

análise de conjuntura

Nível de Atividade

VERA MARTINS DA SILVA

p. 3

Vera Martins da Silva apresenta resultados atualizados das contas nacionais para 2022 e dados trimestrais referentes a 2023, os quais indicam que, apesar de apresentar certa desaceleração, a economia continua em uma trajetória positiva.

temas de economia aplicada

Descentralização da Negociação Coletiva

HÉLIO ZYLBERSTAJN

p. 9

Hélio Zylberstajn discorre sobre a atividade de negociação coletiva no Brasil e sua sazonalidade, destacando a reforma trabalhista de 2017 e seus impactos na descentralização dos acordos coletivos.

Considerações Sobre o Censo Demográfico de 2022

ROGÉRIO NAGAMINE COSTANZI

p. 18

Rogério Costanzi aborda o envelhecimento populacional e seus impactos na previdência social, incorporando análises regionais para compreender as variações desse fenômeno.

Machine Learning e Mercado Imobiliário: Usos Alternativos à Precificação de Imóveis

ALAN MARQUES MIRANDA LEAL

p. 28

Alan Marques Miranda Leal explora métodos de precificação de imóveis, propondo o uso de *machine learning*, visando melhorar a precificação e a coleta de impostos no setor imobiliário.

Sobrevivência de Empresas no Brasil

MARIANA APARECIDA DE OLIVEIRA HAASE

p. 31

Mariana Aparecida de Oliveira Haase analisa a sobrevivência de empresas no Brasil, destacando tendências nas taxas de entrada e saída de empresas e disparidades setoriais e regionais.

As Reformas Econômicas de Javier Milei na Argentina e os Impactos para o Brasil

GABRIEL BRASIL

p. 41

Gabriel Brasil discorre sobre medidas tomadas por Javier Milei na Argentina, que abrangem transformações macro e microeconômicas, que podem impactar não só o país, mas também parceiros comerciais como o Brasil.

Relatório de Indicadores Financeiros

NEFIN-FEA-USP

p. 45

O NEFIN apresenta os principais fatores de risco utilizados na literatura, assim como o *dividend yield*, *short interest* e IVol-BR, utilizando dados brasileiros.

pesquisa na fea – Economia

p. 49

Esta seção divulga a pesquisa acadêmica desenvolvida por mestrandos e doutorandos do Departamento de Economia da FEA/USP, publicando os resumos das dissertações e teses defendidas recentemente.

economia & história

Algumas Correspondências de Prebisch e Furtado

RÔMULO MANZATTO

p. 51

Rômulo Manzatto examina correspondências trocadas entre Celso Furtado e Raúl Prebisch, nas quais Furtado expressa certa frustração diante de restrições ligadas à publicação de alguns de seus trabalhos na CEPAL.

Estabilização Monetária e Estabilidade Institucional: o Governo Itamar Franco (1992-1994)

IVAN COLANGELO SALOMÃO

p. 53

Ivan Salomão discorre sobre o governo Itamar Franco, destacando a baixa expectativa inicial, as etapas do Plano Real e o sucesso na estabilização monetária e institucional.

INFORMAÇÕES FIPE É UMA PUBLICAÇÃO MENSAL DE CONJUNTURA ECONÔMICA DA FUNDAÇÃO INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS – ISSN 1678-6335

Conselho Curador

Simão Davi Silber
(Presidente)
André Franco Montoro Filho
Andrea Sandro Calabi
Denisard C. de Oliveira Alves
Francisco Vidal Luna
Hélio Nogueira da Cruz
José Carlos de Souza Santos
José Paulo Zeetano Chahad
Juarez A. Baldini Rizzieri

Diretoria

Diretor Presidente
Carlos Antonio Luque
Diretora de Pesquisa
Maria Helena Garcia
Pallares Zockun
Diretora de Cursos
Vera Lucia Fava

Pós-Graduação

Wilfredo Maldonado
Secretaria Executiva
Domingos Pimentel
Bortoletto
Conselho Editorial
Heron Carlos E. do
Carmo
Lenina Pomeranz



Luiz Martins Lopes
José Paulo Z.
Chahad
Maria Cristina
Cacciamali
Maria Helena G.
Pallares Zockun
Simão Davi Silber

**Preparação de
Originais e Revisão**

Alina Gasparello de
Araujo <http://www.fipe.org.br>

Editora-Chefe

Fabiana F. Rocha

Produção Editorial

Sandra Vilas Boas

análise de conjuntura



Nível de Atividade: Exportações e Consumo das Famílias Mantêm o Crescimento Econômico

VERA MARTINS DA SILVA (*)

Neste terceiro trimestre de 2023, como é usual, são feitas uma atualização metodológica e incorporação de novos dados e a revisão das estimativas das Contas Nacionais. Com esta atualização, os dados de 2022 sofreram alterações, especialmente a estimativa do Produto Interno Bruto (PIB) passou de um crescimento de 2,9% para 3% (+0,1 ponto percentual). Pelo lado da oferta, a Agropecuária, que tinha apresentado um declínio de 1,7%, passou a um declínio de 1,1% (+0,6 ponto percentual). Pelo lado dos componentes da demanda, as Despesas de Consumo do Governo, que haviam sido estimadas em +1,5%, tiveram um aumento de 2,1% (+0,6 pontos percentuais).

Em 2023, a economia brasileira continua crescendo, mas desacelerando.

As informações sobre os resultados do PIB do terceiro trimestre, segundo as Contas Nacionais Trimestrais do IBGE, se mostraram melhores do que o esperado pela maioria dos analistas; contudo, evidenciam a redução em seu desempenho ao longo do ano. Preocupante, especialmente, é a queda de Formação Bruta de Capital nesse trimestre.

No terceiro trimestre de 2023, o PIB atingiu R\$ 2.741 bilhões em valores correntes, dos quais R\$ 2.387,2 referem-se ao Valor Adicionado a preços básicos gerado e R\$ 353,8 bilhões aos Impostos sobre Produtos Líquidos de Subsídios. Nesse trimestre, o Valor Adicionado da Agropecuária foi estimado em R\$ 154 bilhões, a Indústria em R\$ 621,6 bilhões e os Serviços em R\$ 1.611,6 bilhões.¹

O desempenho dos principais setores é apresentado no Gráfico 1, onde é representado pelo índice de valores reais com base no primeiro trimestre de 1996 e incluindo o terceiro trimestre de 2023. A Agropecuária teve o melhor desempenho ao longo desse período (+181%), tanto pela expansão da fronteira agrícola como pelo aumento da produtividade no setor. A Indústria de Transformação teve um crescimento modestíssimo ao longo desse período (+14%) e os Serviços apresentaram um resultado considerável (+92%). Por outro lado, as Indústrias Extrativas apresentaram um crescimento de 130% no período, a Indústria de Eletricidade e Gás, Água, Esgoto e Gestão de Resíduos, de 117%, e a Indústria da Construção, de 42%. Portanto,

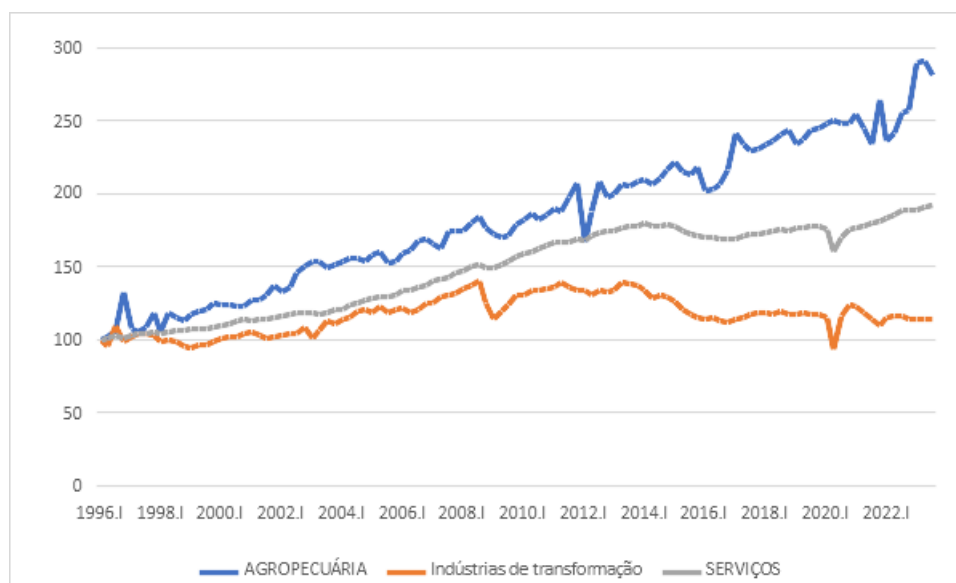
o destaque de crescimento foi o da Agropecuária e das Indústrias Extrativas, enquanto a Indústria de Transformação passou a ser o setor com menor crescimento da produção, cuja origem está na abertura da economia brasileira ao comércio através de redução de alíquotas de importação, taxa cambial apreciada na maior parte do período e um sistema tributário que se fundamenta em impostos indiretos sobre a indústria.²

No terceiro trimestre de 2023, pela ótica da demanda, segundo as Contas Nacionais Trimestrais/IBGE, a Despesa de Consumo das Famílias foi estimada em R\$ 1.748,9 bilhões, a Despesa de Consumo do Governo em R\$ 479,7 bilhões e a Formação Bruta de Capital Fixo estimada em R\$ 455 bilhões. A Balança de Bens e Serviços ficou superavitária em R\$ 72 bilhões e a Variação de Estoques foi negativa em R\$ 14,7 bilhões. As Taxas de Investimento e Poupança foram de 16,6%

e 15,7%, abaixo dos valores estimados para o terceiro trimestre de 2022, quando foram de 18,3% e 16,3%, respectivamente.

Com os valores estimados, o resultado do terceiro trimestre de 2023 foi uma variação positiva de 0,1% do PIB na passagem do segundo para o terceiro trimestre de 2023, que, embora celebrada como um bom resultado (acima do esperado pela maioria), efetivamente se trata de uma estagnação da produção no comparativo desses dois trimestres. No comparativo de quatro trimestres encerrados no terceiro trimestre de 2023 contra o mesmo período do ano anterior, o resultado é mais animador, com aumento de 3,1%. Este crescimento reflete um aumento de 3,1% do Valor Adicionado a preços básicos e de 2,5% de Impostos sobre Produtos Líquidos de Subsídios.

Gráfico 1 - Evolução de Agropecuária, Indústria de Transformação e Serviços, Valor Adicionado a Preços Constantes de 1995, Número-índice, 1996.I=100, 1996.I a 2023.III



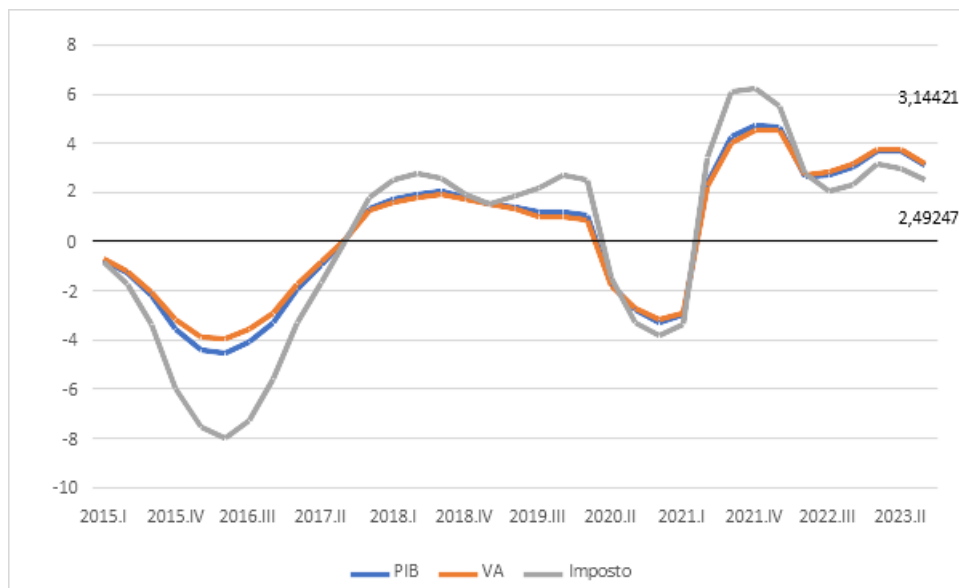
Fonte: Contas Nacionais Trimestrais/IBGE.

