Atacadista	25.242	362	1,43	25.604
Serviços	319.095	832	0,26	319.927
Comércio, Adm de Imóveis e Outros	81.843	306	0,37	82.149
Instituições Financeiras	20.238	-876	-4,33	19.362
Transporte e Comunicações	56.843	-931	-1,64	55.912
Alojamento e Alimentação	90.755	1.168	1,29	91.923
Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários	38.794	533	1,37	39.327
Ensino	30.622	632	2,06	31.254
Administração Pública	56.996	599	1,05	57.595
Agricultura	47.238	519	1,10	47.757
Outro/Ignorado	2.143	16	0,75	2.159
TOTAL	795.871	-1.996	-0,25	793.875

Fonte: CAGED/MTb – Módulo I

Tabela 6
Estoque e Movimentação do Emprego Formal (Vínculo CLT)
RMS – Jan/Ago 1999

SETOR E SUBSETORES	Estoque em 01/01/1999 (A)	Saldo do Emprego (B)	B/A %	Estoque em 30/08/1999
Indústria Geral	53.024	-875	-1,65	52.149
Indústria Extrativa Mineral	4.848	157	3,24	5.005
Indústria de Transformação	48.176	-1.032	-2,14	47.144
Indústria de Prod. Minerais não Metálicos	3.393	-279	-8,22	3.114
Indústria Metalúrgica	5.457	67	1,23	5.524
Indústria Mecânica	1.028	6	0,58	1.034
Indústria de Mat. Elétrico e Comunicação	1.017	-39	-3,83	978
Indústria de Material de Transporte	807	79	9,79	886
Indústria de Madeira e Mobiliário	2.019	-183	-9,06	1.836
Indústria de Papel e Gráfica	3.114	-446	-14,32	2.668
Indústria de Borracha, Fumo e Couro	1.015	-9	-0,89	1.006
Indústria Química	13.033	-47	-0,36	12.986
Indústria Têxtil	5.717	53	0,93	5.770
Indústria de Calçados	136	-2	-1,47	134
Indústria de Alimentos e Bebidas	11.440	-232	-2,03	11.208
Serviços Ind. de Utilidade Pública	16.349	-606	-3,71	15.743
Construção Civil	45.630	-1.356	-2,97	44.274
Comércio	90.191	-1.066	-1,18	89.125
Comércio Varejista	77.720	-1.013	-1,30	76.707
Comércio Atacadista	12.471	-53	-0,42	12.418
Serviços	220.798	24	0,01	220.822
Comércio, Adm de Imóveis e Outros	66.258	-515	-0,78	65.743
Instituições Financeiras	13.310	-731	-5,49	12.579
Transporte e Comunicações	37.892	-326	-0,86	37.566
Alojamento e Alimentação	60.269	997	1,65	61.266
Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários	22.602	248	1,10	22.850
Ensino	20.467	351	1,71	20.818
Administração Pública	7.114	7	0,10	7.121
Agricultura	3.677	-162	-4,41	3.515
Outro/Ignorado	1.182	73	6,18	1.255
TOTAL	437.965	-6.910	-1,58	431.055

Fonte: CAGED/MTb - Módulo I

A Evolução do Sistema Educacional Baiano

Marcelo Santana*

Com a divulgação recente dos resultados do Censo Escolar de 1999¹ pode-se observar que a situação da educação básica no Estado da Bahia apresentou avanços significativos nos últimos seis anos, embora persistam graves e antigas deficiências. Neste artigo, procuraremos analisar, sobretudo, aqueles dados que possibilitem a percepção dessas duas situações.

Tome-se, por exemplo, a evolução das matrículas no ensino fundamental e médio, entre 1994 e 1999. Como pode ser observado na Tabela 1, as matrículas no Fundamental cresceram 33,2% no período, o que significou um acréscimo de 927.476 alunos nas redes de ensino da Bahia. Tal acréscimo, num período caracterizado pela diminuição das

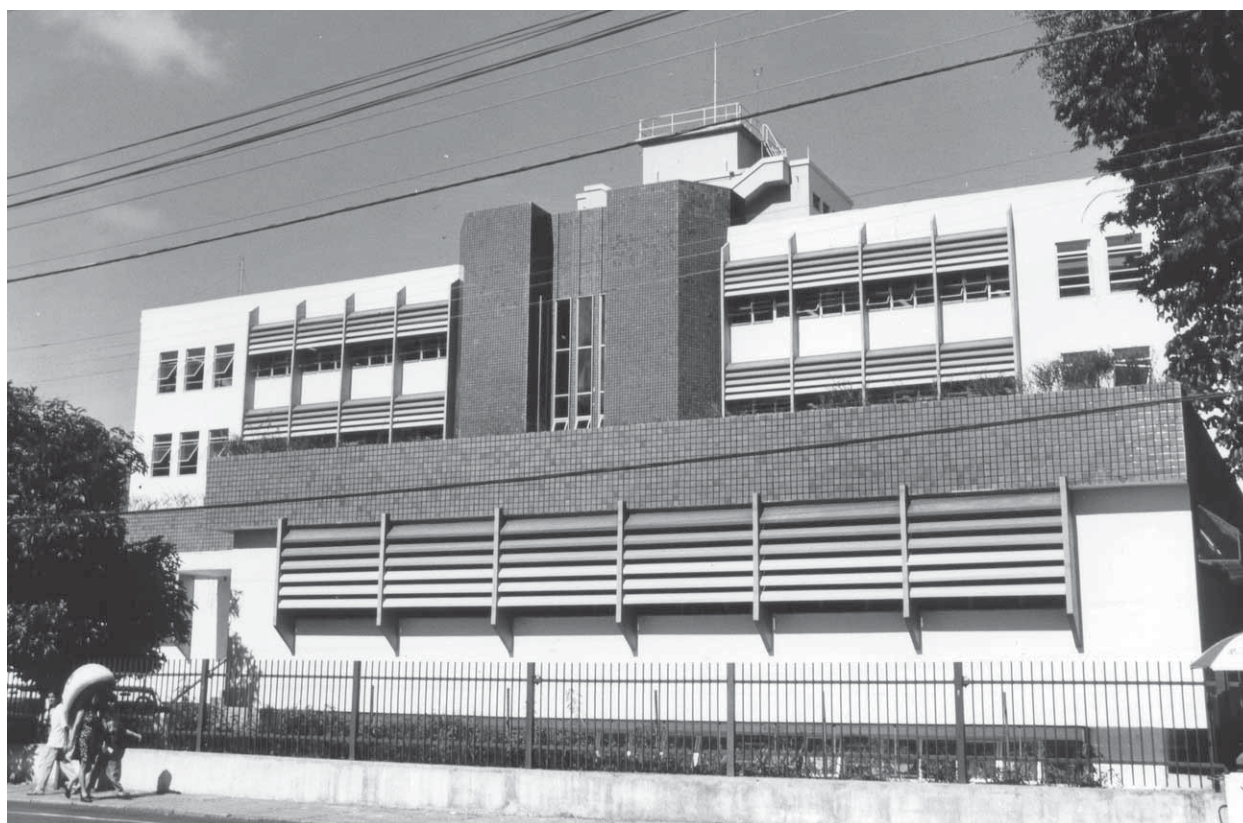
taxas de crescimento demográfico do grupo etário em idade escolar², certamente está relacionado a uma crescente absorção pelo sistema de ensino de um contingente populacional até então excluído da sala de aula. Vale ainda salientar que o aumento no número de alunos, embora tenha ocorrido nos dois ciclos do ensino fundamental, concentrou-se de maneira expressiva entre a 5ª e a 8ª séries (antigo ginásio), o que reflete um provável início de desbloqueio do fluxo escolar (através da diminuição das taxas de reprovação, repetência e evasão, como será visto mais adiante).

No ensino médio, como pode ser observado na Tabela 2, o crescimento se deu de forma também expressiva: entre 1994 e 1999 o número de estu-

Tabela 1
Matrícula Inicial no Ensino Fundamental
Bahia – 1994-1999

Ano	Total Geral		1ª à 4ª série		5ª à 8ª série	
	Total	Var. Anual (%)	Total	Var. Anual (%)	Total	Var. Anual (%)
1994	2.792.095		2.011.628		780.467	
1995	2.877.072	3,0	2.037.619	1,3	839.453	7,6
1996	2.887.940	0,4	1.999.344	-1,9	888.596	5,9
1997	3.076.801	6,5	2.106.574	5,4	970.227	9,2
1998	3.553.446	15,5	2.409.110	14,4	1.144.336	17,9
1999*	3.719.571	4,7	2.437.970	1,2	1.281.601	12,0

Fonte: MEC/INEP/SEEC
*Dados preliminares



dantes aumentou 80,8%, passando de 279.219 para 504.830 alunos. Neste caso, entretanto, a expressividade do crescimento não correspondeu à dimensão do déficit, haja vista a grande desproporção entre o número de alunos matriculados e a população de 15 a 17 anos, grupo etário que, em tese, deveria estar cursando o nível médio (esse aspecto terá uma avaliação mais precisa quando, mais à frente, forem examinados os diversos indicadores de cobertura do ensino médio).

Tabela 2
Matrícula Inicial no Ensino Médio
Bahia – 1994-1999

Ano	Total Geral	Variação Anual %
1994	279.219	–
1995	298.770	7,0
1996	319.045	6,8
1997	370.256	16,1
1998	429.294	16,0
1999*	504.830	17,6

Fonte: MEC/INEP/SEEC

*Dados preliminares

No que tange à distribuição das matrículas entre as diversas instâncias administrativas que absorvem essa demanda, pode-se observar (Tabelas 3, 4 e 5) que, no nível fundamental, registra-se um nítido deslocamento em direção à rede municipal de ensino, sobretudo de alunos oriundos da rede estadual. Esta última absorveu apenas 34,94% das matrículas em 1999, quando em 1996 a proporção era de 45,33%; já a rede municipal eleva sua participação de 45,65% em 1996, para 59,62% em 1999. Se se considera apenas as matrículas correspondentes ao antigo primário (1ª à 4ª série), vê-se que o avanço da municipalização é ainda mais evidente: de 54,69% em 1996, passa para 71,94% em 1999. No ciclo seguinte (5ª à 8ª série) o predomínio das escolas municipais é menor (o que corresponde a uma antiga tradição do sistema educacional baiano e brasileiro em geral), mas, mesmo assim, assiste-se a um avanço da municipalização, com as redes municipais respondendo por 36,21% das matrículas em 1999 (em 1996, a proporção era de apenas 25,28%). Sem dúvida, esse evidente redirecionamento das matrículas vincula-se à implantação do FUNDEF, em 1998, o qual equiparou estados e municípios no que se refere ao limite mínimo de gasto

por aluno. Tal procedimento acabou por favorecer as escolas municipais, diminuindo, assim, a discrepância entre as redes públicas de ensino. De resto, no Nordeste, em geral, e na Bahia, em particular, o ensino fundamental vem sendo assumido, há muito, pelos municípios, em evidente contraste com o que ocorre no restante do País, sobretudo nos estados mais ricos da Federação.

Tabela 3
Proporção da Matrícula Inicial no Ensino Fundamental, por Dependência Administrativa Bahia – 1996-1999

Ano	Total	Federal	Estadual	Municipal	Particular
1996	100,00	0,06	45,33	45,65	8,97
1997	100,00	0,04	43,78	47,96	8,22
1998	100,00	0,02	36,12	57,80	6,07
1999*	100,00	0,02	34,94	59,62	5,41

Fonte: MEC/INEP/SEEC
*Dados preliminares

Tabela 4
Proporção da Matrícula no Ensino Fundamental (1ª à 4ª série), por Dependência Administrativa Bahia – 1996-1999

Ano	Total	Federal	Estadual	Municipal	Particular
1996	100,00	0,04	38,47	54,69	6,80
1997	100,00	0,03	36,12	57,41	6,44
1998	100,00	0,01	25,07	69,84	5,09
1999*	100,00	0,01	23,38	71,94	4,68

Fonte: MEC/INEP/SEEC
*Dados preliminares

Tabela 5
Proporção da Matrícula no Ensino Fundamental (5ª à 8ª série), por Dependência Administrativa Bahia – 1996-1999

Ano	Total	Federal	Estadual	Municipal	Particular
1996	100,00	0,10	60,78	25,28	13,84
1997	100,00	0,06	60,43	27,43	12,07
1998	100,00	0,04	59,37	32,47	8,12
1999*	100,00	0,04	56,94	36,21	6,81

Fonte: MEC/INEP/SEEC
*Dados preliminares

Quanto ao nível médio de ensino (ver Tabela 6), o que se verifica é uma acentuação da presença da esfera estadual, cuja responsabilidade pelo total de matrículas passou de 64,86% em 1995, para 75,13% em 1999, crescendo, portanto, 15,83% em apenas quatro anos.

No que diz respeito às escolas particulares, pode-se observar uma progressiva diminuição do número de matrículas nessa rede de ensino, decorrência óbvia do crescente empobrecimento da classe média nos últimos anos. A queda das matrículas vem se dando, assim, tanto nas escolas do nível fundamental, quanto – e sobretudo – no nível médio, apresentando mesmo, em ambos, decréscimo absoluto de alunos nos períodos analisados.