O Gráfico 2 apresenta o desempenho do acumulado em quatro trimestres do PIB trimestral, do Valor Adicionado (VA) e dos Impostos Líquidos de Subsídios entre o primeiro trimestre de 2015 e o terceiro trimestre de 2023, onde se pode ver o período recessivo de 2015 a 2017, a recuperação entre o final de 2017 e o início de 2020, o superchoque da pandemia da Covid-19 entre 2020 e 2021, a forte recuperação entre 2021 e o início de 2022 e a desaceleração desde então.

Pelo lado da oferta dos diversos setores produtivos, no terceiro trimestre de 2023 pode-se ver a consolidação

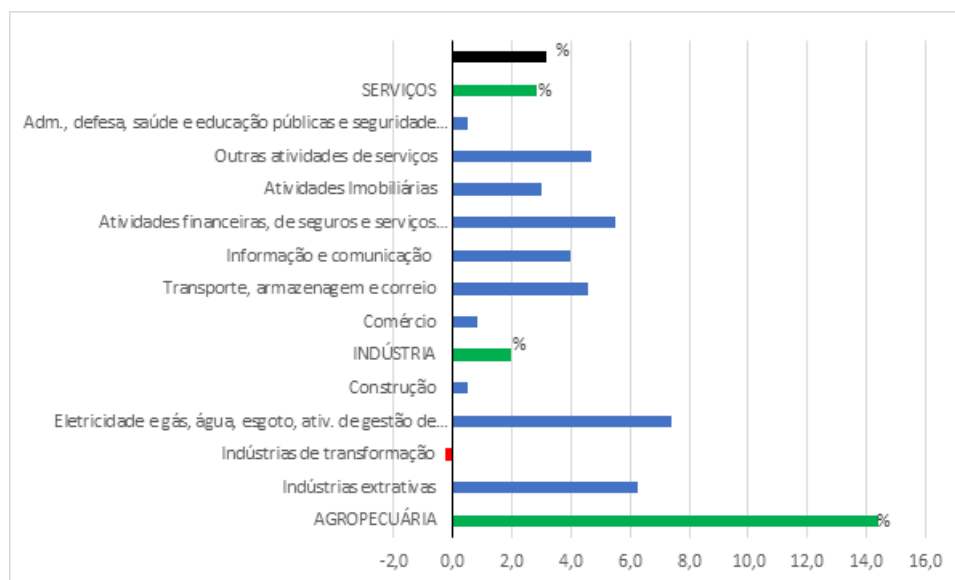
das tendências de longo prazo com Agropecuária e Indústrias Extrativas e ligadas à urbanização em expansão. No comparativo de quatro trimestres encerrado no terceiro trimestre de 2023 contra o mesmo período do ano anterior, o Valor Adicionado da Agropecuária cresceu 14,4%, o da Indústria 2% e o dos Serviços 2,8%. O Gráfico 3 apresenta o desempenho dos diversos setores produtivos no comparativo de quatro trimestres encerrados no terceiro trimestre de 2023 contra quatro trimestres do ano anterior, onde se pode ver o resultado positivo da maioria dos setores, exceto o da Indústria de Transformação.

Gráfico 2 - Desempenho do PIB, Valor Adicionado (VA) e Impostos sobre Produtos Líquidos de Subsídios, Crescimento Acumulado em Quatro Trimestres Contra o Mesmo Período do Ano Anterior, 2015.I a 2023.III, (%)



Fonte: Contas Nacionais Trimestrais/IBGE.

Gráfico 3 - Desempenho dos Setores, Taxa de Crescimento Acumulada em Quatro Trimestres em Relação ao Mesmo Período do Ano Anterior (%)



Fonte: Contas Nacionais Trimestrais/IBGE.

No caso da Agropecuária, o crescimento excepcional deveu-se a uma boa safra, porém, sobre uma base de comparação fraca devido a uma safra prejudicada por efeitos climáticos negativos em 2022. No caso da Indústria, o destaque de crescimento ocorreu na indústria de Eletricidade e gás, água e esgoto, atividades de gestão de resíduos, com aumento de 7,4%. As Indústrias Extrativas tiveram aumento de 6,3%, e a Construção, de apenas 0,5%. A Indústria de Transformação apresentou declínio de 0,2%, continuando o conjunto de resultados desanimadores desde o início de 2022.

Nos Serviços, o destaque positivo foi a crescimento de 5,5% em Ati-

vidades Financeiras, de seguros e serviços relacionados, 4,7% em Outras Atividades de Serviços, 4,6% em Transporte, Armazenagem e Correio, 4% em Informação e Comunicação, 3% em Atividades Imobiliárias, 0,8% em Comércio e 0,5% em Administração, Defesa, Saúde e Educação Públicas e Seguridade. Note que boa parcela dos resultados positivos em Serviços, especialmente em Transporte e armazenagem, estão ligados ao bom desempenho da Agropecuária, o que não foi refletido na Indústria de Transformação, uma vez que uma parte significativa dessa produção do agro é voltada às exportações, com baixo nível de agregação de valor nessas cadeias produtivas.

Pela perspectiva da demanda, no comparativo do acumulado de quatro trimestres encerrados no terceiro trimestre de 2023 contra o mesmo período do ano anterior, o Consumo das Famílias cresceu 3,7%, o que representou nove trimestres consecutivos de aumento. O aumento do Consumo das Famílias tem sido fundamental para o avanço do PIB, com crescimento médio de 3,5% nos trimestres de 2022 e de 4,2% nos três trimestres de 2023. Isso decorre da melhora no mercado de trabalho, da expansão dos programas de transferência de renda, da redução de alíquota na fonte sobre rendimentos das menores faixas de renda e da política de valorização do salário mínimo.³

O Consumo do Governo aumentou 1% no comparativo do acumulado de quatro trimestres, também apresentando nove trimestres consecutivos de aumento, porém, com aumentos bem menos significativos nos três primeiros trimestres de 2023. A média do crescimento do Consumo do Governo em 2022 foi de 3,8%, enquanto a média dos três trimestres de 2023 foi de apenas 1,2%.

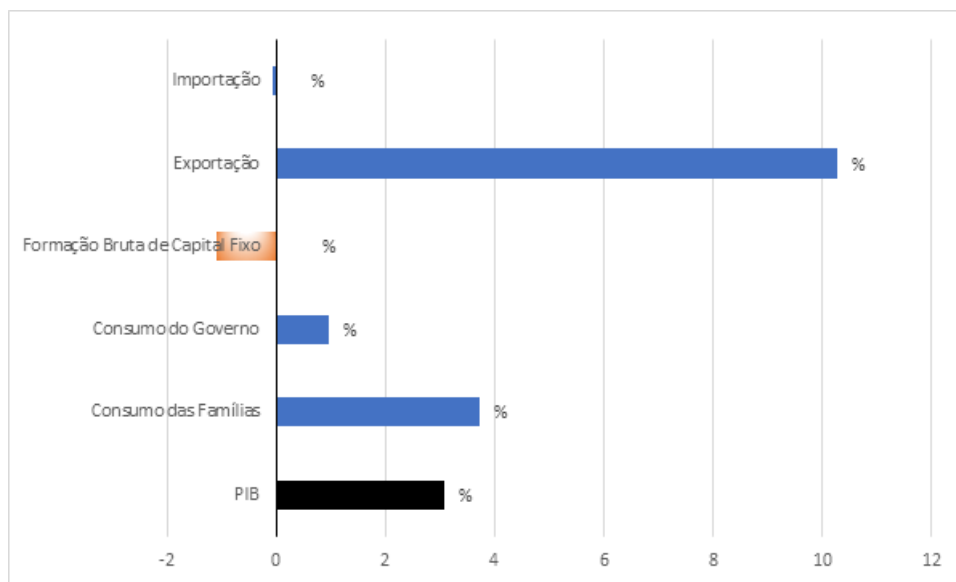
A Formação Bruta de Capital caiu 1,1%, depois de nove trimestres em crescimento. As Exportações de Bens e Serviços cresceram 10,3% – dez trimestres consecutivos de au-

mentos – e as Importações de Bens e Serviços caíram 0,1% depois de oito trimestres de crescimento. A queda de Importações está ligada ao fraco desempenho da Indústria de Transformação e da Formação Bruta de Capital Físico, pois estas são atividades que apresentam grande componente de importações.

O Gráfico 4 apresenta o desempenho dos componentes de demanda no comparativo do terceiro trimestre de 2023 em relação ao mesmo período do ano anterior, onde é possível visualizar a relevância das Exportações, ainda com

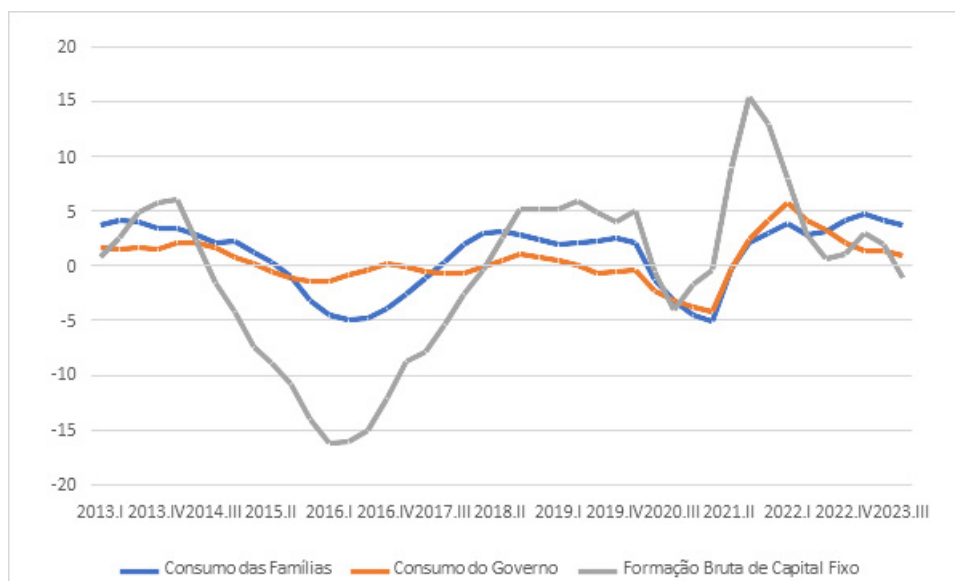
aproveitamento de uma fase do ciclo de preços de *commodities* em alta e o aumento do Consumo das Famílias, cujo montante e vários fatores permitiram seu crescimento desde 2022, conforme citado anteriormente. O Gráfico 5 apresenta o desempenho de Consumo das Famílias, Consumo do Governo e Formação Bruta de Capital Físico desde o início de 2013, onde se percebe a brusca variação deste último fator, especialmente na recessão de 2014 a 2017, durante a pandemia e sua redução nos últimos trimestres, a variável sobre a qual cai a maior fonte de incerteza para o futuro da economia.

Gráfico 4 - Desempenho dos Componentes da Demanda, Terceiro Trimestre de 2023, Variação Acumulada de Quatro Trimestres Contra o Mesmo Período do Ano Anterior (%)



Fonte: Contas Nacionais Trimestrais/IBGE.

Gráfico 5 - Componentes da Demanda, Variação Acumulada em Quatro Trimestres, 2013.I a 2023.III (%)



Fonte: Contas Nacionais Trimestrais/IBGE.