Tabela 6
Proporção da Matrícula Inicial no Ensino Médio por Dependência Administrativa Bahia – 1995-1999

Ano	Total	Federal	Estadual	Municipal	Particular
1995	100,00	1,18	64,86	14,80	19,16
1996	100,00	1,19	65,75	14,92	18,14
1997	100,00	1,59	66,78	15,40	16,24
1998	100,00	1,17	71,43	14,92	12,48
1999*	100,00	1,06	75,13	13,01	10,80

Fonte: MEC/INEP/SEEC
*Dados preliminares

Os dados até aqui analisados dão conta da evolução geral da matrícula no Estado, bem como da sua distribuição entre as diversas redes de ensino. Tais dados, no entanto, na sua generalidade, não possibilitam uma visão mais específica da real situação do quadro educacional. Torna-se indispensável, portanto, a utilização de indicadores capazes de expressar, com mais precisão, tanto o significado da referida expansão do número de alunos matriculados, como também dos níveis de eficiência e qualidade da educação ofertada à população. Para tanto, serão apresentados, a seguir, alguns dos indicadores de cobertura e de produtividade mais utilizados, bem como dados referentes ao número e à capacitação do corpo docente do sistema educacional do Estado.

Grau de cobertura hoje e demanda potencial

Como já foi visto, o sistema educacional baiano vem apresentando, nos últimos anos, um inegável crescimento no que diz respeito à sua capacidade de ampliar a rede de ensino (sobretudo do Fundamental) e, conseqüentemente, a oferta de vagas. Em função desses avanços, a taxa de escolaridade líquida (que relaciona o número de crianças de 7 a 14 anos freqüentando escola fundamental, com o total da população na mesma faixa etária) passou de 77,3% em 1994, para 93,9% em 1999 (Tabela 7). Por sua vez, a taxa de atendimento (que é mais abrangente, pois relaciona o número de crianças de 7 a 14 anos, freqüentando qualquer grau de ensino, com a população total do mesmo grupo de idade) também apresentou crescimento expressivo, passando de 87,1% em 1994, para 95,3% em 1999 (Tabela 8). Finalmente, a taxa de escolaridade bruta (que estabelece a relação entre a quantidade de alunos do Fundamental, independentemente da faixa etária, e a população total de 7 a 14 anos de idade) passa de 109,5% para 160,1%, no mesmo período.

No que se refere ao ensino médio, os avanços são bem mais modestos. Aqui, as deficiências do sistema de ensino – acumuladas ao longo de muitas décadas – expressam-se, sobretudo, numa taxa de escolaridade líquida muito pequena, com o ensino médio atingindo apenas 14,2% dos jovens de 15 a 17 anos, em 1999³. Ainda que se leve em consideração que, em 1994, a taxa era de 8,5%, tendo havido portanto, alguma melhora, o que importa chamar a atenção é para o que se pode inferir a partir desse indicador: a dimensão extremamente elevada do déficit do nível médio de ensino, seja em razão das elevadas taxas de distorção idade/série no Fundamental, seja pela incapacidade da rede em dar conta da demanda, seja, enfim, pela pura e simples evasão.

Por sua vez, a elevada magnitude da taxa de escolaridade bruta, de 53,1% em 1999, principalmente quando contraposta à pequenez da taxa líquida, é reveladora dos efeitos nefastos que as altas taxas de reprovação e repetência, sobretudo no nível fundamental, provocam no sistema de ensino, ficando evidenciado que o número de matrículas no ensino médio, mesmo quando tem como refe-

rência alunos de todas as idades, é, ainda assim, pouco superior à metade do total da população de 15 a 17 anos. E quando se observa que a grande maioria desses jovens (84,6%) freqüenta escola (ver Tabela 8), pode-se perceber, por um lado, a existência de verdadeiros gargalos no ensino fundamental e, por outro lado, que, quando esses pontos de estrangulamento forem eliminados, os desafios postos ao ensino médio serão dramáticos.

Tabela 7
Taxas de Escolarização
Bahia – 1996/1999

Nível de Ensino	Taxas de Escolarização			
	Líquida*		Bruta**	
	1994	1999***	1994	1999***
Fundamental	73,3	93,9	109,5	160,1
Médio	8,5	14,2	30,0	53,1

Fonte: MEC/INEP/SEEC

* Taxa de Escolarização Líquida: corresponde à relação entre o total de matrículas de estudantes na faixa etária adequada ao nível de ensino e o total da população na faixa etária correspondente àquele nível.

** Taxa de Escolarização Bruta: relaciona o total de matrículas em um determinado nível de ensino com o total da população na faixa etária correspondente (Ensino Fundamental - 7 a 14 anos e Ensino Médio - 15 a 17 anos).

*** Dados preliminares

Tabela 8
Taxas de Atendimento*
Bahia - 1996/1999

Ano	7 a 14 anos	15 a 17 anos
1994	87,1	60,2
1999**	95,3	84,6

Fonte: MEC/INEP/SEEC

* Taxa de Atendimento: relaciona o total de matrículas em cada nível de ensino com o total da população na faixa etária correspondente.

** Dados preliminares

A formação do corpo docente

A Lei de Diretrizes e Bases da Educação, de dezembro de 1996, no seu artigo 62, estabelece que *“a formação dos docentes para atuar na educação básica far-se-á em nível superior, em curso de licenciatura e graduação plena, em universidades e institutos superiores de educação, admitida, como formação mínima para exercício do magistério na educação infantil e nas quatro primeiras séries do ensino fundamental, a oferecida em nível médio, na modalidade normal.”*

Fica claro, portanto, que num plano puramente normativo, reconhece-se que a atividade docente no Brasil deva ser privativa de profissionais com formação superior, abrindo-se exceção, apenas, para pessoas que atuem na pré-escola ou nas quatro primeiras séries do 1º grau.

O quadro real, entretanto, é extremamente diverso. No País como um todo, ou na maioria dos seus estados, são registradas situações absolutamente divergentes dos padrões estabelecidos pela LDB. Na região Norte, por exemplo, 19,2% dos professores do ensino fundamental são leigos e 63,5% possuem apenas grau médio de escolarização, enquanto no Nordeste esses percentuais são de, respectivamente, 14,3% e 61,6%; no ensino médio, apesar do grau de formação dos professores aproximar-se um pouco mais do exigido em lei, há, ainda, sérias distorções: na região Norte, 19,7% dos professores possuem apenas grau médio de escolarização, enquanto no Nordeste essa proporção se eleva para 23,2% (dados do MEC/INEP, de 1998).

Na Bahia, a situação não é muito diferente dessas médias regionais, podendo-se mesmo afirmar que, sob um ponto de vista qualitativo, a inadequada formação do seu corpo docente apresenta-se, hoje, como um dos pontos críticos do ensino básico estadual.

Tome-se, em primeiro lugar, a situação do ensino fundamental. Dados de 1999 indicam que, de um total de 79.599 professores da 1ª à 4ª série do

Fundamental, 12.341 (15,5% do total) possuem não mais que escolaridade fundamental (o que coloca a Bahia em situação inferior à média nordestina); outro grupo – este amplamente majoritário – é aquele constituído por professores com grau de formação médio, encontrando-se nessa condição 64.321 profissionais (80,8% do total). Finalmente, há ainda um outro grupo, de 2.937 professores (3,7% do total), que possui formação superior. Para o ciclo seguinte (que vai da 5ª à 8ª série), a inadequação da

formação do corpo docente é mais expressiva: aí, bem mais da metade dos professores (28.697 ou 59,6% do total) possui apenas grau médio de formação, num nível de ensino em que é exigida formação superior (ver Tabela 9).

Na Tabela 10 pode-se observar que, tanto da 1ª à 4ª série como da 5ª à 8ª, os maiores problemas relacionados à formação do profes-

sor concentram-se na rede municipal de ensino. No que se refere às escolas voltadas para o atendimento de alunos da 1ª à 4ª série, os professores leigos constituem, ainda, 18,7% do corpo docente da rede municipal de ensino (numa rede que absorve quase 60% do total de alunos desse ciclo), enquanto nas redes estadual e particular a proporção cai para 7,3% e 7,9%, respectivamente. A rede estadual, por sua vez, apresenta a maior concentração de professores com formação média (87,5%), enquanto a rede particular absorve a maior proporção de professores com formação superior (14,5%). Em relação às escolas voltadas para o ensino da 5ª

Dados de 1999 indicam que, de um total de 79.599 professores da 1ª à 4ª série do Fundamental, 12.341 (15,5% do total) possuem não mais que escolaridade fundamental.

Tabela 9
Número de Docentes do Ensino Fundamental por Grau de Formação
Bahia - 1999*

Dependência Administrativa	1ª a 4ª séries				5ª a 8ª séries			
	Fundamental	Médio	Superior	Total	Fundamental	Médio	Superior	Total
Federal	—	5	—	5	—	5	69	74
Estadual	1.090	13.062	769	14.921	302	12.066	9.661	22.029
Municipal	10.641	45.246	1.047	56.934	290	14.007	4.614	18.911
Particular	610	6.008	1.121	7.739	256	2.619	4.283	7.158
Total**	12.341	64.321	2.937	79.599	848	28.697	18.627	48.172

Fonte: MEC/INEP/SEEC

*Dados preliminares

**A soma dos docentes que atuam na 1ª à 4ª série com os que atuam na 5ª à 8ª série não coincide em razão da existência de docentes que atuam nos dois ciclos do fundamental.

Tabela 10
Proporção de Docentes do Ensino Fundamental por Grau de Formação
Bahia – 1999*

Dependência Administrativa	1ª a 4ª séries				5ª a 8ª séries			
	Fundamental	Médio	Superior	Total	Fundamental	Médio	Superior	Total
Federal	—	100,0	—	100,0	—	6,8	93,2	100,0
Estadual	7,3	87,5	5,2	100,0	1,4	54,7	43,9	100,0
Municipal	18,7	79,5	1,8	100,0	1,5	74,1	24,4	100,0
Particular	7,9	77,6	14,5	100,0	3,6	36,6	59,8	100,0
Total**	15,5	80,8	3,7	100,0	1,8	59,6	38,7	100,0

Fonte: MEC/INEP/SEEC

*Dados preliminares

**A soma dos docentes que atuam na 1ª à 4ª série com os que atuam na 5ª à 8ª série não coincide em razão da existência de docentes que atuam nos dois ciclos do fundamental.

à 8ª série, novamente a rede municipal apresenta a maior proporção de docentes com formação inadequada: 74,1% têm apenas grau médio de formação, e não mais que 24,4% têm formação superior; já na rede estadual a situação é melhor, apesar de

apresentar, ainda, mais da metade (54,4%) dos seus professores com grau médio de formação e 43,9% com formação superior. Por fim, na rede particular os professores com formação superior constituem a maioria (59,8%), em que pese ser elevada a presença de professores com formação média (36,6%).



A produtividade do sistema de ensino

A produtividade de um sistema de ensino manifesta-se, sobretudo, na capacidade de gerar um fluxo escolar estável, sem grandes divergências numéricas entre a quantidade de alunos matriculados nas séries iniciais e finais do grau de ensino específico.

Nesse sentido, reprovação e abandono constituem fatores impeditivos da normalidade do fluxo escolar e, por conseguinte, quanto maiores as suas taxas menor será a eficiência do sistema de ensino. A aprovação, ao contrário, indica que a finalidade da prática educativa está sendo atingida, o que implica dizer que quanto maior for a sua taxa, maior será a produtividade do ensino (obviamente,

esse tipo de mensuração não incorpora aspectos qualitativos, para os quais existem instrumentos que vêm sendo eficazmente aplicados, como o Sistema Nacional de Avaliação do Ensino Básico – SAEB, ou o Exame Nacional do Ensino Médio – ENEM).

Na Bahia, as taxas de aprovação, reprovação e de abandono, tanto no ensino fundamental como no ensino médio, vêm tendo uma evolução bastante positiva nos últimos anos (ver Tabela 11). No ensino fundamental, a taxa de aprovação eleva-se de 58,7% em 1995, para 70,0% em 1998, enquanto as taxas de reprovação e de abandono reduzem-se, respectivamente, de 17,9% e 23,4%, para 11,9% e 18,1%, no mesmo intervalo de tempo. Já no ensino médio, a taxa de aprovação passa de 61,3% em 1995, para 75,8% em 1998, enquanto as taxas de reprovação e de abandono decrescem, respectivamente, de 10,7% e 28,0%, para 5,9% e 18,3%. Merece registro a quase coincidência de valores para as taxas de abandono no ensino fundamental e médio, embora saiba-se que fatores distintos pressionem um e outro de maneira igualmente distinta (como, por exemplo, no caso do ensino médio, a pressão muito forte que o mercado de trabalho exerce sobre os jovens de 15 a 17 anos; já no ensino fundamental, tudo leva a crer que a reprovação continuada aparece como o indutor mais forte da evasão).

De todo modo, tanto os alunos do nível fundamental como os do nível médio são afetados negativamente por aspectos relacionados às próprias redes

de ensino (insuficiente qualificação do corpo docente, precariedade da rede física, etc.), como também por fatores que derivam diretamente das condições de vida dos alunos (baixo grau de instrução do grupo familiar ao qual pertencem, carência alimentar, precoce inserção no mercado de trabalho etc.), o que acaba impondo sérias restrições a uma mais rápida evolução da produtividade do sistema de ensino.

Como já foi dito anteriormente, altas taxas de

reprovação (e, por consequência, altas taxas de repetência) não só impedem o fluxo normal dos alunos – ao criar verdadeiros diques nas séries iniciais, superlotando as salas de aula – como também contribuem, decisivamente, para recriar as condições para o mau desempenho das turmas seguintes.

Considerações finais

À guisa de conclusão, resta observar que, no ensino fundamental, o número de alunos matricula-

dos vem apresentando um ritmo de crescimento tão significativo que já se torna possível antever, num futuro não muito distante, um grau de cobertura que possibilite a completa universalização desse nível de ensino, sobretudo para o público que constitui o seu alvo específico (crianças de 7 a 14 anos de idade). Contribuem para a evolução positiva desse quadro, tanto a inegável concentração de esforços nessa área da educação – considerada prioritária pelas três esferas de governo – como também

Altas taxas de reprovação) não só impedem o fluxo normal dos alunos - ao criar verdadeiros diques nas séries iniciais, superlotando as salas de aula - como também contribuem, decisivamente, para recriar as condições para o mau desempenho das turmas seguintes.

Tabela 11
Taxa de Aprovação, Reprovação e Abandono
Bahia – 1995-1998

Ano	Ensino Fundamental			Ensino Médio		
	Aprovação	Reprovação	Abandono*	Aprovação	Reprovação	Abandono*
1995	58,7	17,9	23,4	61,3	10,7	28,0
1996	63,3	16,5	20,2	72,1	10	17,8
1997	68	14,2	17,7	73,4	7,1	19,6
1998**	70	11,9	18,1	75,8	5,9	18,3

Fonte: MEC/INEP/SEEC

* Taxa de abandono = 100 - taxa de aprovação - taxa de reprovação

** Dados preliminares

os decrescentes índices de natalidade, os quais trouxeram como consequência uma acentuada diminuição – absoluta e relativa – da população em idade escolar.

Quanto ao nível médio de ensino, em que pese os avanços observados, o grau de cobertura mantém-se altamente insuficiente em face da demanda potencial. Nesse caso, as dificuldades advêm de uma conjunção de fatores que, entre outras coisas, combina: a) ausência de políticas governamentais mais agressivas em relação a esse nível de ensino (em 1998, o Governo Federal anunciava que o ensino médio passaria a constituir o foco principal de atenção das políticas educacionais; b) a já referida melhora do fluxo escolar no nível fundamental; e c) taxas de crescimento demográfico dos grupos etários de 15 a 17 superiores às taxas médias totais, consequência das taxas de fecundidade ainda elevadas até meados da década passada (o que pressiona fortemente, no presente, a demanda por vagas no ensino médio).

De todo modo, os avanços – visíveis tanto no nível fundamental como no médio – vêm propiciando reduções significativas no número de crianças fora da escola ou na quantidade de pessoas analfabetas. Os problemas, no entanto, não desapareceram. Ao contrário, continuam a existir e em escala significativa, o que implica dizer que os inegáveis avanços alcançados nos últimos anos na área educaci-

onal – ampliação do número de vagas, aumento de crianças frequentando escola etc. – não conseguiram reduzir os principais déficits da educação a níveis compatíveis com o peso econômico e político do Estado.

Notas:

- 1 Censo Realizado pelo MEC/INEP, em parceria com as secretarias estaduais de educação de todo o País.
- 2 O grupo etário de 7 a 14 anos apresentou, entre 1991 e 1996, um crescimento médio anual de -0,77%.
- 3 Em estudo recente, a presidente do Inep considera a taxa de escolaridade líquida do ensino médio no Brasil, de 30,8% em 1998, “extremamente baixa”.

Referência Bibliográfica:

CASTRO, M. H. G. As Desigualdades Regionais no Sistema Educacional Brasileiro. Seminário “Desigualdade e Pobreza no Brasil”. Rio de Janeiro, ago. 1999.

* Marcelo Santana é economista da SEI.

O Meio Ambiente Ainda na Ordem do Dia

Ana Lúcia Teixeira*
Rita Pimentel**

Atão almejada sustentabilidade ambiental constitui-se, hoje, numa figura “virtual” diante de uma economia em recesso, desemprego em alta, crescimento populacional, níveis crescentes de pobreza e uma dívida externa impagável.

Com este cenário e recursos financeiros tão escassos, como proteger o meio ambiente?

Embora seja difícil vislumbrar, a curto prazo, mudanças que propiciem melhoria das condições atuais, com “bom senso” podemos, num esforço conjunto, buscar soluções capazes de alcançá-las.

Historicamente, as diversas instituições que tratam dos recursos naturais – meio ambiente – trabalham, na maioria das vezes, isoladamente, dividindo esforços e conseqüentemente diluindo recursos. Portanto, a convergência de interesses entre as instituições deve ser uma meta a ser atingida, voltando-se para a potencialização de resultados e não prendendo-se em disputas inócuas.

Um outro aspecto refere-se às condições de vida da população, que vêm se deteriorando, aumentando o fosso cultural, social e econômico. Como não poderia deixar de ser, tal situação tem um efeito altamente negativo para o meio ambiente que passa a ser agredido mais intensa e irracionalmente.

No passado, o crescimento econômico foi responsável pelos níveis de deterioração do ambiente natural. No presente, é essencial um crescimento justo e sustentável para permitir um futuro harmonioso do homem com a natureza.

Segundo Osires (1998), “o nível de consciência ambiental depende de variáveis econômicas e cul-

turais da sociedade, dos diferentes grupos sociais e ainda dos conflitos de interesse dos diferentes atores envolvidos – setor público, setor privado e organismo social”.

No entanto, a tendência é de que, a persistir a atual situação, os problemas ambientais se intensifiquem. Questões como saneamento, energia, transporte, poluição, água potável, entre outros, continuam trazendo preocupações. Destes, a água, como recurso natural finito, é atualmente um dos mais graves problemas a serem enfrentados pela humanidade no próximo milênio.

Já vivenciamos período de escassez de água e, nesse quadro preocupante, situa-se o segmento primário da economia, a agricultura – irrigação – uma atividade passível de licenciamento.

Diante da gravidade das perspectivas para o futuro, vários segmentos da sociedade organizada vêm se mobilizando através de campanhas educativas visando a conscientização da população para a necessidade de preservar o meio ambiente. Em paralelo, o governo vem estruturando instituições, conselhos, e comitês voltados para a administração dos recursos naturais.

Em tal contexto, um aspecto positivo considerado da maior relevância na área ambiental no Estado da Bahia diz respeito ao Decreto no 7639 de 28 de julho de 1999, que aprova o regulamento da lei no 3858 de 03 de novembro de 1980, que instituiu o Sistema Estadual de Administração de Recursos Ambientais - SEARA.



O regulamento compõe-se de seis títulos assim discriminados:

- I. Disposições Preliminares
- II. Das Competências
- III. Critérios, Diretrizes e Normas de Utilização dos Recursos Naturais
- IV. Dos Instrumentos de Avaliação e Controle
- V. Do Fundo de Recursos para o Meio Ambiente
- VI. Das Disposições Finais

O Título IV, objeto de análise deste trabalho, trata dos Instrumentos de Avaliação e Controle.

Neste título estão inseridos quatro Capítulos.

Capítulo I - Do Impacto Ambiental com oito Artigos (91 a 98).

Capítulo II - Do Sistema de Licenciamento com três Seções - Artigos 99 a 127.

Seção I - Das Atividades com Potencial de Impacto no Ambiente

Seção II - Das Licenças

Seção III - Da Remuneração

Capítulo III - Do Autocontrole – Artigos 123 a 128.

Seção I - Das Disposições Gerais

Seção II - Dos Efluentes Líquidos

Seção III - Das Emissões Atmosféricas

Capítulo IV - Da Fiscalização e das Sanções - Artigos 129 a 167.

Seção I - Da Fiscalização

Seção II - Das Infrações e das Penalidades

Seção III - Da Advertência

Seção IV - Da Multa

Seção V - Da Multa Diária

Seção VI - Do Recolhimento das Multas

Seção VII - Da Interdição e do Embargo

Seção VIII - Da Formalização do Processo

O Capítulo II, no seu Artigo 99, relaciona 23 atividades com potencial de impacto no ambiente para efeito de Estudo de Impacto Ambiental; Manifestação Prévia; Autorização Ambiental e Licença Ambiental. As duas últimas citações são atos administrativos no quais o CRA e o CEPRAM emitem autorização de Licença ou estabelecem condições e medidas de controle ambiental.

Indicadores do controle ambiental

A integração das políticas de desenvolvimento com as questões do meio ambiente é uma necessidade consensual tanto para os planejadores quanto para os ambientalistas.

Tabela 1
Evolução dos totais de resoluções e portarias concedidas
pelo CEPRAM/CRA

Ano	Período	Resolução	Portarias	Total de Licença
1995	09/94 a 09/95	154	–	154
1996	09/95 a 09/96	191	–	191
1997	10/96 a 09/97	194	41	235
1998	09/97 a 09/98	306	180	486
1999	10/98 a 09/99	264	115	379

Fonte: Diário Oficial do Estado da Bahia, 1995/1999.

Na prática, há uma enorme distância na adoção de políticas ambientais adequadas às atividades econômicas, embora, nos últimos anos, tenha havido mudanças na inter-relação do binômio desenvolvimento – meio ambiente. Os problemas continuam exigindo um gerenciamento eficaz e ambientalmente sustentável.

Os instrumentos de controle são os mais usados, porém necessita-se de uma estrutura administrativa qualitativa e quantitativamente capaz de fazer valer as determinações e de manter uma fiscalização rigorosa.

As Resoluções e Portarias emitidas pelo Conselho Estadual do Meio Ambiente – CEPRAM e Centro de Recursos Ambientais – CRA, vêm sendo sistematicamente analisadas desde 1991, por serem consideradas elementos indicativos de atividades poluidoras e, conseqüentemente, de controle das mesmas.

Na seqüência, serão apresentados dados relativos aos Licenciamentos expedidos no período de

01/10/98 a 20/09/99. Para facilitar a análise, apresentam-se as Licenças distribuídas por segmentos produtivos da economia – agricultura, indústria e serviços – que, por sua vez, foram setorizados por segmento da economia.

A evolução dos totais de Resolução e Portarias dos últimos cinco anos (Tabela 1) mostra que, no ano de 1999, ocorre uma queda da ordem de 28,23% no total de Licenças quando comparadas com o ano anterior (1998), no mesmo período.

Observando-as isoladamente, há um decréscimo de 15,90% no número de Resoluções e 56,52% no total das Portarias; ou seja, houve predominância no licenciamento de empreendimentos de atividades de grande porte. Embora o licenciamento não seja um indicador econômico, constata-se uma correspondência entre o aumento ou diminuição de empreendimentos e as Licenças.

Analisando-se o número de Licenças por atividade produtiva (Tabela 2), verifica-se que o seg-

Tabela 2
Distribuição das licenças por atividade produtiva

Atividade Produtiva	Agricultura		Indústria		Serviços		Total de Licenças
	Nº de Licenças	%	Nº de Licenças	%	Nº de Licenças	%	
1995	10	6,49	89	57,79	55	35,72	154
1996	20	10,47	110	57,59	61	31,94	191
1997	20	8,51	146	62,13	69	29,36	235
1998	131	26,96	221	45,47	134	27,57	486
1999	87	22,95	145	38,26	147	38,79	379

Fonte: Diário Oficial do Estado da Bahia. 1995/1999.

mento agrícola decresce 50,57%, o industrial 52,41%, enquanto o segmento de serviços apresenta crescimento da ordem de 9,70%, todos comparados com o ano anterior.

Os segmentos mais produtivos apresentam desempenho negativo na medida em que as Licenças de Localização e Implantação deixam de ser solicitadas.

Nos últimos quatro anos, o segmento industrial manteve-se à frente dos demais; no entanto, no ano de 1999, pela primeira vez os serviços registram um significativo crescimento, liderando a inversão de posição em relação aos segmentos analisados.

A confirmação dessa tendência é retratada no Gráfico 1, onde o segmento de serviços detém 38,79% das Licenças; o industrial 38,26% e o agrícola 22,95%.

Gráfico 1

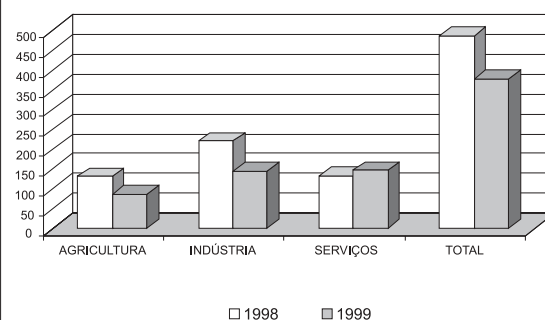
Enviar Gráfico

A nova configuração revela mudança de comportamento, evidenciando o processo de reestruturação na base produtiva e motivando o crescimento de diversos setores de serviços.