- 1 Em 2022, a participação dos setores no Valor Adicionado gerado foi de 6,7% pela Agropecuária, 15,1% pela Indústria de Transformação e de 67% pelos Serviços.
- 2 Mesmo considerando que o processo de terceirização de várias atividades relacionadas a serviços, que anteriormente eram realizadas dentro das empresas industriais e passaram a ser realizadas por empresas de serviços, o que deveria ter aprimorado os sistemas industriais, o desempenho produtivo da Indústria de Transformação é anêmico.
- 3 Há uma perspectiva favorável de continuidade do crescimento do Consumo das Famílias. A Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNADC/IBGE) indica que, para o trimestre móvel de agosto/setembro/outubro de 2023, o Rendimento Médio Habitual Mensal de todos os tipos de trabalho foi de R\$ 3.000,00 – um aumento de 3,9% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior –, enquanto a massa de Rendimentos Reais de todos os tipos de trabalho subiu +4,7% no mesmo período.

(*) Economista e doutora em Economia pela FEA-USP.
(E-mail: veramartins2702@gmail.com).

temas de economia aplicada



Descentralização da Negociação Coletiva

HÉLIO ZYLBERSTAJN (*)

1 Introdução

Neste texto, examinamos a evolução da negociação coletiva nas suas duas estruturas: a convenção coletiva de trabalho (CCT) e o acordo coletivo de trabalho (ACT). Delimitamos o período de análise entre 2009 e 2021 ou 2023, dependendo do aspecto examinado. Utilizamos os dados do Salariômetro da Fipe e os da RAIS e a classificação de atividades oferecida pela CNAE.

Sindicatos de empresas tendem a preferir a negociação de convenções coletivas porque nesta estrutura representam todas as empresas que operam na respectiva atividade que, na sua maioria, são empresas de pequeno porte e menos dispostas a atender as pautas dos trabalhadores. Para o

sindicato patronal há ganhos de escala e ganhos políticos na convenção coletiva. Quando uma das empresas prefere negociar um acordo coletivo diretamente com o sindicato de trabalhadores, o sindicato patronal sofre uma perda. Por outro lado, uma empresa preferiria negociar um acordo coletivo se percebesse nessa decisão a oportunidade de conseguir cláusulas que se ajustassem melhor às suas especificidades.

Sindicatos de trabalhadores tendem a preferir negociar convenções coletivas porque há ganhos de escala nessa modalidade. É mais cômodo e menos custoso negociar uma vez só do que ter que negociar descentralizadamente acordos coletivos com cada empresa. No entanto, não deixam de buscar

acordos coletivos com as empresas de maior porte e visibilidade porque nestas empresas sempre há espaço para conquistas mais expressivas, que, uma vez obtidas, podem se tornar referências para a negociação da convenção coletiva. Para o sindicato de trabalhadores, o acordo coletivo com uma grande empresa é atraente, mas a convenção coletiva poupa-lhe esforço e recursos. Em suma, há razões “endógenas” à relação entre os atores que influenciam a escolha da estrutura de negociação, que, dependendo das circunstâncias, pode se dar em uma ou em outra direção.

A escolha também depende de razões externas à mesa de negociação. Por exemplo, o nível da atividade econômica ou a taxa de inflação influenciam o poder de

barganha dos atores e, dependendo da intensidade e da direção destas variáveis, a escolha de estrutura mais ou menos centralizada (a convenção coletiva ou o acordo coletivo) pode favorecer um dos lados. Em cada momento, pode haver prós e contras na escolha da estrutura de negociação para os dois lados. É de se supor que estas escolhas não sejam definitivas e possam oscilar ao longo do tempo.

Nossa análise da evolução da estrutura das negociações coletivas começa em 2009, ano escolhido por uma razão de ordem prática. O Ministério do Trabalho e Emprego criou o sistema MEDIADOR, que reúne e disponibiliza o conteúdo dos instrumentos coletivos, em 2007. Mas, apenas a partir de 2009, empresas e sindicatos passaram a enviar seus acordos e suas convenções em grande quantidade, formando um acervo representativo e confiável para análises como a que se pretende fazer aqui. A análise prioriza a cláusula de maior relevância para os trabalhadores, o reajuste salarial. A próxima seção apresenta uma visão quantitativa da negociação coletiva e da sua estrutura (acordos coletivos e convenções coletivas). A seção 3 se concentra nos acordos coletivos, separando-os em dois tipos: os que contêm cláusulas de reajuste salarial e os que não as contêm, e mostra que os dois tipos têm tido uma trajetória distinta e até mesmo oposta. A seção 4 aprofunda a análise dos acordos coletivos

com cláusulas de reajuste salarial, desagregando e registrando sua presença nas diversas atividades econômicas, para identificar as que mais utilizam esta estrutura de negociação. A seção 5 apresenta algumas considerações finais.

2 Quantificando as Duas Estruturas da Negociação Coletiva

A principal fonte de direitos dos trabalhadores no Brasil é a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), que entrou em vigor por meio do Decreto-Lei 5452, de 01/05/1943. Apesar do detalhamento e da generosidade da CLT, trabalhadores e empresários têm encontrado espaço, por meio da negociação coletiva, para adicionar regras que são contempladas na legislação ou para elevar o nível dos direitos já nela previstos.

Do ponto de vista espacial, a negociação coletiva no Brasil é predominantemente descentralizada. As convenções coletivas, cujo conteúdo se aplica a todas as empresas da respectiva atividade coberta, na maioria das vezes alcançam as dimensões de um ou alguns municípios, ou, em alguns casos, de uma unidade da federação. São poucas as convenções coletivas de âmbito nacional, sendo a dos bancários com a FENABAN a mais relevante. No caso dos acordos coletivos, há alguns poucos casos de âmbito nacional, como o da Petrobras e o dos Correios.

Os instrumentos coletivos têm um conteúdo rico e variado, que inclui temas como fixação de reajustes e pisos salariais, adicionais salariais, benefícios em espécie e em serviços, Participação nos Lucros e Resultados (PLR), jornada de trabalho, banco de horas, prerrogativas e direitos sindicais etc. Temas novos sempre surgem e hoje são frequentes cláusulas sobre o trabalho remoto e o regime híbrido, a quitação anual, a homologação extrajudicial. A manutenção do emprego é outro tema introduzido recentemente para acomodar as situações de restrição de demanda.

Até 2017, a hierarquia das fontes de direitos trabalhistas era a seguinte: a Constituição, a legislação, a convenção coletiva e o acordo coletivo. O acordo coletivo não podia modificar a convenção coletiva e esta não podia modificar a legislação, que, por sua vez, se subordinava à Constituição. A reforma trabalhista instituída pela Lei 13.467, de 13/07/2017, introduziu o princípio da prevalência do negociado sobre o legislado e subverteu a hierarquia anterior. Manteve, obviamente, a Constituição como a fonte superior, que nenhum arranjo pode modificar, a não ser por meio de uma reforma constitucional. Depois da Constituição, a hierarquia passou a ser: acordo coletivo (que pode modificar uma convenção coletiva e a legislação), convenção coletiva (que pode modificar a legislação) e a CLT e demais normas legais.

Como a CLT proíbe vigências maiores do que dois anos, e a maioria das negociações produz instrumento com vigência de um ano, a negociação coletiva é muito frequente, resultando em um grande número de instrumentos coletivos negociados anual ou bianualmente. A terceira coluna da Tabela 1 mostra que, entre 2009 e 2023, houve,

em média, 42,7 mil negociações por ano e 3,5 mil por mês. O ano com menor quantidade de negociações foi 2020 (35,8 mil), devido à pandemia da COVID-19, e o ano com o maior número foi 2014 (49,1 mil). A quantidade anual de acordos oscilou bastante no período, entre o mínimo 29,0 mil em 2020 e o máximo de 40,1 mil em 2016. As médias

anual e mensal foram, respectivamente, 35,2 mil e 2,9 mil. Por outro lado, a quantidade anual de convenções coletivas oscilou menos, entre o mínimo de 6,7 mil (em 2009 e 2019) e o máximo de 8,4 mil (em 2012). As médias anual e mensal da quantidade de convenções coletivas foram, respectivamente, 7,4 mil e 0,6 mil (Tabela 1, a seguir).

Tabela 1 - Estrutura da Negociação Coletiva – 2009 a 2023*

Ano	Acordos coletivos x 1000	Convenções coletivas x 1000	Total x 1000
2009	32,7	6,7	39,4
2010	34,2	7,2	41,4
2011	37,6	8,0	45,6
2012	41,0	8,4	49,4
2013	40,6	8,1	48,7
2014	41,2	7,8	49,1
2015	39,6	7,6	47,3
2016	40,1	7,8	47,9
2017	39,7	7,7	47,4
2018	34,3	7,2	41,6
2019	31,4	6,7	38,1
2020	29,0	6,8	35,8
2021	32,5	7,1	39,6
2022	32,3	7,9	40,3
2023*	22,1	6,2	28,3
Média anual	35,2	7,4	42,7
Média mensal	2,9	0,6	3,5

Fonte: Salariômetro da Fipe.

Nota: *Os dados de 2023 são parciais.

A quantidade de acordos coletivos é bem maior que a de convenções coletivas, mas na cobertura dos dois instrumentos ocorre o contrário. A convenção coletiva cobre todas as empresas da respectiva

atividade, em um município, ou em mais de um município, ou em uma unidade da federação inteira. O acordo coletivo, por sua vez, cobre os empregados apenas da empresa que o negociou. É verdade que há

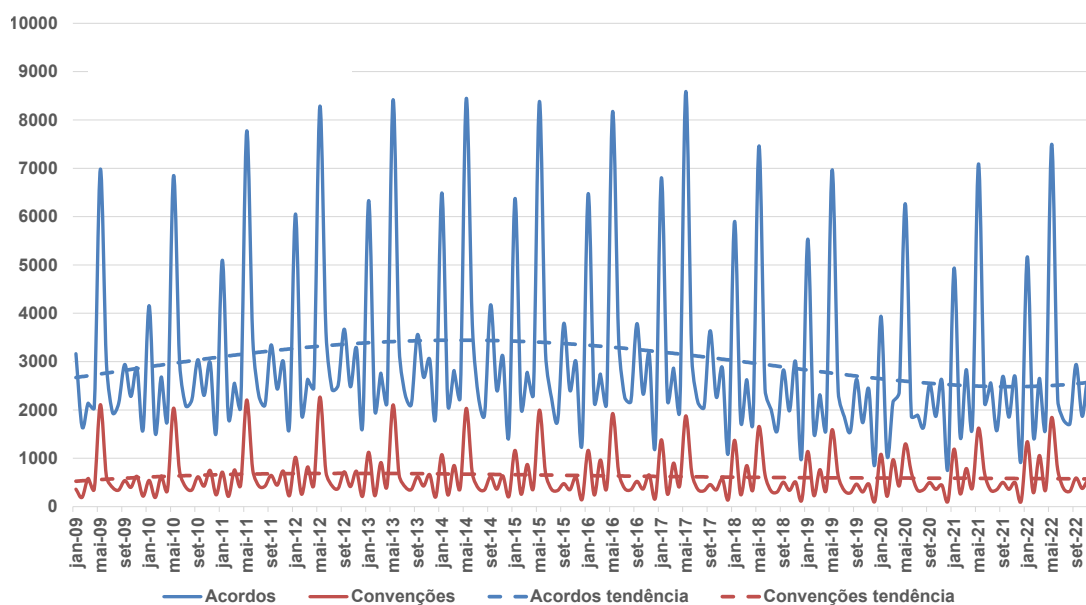
acordos coletivos múltiplos, negociados por mais de uma empresa, mas mesmo assim, seu alcance é menor que o de uma convenção coletiva, em geral.

O Gráfico 1 a seguir apresenta as quantidades mensais de instrumentos coletivos entre janeiro/2009 e dezembro/2023 e mostra dois detalhes. Primeiro, já mencionado, a quantidade de convenções é mais estável que a

de acordos coletivos. Segundo, há sazonalidades, tanto para convenções coletivas quanto para acordos coletivos. Nos dois casos, o mês com maior quantidade de datas-base é maio (escolhido com frequência pelo forte efeito simbólico

do dia do Trabalho, 1º de maio). O segundo mês com maior frequência de datas-base é janeiro, outro mês bastante simbólico no calendário, pois representa cronologicamente o início de um novo exercício.