O gráfico 2 mostra o comportamento dos diferentes segmentos analisados nos anos de 1998 e 1999, considerando o total de Licenças por segmento analisado.

A agricultura, que vinha num movimento ascendente, declinou no ano de 1999, fato este que pode ser atribuído aos seguintes fatores: economia em recessão, política de juros altos e crédito limitado. O declínio em relação ao ano de 1998 caracteriza a situação atual de dificuldades, assim como possibilita a identificação de linhas para uma possível reestruturação.

Gráfico 2
Total de Licenças



Fonte: Diário Oficial do Estado da Bahia, 1998/1999

O segmento de Serviços surge indicando uma expectativa ascendente. Tal fato pressupõe a atração de novos investimentos, tornando este segmento da economia aquele que mais se expande.

Os setores do segmento Agrícola representados na Tabela 3 totalizam 87 Licenças no ano de 1999, dos quais 81,61% corresponde ao setor irrigação; 11,49% a reflorestamento e 6,9% a agropecuária.

Considerando o tipo de Licença, 56,32% refere-se a Autorização Ambiental (AA); 16,1% a Renovação de Autorização Ambiental (RAA); 14,94% a Li-

Tabela 3
Distribuição setorializada das licenças no segmento agrícola

Sector	Agricultura	Nº de Licenças
Agropecuária		06
Irrigação		71
Reflorestamento		10
Total		87

Fonte: Diário Oficial do Estado da Bahia 01/10/98 a 20/09/99

cença de Operação (LO) e 12,64% a Licença de Localização (LL).

Chama-se a atenção para o número elevado de Autorização Ambiental (AA), todas relacionadas ao setor irrigação, onde se inclui pequenas, médias e grandes áreas.

No início deste trabalho, mencionou-se os problemas relativos à escassez de água em escala mundial; como a irrigação é uma atividade que demanda grandes volumes de água, deve ser fiscalizada

com o rigor necessário. Além disso, os riscos iminentes de salinização e erosão dos solos e da poluição dos recursos hídricos de superfície e subterrâneos devido ao uso intensivo de adubos e agrotóxicos complementam os riscos de degradação ambiental.

Entre os cultivos, predominam a cafeicultura, fruticultura e hortigranjeiros. Quanto ao reflorestamento, das dez Licenças emitidas, nove são Portarias e todas referem-se a Licença de Localização (LL).

O setor agropecuário apresenta 50% de Licenças de Localização (LL) e 50% de Licença de Operação (LO), a qual se refere a empreendimentos ligados ao cultivo de café. Observando-se a Tabela 4, constata-se a distribuição das Licenças no segmento industrial, organizada em 16 setores de atividades num total de 145 Licenças.

No segmento industrial, conforme discriminado na Tabela 4, observa-se os setores indústria/comércio e químico/petroquímico concentrando o maior número de Licenças, correspondendo a 20,69% e 20,0%, respectivamente. No primeiro caso, houve

Tabela 4
Distribuição setorializada das licenças
no segmento industrial

Setor Indústria	Nº de Licenças
Alimentícia e Agroindústrias	19
Bebidas	07
Cerâmica	02
Celulose	03
Extração Mineral	25
Indústria e Comércio	30
Química e Petroquímica	29
Calçados	07
Embalagem, Plástico e Borracha	07
Madeira	01
Farmacêutica, Médica e Hospitalar	03
Fertilizantes e Herbicidas	04
Têxtil	01
Metalúrgica	01
Automotiva	03
Informática	03
Total	145

Fonte: Diário Oficial do Estado da Bahia. 01/10/98 a 20/09/99

um aumento superior a 6% no número de Licenças em relação ao ano anterior (1998); no segundo, a situação se inverte ocorrendo uma queda em torno de 2%, aproximadamente.

Do total de indústria/comércio, 83,33% corresponde a Licenças emitidas pelo CEPRAM e 16,67% pelo CRA. Há uma predominância das Licenças de Localização (LL) com 26,67%, seguido da Licença de Operação (LO) 13,33%, Alteração de Razão Social (ARS) 10,0% e as demais: Licenças de Ampliação (LA), Operação e Ampliação (LOA) e Precária de Operação (LPO) cada uma com 3,33%.

No setor petroquímico, 79,31% das Licenças foram emitidas pelo CEPRAM e 20,69% pelo CRA, comprovando uma necessidade de controle mais rigoroso, devido ao potencial poluidor da atividade. Predominam as Licenças de Operação (LO) com 27,58%, sendo seguidas pelas Licenças de Operação e Ampliação (LOA), Ampliação (LA), Implantação (LI) e Precária de Operação (LPO) com 10,34% cada; Licença de Localização (LL) e de Reequipamento (LR) 6,9%; Alteração da Razão Social (ARS) e Prorrogação de Prazo de Licença de Ampliação (PPLA) 3,45%.

No setor mineral, o CRA foi responsável pela emissão de 64% das Licenças e o CEPRAM, 36%. Do total, para o setor, 60% corresponde a Autorização Ambiental (AA); 12,0% a Licença de Localização (LL) e Licença de Operação (LO); segue-se a Renovação de Licença de Operação (RLO) com 8%; as Licenças de Implantação (LI) e Licença Precária de Operação (LPO) 4%.

A indústria alimentícia e agroindústria tiveram 68,42% de suas Licenças aprovadas pelo CEPRAM e 31,58% através de Portaria.

As Alterações de Razão Social (ARS) e Licença de Operação (LO) correspondem a 26,31% do setor, enquanto as Licenças de Localização (LL), de Ampliação (LA), e Renovação de Licença de Ampliação representam 10,53%; estes números indicam a manutenção dos empreendimentos.

Nos setores de Bebidas, Calçados, e Plásticos/Embalagens, o número de Licenças corresponde a 14,49% em relação ao total do segmento industrial e 4,83% por setor. A quase totalidade de emissão das Licenças foi feita pelo CEPRAM.

Tanto os setores de Bebidas com a comercialização de água mineral e refrigerantes, quanto o de calçados refletem o crescimento desses empreen-

dimentos.

No que se refere aos Plásticos e Embalagens não houve modificações e sim manutenção das empresas existentes.

Foram concedidas 57,14% de Licenças de Operação (LO); 28,57% de Alteração de Razão Social (ARS) e 14,29% para Licenças de Localização (LL), no setor de Bebidas.

Quanto aos calçados, 42,88% referem-se a Licenças de Operação (LO) e os 57,125% restantes relacionam-se a Licenças de Localização (LL); Ampliação (LA); Implantação (LI) e Precária de Operação (LPO).

Os Plásticos, Embalagens e Borracha concentram 42,88% na Renovação de Licença de Operação (RLO) e os 57,12% restantes dizem respeito a Licenças de Localização (LL); Implantação (LI); Alteração de Razão Social (ARS) e Prorrogação de Licença de Localização (PLL).

Os setores de Fertilizantes e Herbicidas tiveram 100% das Licenças autorizadas pelo CEPRAM; destas, 75% são Licenças de Localização (LL) e 25% de Implantação (LI), o que indica novos empreendimentos no setor.

A totalidade de Licenças nos setores de Informática, Celulose, Farmacêutico e Automotivo foi concedida pelo CEPRAM. Representam 8,28% do total de Licenças do segmento Industrial, e 2,07% cada um isoladamente.

Como novidade, destaca-se o setor Automotivo através da Licença de Localização (LL) de empresa de grande porte.

Os demais setores do segmento analisado – Cerâmica, Madeireiro, Têxtil, e Metalurgia – correspondem juntos a 3,45% do total de Licenças.

O segmento de Serviços, discriminados na Tabela 05, assinala, no ano de 1999, o maior número de Licenças dos últimos cinco anos, superando inclusive o Industrial.

O setor de Prestação de Serviços abrange 44,22% do total de Licenças desse segmento. Predominam as Licenças de Localização (LL) com 33,85%; Operação (LO) 23,08%; de Implantação (LI) 21,54%; a esta seguem-se as Licenças de Ampliação (LA) com 7,69%; Autorização Ambiental

(AA) 4,61%, além da Revisão de Condicionante (RC); Renovação de Operação (RLO); Prorrogação da Precária de Operação (PLPO); Precária de Operação (LPO); Prorrogação da Operação (PLO); Autorização de Precária (AP) num total de 9,20%, equivalendo a 1,53% cada uma.

Os Serviços ligados a Administração Pública destacam-se através dos setores de transportes e saneamento. Correspondem a 14,29% e 19,05% do total de Licenças deste importante segmento.

No setor de Transportes, 66,67% são Licenças de Implantação (LI); 23,81% de Localização (LL) e 9,52% Precária de Operação (LPO).

Quanto ao Saneamento, 60,71% são Licenças de Localização (LL); 21,43% de Implantação (LI); 10,71% de Operação (LO); Alteração de Resolução (AR) e Autorização Ambiental (AA) 3,57% cada, estas

últimas totalizando 7,14%.

A falta de saneamento básico se constitui num dos mais graves problemas ambientais da atualidade, com prejuízos à saúde da população. As Licenças de Localização (LL) e de Implantação (LI), relacionadas no setor Saneamento, referem-se a serviços de esgotamento sanitário, promovidos pela administração pública em diversos municípios do Estado, propiciando melhoria de qualidade de vida da população.

Os licenciamentos relativos à Proteção Ambiental têm na Homologação e Aprovação de Plano de Manejo de APAS o maior percentual: 38,89%.

Tabela 5
Distribuição setorializada das licenças
no segmento serviços

Sector Serviços	Nº de Licenças
Infra-estrutura de Transporte	21
Infra-estrutura de Saneamento	28
Prestação de Serviços	65
Administração Ambiental	02
Proteção Ambiental	18
Auto de Infração (multas)	13
Total	147

Fonte: Diário Oficial do Estado da Bahia. 01/10/98 a 20/09/99.

As demais Licenças referem-se a Precária de Operação (LPO) com 16,67%; Renovação de Operação (RLO) e Estudos de Impacto Ambiental (EIA) 11,12% cada; além das Licenças de Operação (LO); Reequipamento (RR); Prorroga Prazo de Condicionante (PPC); e outras (OTR) com 5,55%, totalizando 22,20%.

Foram emitidas 8,84% de Multas no ano de 1999, tomando-se como parâmetro o total de Licenças do segmento Serviços. A empresa produtora de derivados de petróleo foi autuada diversas vezes, respondendo por 46,15% das multas.

As medidas ligadas a Administração Ambiental dizem respeito à integração da EMBASA e do CEPED ao SEARA, equivalendo a 1,36% do segmento Serviços.

Para melhor entendimento, acompanham esta análise os quadros 1 e 2 (em anexo) que mostram a distribuição dos licenciamentos no período observado, especificando os segmentos e setores da economia onde se enquadram: área de abrangência em termos de localização da empresa, tipos de Licenças solicitadas, solicitantes e o produto.

Por outro lado, no mapa (em anexo) pode ser observada a espacialização dos licenciamentos por segmento da economia no Estado da Bahia, constatando-se uma concentração maior na região metropolitana, embora o extremo sul, litoral sul e chapada apresentem boa representatividade.

Ainda sob o prisma das medidas mitigadoras e dos instrumentos de comando e controle, a política ambiental no Brasil, e em particular na Bahia, continua com sua eficácia comprometida na medida em que os custos ambientais de produção e consumo não são internalizados.

Apesar dos avanços, o ritmo da degradação prossegue. Uma gama de questões referentes aos recursos naturais e ambientais a exemplo dos desmatamentos, queimadas, poluição dos recursos hídricos, vazamentos de óleos, saneamento básico ineficiente, erosão, desertificação, aos quais se associam os problemas de origem econômica e social como a pobreza, insalubridade, dinâmica demográ-

fica entre outros, comprometem a capacidade de recuperação dos ambientes, colocando em risco a sustentabilidade ambiental.

Para coibir a velocidade de degradação ambiental, torna-se necessário estimular políticas de incentivos de usos compatíveis com a proteção ambiental, além de instrumentos econômicos e financeiros.

Os problemas de natureza social, quando não dimensionados e equacionados, agravam ainda mais os níveis de degradação.

Uma forma de atenuar essa diversidade de problemas é colocar em prática os compromissos e prioridades estabelecidos na Agenda 21, especialmente no que diz respeito a população e meio ambiente.

Notas:

1. As portarias no 311 a 322 foram transformadas em resoluções.
2. A resolução no 2045 não foi publicada.

Referências Bibliográficas:

CARVALHO, Osires, e VIANA Osório. Ecodesenvolvimento e Equilíbrio Ecológico: Algumas Considerações sobre o Estado do Ceará. *Revista Econômica do Nordeste*. Fortaleza, v. 29, n. 2, p. 129-141, abr/jan/1998.