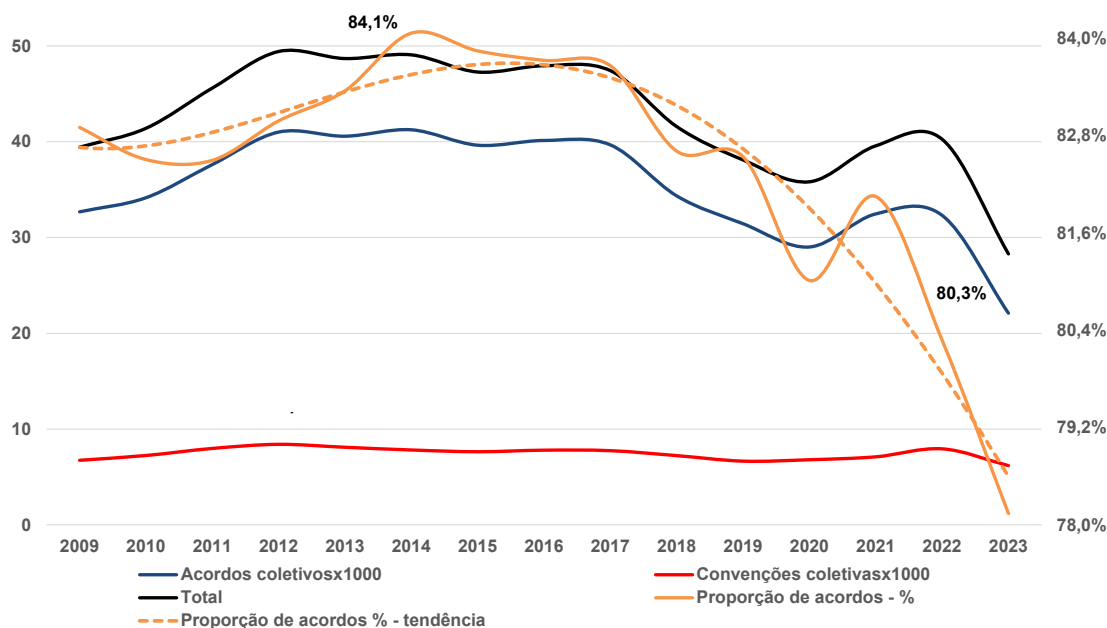
Gráfico 1 – Quantidade Mensal de Negociações Coletivas – Jan/2009 a Dez/2023



Fonte: Salariômetro da Fipe.

Nota: *Os dados de 2023 são parciais.

Gráfico 2 – Quantidade Anual de Negociações Coletivas – 2009 a 2023*



Fonte: Salariômetro da Fipe.

Nota: *Os dados de 2023 são parciais.

O Gráfico 2 apresenta a quantidade anual de instrumentos coletivos no período considerado e a proporção de acordos coletivos no total de negociações (representada no eixo da direita) e oferece informações importantes. Primeiro, o gráfico mostra novamente a estabilidade da quantidade de convenções coletivas e a oscilação da quantidade de acordos coletivos. Segundo, a proporção de acordos coletivos no total de negociações é bastante elevada, tendo variado entre o máximo de 84,1% em 2014 e o mínimo de 80,3% em 2022 (não considerado o percentual de 2023 por ser uma informação ainda preliminar). Terceiro, a linha de tendência da proporção de acordos tem dois períodos distintos. Um deles vai de 2009 a 2016, quando a proporção de acordos coletivos cresce, e outro, entre 2017 e 2023, quando ocorre a tendência oposta e a proporção se reduz. Este comportamento indica que, a partir da Reforma Trabalhista de 2017, a preferência por acordos coletivos diminuiu. A próxima seção lança alguma luz sobre este fato.

3 Negociação Salarial nos Acordos Coletivos

Vamos agora dividir os acordos coletivos em dois grupos: um com cláusulas de reajuste salarial e outro sem cláusulas de reajuste salarial. A Tabela 2 e o Gráfico 3, a seguir, representam a evolução quantitativa dos dois grupos, de duas formas: em quantidades e em números índice. As quantidades do total de acordos, dos acordos com cláusulas de reajuste salarial e de acordos sem cláusulas de reajuste salarial evoluíram em números índices para 126, 174 e 91, respectivamente.

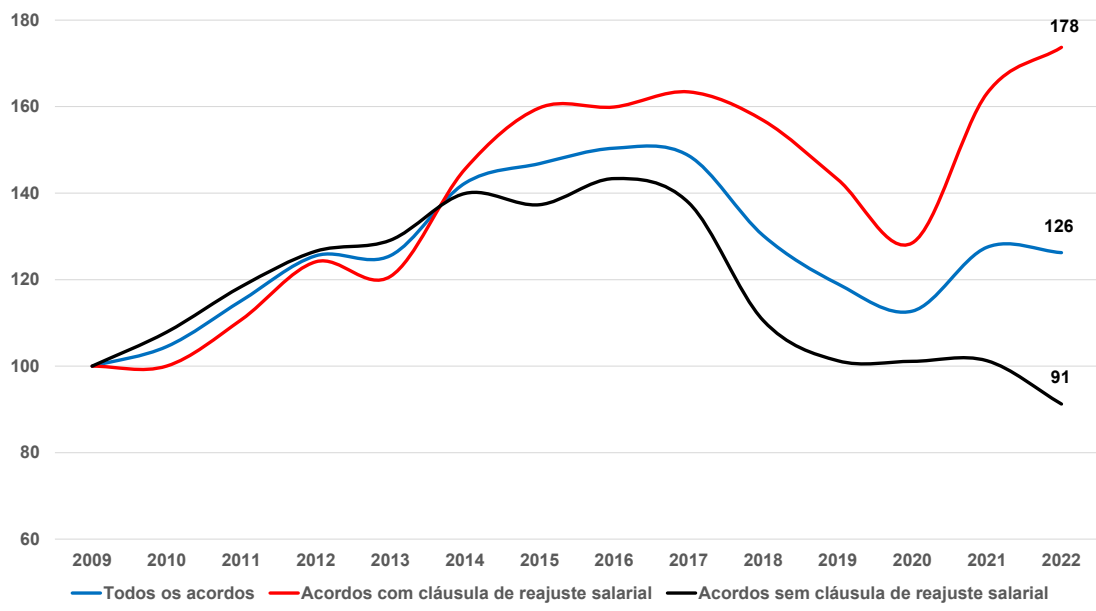
As curvas do Gráfico 3 mostram com clareza que a quantidade de acordos com cláusula de reajuste salarial cresceu 78% no período entre 2009 e 2022, enquanto a quantidade de acordos sem reajuste salarial caiu 9%. A Tabela 2 e o Gráfico 3 indicam também que a partir da Reforma Trabalhista de 2017 houve uma queda nas três quantidades. Indicam também que as quantidades de acordos com reajuste salarial retomaram rapidamente o crescimento, fato que não ocorreu com os acordos sem reajustes salariais.

Tabela 2 - Quantidade de Acordos Coletivos e Negociação Salarial de 2009 a 2022

Ano	Todos os acordos		Acordos com cláusula de reajuste salarial		Acordos sem cláusula de reajuste salarial	
	Quant.	Índice	Quant.	Índice	Quant.	Índice
2009	32.686	100	13.879	100	18.807	100
2010	34.168	105	13.881	100	20.287	108
2011	37.632	115	15.366	111	22.266	118
2012	41.033	126	17.227	124	23.806	127
2013	41.042	126	16.757	121	24.285	129
2014	46.517	142	20.199	146	26.318	140
2015	47.994	147	22.166	160	25.828	137
2016	49.158	150	22.193	160	26.965	143
2017	48.593	149	22.678	163	25.915	138
2018	42.556	130	21.764	157	20.792	111
2019	38.909	119	19.868	143	19.041	101
2020	36.849	113	17.834	128	19.015	101
2021	41.671	127	22.629	163	19.042	101
2022	41.265	126	24.108	174	17.157	91

Fonte: Salariômetro da Fipe.

Gráfico 3 – Quantidade de Acordos Coletivos e Negociação de Reajustes Salariais de 2009 a 2022 – Número Índice 2009 = 100



Fonte: Salariômetro da Fipe.

Como um acordo com cláusula de reajuste salarial contém, em geral, também cláusulas de natureza não salarial, seu escopo é mais largo do que um acordo sem cláusula de reajuste. No início do período, os acordos sem reajuste salarial predominavam, com quantidades maiores. Mas, ao longo do período, este quadro se reverteu, dando lugar à predominância de acordos com reajustes salariais, e essa tendência se aprofundou a partir da Reforma de 2017. Tudo isso parece indicar que o escopo dos acordos coletivos se ampliou, abarcando cláusulas salariais, e que acordos mais simples, que não tratavam de salários, foram substituídos por instrumentos de conteúdo mais amplo.

A partir deste ponto, vamos associar os acordos à quantidade de estabelecimentos que eles cobrem e, para tanto, vamos alterar a maneira de contá-los. Até aqui, cada acordo coletivo era uma unidade, mas agora vamos contar cada acordo levando em conta a quantidade de estabelecimentos que o negociou. Dessa forma, a um acordo negociado por três estabelecimentos, foram atribuídos os três estabelecimentos. Para registrar a frequência de estabelecimentos com acor-

dos coletivos salariais, identificamos suas respectivas atividades CNAE por meio do CNPJ informado no instrumento coletivo. Em seguida, consultamos a quantidade de estabelecimentos das atividades CNAE presentes na RAIS do respectivo ano, levando em conta apenas os estabelecimentos com 100 empregados, pois estes são os mais propensos a se engajar em negociações sindicais. Escolhemos 2021 como ano final do período porque era o último ano com uma RAIS disponível quando elaboramos este texto. Com este critério, computamos 46.695 estabelecimentos em 2009 e 55.701 em 2021. Os resultados aparecem nas três últimas colunas da Tabela 3 a seguir, que indicam a quantidade de acordos salariais para cada 100 estabelecimentos. As três colunas registram novamente o crescimento da frequência dos acordos com cláusulas de reajuste salarial e a diminuição da quantidade dos outros acordos. A quantidade de acordos computada com o critério acima cresceu 6,9% no período; a quantidade de acordos com cláusulas de reajuste salarial cresceu expressivos 36,7% e a quantidade de acordos sem cláusulas salariais diminuiu 15,1%

Tabela 3 - Frequência de Acordos Coletivos – 2009 e 2021

Tipo de acordo	Acordos		Estabelecimentos		Acordos/100 estabelecimentos		Variação
	2009	2021	2009	2021	2009	2021	
Todos	32.686	41.671			70	75	6,9%
Com reajuste salarial	13.879	22.629	46.695	55.701	30	41	36,7%
Sem reajuste salarial	18.807	19.042			40	34	-15,1%

Fonte: Salarímetro da Fipe e RAIS.

4 Negociação de Acordos Salariais nas Atividades Econômicas

Para finalizar, vamos medir agora a frequência de acordos com cláusulas de reajuste salarial nas atividades econômicas definidas pela CNAE no nível de Seção. Aqui também a frequência é medida com a quantidade de acordos para cada 100 estabelecimentos com mais de 100 empregados. Os resultados são apresentados na Tabela 4, ordenados pela variação da frequência entre 2009 e 2021, em ordem decrescente.

A atividade com maior frequência e com maior crescimento foi “Organismos internacionais e outras ins-

tituições extraterritoriais” (200 acordos para cada 100

estabelecimentos), podendo-se atribuir o expressivo crescimento à pequena presença inicial da negociação coletiva nesta atividade. As duas atividades que aparecem em seguida são Alojamento e Alimentação” (157,4 acordos) e “Agricultura, Pecuária, Produção florestal, Pesca e Aquicultura” (57,0 acordos) e Construção (39,1 acordos). A expansão da negociação coletiva nestas três atividades deve ser ressaltada, dada sua importância no sistema produtivo. No geral, a quantidade de acordos com cláusulas salariais cresce entre 2009 e 2021 de 29,7 para 40,6 para cada 100 estabelecimentos, uma variação de positiva de 37%.