TEIXEIRA, Ana. PIMENTEL, Rita. LIMA, Sônia. O Final do Século e a Questão Ambiental. *Bahia Análise & Dados*. Salvador: SEI, v. 8 n. 2/3, p. 68-88, dez/98.

Agradecemos ao Centro de Recursos Ambientais - CRA pela disponibilidade de informações.

* Ana Lúcia Teixeira é Geógrafa e Técnica da Gerência de Recursos Naturais da SEI.

** Rita Pimentel é Bióloga e Técnica da SEI.

**Quadro 1 – Resoluções do CEPRAM
1998/1999 (1796 a 2060)**

Atividade	Área de Abrangência	Licenças														Solicitante	Produto	
		LL	LI	LO	LR	RC	RLO	LOA	EIA	APA	MUL	LPO	PLPO	AR	LA			OTR
1. Agricultura																		
Agropecuária																		
	Barra do Choça	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Josinaldo Pereira	Café
	Brejões	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Álvaro Kupi	Café
	Jussara	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	ACCOJUS	Caprinos e ovinos
	Lagedo do Tabocal	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Tourinho Abreu	Café
	Utinga	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Fazenda Amizade	Café
	Vitória da Conquista	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Galeno Alves	Café
Irrigação																		
	Abaré	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Adroaldo Santos	Coco verde e manga
	Barra	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Agro Indústria Campo Formoso	Manga, graviola e goiaba
	Barreiras	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	Agrop. Bellino; Guerino Kieling	Arroz e feijão
	Bom Jesus da Lapa	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	CODEVASF - Proj. H e A	Frutícolas
	Casa Nova	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	Meta Export e Agrobrás	Manga e coco
	Cocos	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Alvorada Agricultura Irrigada	Café
	Ipípeba, Gentio do Ouro e Xique-Xique	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	CODEVASF	Frutícolas
	Itaguaçu da Bahia e Xique-Xique	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	CODEVASF	Frutícolas
	Juazeiro	1	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	Nova Fronteira, Fruifort, Comp. Agrícola S. Francisco, Brasileiras, Suemi Koshiyama	Manga, uva
	Gov. Mangabeira	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Danco Comércio	Cultivo de fumo
Reflorestamento																		
	Mucuri	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Consórcio SER	Reflorestamento
Total Agricultura		11	-	13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	24		

**Quadro 1 – Resoluções do CEPRAM
1998/1999 (1796 a 2060)**

Continuação

Atividade	Área de Abrangência	Licenças															Solicitante	Produto
		LL	LI	LO	LR	RC	RLO	LOA	EIA	APA	MUL	LPO	PLPO	AR	LA	OTR		
2. Indústria																		
Alimentícia e Agroindústria																		
	Barreiras	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	3	Ceval Alimentos, Cargil	Óleo de soja
	Camaçari	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Maru Indústria	Palmito
	Feira de Santana	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Avipal	Produção de ovos
	Ibirataia	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Marques Fair Ind.Com. Polpas	Polpa de fruta
	Ilhéus	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	2	Cargil, CHADLER	Beneficiamento de cacau e Produtos achocolatados
	Ipiáú	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Frig. São Domingos	Aves e pescado
	Itabuna	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Coprodal	Torta de cacau, massa de cacau, chocolate em pó
	Itapetinga	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Café Campeão	Café
	Salvador	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	J. Macedo Alimentos	Farinha de trigo, massas especiais, mistura de pães
	Simões Filho	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Refrío Alimentos	Abate de bovinos, suínos e caprinos
Bebidas																		
	Dias D'Ávila	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	CRB-Indústria e Comércio; Água Mineral Salvador	Guaraná de laranja, água mineral
	Salvador	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Ind. Bebidas Frevo	Refrigerantes
	Simões Filho	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	ICB Ind. Com.; Oficina de Alimentos	Refrigerantes
Celulose																		
	Camaçari	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	BACELL	Produção de Celulose
	Eunápolis	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	2	Veracel	Produção de Celulose
Subtotal Indústria		3	2	9	-	-	3	1	-	-	-	-	-	1	3	-	21	

**Quadro 1 – Resoluções do CEPRAM
1998/1999 (1796 a 2060)**

Continuação

Atividade	Área de Abrangência	Licenças														Solicitante	Produto		
		LL	LI	LO	LR	RC	RLO	LOA	EIA	APA	MUL	LPO	PLPO	AR	LA			OTR	TOTAL
2. Indústria																			
Madeireira																			
Extração Mineral																			
	Teixeira de Freitas	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	CAF Sta. Bárbara	Exploração de Madeira
	Brumado	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Xilolite	Lavra de Talco
	Camaçari	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	M.M. G. Mineração	Exploração de Arenoso
	Camamu	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Mineração Gypsum	Mineração de Gesso
	Dias D'Ávila	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Adelson Santos	Lavra de Areia
	Jequié	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Peval Mineração	Blocos de Granitos
	Paripiranga	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	CMESA	Lavra de Calcário
	Prado	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Mineração Caulim	Caulim
	Sto Antonio de Jesus	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	TOP Engenharia	Exploração de Pedreira
	Teofilândia	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Vale do Rio Doce	Lavra de Ouro
Farmacêutica, Médica e Hospitalar																			
	Feira de Santana	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Plasclap Prod. Cirúrgico	Prod. Médicos e Hospitalares
	Salvador	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Fábrica de Gases	Gases Médico Hospitalar
	Simões Filho	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	BFARMA	Produtos Farmacêuticos
Fertilizantes e Herbicidas																			
	Camaçari	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	Ambiental Reciclagem; Monsanto do Brasil	Adubos Orgânicos e Herbicidas
	Candeias	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Hydro Fertilizantes	Fertilizantes
Têxtil																			
	Itabuna	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Itabuna Têxtil	Tecidos de Algodão
Industrial/Comércio																			
	Barreiras	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	COTRABA	Silo, ração
	Brumado	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	MATSULPUR	Cimento
	Camaçari	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	2	DUPONT, TIGRE	Produtos Sintéticos Peças p/ Sanitário
Subtotal Indústria		6	6	4	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	22	

**Quadro 1 – Resoluções do CEPRAM
1998/1999 (1796 a 2060)**

Continuação

Atividade	Área de Abrangência	Licenças															Solicitante	Produto	
		LL	LI	LO	LR	RC	RLO	LOA	EIA	APA	MUL	LPO	PLPO	AR	LA	OTR			TOTAL
2. Indústria																			
Industrial/Comércio																			
	Conceição do Coité	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Joial Com. Velas	Sabão e velas
	Cruz das Almas	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Danco Ind. de Fumo	Comércio de fumo
	Feira de Santana	3	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	Inal Velas Karan; Avipal, Perenne	Velas; ração animal e balanceada ovos férteis
																		Sistema de Água	Dessalinizadores
	Jequié	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Marta Sueli	Recondicionamento de pneus
	Juazeiro	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Reformadora de Pneus	Recauchutagem de pneus
	Lauro de Freitas	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DENSER	Absorventes e Prod.Higiênicos
	Madre de Deus	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Petrobrás	Cimento Asfáltico
	Muniz Ferreira	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Jaguaripe Agro Indústria	Óleo e outros
	Salvador	-	-	1	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	3	Metalonita Boley do Brasil, Odebrecht	Colchões; óleo de mamona, asfalto
	Simões Filho	2	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	INDEBASA; Resintec. Sisa do Brasil, Bombril	Linha íntima; mármore sintético, couro sintético, sabão
	Vitória da Conquista	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Unidos Ind. Com. de Sabão	Sabão
Metalurgia																			
	Simões Filho	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Durit do Brasil	Peças de metal duro
Automotiva																			
	Camaçari	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	3	Asia Motors; Ford Brasil	Automóveis
Calçados																			
	Amargosa	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Dayby Nordeste	Calçados
	Cruz das Almas	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Calçados Bibi	Calçados
	Jequié	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	2	Ramairim Nordeste	Calçados
Subtotal Indústria		10	3	10	-	-	3	1	-	-	-	-	-	-	-	1	1	29	

**Quadro 1 – Resoluções do CEPRAM
1998/1999 (1796 a 2060)**

Continuação

Atividade	Área de Abrangência	Licenças														Solicitante	Produto		
		LL	LI	LO	LR	RC	RLO	LOA	EIA	APA	MUL	LPO	PLPO	AR	LA			OTR	TOTAL
2. Indústria																			
Calçados																			
	Juazeiro	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Picadilly	Calçados
	Itapetinga	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Azaléia	Calçados
Embalagens Plásticas e Borracha																			
	Feira de Santana	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	J. Oliveira; Plastigimp do Nordeste	Produtos plásticos; embalagens
	Ihéus	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Mucambo S/A	Borracha
	Salvador	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Termoplast	Embalagens flexíveis
	Simões Filho	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Decarto do Nordeste	Artefatos plásticos
Informática																			
	Ihéus	-	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	DDF-HC; INFORTROP; Bahiatec	Equipamentos de informática, Montagem de equipamentos, Equipamentos Eletrônicos
Química e Petroquímica																			
	Camaçari	1	2	1	2	-	3	2	-	-	-	-	-	-	1	-	12	Metacrilil; Monsanto do Brasil; White Martins, IPC do Nordeste, Oxiteno Nordeste, Oxiteno bicarbonato de amônia, PROPET, CQR, DETEN, Química da Bahia, ENCA	Acetona, cianeto, sulfato de amônia, oxigênio gasoso, produtos químicos, cloreto de cálcio, bicarbonato de amônia, glicóis, LABS e produtos químicos intermediários, fosfogênio
	Candeias	1	1	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	2	-	6	MANAH; Dow Química; Resarbrás	Produtos químicos; soda caústica, chapas acrílicas, óxido de propeno, dicloro propano e subprodutos pesados
	Simões Filho	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	FAVAR; White Martins; Fibra Nordeste, Xerox do Brasil, Interfintas	Vaselina, oxigênio gasoso produtos químicos, tonner e tintas;
Subtotal Indústria		3	6	10	2	-	6	3	-	-	-	-	-	-	3	-	33		
Total Indústria		22	17	33	2	-	17	5	-	-	-	-	-	-	1	7	1	105	

**Quadro 1 – Resoluções do CEPRAM
1998/1999 (1796 a 2060)**

Continuação

Atividade	Área de Abrangência	Licenças															Solicitante	Produto	
		LL	LI	LO	LR	RC	RLO	LOA	EIA	APA	MUL	LPO	PLPO	AR	LA	OTR			TOTAL
3. Serviços																			
Infra-estrutura de Transporte																			
	Canudos, Macururé, Chorrochó, Abaré	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Derba	Reabilitação da BR-116
	Cairu	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DTT	Atracadouro
	Camamu	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	DTT	Atracadouro
	Carabas	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DERBA	Reabilitação da BA-262
	Caravelas	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DERBA	Terraplanagem e Pavimentação
	Esplanada/Entre Rios, Governador Mangabeira/Gandu	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DERBA	Reabilitação da BR-116
	Feira de Santana	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DERBA	Reabilitação da BR-116
	Firmino Alves/Itambé	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DERBA	Reabilitação de Rodovia
	Iticoara	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DERBA	Terraplanagem e Pavimentação
	Itará	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DERBA	Terraplanagem e Pavimentação
	Itaju do Colônia/Santa Cruz da Vitória	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DERBA	Terraplanagem e Pavimentação
	Ituberá	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DTT	Terraplanagem e Pavimentação
	Jacobina	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DERBA	Reabilitação da BR-324
	Marauí	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DTT	Atracadouro
	Piatã/Abaira	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DERBA	Reabilitação de Rodovia
	Salvador	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Prefeitura	Sistema Metroviário
	Teixeira de Freitas/ Medeiros Neto	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DERBA	Reabilitação de Rodovia
	Tucano/Ribeira do Pombal	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	DERBA	Reabilitação de Rodovia
Subtotal Serviços		5	14	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19	

**Quadro 1 – Resoluções do CEPRAM
1998/1999 (1796 a 2060)**

Continuação

Atividade	Área de Abrangência	Licenças														Solicitante	Produto	
		LL	LI	LO	LR	RC	RLO	LOA	EIA	APA	MUL	LPO	PLPO	AR	LA			OTR
3. Serviços																		
Infra-estrutura de Saneamento																		
	Alcobaça	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Prefeitura	Esgotamento sanitário
	Amélia Rodrigues	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Esgotamento sanitário
	Andorinhas	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Prefeitura	Sistema de Esg. Sanitário
	Belmonte	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	2	EMBASA e CONDER	Esgotamento sanitário Aterro Sanitário
	Conceição do Jacuipe	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Esgotamento sanitário
	Euclides da Cunha	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Esgotamento sanitário
	Feira de Santana	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Esgotamento sanitário
	Ilhéus/Uruçuca	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	CONDER	Aterro sanitário
	Itruru	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Prefeitura	Esgotamento sanitário
	Itagi	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Prefeitura	Esgotamento sanitário
	Jaguaquara	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Esgotamento sanitário
	Jequiriça	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Esgotamento sanitário
	Juazeiro	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	SAEE	Esgotamento sanitário
	Lage	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Esgotamento sanitário
	Madre de Deus	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Esgotamento sanitário
	Maragogipe	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Esgotamento sanitário
	Mutuipe	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Esgotamento sanitário
	Ribeira do Pombal	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Esgotamento sanitário
	Salvador	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	CONDER	Aterro sanitário
	Santa Cruz de Cabralia/ Porto Seguro	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	CONDER	Aterro sanitário
	Santa Inês	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Esgotamento sanitário
	Ubaíra	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Esgotamento sanitário
	Varzedo	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Prefeitura	Esgotamento sanitário
Subtotal Serviços		17	6	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	27	

**Quadro 1 – Resoluções do CEPRAM
1998/1999 (1796 a 2060)**

Continuação

Atividade	Área de Abrangência	Licenças														Solicitante	Produto		
		LL	LI	LO	LR	RC	RLO	LOA	EIA	APA	MUL	LPO	PLPO	AR	LA			OTR	TOTAL
3. Serviços																			
Prestação de Serviços/Comercialização de Combustíveis																			
	Brumado	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Auto Posto Gerais	Comercialização de combustíveis
	Camaçari	1	1	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	TEQUIMAR, White Martins, Consórcio Etenoduto; Dow Química	Vagões ferroviários; gasoduto; transporte de eteno; transp. produtos químicos, gasodutos
	Cachoeira	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	José Etevaldo	Comercialização de combustíveis
	Ibiassucê	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Derneval Farias	Comercialização de combustíveis
	Ilhéus	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	Posto Gabriela, Arara Comércio; Comercial Savola	Comercialização de combustíveis
	Jequié, Itabuna e Ipiatã	1	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	M.W. Comércio; Rui Argeu; Petrobrás	Comercialização de combustíveis poliduto
	Juazeiro	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	Shell; Bahiana Dist. de Gás	Derivados de petróleo Distribuição de gás
	Salvador	1	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	AGT Combustíveis; Petrobrás; Distribuidora e Posto Itacê	Comercialização de combustíveis
	S.Francisco do Conde	3	3	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	Sanagro Agroindustrial; Total Distribuidora; Petrobrás; Petrogás	Comércio de Alcool; comercialização de combustíveis, implantação de dutos
	Valença	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Organização Guabim Ltda	Comércio de Combustíveis
	Vitória da Conquista	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Rui Argeu	Comercialização de combustíveis
	Bacia de Tucano e Recôncavo	3	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	Petrobrás	Produtos oleosos; gasoduto
Subtotal Serviços		15	10	9	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	36		

Continuação

**Quadro 1 – Resoluções do CEPRAM
1998/1999 (1796 a 2060)**

Continuação

Atividade	Área de Abrangência	Licenças														Solicitante	Produto		
		LL	LI	LO	LR	RC	RLO	LOA	EIA	APA	MUL	LPO	PLPO	AR	LA			OTR	TOTAL
3. Serviços																			
Hotelaria	Mata de São João	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Pojuca S/A	Hotelaria
	Porto Seguro	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	Diniz Leal; Rui Oliveira	Hotelaria
	Una	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	2	Hotel Transamérica	Hotelaria
Geração de Energia																			
	Mucuri	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Ministério da Ciência e Tecnologia	Geração de energia
	S.Francisco do Conde	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1		Energia elétrica e vapor
	Salvador	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1	COELBA	Linha de transmissão
Empreendimentos Turísticos																			
	Itacaré	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	C.L.K.	Complexo Ecoturístico
Loteamento																			
	Porto Seguro	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Romeiro Arquitetura	Loteamento
Armazenamento																			
	Alagoinhas	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Petrobrás	Resíduos oleosos
	Candeias	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-	2	Braster-minas	Prod. químicos e petroquímicos
	Esplanada	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Petrobrás	Resíduos sólidos
	Salvador	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	Consórcio EADI; Cia Empório de Arn.	Mercadorias diversas
	S. Sebastião do Passé	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Petrobrás	Resíduos oleosos
Barragem																			
	Dias D'Ávila	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	EMBASA	Barragem de Santa Helena
	Ibipeba	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	CODEVASF	Barragem de Mirorós
	Mucugê	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	CERB	Barragem do Apertado e Casa Branca
	Paramirim	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	CERB	Barragem Zabumbão
	Ponto Novo	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	CERB	Barragem de Ponto Novo
Subtotal Serviços		7	4	6	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	23	

**Quadro 1 – Resoluções do CEPRAM
1998/1999 (1796 a 2060)**

Continuação

Atividade	Área de Abrangência	Licenças														Solicitante Produto	
		LL	LI	LO	LR	RC	RLO	LOA	EIA	APA	MUL	LPO	PLPO	AR	LA	OTR	TOTAL
3. Serviços																	
Administração Ambiental																	
	Salvador	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	CEPRAM Integra a EMBASA ao SEARA Integra o CEPED ao SEARA
Proteção Ambiental																	
	Barra, Xique-Xique e Pilão Arcado	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	CEPRAM Aprova Termo de Referência para Plano de Manejo da APA Dunas e Veredas do Baixo Médio São Francisco
	Barreiras	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	CEPRAM Aprova Termo de Referência para o Manejo da APA da Bacia do Rio de Janeiro
	Camaçari, Dias D'Ávila, Candeias, Lauro de Freitas, Salvador, São Sebastião do Passé, São Francisco do Conde e Simões Filho	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	CEPRAM Aprova Termo de Referência para Plano de Manejo Joanes/Ipitanga
Proteção Ambiental																	
	Conceição da Feira, Cachoeira, Antonio Cardoso, Santo Estevão, Feira de Santana, Muritiba, São Félix, São Gonçalo dos Campos e Cabaceira do Paraguaçu	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	CEPRAM Homologa o Termo de Referência para elaboração do Plano de Manejo da APA de Pedra do Cavalo
	Ilhéus	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	CEPRAM Aprova Plano de Manejo da APA da Lagoa Encantada
	Morro do Chapéu, João Dourado, São Gabriel	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	CEPRAM Aprova Termo de Referência para Plano de Manejo da APA Gruta dos Brejões
	Santo Amaro, São Francisco do Conde, Madre de Deus, Itaparica, Salinas das Margaridas, Vera Cruz, Jaguaribe, Saubara, Maragogipe, Cachoeira, Candeias, Simões Filho, Salvador	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	CEPRAM Aprova Plano de Manejo da APA da Bala de Todos os Santos
	Brumado, Poções	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	COELBA Linha de transmissão
Subtotal Serviços		-	-	-	-	-	-	-	-	1	7	-	-	-	-	2	10

**Quadro 1 – Resoluções do CEPRAM
1998/1999 (1796 a 2060)**

Atividade	Área de Abrangência	Licenças															Solicitante	Produto	Conclusão
		LL	LI	LO	LR	RC	RLO	LOA	EIA	APA	MUL	LPO	PLPO	AR	LA	OTR			
3. Serviços																			
Proteção Ambiental																			
	Camaçari	-	-	1	1	-	2	-	-	-	-	1	-	-	-	-	5	Cetrel	Incineração de resíduos sólidos. Unidade de Lavagem. Incineração de resíduos líquidos. Sistema de efluentes líquidos. Incineração de resíduos sólidos perigosos
	Lençóis	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1	CEPRAM	Embargo p/ demolição de obras Faz. BAHEMA
	Una	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	Transamérica Hotéis	Campo de golfe
Auto de Infração																			
	Camaçari	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	3	Bafertil, Lojão Atlântico Ind. de Tintas	Fertilizantes; material de construção
	Candeias	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Petrobrás	
	Catu	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Petrobrás	Comércio de combustível
	Itabuna	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Petrobrás	
	Madre de Deus	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Petrobrás	Dutovia
	Mata de São João	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Petrobrás	Combustíveis
	Mucuri/Nova Viçosa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Madeira Ind. e Comércio	Madeiraira
	Salvador	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Parmalat	Laticínios
	São Francisco do Conde	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	2	Petrobrás	Petrobrás
	S. Sebastião do Passé	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1		
Subtotal Serviços		-	-	1	1	-	2	-	1	-	13	1	-	-	-	1	20		
TOTAL SERVIÇOS		44	34	19	1	1	3	1	2	7	13	1	1	1	5	2	135		

Fonte: Diário Oficial do Estado da Bahia, 01/10/98 a 20/09/99

SIGLAS - CEPRAM - Conselho Estadual do Meio Ambiente

LL - Licença de Localização LI - Licença de Implantação LO - Licença de Operação LR - Licença de Reequipamento RC - Revisão de Condicionante RLO - Renovação de Licença de Operação
LOA - Licença de Operação e Ampliação EIA - Estudo do Impacto Ambiental APA - Área de Proteção Ambiental MUL - Multa LPO - Licença Precária de Operação PLPO - Prorroga Licença Precária de Operação
AR - Altera Resolução LA - Licença de Ampliação OTR - Outros

**Quadro 2 – Portarias do CRA
1998/1999 (209 a 338)**

Atividade	Área de Abrangência	Licenças											Solicitante	Produto
		AA	AP	LO	ARS	LPO	PPC	PLL	PLO	RAA	PPLA	TOTAL		
1. Agricultura														
Irrigação														
	Alagoinhas	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Carlos José Silva Machado	Banana
	Barra do Choça	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Marcelo da Silva e Durval Moura	Café
	Barra da Estiva	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Gaspar Thomas de Aquino	Café
	Casa Nova	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Álvaro Lima Filho	Uva
	Contendas do Sincorá	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Giotto Carmadelli	Graviola
	Encruzilhada	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	Vaezania Oliveira de Queiroz; Vitor Brito de Souza; Marilda Roca; José Lacerda Ferraz; Carlos B. da Silva; Robinson Zami Lute do Amorim; Cássia Borba; Antonio Brito; João Andrade Moreira	Café, milho, sorgo, feijão
	Entre Rios	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	João Martins Cerqueira	Irrigação
	Ibititá	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Clodoaldo Marinho	Cenoura, beterraba, milho
	Itaguaçu da Bahia	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Otávil José de Lima	Fruteiras, olerícolas e forrageiras
	Ituaçu	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	Ariete L.Bonfim; Paulo Gondim	Manga; café
	João Dourado	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Cláudio Dourado	Cenoura, beterraba
	Juazeiro	14	-	-	-	-	-	-	-	-	14	28	Hideo Fujisawa; Agropecuária Estrela; Eiko Hirata Sistema Mortibom de Produção; José Edivaltono Rio; Luiz Mendes Seiki Shimabukurd; Gervásio Hirata Muneo Tsurusaki; Susumo Iwsuka; Kasuhiko Fukagawa; Shoji Tomita; Masaaki Yamaguchi; Yaemi Uzumaki; Takashi Takada; Pedro Minagwa; Toshio Uzumadi; Yoshitaka Uzumaki; Carlos Uzumaki; Eduardo Fukugawa; Mário Sumiya; Paulo Sasaki; Jorge Muraodaka; Alberto Sasaki; Yoshio Uzumaki; Masao Furutani; Makoto Eguchi	Manga, pinha, coco, banana, tâmara, maracujá, acerola, uva, citrus, graviola e atemóia
Subtotal Agricultura		34	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14	-	48

**Quadro 2 – Portarias do CRA
1998/1999 (209 a 338)**

Continuação

Atividade	Área de Abrangência	Licenças											Solicitante	Produto
		AA	AP	LO	ARS	LPO	PPC	PLL	PLO	RAA	PPLA	TOTAL		
1. Agricultura														
Irrigação														
	Planalto	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Neviton de Souza	Café
	Saúde	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Ronaldo D. Campelo	Capim
	Tanhaçu	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	Luiza Rocha; Osvaldo Filho	Manga; coco
	Ubaíra	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Hatuko Makino	Café
	Vitória da Conquista	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Fabiano Ferraz	Café
Reflorestamento														
	Alcobaça/Prado	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Aracruz Celulose	Reflorestamento com eucalipto
	Belmonte	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Veracel	Reflorestamento com eucalipto
	Canavieiras	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Veracel	Reflorestamento com eucalipto
	Eunápolis	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Veracel	Reflorestamento com eucalipto
	Guaratinga	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Veracel	Reflorestamento com eucalipto
	Itabela	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Veracel	Reflorestamento com eucalipto
	Itabebi	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Veracel	Reflorestamento com eucalipto
	Porto Seguro	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Veracel	Reflorestamento com eucalipto
	Sta Cruz de Cabralia	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Veracel	Reflorestamento com eucalipto
Subtotal Agricultura		15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15		
Total Agricultura		49	-	-	-	-	-	-	-	-	-	63		