Tabela 4 - Variação da Frequência de Acordos Coletivos com Cláusulas de Reajustes Salariais – 2009 a 2021

Seção CNAE	2009	2021	Variação
Organismos internacionais e outras instit. extraterritoriais	40,0	200,0	400%
Alojamento e Alimentação	39,7	157,4	296%
Agricultura, Pecuária, Prod. florestal, Pesca e Aquicultura	26,6	57,0	115%
Construção	20,0	39,1	96%
Comércio; Reparação de veíc. automotivos e motocicletas	28,7	44,4	55%
Indústrias extrativas	65,0	100,6	55%
Outras atividades de serviços	82,6	125,3	52%
Saúde humana e Serviços Sociais	25,9	34,4	33%
Eletricidade e Gás	90,7	117,2	29%
Indústrias de transformação	39,5	50,2	27%
Atividades administrativas e Serviços complementares	17,4	20,9	20%
Transporte, Armazenagem e Correio	54,0	63,5	17%
Atividades financeiras, de Seguros e Serv. relacionados	34,6	39,5	14%
Água, Esgoto, Ativ. de gestão de resíduos e descontamin.	46,6	49,3	6%
Artes, Cultura, Esporte e Recreação	52,1	54,7	5%
Atividades profissionais, científicas e técnicas	49,0	46,1	-6%
Educação	18,3	13,9	-24%
Atividades imobiliárias	115,9	88,3	-24%
Informação e Comunicação	47,2	30,6	-35%
Administração pública, Defesa e Seguridade Social	1,5	0,9	-37%
Total	29,7	40,6	37%

Fonte: Salariômetro da Fipe e RAIS.

5 Considerações Finais

Neste texto, constatamos que a atividade da negociação coletiva no Brasil é de grande intensidade, chegando em alguns anos a se aproximar de 50 mil eventos, dos quais os acordos coletivos constituem uma proporção entre 78% e 84%. Constatamos também que a quantidade de convenções coletivas é mais estável, enquanto a de acordos coletivos apresenta oscilação, indicando que a decisão de optar pela negociação direta é influenciada por fatores que não foram objeto de investigação, mas que podem se constituir em uma agenda de pesquisa futura. Os dados mostram a existência de sazonalidade na negociação coletiva ao longo do ano, com dois meses se destacando na quantidade de eventos: maio e janeiro.

A Reforma Trabalhista de 2017 provocou uma queda pronunciada na quantidade de negociações,

principalmente na de acordos coletivos. Essa queda pode ter sido causada pelo fim da compulsoriedade do pagamento da Contribuição Sindical, que reduziu de forma drástica os recursos que financiavam principalmente os sindicatos laborais. Para recuperar suas finanças, os sindicatos de trabalhadores incluíram nas suas pautas cláusulas de outras contribuições, com restrições ao direito de oposição. Em muitos casos, as partes chegaram ao impasse, impedindo a conclusão das negociações, o que se refletiu na queda apontada pelos dados.

A proporção de acordos coletivos se reduziu depois da Reforma Trabalhista, mas a queda foi mais pronunciada nos acordos sem cláusulas de reajuste salarial. A quantidade de acordos com cláusulas salariais cresceu expressivamente, atingindo em 2021 a quantidade 78% maior do que no início do período em análise, o ano de 2009. Essa constatação revela que os

conteúdos dos acordos coletivos se adensaram e, ao mesmo tempo, estão se tornando mais frequentes, descentralizando a estrutura da negociação coletiva de salários e de condições de trabalho.

() Professor Sênior da FEA/USP e Coordenador do Salariômetro da Fipe.
(E-mail: hzy@hzy.com.br).*

Considerações Sobre o Censo Demográfico de 2022

ROGÉRIO NAGAMINE COSTANZI (*)

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) divulgou recentemente os dados por sexo e idade que permitem analisar questões importantes relacionadas ao envelhecimento da população. Esses dados iniciais não apenas confirmam a continuidade do envelhecimento populacional no Brasil como também permitem falar em aceleração do referido processo. Esse diagnóstico reforça a importância de planejamento das políticas públicas de médio e longo prazo no sentido de adequar o financiamento da seguridade social cujas despesas serão pressionadas, tanto os gastos previdenciários como também saúde e assistência social.

De forma a analisar essas questões, o presente artigo está organizado da seguinte forma:

- a) na primeira seção serão avaliados os dados do Censo 2022 em relação à questão do envelhecimento populacional e se tentará extrair possíveis impactos para a previdência social;
- b) na segunda parte serão feitas algumas análises regionais considerando os indicadores de envelhecimento por região e uni-

dade da federação e a relação dos benefícios do INSS / população;

- c) na terceira parte serão feitas as considerações finais.

1 Aceleração do Processo de Envelhecimento Populacional

Os resultados do Censo Demográfico 2022 por idade não apenas confirmam a continuidade do rápido e intenso envelhecimento populacional pelo qual o Brasil está passando, como se pode falar em aceleração do referido processo entre 2010 e 2022. A continuidade dessa tendência demográfica é esperada nas próximas décadas.

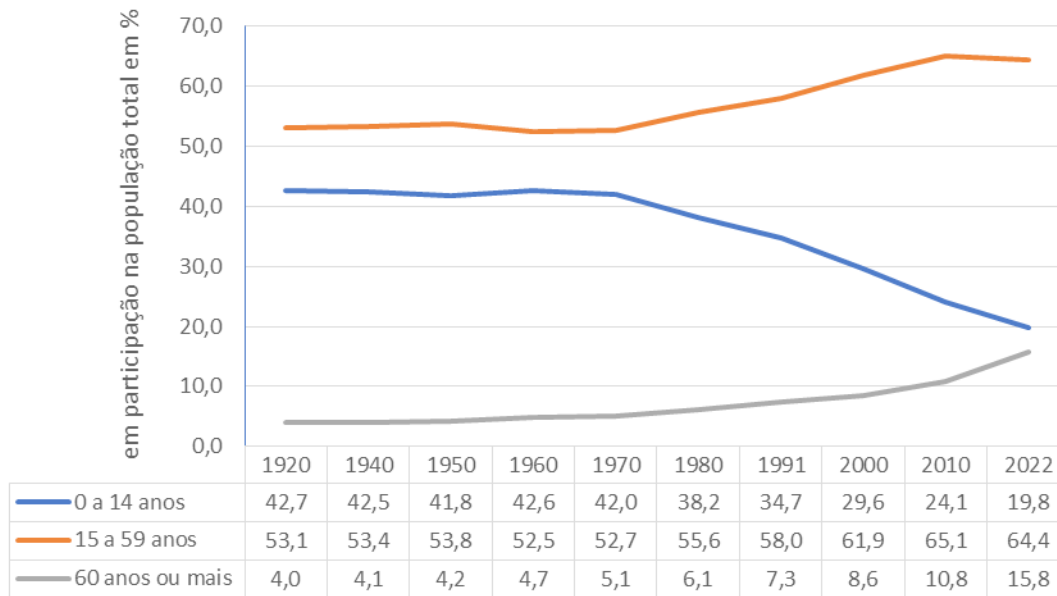
Analisando a evolução no período de 1920 a 2012, nota-se a tendência estrutural de crescimento da participação dos idosos ou pessoas de 60 anos ou mais de idade na população total. A referida participação saltou de um patamar em torno de 4,7%, em 1960, para 15,8% em 2022. A tendência de incremento vem ocorrendo, de forma mais significativa, desde a década de 1970, mas se acelerou no atual século, sendo que subiu de 10,8% para 15,8% entre 2010 e 2022 (ver Gráfico 1).

A participação das pessoas de 65 anos ou mais na população total também cresceu de forma significativa nas últimas décadas: subiu de 4%, em 1980, para 10,9% em 2022. O maior incremento ocorreu exatamente entre 2010 e 2022, quando a participação na população total saltou de 7,4% para 10,9% (IBGE, 2023).

Por outro lado, a participação do grupo etário de 0 a 14 anos vem caindo desde a década de 1960, reflexo da combinação de queda da fecundidade e aumento da expectativa de vida. Em 2022, a participação das pessoas até 14 anos de idade atingiu seu patamar mais baixo de todo o período de 1920 a 2022, caindo para 19,8% do total (ver Gráfico 1). A tendência é que a população de 60 anos ou mais ultrapasse o grupo etário de 0 a 14 anos de idade na década de 2030.

Por outro lado, o grupo etário de 15 a 59 anos, que teve aumento da participação entre 1960 e 2010, acabou tendo sua importância relativa na população total caindo de 65,1% para 64,4% entre 2010 e 2022 (Gráfico 1). Esse recuo é um indicador do fim do bônus demográfico no Brasil.

Gráfico 1 – Distribuição Etária da População Brasileira – em % do Total – Brasil – 1920 a 2022



Fonte: elaboração do autor a partir dados do IBGE - <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/1209> - acesso em 03/12/2023 - há problemas de pessoas com idade ignorada entre 1920 a 1980.

Usando, de forma simplificada, os potenciais contribuintes para previdência social como sendo aqueles de 15 a 59 anos de idade¹ e os potenciais beneficiários como o grupo de 60 anos ou mais de idade, fica claro que nas últimas décadas o ritmo de crescimento dos últimos é muito superior ao dos primeiros. A estimativa feita pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) Contínua Anual de 2022 é que a faixa etária de 15 a 59 anos respondia por cerca de 94,6% do total de contribuintes para a previdência², enquanto a população de 60 anos ou mais de idade compreendia 81% do total de beneficiários de aposentadoria e/ou pensão por morte.

Entre 1980 e 2022, enquanto o ritmo de crescimento do grupo etário de 15 a 59 anos foi de 1,6%a.a., o total de idosos registrou uma média anual de incremento de 3,6%a.a.. Por essa razão, embora o total de potenciais contribuintes não tenha chegado a dobrar no período entre 1980 e 2022, os idosos (60 anos ou mais) foram multiplicados por quatro vezes no mesmo período.

Pode-se dizer que, considerando as faixas etárias citadas, a população idosa cresceu a um ritmo de cerca de 2,2 vezes o de potenciais contribuintes (15 a 59 anos).

No período entre 2010 e 2022, enquanto o ritmo de crescimento dos potenciais beneficiários (população idosa) teve média anual de 3,8%a.a., o grupo etário de 15 a 59 anos cresceu ao ritmo de apenas 0,4%a.a.. Portanto, os potenciais beneficiários cresceram a um ritmo de 8,7 vezes o de potenciais contribuintes.³ A população idosa (60 anos ou mais de idade) cresceu de 20,6 milhões para 32,1 milhões entre 2010 e 2022, representando um incremento de 11,5 milhões (média de + 960 mil idosos/ano). Já a população de 0 a 14 anos, refletindo a queda da fecundidade, caiu de 45,9 para 40,1 milhões no mesmo período (queda acumulada de 12,6% – redução média anual de 1,1%a.a.). Também aumentou os grupos de idosos com idade mais elevada: a população de 80 anos ou mais cresceu de 2,9 para 4,6 milhões (alta acumulada de 56,3% – média anual de 3,8%a.a. – vide Tabela 1A do Anexo).

Todos esses dados deixam claro que é possível tanto falar em um processo de aceleração do envelhecimento populacional como também denota que a evolução demográfica está levando a uma piora contínua e estrutural entre potenciais contribuintes e beneficiários da previdência social.