**Quadro 2 – Portarias do CRA
1998/1999 (209 a 338)**

Continuação

Atividade	Área de Abrangência	Licenças											Solicitante	Produto	
		AA	AP	LO	ARS	LPO	PPC	PLL	PLO	RAA	PPLA	TOTAL			
2. Indústria															
Alimentícia															
	Barreiras	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	1	Cargil Agrícola S/A	Óleo de soja	
	Feira de Santana	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	2	CCLB; Agroparma	Leite e derivados; sucos	
	Ipiaú	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	2	Frutab; Parmalat	Processamento de frutas; leite e derivados	
	Salvador	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	1	Moinho Salvador S/A	Farinha de trigo e massa	
Bebidas															
	Feira de Santana	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-	2	Kaiser Nordeste S/A Kaiser Bahia S/A	Cerveja	
Calçados															
	Itapetinga	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Azaléia	Sapatos	
Cerâmica															
	Camaçari	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	Cerâmica Igarapé Ltda; Cerâmica Perez Ltda.	Produtos Cerâmicos	
Exploração Mineral															
	Camaçari	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	BMA	Lavra de areia	
	Dias D'Ávila	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	José Pedreira	Lavra de areia	
	Ilhéus	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Cleide da Silva	Lavra de areia	
	Irecê/Lapão	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	CBPM	Fosfato	
	Itatim	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Salvador Brito	Produção mineral	
	Itiruçu	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	Marilan Mineração Ltda	Granito	
	Lauro de Freitas	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	Minagro, NJM; Pedr. Omacil	Arenoso; granulito	
	Maracás	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Carsil Mineração	Granito	
	Porto Seguro	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Derba	Lavra de jazidas	
	Vitória da Conquista	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Pedreira Amorim	Brita	
Subtotal Indústria		17	-	-	6	3	-	-	1	-	-	27			

**Quadro 2 – Portarias do CRA
1998/1999 (209 a 338)**

Continuação

Atividade	Área de Abrangência	Licenças											Solicitante	Produto	
		AA	AP	LO	ARS	LPO	PPC	PLL	PLO	RAA	PPLA	TOTAL			
2. Indústria															
Indústria e Comércio															
	Salvador	1	-	-	2	-	-	-	-	-	-	3	Metalonita Ind. Brasileira Ltda; Bom-Bril; Sasil Ltda	Colchões; óleo de mamona; Gás liquefeito	
	São Francisco do Conde	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Petrogás Distribuidora S/A	Gás liquefeito	
	Simões Filho	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	1	Cleanline	Produtos de Limpeza	
Indústria Plástica e Borracha															
	Camamu	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	1	Cultrosa	Borracha	
	Simões Filho	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	1	Luna Plastic	Embalagens plásticas	
Química e Petroquímica															
	Camaçari	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	2	CPB; Proppet S/A	Polímeros; Polietileno tereftalato	
	Candeias	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Tequimar	Paraxileno	
	São Francisco do Conde	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	Petróleo Brasileiro S/A/RLAM	Hidrocarbonetos leves	
	Simões Filho	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	2	Xerox Com. Ind. Ltda Fibra Nordeste	Toner; Dimetiltereftalato e metanol	
Subtotal Indústria		1	-	1	5	4	-	1	-	-	1	13			
Total Indústria		18	-	1	11	7	-	1	1	1	--	1	40		

**Quadro 2 – Portarias do CRA
1998/1999 (209 a 338)**

Atividade	Área de Abrangência	Licenças											Solicitante	Produto	Conclusão	
		AA	AP	LO	ARS	LPO	PPC	PLL	PLO	RAA	PPLA	TOTAL				
3. Serviços																
Infra-estrutura de Transporte																
	Candeias	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Tegal Term. Gases Ltda	Dutovia transporte químico		
	São Francisco do Conde	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Petrobrás	Transporte químico		
Infra-estrutura de Saneamento																
	Salvador	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Embasa	Esgotamento Sanitário		
Prestação de Serviços																
	Camaçari	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Tegal, Term. Gases Ltda	Armazenamento gases		
	Entre Rios	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Petrobrás	Perfuração de poço		
	Mata de São João	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Petrobrás	Perfuração de poço		
	Salvador	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Manoel Bastos	Terraplanagem CIA/Aeroporto		
	Paulo Afonso	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	1	AAT Internacional Ltda	Complexo Industrial		
	Pojuca	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	Petrobrás	Perfuração de poço		
Proteção Ambiental																
	Camaçari	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Cetrel S/A	Incinerador de resíduos sólidos		
	Candeias	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1	UCAR	Controle e tratamento de emissões atmosféricas		
	São Francisco do Conde	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	Petróleo Brasileiro S/A/RLAM	Incinerador de borras oleosas		
Subtotal Serviços		4	1	-	-	5	1	1	-	-	-	12				
Total Serviços		4	1	-	-	5	1	1	-	-	-	12				

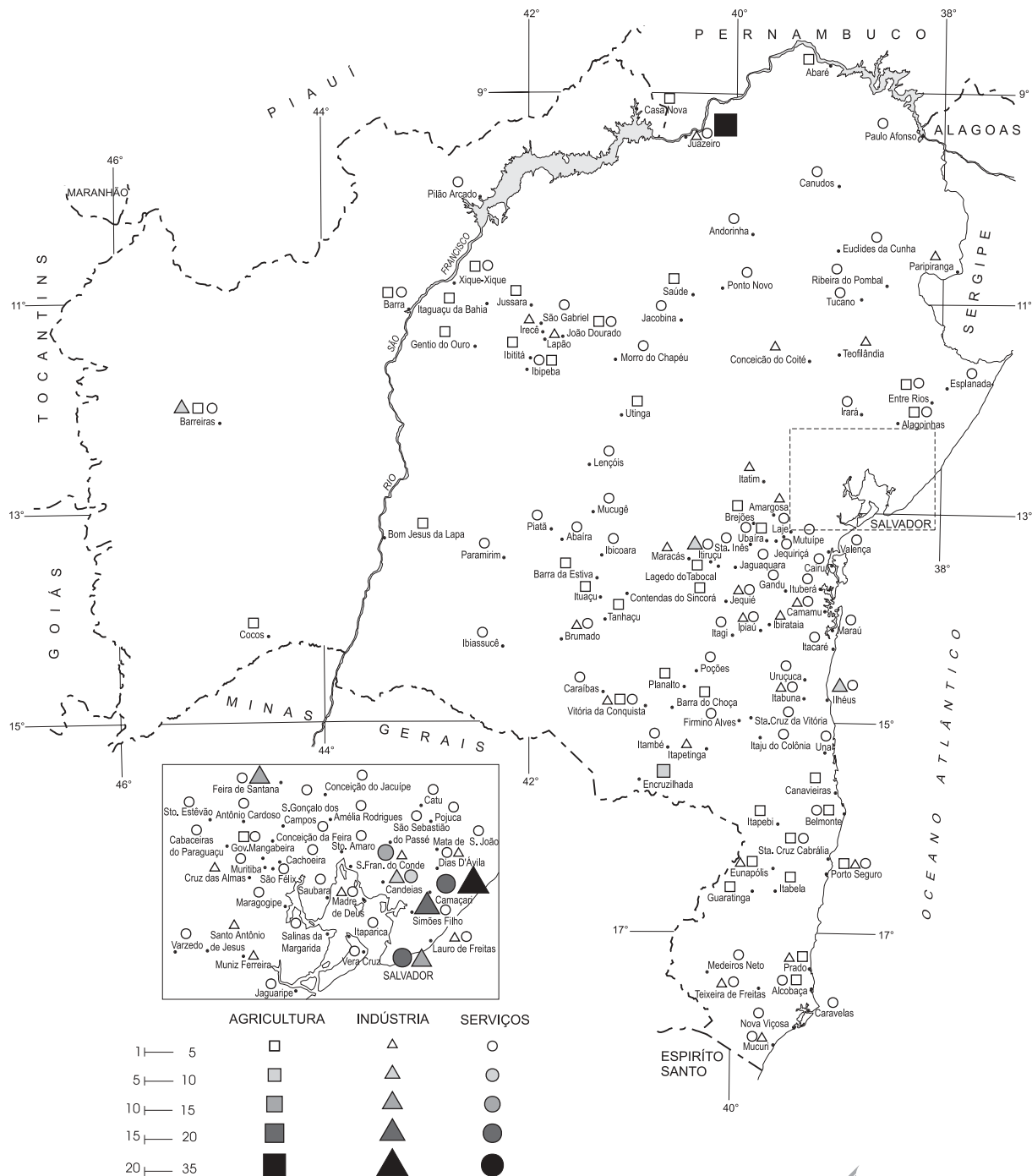
Fonte: Diário Oficial do Estado da Bahia de 01/10/98 a 20/09/99

CEPRAM - Conselho Estadual do Meio Ambiente
CRA - Centro de Recursos Ambientais

SIGLAS:

AA - Autorização Ambiental AP - Autoriza Licença Precária LO - Licença de Operação ARS - Altera Razão Social LPO - Licença Precária de Operação
PPC - Prorroga Prazo de Condicionante PLL - Prorrogação de Licença de Localização PLO - Prorrogação de Licença de Operação RAA - Ratifica Autorização Ambiental
PPLA - Prorroga Prazo de Licença de Ampliação

DISTRIBUIÇÃO DAS ATIVIDADES LICENCIADAS PELO CEPRAM E CRA - BAHIA, 1998/99



FONTE: Diário Oficial do Estado da Bahia - 10/98 a 20/09/99.



Reserva de Água no Planeta

Rita Pimentel *

A água, elemento natural imprescindível à vida, vem rareando em qualidade e quantidade no planeta. Embora seja um recurso renovável, sua capacidade é finita. A Terra tem 70% de sua superfície recoberta por água e apenas 30% de área continental; por esse motivo, é conhecida como Planeta Água.

Por mais paradoxal que seja, em meio a tanta abundância, as previsões apontam para a escassez deste recurso, cujas reservas são insuficientes para atender às crescentes demandas da população. Tal fato decorre mais da distribuição irregular da água no planeta – áreas com maior concentração – do que propriamente pela carência.

Não se trata de mais uma antevisão futurista catastrófica para a Humanidade, mas uma realidade concreta e preocupante, já vivenciada em algumas partes do mundo. Cientistas e organizações internacionais, a exemplo da Organização das Nações Unidas (ONU), do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), vêm há algumas décadas alertando os governantes de todo o mundo sobre o que consideram o problema do próximo milênio – a reserva de água.

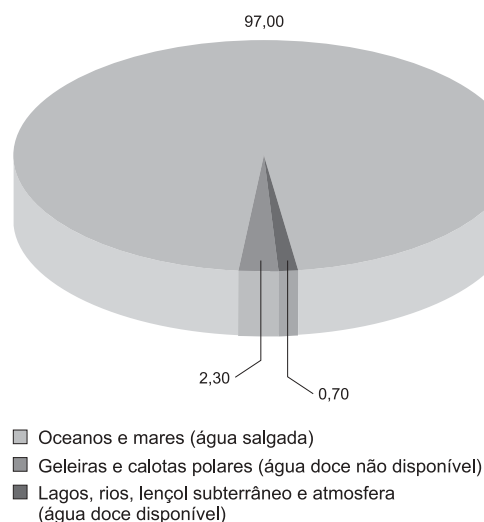
Para confirmar esta apreensão, pode-se citar uma série de reuniões voltadas para o mesmo fim: Conferência de Mar del Plata, 1977; Conferência Mundial de Água Potável e Abastecimento de Nova Déli, 1990; Simpósio Internacional Sobre Água e Meio Ambiente de Dublin, 1992; Conferência de Noordwijk, 1994; Conferência das Nações Unidas

Sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento – Rio de Janeiro, 1992; Conferência das Nações Unidas Sobre Habitat de Istambul, 1996; Conferência Internacional Sobre Água e Desenvolvimento Sustentável – Paris, 1998, entre outras de importância similar.

Para entender o porquê de tantas preocupações é importante registrar a disponibilidade de água na superfície terrestre (Gráfico 1).

Observa-se que a quase totalidade - 97,0% - deste recurso não se encontra em disponibilidade para uso, por se tratar de água salgada. 3,0% correspondem a “água doce”, dos quais 2,3% se encontram nas calotas polares, portanto, indisponível para uso; enquanto os 0,7% restantes correspon-

Gráfico 1
Disponibilidade de água no planeta



dem à parcela disponível para consumo humano.

Em termos de quantidade, o volume total de água no planeta é estimado em 1,44 bilhão de km³, assim distribuídos: 1,4 bilhão de km³ nos oceanos; 29 milhões de km³ nas geleiras e calotas polares; 8,5 milhões de km³ no subsolo; 200 mil km³ nos lagos e rios e 13 mil km³ na atmosfera.

Ainda considerando o percentual de água doce, constata-se que, do volume total, 77% são águas congeladas; 22% compõem os lençóis subterrâneos e apenas 1% refere-se às águas superficiais.

A competição pelo uso da água se dá por diferentes atividades que concorrem entre si, conforme indicado na Tabela 1.

O consumo de água no setor agrícola se dá principalmente através da irrigação, sendo esta responsável por 85% da demanda, o que significa uma grande quantidade de água que nem sempre tem seu uso racionalizado. O uso ineficaz da água para irrigação exerce pressão sobre os recursos hídricos, causando enormes desperdícios.