Tabela 1 - Grupos Etários na População Total em % – Brasil – Censos de 1980, 2010 e 2022

ANO	15 a 59 anos em milhões	60 anos ou mais em milhões	Total em milhões
1980	66,2	7,2	119,0
2010	124,2	20,6	190,8
2022	130,8	32,1	203,1
Varição Anual acumulada em %			
2022/2010	5,3	56,0	6,5
2022/1980	97,6	345,0	70,7
Varição Média Anual em %a.a.			
2022/2010	0,4	3,8	0,5
2022/1980	1,6	3,6	1,3

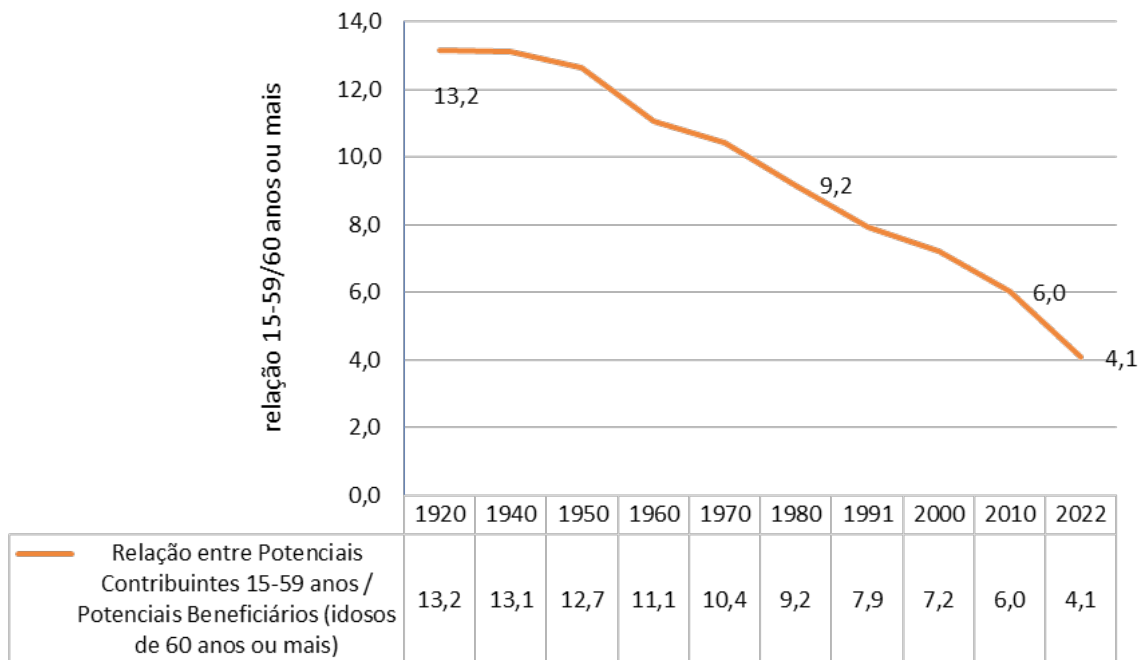
Fonte: Elaboração do autor a partir de dados do IBGE.

Em 1920 havia cerca de 13,2 potenciais contribuintes por idoso, mas com uma queda contínua desde então. Em 1980, essa relação já havia caído para 9,2. Em 2010

e 2022, essas relações caíram para, respectivamente, 6,0 e 4,1 (Gráfico 2).

Essa piora expressiva da relação resultará, necessariamente, em um maior peso relativo da despesa previdenciária para as futuras gerações de trabalhadores ativos, que são as responsáveis, na prática ou no fluxo de caixa, pelo custeio dos benefícios. Também cabe destacar que essa relação é um potencial dado pela demografia, mas a efetiva é ainda menor tendo em vista questões como informalidade, desemprego e pessoas fora da força de trabalho. Ademais, os beneficiários da previdência englobam faixas etárias abaixo da idade 60 anos, seja por regras de aposentadoria como a rural, que permite que as mulheres se aposentem aos 55 anos, seja por benefícios como auxílio-doença, aposentadoria por invalidez e pensão por morte que também são concedidos para pessoas não idosas. Em 2022, por exemplo, a estimativa feita a partir da PNAD Contínua Anual era de um total de 61,9 milhões de contribuintes para a previdência e cerca de 31,4 milhões de beneficiários de aposentadoria, pensão ou Benefício de Prestação Continuada da Lei Orgânica da Assistência Social (BPC/LOAS), que acaba resultando em uma relação de 1,97 contribuinte por beneficiário. O BPC/LOAS, embora seja assistencial, pode ser considerado uma “aposentadoria” de caráter não contributivo.

Gráfico 2 – Relação Entre Potenciais Contribuintes (15 a 59 Anos)/Potenciais Beneficiários para Previdência Social (60 Anos ou Mais de Idade) – Brasil – 1920 a 2022



Fonte: Elaboração do autor a partir de informações do IBGE.

A comparação dos dados efetivos do Censo de 2022 com o que havia sido projetado pelo IBGE, na sua última projeção populacional de 2018, e também das Nações Unidas, mostra que houve um recuo maior que o esperado na população de 0 a 14 anos (ver Tabela 2A do Anexo). A projeção do IBGE era de um total de 43,9 milhões de pessoas de 0 a 14 anos no ano de 2022, mas o Censo indicou uma população, na referida faixa etária, de 40,1 milhões (nível 8,7% inferior ao estimado). Esse recuo maior do que o esperado pode representar, no futuro, um maior estreitamento da base de contribuintes para a previdência, em especial, se não ocorrer alguma reação da fecundidade pela

possibilidade de algum adiamento na natalidade, até mesmo em função da pandemia.

Enquanto o dado do Censo de 2022 apontou para uma participação dos idosos de 15,8% na população total, a projeção demográfica do IBGE de 2018 estimava que o patamar seria de 15,1%, denotando que o envelhecimento ocorreu de forma mais rápida do que o projetado de acordo com esse indicador.

Nas próximas décadas também deve haver uma piora significativa dessa relação e da razão de dependência de idosos. Pelas projeções da população do IBGE de 2018 e das Nações Unidas, que devem

ser revisadas depois do Censo de 2022, essa relação entre pessoas de 15 a 59 anos/idosos de 60 anos ou mais deve cair ainda mais para, respectivamente, 1,65 e 1,59 em 2060.⁴ As políticas de mercado de trabalho que reduzam o desemprego, a informalidade e elevem a taxa de participação, em especial das mulheres, podem atenuar esses impactos na previdência, mas haverá necessidade fundamental de aumento do ritmo de ganhos de produtividade dos trabalhadores ativos. Cabe destacar que, se por um lado, a redução da informalidade eleva a arrecadação no curto prazo, também tende a incrementar a despesa previdenciária no médio e no longo prazos.

3 Análises Regionais

O processo de envelhecimento populacional tem levado a um incremento da relação entre benefícios do Regime Geral de Previdência Social (RGPS) e do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) e a população total. Além disso, há uma variação relevante dessa relação entre as regiões e as Unidades da Federação do país que refletem, entre outros fatores, o distinto nível de envelhecimento. Em 2010, a relação entre o estoque total de benefícios do INSS e a população total era de 14,4%. Em 2022, essa mesma razão já havia se elevado para 18,2%.⁵ De forma inversa, isso quer dizer que, em 2010, havia 1 benefício do INSS para cada 6,9 residentes no país e, em 2022, essa

relação caiu para 1 benefício para cada 5,5 habitantes.

A comparação da relação entre benefícios do INSS e população total com a participação dos idosos na população total mostra, como seria esperado, uma correlação positiva significativa entre essas variáveis. As duas regiões com menor relação entre benefícios/população eram justamente Norte e Centro-Oeste, que são aquelas com menor participação dos idosos na população total. Por outro lado, as regiões Sul e Sudeste, as mais envelhecidas do país, também são aquelas onde a relação entre benefícios/população é mais elevada (vide Tabela 2).

Enquanto na região Sul a relação estoque de benefícios do INSS em relação à população total chegou ao

patamar de 21,8% no ano de 2022, na região Norte essa mesma razão caía para 11,5%. Essa diferença decorre, entre outros fatores, do fato de que a participação dos idosos na população total é de 10,4% e 17,6%, respectivamente, nas regiões Norte e Sul.

Em geral, para a maioria das regiões e unidades da federação do Brasil o estoque de benefícios do INSS superava a população idosa, sendo a única exceção a região Centro-Oeste. De todas as unidades da federação, apenas em duas o estoque de benefícios do INSS não era maior que o total de idosos, e na realidade era menor: Goiás, que explica o resultado do Centro-Oeste, e Roraima (ver Tabela 3A do Anexo).

Tabela 2 – Participação dos Idosos, Relação Benefícios INSS/População Total em % - Brasil e Regiões - 2022

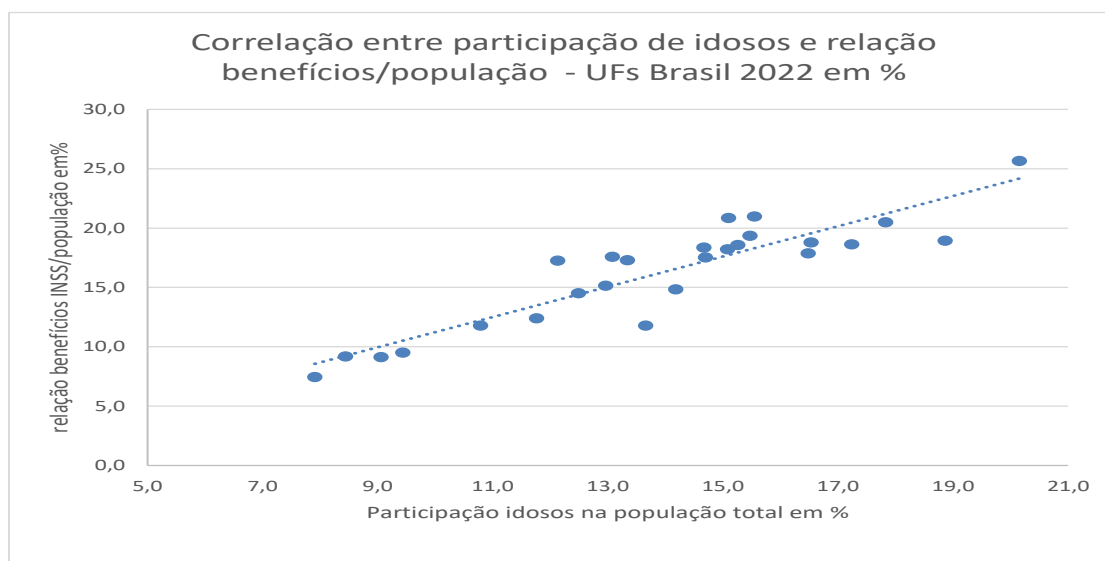
Região	Participação da população idosa na total em %	Relação estoque de benefícios do INSS / população total em %	Relação estoque de benefícios do INSS / população idosa em %
Brasil	15,8	18,2	114,9
Norte	10,4	11,6	111,3
Nordeste	14,5	18,3	126,2
Sudeste	17,6	19,1	108,4
Sul	17,6	21,8	124,1
Centro-Oeste	13,2	13,0	98,7

Fonte: Elaboração do autor a partir de dados do IBGE (Censo 2022) e do Ministério da Previdência. Estoque de benefícios do INSS em julho de 2022.

Desagregando ainda mais a unidade geográfica, a análise por unidade da federação reforça ainda mais essa correlação positiva entre a participação dos idosos na população total e a relação entre estoque de benefícios do INSS/população total. Como pode ser visto pelo Gráfico 3 e pela Figura 1, quanto maior a participação dos idosos na população total na unidade da federação, maior tende a ser a relação estoque de benefícios do INSS/população, como seria esperado, tendo em vista o viés da concessão para pessoas com 60 anos ou mais de idade. Contudo, em geral, a relação benefícios/população tende a ser maior que a participação dos idosos na população total, tendo em vista que muitas

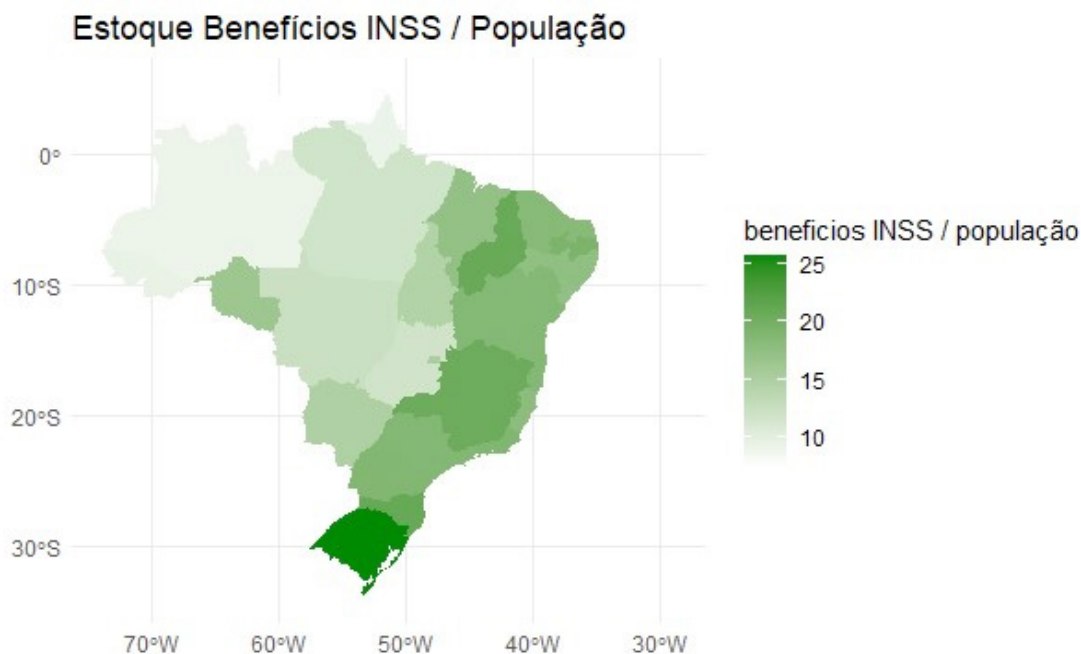
prestações da referida autarquia são concedidas para não idosos. Isso tanto para benefícios de risco – auxílio-doença, pensão por morte e aposentadoria por invalidez – como também há aposentadorias com idade inferior a 60 anos, como por exemplo, a aposentadoria por idade rural com critério de 55 anos para as mulheres. A menor participação das pessoas com 60 anos ou mais era em Roraima (7,9%), que também exibiu a menor relação benefícios/população (7,5%) entre as UF's. O Rio Grande do Sul tinha tanto a maior participação de idosos como a mais elevada razão benefícios/população de, respectivamente, 20,2% e 25,7% (ver Tabela 3A do Anexo).

Gráfico 3 – Participação dos Idosos (60 Anos ou Mais) na População Total e Relação Estoque de Benefícios do INSS / População – UF's - 2022



Fonte: elaboração do autor a partir de dados do IBGE e do Ministério da Previdência.

Figura 1 – Relação Estoque de Benefícios do INSS/População – UFs - 2022



Fonte: elaboração do autor a partir de dados do IBGE e do Ministério da Previdência.

4 Considerações Finais

Os resultados iniciais do Censo Demográfico de 2022 não apenas confirmam a continuidade do envelhecimento populacional e o fim do chamado bônus demográfico como também permitem falar em aceleração do referido processo. De forma estrutural, essa tendência demográfica irá gerar uma contínua piora da relação entre potenciais contribuintes e beneficiários para a previdência social. Essa tendência estrutural pode e precisa ser atenuada por políticas adequadas de mercado de trabalho, mas dificilmente pode ser revertida com bom desempenho do mundo laboral, que não vem ocorrendo de forma sustentada desde a forte recessão de 2015/2016. Ademais, o próprio envelhecimento populacional, ao representar uma diminuição relativa e absoluta da força de trabalho, tende a ter impactos negativos também sobre o próprio ritmo de crescimento econômico, que é fundamental para a boa *performance* do mercado laboral. Por essa razão, é, de certa forma, inevitável a tendência de piora da relação

entre contribuintes e beneficiários da previdência social, que já vem ocorrendo.

Do ponto de vista das políticas públicas, será fundamental buscar políticas de redução da informalidade, do desemprego, mas também medidas para tentar incrementar as taxas de participação no mercado de trabalho, em especial, entre as mulheres. Ademais, também será necessário que as políticas públicas previdenciárias sejam pensadas dentro de um contexto de planejamento de médio e longo prazos que busque, de alguma forma, adequar o financiamento da seguridade e previdência social, que serão pressionadas pelo envelhecimento nas próximas décadas e também em função das transformações do mundo do trabalho. As atuais discussões sobre desoneração da folha precisam ser debatidas com maior profundidade sobre seus impactos, inclusive distributivos, e com uma análise conjunta das implicações para o financiamento da previdência e as alternativas para garantir o custeio integral dessa que é a maior política de transferência

de renda, e não de investimento ou geração de renda, quando se consideram os valores monetários envolvidos no pagamento de benefícios.

A previdência é um contrato social intergeracional, que acaba servindo como parâmetro para distribuição da produção futura entre gerações. As políticas, tanto do lado da despesa como do custeio, precisam analisar os impactos futuros na equidade intra e in-

tergeracional de médio e longo prazos das escolhas atuais. Os países com populações envelhecidas e em rápido envelhecimento devem tomar medidas para adaptar as políticas públicas à crescente proporção de pessoas idosas, buscando melhorar a sustentabilidade dos sistemas de seguridade social e previdência e estabelecendo sistemas universais de cuidados de saúde e de longa duração (UNITED NATIONS, 2022).

Anexo

*Tabela 1A – Evolução da População Brasileira – 2010 e 2022
Censos Demográficos de 2010 e 2022 – População Total e Grupos Etários*

Grupo Etário	2010 em milhões	2022 em milhões	Variação acumulada em %	Variação média anual em %a.a.
0 a 14 anos	45,9	40,1	- 12,6%	- 1,1%a.a.
15 a 59 anos	124,2	130,8	+ 5,3 %	+ 0,4%a.a.
20 a 64 anos	113,8	126,4	+ 11,1 %	+ 0,9%a.a.
60 anos ou mais	20,6	32,1	+ 56,0 %	+ 3,8%a.a.
65 anos ou mais	14,1	22,2	+ 57,4 %	+ 3,9%a.a.
80 anos ou mais	2,9	4,6	+ 56,3%	+ 3,8%a.a.
Total	190,8	203,1	+ 6,5 %	+ 0,5%a.a.

Fonte: Elaboração do autor a partir de informações do IBGE.

*Tabela 2A – Evolução da População Brasileira – 2010 e 2022
Censos Demográficos de 2010 e 2022 – População Total e Grupos Etários*

Grupo Etário	Dados Censo 2022	Projeção IBGE de 2018 para 2022	Projeção das Nações Unidas para 2022*
60 anos ou mais	32,1	32,5	31,5
15 a 59 anos	130,8	138,4	140,2
0 a 14 anos	40,1	43,9	43,6
TOTAL	203,1	214,8	215,3
Participação dos Idosos (60 anos ou mais) no Total (em %)	15,8%	15,1%	14,6%

Fonte: Elaboração do autor a partir de informações do IBGE. * Considerando a projeção média.

Tabela 3 A – População Total e Idosa, Estoque de Benefícios do INSS Segundo Região e Unidade da Federação – Brasil 2022

Região	População Total (a)	60 anos ou mais (b)	Estoque de benefícios INSS (c)	(b) / (a) em %	(c) / (a) em %	(c) / (b) em %
Brasil	203.080.756	32.113.490	36.886.066	15,8	18,2	114,9
Norte	17.355.778	1.809.163	2.013.224	10,4	11,6	111,3
Nordeste	54.657.621	7.914.790	9.990.787	14,5	18,3	126,2
Sudeste	84.840.113	14.967.531	16.218.458	17,6	19,1	108,4
Sul	29.937.706	5.270.929	6.540.832	17,6	21,8	124,1
Centro-Oeste	16.289.538	2.151.077	2.122.760	13,2	13,0	98,7
Rondônia	1.581.196	196.046	259.417	12,4	16,4	132,3
Acre	830.018	78.416	100.797	9,4	12,1	128,5
Amazonas	3.941.613	356.982	360.177	9,1	9,1	100,9
Roraima	636.707	50.460	47.487	7,9	7,5	94,1
Pará	8.121.025	876.422	958.427	10,8	11,8	109,4
Amapá	733.759	61.916	67.446	8,4	9,2	108,9
Tocantins	1.511.460	188.921	219.473	12,5	14,5	116,2
Maranhão	6.775.805	821.871	1.170.167	12,1	17,3	142,4
Piauí	3.271.199	493.899	682.323	15,1	20,9	138,2
Ceará	8.794.957	1.290.533	1.615.786	14,7	18,4	125,2
Rio Grande do Norte	3.302.729	497.891	601.694	15,1	18,2	120,8
Paraíba	3.974.687	615.328	769.837	15,5	19,4	125,1
Pernambuco	9.058.931	1.332.159	1.589.282	14,7	17,5	119,3
Alagoas	3.127.683	409.221	550.352	13,1	17,6	134,5
Sergipe	2.210.004	294.609	382.294	13,3	17,3	129,8
Bahia	14.141.626	2.159.279	2.629.052	15,3	18,6	121,8
Minas Gerais	20.539.989	3.659.936	4.209.035	17,8	20,5	115,0
Espírito Santo	3.833.712	631.398	685.172	16,5	17,9	108,5
Rio de Janeiro	16.055.174	3.025.629	3.043.035	18,8	19,0	100,6
São Paulo	44.411.238	7.650.568	8.281.216	17,2	18,6	108,2
Paraná	11.444.380	1.893.120	2.151.231	16,5	18,8	113,6
Santa Catarina	7.610.361	1.184.393	1.596.950	15,6	21,0	134,8
Rio Grande do Sul	10.882.965	2.193.416	2.792.651	20,2	25,7	127,3
Mato Grosso do Sul	2.757.013	391.091	409.487	14,2	14,9	104,7
Mato Grosso	3.658.649	430.479	454.095	11,8	12,4	105,5
Goiás	7.056.495	964.417	832.029	13,7	11,8	86,3
Distrito Federal	2.817.381	365.090	427.149	13,0	15,2	117,0

Fonte: Elaboração do autor a partir de dados do IBGE e do Ministério da Previdência. Estoque de benefícios do INSS em julho de 2022.

Referências

BRASIL. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Censo Demográfico 2022. População por idade e sexo. Pessoas de 60 anos ou mais de idade. Resultados do universo. Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação, 2023a.

BRASIL. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Censo Demográfico 2022. População por idade e sexo. Resultados do universo. Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação, 2023.

UNITED NATIONS. **Department of Economic and Social Affairs, Population Division World Population Prospects 2022: Summary of Results.** UN DESA/POP/2022/TR/Nº 3, 2022.

4 Essas relações projetadas para 2060 devem ou podem ser revisadas para baixo após os resultados do Censo de 2022. No caso das Nações Unidas, foi utilizada a projeção “média”.

5 Em 2022, considerando a população em 1 de agosto de 2022, de 203,1 milhões e o estoque de benefícios do INSS, no final de julho, de 36,9 milhões. Em 2010, também foi considerada a população em 01/08/2010, de 190,8 milhões e um estoque de benefício do INSS de 27,5 milhões no final de julho.

() Doutor em Economia pela Universidade Autônoma de Madrid. Mestre em Economia pelo IPE/USP e em Direção e Gestão de Sistemas de Seguridade Social pela Universidade de Alcalá/Espanha e pela Organização Ibero-americana de Seguridade Social (OISS). Especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental do Governo Federal. O autor teve passagens pelo Ministério da Previdência Social (Assessor Especial do Ministro, Diretor do Departamento e Subsecretário do Regime Geral de Previdência Social e Coordenador-Geral de Estudos Previdenciários), Ministério do Trabalho e Emprego (Assessor Especial do Ministro e Coordenador-Geral de Emprego e Renda), Ministério do Desenvolvimento Social, IPEA (Coordenador de Seguridade Social) e OIT. Foi membro do Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS), do Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT), do Conselho Nacional dos Direitos do Idoso (CNDI) e do Conselho Nacional do Trabalho (CNT). Ganhador do Prêmio Interamericano de Proteção Social (2º lugar) da Conferência Interamericana de Seguridade Social (CISS) em 2015 e do Prêmio SOF de Monografia (2º lugar) do Ministério do Planejamento/ESAF em 2016. Foi Presidente do Cone Sul da Conferência Interamericana de Seguridade Social (CISS) e Vice-Presidente da Comissão de Adultos Mayores da Conferência Interamericana de Seguridade Social (CISS). (E-mail: rogerio.costanzi@uol.com.br).*

1 Embora a idade de início tradicional da contribuição para o trabalho e previdência seja 16 anos, do ponto de vista agregado, usar 15 a 59 anos não gera nenhuma mudança significativa e trata-se de uma faixa etária comum de ser utilizada em estudos demográficos.