A maior parte das terras irrigadas utilizam sistemas tradicionais que não fornecem água ao solo com a regularidade necessária, resultando em perdas e sérios prejuízos ambientais, como a saturação do solo, a salinização, o escoamento de nutrientes e produtos químicos. Contudo, a substituição desses sistemas por técnicas modernas de irrigação, nos quais a água é usada com mais eficiência, pode reduzir perdas.

Por outro lado, o aumento populacional provoca a expansão da área agrícola e/ou da produtividade, com o uso de tecnologias mais modernas.

O aumento da produção implica na utilização de quantidades maiores de fertilizantes e pesticidas,

no uso intensivo do solo e dos recursos hídricos tendo como consequência altos níveis de contaminação.

No caso da indústria, o aumento da demanda por produtos manufaturados gera emissões quantitativamente maiores de poluentes, agravando a poluição industrial.

Do percentual destinado ao consumo domiciliar salienta-se que o acesso à água potável não acompanhou o crescimento demográfico. Uma boa parte

da população mundial ainda utiliza água sem qualquer tipo de tratamento.

Todas essas atividades são responsáveis pelos altos níveis de contaminação da água, dificultando o atendimento das demandas sempre crescentes, tendo em vista que os custos de purificação são muito elevados e, principalmente para os países em desenvolvimento, inacessíveis.

Seguindo por esta vertente, constata-se que a qualidade da água vem piorando gradativamente, pois os recursos hídricos superficiais são continuamente contaminados com dejetos humanos por falta de saneamento, pelo lançamento de efluentes industriais, pelo escoamento de fertilizantes e agrotóxicos oriundos das atividades agrícolas.

Visto que as águas superficiais estão cada vez mais poluídas nas proximidades das áreas urbanas e que os custos de purificação são onerosos, os lençóis subterrâneos estão sendo usados por governos, empresas e particulares por se tratar de uma fonte mais barata e segura. Em alguns casos, a exploração deve-se à escassez.

As águas subterrâneas se constituem no maior manancial de água doce disponível no planeta, correspondendo a 97,6% do total, quando se exclui o volume das reservas das calotas polares.

Nas últimas décadas, com o avanço tecnológico sua captação ficou mais acessível com a construção de poços que atingem milhares de metros de profundidade. Atualmente, a captação desses recursos são as únicas fontes de água disponível para o abastecimento público, em muitos países do mundo como a Dinamarca, Arábia Saudita, Malta; em

As águas subterrâneas se constituem no maior manancial de água doce disponível no planeta, correspondendo a 97,6% do total, quando se exclui o volume das reservas das calotas polares.

Tabela 1
Utilização da Água Doce no Mundo

Atividade	%
Irrigação	85,0%
Indústria	10,0%
Consumo Humano	5,0%

Fonte: Folha de São Paulo. 07/02/96.

outros atendem a mais de 70,0% da demanda: Áustria, Bélgica, Alemanha, Hungria, França, Holanda, Itália, Marrocos, Suíça e Rússia.

Se controlar a contaminação das águas superficiais cuja autodepuração se faz naturalmente não é uma tarefa fácil, despoluir os lençóis subterrâneos que demoram milhares de anos para serem depurados é extremamente difícil e bastante oneroso.

Em alguns países, o bombeamento excessivo do lençol freático se constitui num grave problema. Na China, 50 cidades enfrentam a escassez de água, pois os lençóis baixam de um a dois metros/ano. A Cidade do México, cujo abastecimento público se dá através da utilização da água do subsolo, está afundando à velocidade de 0,5m/ano em decorrência da exploração excessiva das reservas subterrâneas, cuja captação está sendo realizada 40% mais rapidamente do que sua capacidade de recarga.

Outros países, a exemplo da Índia, Arábia Saudita, Egito, Indonésia, Peru, Filipinas e Estados Unidos, compartilham problemas semelhantes em níveis diferenciados.

A Organização Mundial de Saúde (OMS) estima que em 2025 pode haver falta de água em 48 países, atingindo 1,4 bilhão de pessoas. Alerta ainda para o fato de que metade dos países em desenvolvimento já vivenciam esta situação.

A ONU estima que, para o mesmo ano, 1/3 dos países do mundo terão seu desenvolvimento ameaçado pela falta de água. Segundo esta organização, em 1990, 28 países foram diagnosticados em tal situação, com um total de 335 milhões de habitantes. A previsão para 2025 é que esse número fique entre 46 e 52 países, com população entre 2,8 bilhões e 3,3 bilhões de habitantes, considerando as atuais taxas de crescimento populacional.

Dados da Organização Mundial de Saúde (OMS) revelam que, para manter a qualidade de vida em níveis razoáveis, são necessários 80 litros/dia de água por pessoa, embora esta estimativa esteja relacionada com a disponibilidade desse elemento e de aspectos culturais do indivíduo.

Para que todos disponham de água potável na próxima geração será preciso atender a mais de 3,7 bilhões de habitantes em áreas urbanas e a 1,2 bilhão em áreas rurais. Atualmente, apenas 1,5 bi-

lhão de habitantes têm acesso a água potável nas cidades. No que se refere ao saneamento, a situação é mais alarmante: apenas 1,0 bilhão de habitantes dispõem desses serviços nas cidades.

A qualidade da água é uma questão tão importante quanto sua escassez. A utilização de água não tratada é uma das principais causas de doenças infecciosas, que fazem milhões de vítimas em todo o mundo. A exploração excessiva, o assoreamento dos rios, a poluição e o desperdício complementam o quadro caótico da escassez de água potável no mundo.

Em relação à situação mundial, o Brasil ocupa uma posição confortável, posto que possui a maior reserva hidrológica do mundo, correspondendo a 12% do total das reservas mundiais. No entanto, a distribuição regional desses recursos é irregular. O país detém ainda 53% da reserva de água doce da América do Sul, equivalendo a 5.604km³/ano dos rios nacionais e atingindo 7.906km³/ano, quando se inclui a contribuição dos rios internacionais que compõem a Bacia Amazônica. Na região Norte, encontra-se 70,0% dos recursos hídricos superficiais; 15,0% na região Centro-Oeste; 12,0% nas regiões Sul e Sudeste e 3,0% no Nordeste.

O Brasil convive com contrastes marcantes no que se refere à oferta hídrica; dentre estes, a abundância na Bacia Amazônica e a escassez no Nordeste semi-árido. No Norte, a abundância de águas superficiais opõe-se aos elevados níveis de contaminação, ao saneamento ineficiente, ao abastecimento precário e ao desperdício. O Nordeste sofre com a irregularidade das chuvas e a baixa retenção de água em profundidade, pois mais de 50,0% da sua área compõe-se de rochas cristalinas pouco permeáveis. Nesse caso, a escassez alia-se ao desperdício que, na região, é muito elevado.

No aspecto legal, os recursos hídricos no Brasil eram disciplinados pelo Código das Águas que ainda hoje continua em vigor. A Constituição de 1988 aboliu o domínio privado sobre os recursos hídricos, tornando-os bens da União. Os artigos 20, 21, 22, 24, 26, 43, 49, 68 e 200 são dedicados à questão.

O artigo 21, inciso 9º, dá competência à União para instituir o Sistema Nacional de Gerenciamen-

A qualidade da água é uma questão tão importante quanto sua escassez.



to de Recursos Hídricos e definir critérios de outorga de direitos de uso.

A lei nº 9433, de 08 de janeiro de 1997, institui a Política Nacional de Recursos Hídricos, cria o Sistema Nacional de Gerenciamento de Recursos Hídricos, regulamenta o inciso 19 do artigo 21 da Constituição Federal e altera o artigo 1º, lei nº 8.001 de 13/03/1990, que modificou a Lei nº 7990 de 28/12/1989. Dos fundamentos da Lei, a adoção da bacia hidrográfica como unidade de planejamento, o uso múltiplo dos mananciais e a gestão descentralizada dos recursos hídricos são aspectos positivos.

Os principais instrumentos da Política Nacional de Recursos Hídricos constam na Lei nº 9433 de 08/01/97, artigo 5º a saber:

- I. os Planos de Recursos Hídricos;
- II. enquadramento dos corpos d'água em classes, segundo os usos preponderantes da água;
- III. a outorga dos direitos de uso de recursos hídricos;
- IV. a cobrança pelo uso dos recursos hídricos;
- V. a compensação a Municípios;
- VI. sistema de informações sobre recursos hídricos.

Na Bahia, a Constituição Estadual de 1989 referencia a Constituição Federal de 1988. É promulgada a Lei 6855, de 12/05/95 que dispõe sobre a Política, o Gerenciamento e o Plano Estadual de Recursos Hídricos; posteriormente, o Decreto nº 6.295, de 21/03/97, que institui o Sistema de Planejamento, Coordenação e Implantação do Projeto de Gerenciamento de Recursos Hídricos do Estado da Bahia, e o Decreto de nº 6.296 de 21/03/97, que dispõe sobre outorga de direito de uso de recursos hídricos, infração e penalidades.

Não resta dúvida de que, em termos de legislação, tanto o Brasil como a Bahia avançaram no sentido de controlar os recursos hídricos. Contudo, ainda resta muito a fazer. Ambas as legislações abordam as águas superficiais, deixando de fora o maior manancial de água doce do planeta – as águas subterrâneas.

No Brasil não há controle sobre as águas subterrâneas, embora esteja em tramitação no nível federal, o anteprojeto de Lei de Águas Subterrâneas e das Agências de Águas. Por outro lado, os estudos sobre essa temática são escassos e defasados. O cadastro de poços praticamente não existe,

pois sem regulamentação para disciplinar o uso desses recursos torna-se difícil executar qualquer levantamento. Estima-se, entretanto, a existência de 200 mil poços no país.

Quanto à exploração, o Estado de São Paulo é o maior usuário de águas subterrâneas com 70,0% de seus núcleos urbanos abastecidos com água de poços profundos, e 90,0% das indústrias são parcial ou totalmente abastecidas da mesma forma. Da mesma forma que somos privilegiados quanto aos recursos hídricos superficiais, o mesmo acontece em relação aos lençóis subterrâneos. De acordo com dados da Associação Brasileira de Águas Subterrâneas (ABAS), o Brasil possui 112 trilhões de metros cúbicos de reservas de água no seu subsolo. O maior aquífero do mundo localiza-se em Botucatu/Guarani cobrindo uma superfície aproximada de 1,2 milhões de km², dos quais 70,0% encontra-se em solo brasileiro e o restante entre Argentina, Paraguai e Uruguai.

Maior do que o problema da escassez é pouca atenção concedida ao tema; nesse aspecto, o Brasil ostenta mais um título: é o campeão do desperdício com perdas estimadas em torno de 40,0%. Portanto, o uso irracional e a deterioração da água se constituem num problema ambiental e num desafio para os governantes no próximo milênio. Fica como alerta o artigo 5º da Declaração Universal dos Direitos das Águas:

A água não é somente uma herança de nossos predecessores: ela é sobretudo um empréstimo aos nossos sucessores. Sua proteção constitui uma necessidade vital, assim como uma obrigação moral do homem para com as gerações presentes e futuras.

Referências Bibliográficas:

BAHIA. Decreto n.6.295 de 21 de março de 1997. Institui o Sistema de Planejamento, Coordenação e Implantação do Projeto de Gerenciamento de Recursos Hídricos do Estado da Bahia e dá outras providências. Legislação Estadual. Salvador, v. 24, n.1, p. 261-265, jan./jun.1997.

_____. Decreto n. 6296 de 21 de março de 1997. Dispõe sobre a outorga de direito de uso de recursos hídricos, infração e penalidades dá outras providências. Legislação Estadual. Salvador, v. 24, n. 1, p. 265-276, jan./jun.1997.

_____. Lei n. 6.855 12 de maio de 1995. Dispõe sobre a Política, o Gerenciamento e o Plano Estadual de Recursos Hídricos e dá outras providências. Legislação Estadual. Salvador: v. 22 n. 1, p.19-23, jan./dez.1995.

BRASIL. Lei n. 9433 de 08 de janeiro de 1997. Institui a Política Nacional de Recursos Hídricos, cria o Sistema Nacional de Gerenciamento de Recursos Hídricos, regulamenta o inciso XIX do artigo 10 da Lei n. 8001 de 13 de março de 1990, que modificou a Lei n. 7990, de 28 de setembro de 1989. LEX, São Paulo, v. 61, p.18-29, jan./fev.1997.

HAMILTON, Roger. Novas correntes na gestão dos recursos hídricos. Banco Interamericano de Desenvolvimento, 1997.

LIMA, Jandir Ferreira. Os recursos hídricos no Brasil: algumas considerações preliminares. *Revista Econômica do Nordeste*. Fortaleza, v. 30, n. 1, p. 64-75, jan./mar 1999.

SUASSUNA, João. Água no semi-árido nordestino: contradição nas ações de uso. Recife: Fundação Joaquim Nabuco, 1998.

SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA - SEI. A experiência da Bahia na implantação do gerenciamento de recursos hídricos. *Bahia Análise & Dados*. Salvador: SEI, v.7, n. 1., p. 55-63, jun.1997.

* Rita Pimentel é Bióloga e Técnica da SEI.