2 Estimativa feita a partir dos microdados da PNAD Contínua Anual de 2022 – 5ª visita. Havia um total de 61,8 milhões de contribuintes, e 58,5 milhões tinham entre 15 e 59 anos. Havia um total de 28,5 milhões de beneficiários de aposentadoria e/ou pensão por morte, e 23,1 milhões tinham 60 anos ou mais de idade.

3 Os percentuais de 0,4%a.a. e 3,8%a.a. foram arredondados. O cálculo de 8,7 vezes decorre do cálculo da relação sem arredondamento.

Machine Learning e Mercado Imobiliário: Usos Alternativos à Precificação de Imóveis

ALAN MARQUES MIRANDA LEAL (*)

1 Introdução

A precificação correta de imóveis é um tema largamente estudado e implementado dentro da Econometria, principalmente via estimação de preços hedônicos, e outros métodos de *machine learning*, com seus modelos de previsão de valores de forma intuitiva e *black box*, que produzem ainda assim resultados interessantes. O presente texto, contudo, não almeja fazer uma revisão da literatura sobre métodos diversos de precificação de imóveis; ele vem num estágio anterior à precificação em si, qualificando o processo de definição de mercado no qual determinado imóvel está sendo negociado. Um problema para o agente coletor de impostos imobiliários diz respeito à sua (in-)capacidade de identificar mudanças no mercado de imóveis em uma determinada região. Naturalmente, vetores de urbanização já conhecidos, como estações de metrô (São Paulo) ou *shopping centers* (Belo Horizonte), podem ser bons indicativos de que um imóvel do tipo casa está sendo negociado em mercado outro que sua tipologia declarada. Isso ocorreria principalmente em imóveis do tipo casas, barracões e galpões

sendo negociados em mercados de terreno (lotes) e não no seu próprio mercado. Para o formulador de políticas e o coletor de impostos, saber em qual mercado um determinado imóvel está sendo negociado é crucial para que a estimação de seu valor seja a mais fidedigna. Uma estimação acurada do preço de um imóvel implica uma coleta de impostos imobiliários justa e clara para o ente público e também para todos os contribuintes. Além dessa Introdução, o presente texto se divide numa seção de métodos, explicando as possibilidades metodológicas desse exercício. A seção seguinte explica como esse método foi aplicado para o município de Belo Horizonte (MG). Por fim, uma seção final conclui com os principais achados deste texto.

2 Método: Modelos de Classificação

O problema pré-precificação de imóveis que se apresenta é aquele de definir se um novo imóvel recebido pelo ente governamental como recém-vendido foi negociado no seu próprio mercado ou no mercado de terrenos. Intuitivamente, um imóvel negociado em mercado de terrenos tende a ser precifi-

cado pelo tamanho – área – do imóvel, junto com seu potencial construtivo, isto é, o coeficiente de aproveitamento permitido pelo zoneamento na cidade. Por outro lado, no caso de uma casa, características como números, tamanho e tipos dos cômodos importam, assim como seu nível de acabamento. Subjacente a essas questões também se encontra o aspecto espacial. A casa recém-vendida se encontra adjacente a várias outras casas, isto é, a região é residencial. Ou então a casa é cercada por inúmeros prédios e destoa do resto da paisagem urbana naquela localidade. Aspectos locais comuns, como acesso a transporte público, equipamentos de saúde, culturais e ambientais e de outros tipos tendem a impactar também o preço de um imóvel e esse impacto não necessariamente será neutro em relação ao mercado de negociação do imóvel. O argumento aqui é o seguinte: por exemplo, uma estação de metrô próxima a uma casa que continuará sendo casa terá impacto diferenciado de preço ao de uma casa que será transformada num prédio.

Essa é uma tarefa de uso bastante comum de métodos do *Machine*

Learning, qual seja, uma tarefa de classificação binária. Quando um novo imóvel é vendido na cidade, para que essa venda seja propriamente realizada, é necessário haver registro perante a prefeitura local. A prefeitura conhece várias características do imóvel, tem seu próprio preço estimado para o imóvel, sobre o qual baseia-se sua tributação, e acolhe o novo preço de venda desse imóvel no mercado. A prefeitura precisa reestimar seu preço de mercado de posse dessa nova informação e ela esbarra na seguinte e crucial questão: o imóvel está sendo precificado mais por características do imóvel (mercado próprio) ou mais por características e terreno (mercado de lotes)?

Se a prefeitura possuir um histórico prévio de imóveis negociados e que depois foram substituídos por outro perfil construtivo, então ela pode empreender um exercício de previsão de mercados com base nessa informação.

Os modelos disponíveis são diversos; segue uma breve lista de alguns deles, que podem ser cogitados a depender de qual é o interesse do pesquisador (maior acurácia ou maior interpretabilidade):

- LOGIT: esse modelo, também tradicionalmente usado na Econometria, consiste em modelagem do valor esperado de uma variável binária condicional em variáveis explicativas, conside-

rando o *link* da função sigmoide logística.

- SVM: esse modelo constrói um hiperplano separador das observações num espaço multidimensional. O espaço tem $K+1$ dimensões, em que K é o número de variáveis preditoras e a dimensão extra dá conta justamente da variável a ser classificada.
- Árvores de decisão: criam-se árvores de decisão, baseadas em valores de outras variáveis, para prever o valor de uma variável de interesse.
- *Boosted Trees*: o *boosted tree* é um avanço da árvore de decisão na medida em que a árvore de decisão final consiste numa ponderação das árvores de decisão que mais acertaram isoladamente. A lógica por trás desse método consiste em fazer com que árvores mais bem-sucedidas na tarefa de classificação tenham maior peso nas regras de decisão que o algoritmo indicará na sua árvore final.

Considerando essa seleção de modelos disponíveis para a tarefa de classificação visada, o próximo passo consiste na validação do modelo. Para tanto, métricas tais como a acurácia, área sobre a curva e o coeficiente de correlação de Matthews parecem bastante

razoáveis em apontar os melhores modelos de previsão. Via de regra, a listagem anterior dos modelos usuais da tarefa de classificação possui acurácia em ordem crescente, isto é, o modelo LOGIT menos preciso em suas previsões que o modelo de *boosted trees*. A interpretabilidade, por outro lado, tem ordem decrescente entre os modelos presentes na listagem anterior. Logo, um *trade-off* entre interpretabilidade e capacidade preditiva se estabelece nessa tarefa de classificação. A escolha do modelo deve considerar aspectos legais e políticos relacionados a quais são os objetivos do uso desse modelo, e a necessidade de seu uso efetivo precisa ou não estar prevista em legislação apropriada. De toda forma, caso o modelo de classificação dos imóveis tenha uma característica apenas intermediária no processo de precificação dos imóveis, isso não chega a configurar um problema. Naturalmente, um modelo ruim de classificação dos imóveis poderia contaminar de alguma forma a precificação dos imóveis pelo ente público, introduzindo vieses diversos em sua estimação.

3 Classificando Imóveis em Belo Horizonte (MG)

A Prefeitura de Belo Horizonte, responsável por definir alíquotas e coletas relacionadas aos imóveis nas suas cercanias na forma do IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano) e do ITBI (Imposto sobre a

Transmissão de Bens Imóveis) é um ente interessado em estimativas mais precisas para os valores dos imóveis da cidade. Contudo, a problemática levantada no presente texto pode contribuir por reduzir a acurácia de suas previsões. Logo, um modelo de classificação bem estabelecido e testado se faz bastante apropriado. Em termos práticos, para a estimação desse modelo utilizaram-se todos os imóveis vendidos na cidade previamente, assim como aqueles que sofreram alterações de seus tipos construtivos. A variável de interesse assumiria o valor 1, caso o imóvel negociado tivesse sofrido alteração de tipo construtivo em algum momento ulterior à sua venda, e 0, caso contrário. Usualmente, para imóveis recém-vendidos, há um descasamento entre o momento da venda e quando alguma possível alteração de seu tipo construtivo fosse declarada para a prefeitura. De toda forma, a *rationale* consiste em construir um modelo de classificação dos imóveis com base em mudanças de tipo construtivo históricas e a partir daí ter uma boa estimativa para o que estava acontecendo com imóveis recém-vendidos no mercado de imóveis de Belo Horizonte.

De posse do modelo bem estabelecido e testado, o método de *bagged trees* foi escolhido como modelo final. Na prática, assim que um novo imóvel fosse vendido na cidade e houvesse a emissão de guia para pagamento do ITBI, os técnicos da Prefeitura de Belo Horizonte teriam capacidade de, com base no modelo de classificação, verificar se aquele imóvel tinha sido precificado no mercado próprio (casas, galpões e barracões) ou mercado de terrenos (lotes). Ao ente público, interessava se antecipar a essa precificação diferenciada do imóvel de forma a conferir justiça, clareza e precisão na arrecadação tributária relacionada ao mercado imobiliário da cidade.

4 Conclusão

Este breve texto teve por interesse apresentar e contextualizar a aplicação de um modelo de *Machine Learning* pelo setor público na área do mercado imobiliário. O enfoque da abordagem foi expor a problemática que requereu o uso desses métodos e as possíveis soluções usadas para abordar o problema. Espera-se que outros municípios se apoderem dos *insights* aqui expostos para aumentar a eficiência e eficácia de arrecadação tributária, no que concerne aos imóveis.

(*) *Doutorando em Teoria Econômica na FEA/USP.
(E-mail: prof@alanleal-econ.com).*

Sobrevivência de Empresas no Brasil

MARIANA APARECIDA DE OLIVEIRA HAASE (*)

1 Introdução

O estudo da sobrevivência de empresas é de grande interesse para empresas e governos, pois corrobora com o entendimento dos fatores que afetam a longevidade dos negócios de acordo com sua capacidade de permanecer no mercado (RANNIKKO *et al.*, 2019). A sobrevivência de empresas é um fator de grande relevância para o desenvolvimento econômico regional, pois, contribui para o avanço tecnológico e para a criação de renda local (GIOVANNETTI; RICCHIUTI; VELUCCHI, 2011). As relações entre empresas estabelecidas e fornecedores locais podem estimular o desenvolvimento de grandes cadeias locais de abastecimento, gerando empregos e renda. Além disso, empresas que sobrevivem mais têm mais tempo e estímulo para investir em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), e na qualificação da mão de obra empregada.

A literatura, que trata da análise da sobrevivência de empresas, é composta por pesquisas que empregam diversos métodos como a Regressão por Variáveis Instrumentais, a metodologia Data Envelopment Analysis (DEA), a Análise de Corre-

lação e Análise Discriminante (AA-BOEN; LINDELOF, 2008; HOLMES; HUNT; STONE, 2010; FREITAS; SALLES, 2011; TUMELERO; DOS SANTOS; KUNIYOSHI, 2016).

No Brasil, podem-se encontrar diversas pesquisas que buscam analisar a sobrevivência de empresas (RESENDE; CARDOSO; FAÇANHA, 2016; FERREIRA *et al.*, 2012; BERTOLAMI *et al.*, 2018; CONCEIÇÃO; SARAIVA; FOCHEZATTO, 2018). No entanto, a maior parte destes estudos realiza a análise em períodos de até 10 anos e utiliza bases de dados de até 5 mil empresas. A dificuldade de acesso a dados, que permitam aplicar as análises estatísticas propostas, é um dos motivos para que estudos que abranjam longos períodos e utilizem grandes bases de dados sejam raros. Estudos apontam que análises baseadas em pequenas amostras podem conter um viés de sobrevivência considerável (BRUDERL; PREISEN-DÖRFER; ZIEGLER, 1992). Este fato reforça a importância da análise descritiva de dados mais abrangentes como os apresentados pelo IBGE.

Esta pesquisa utiliza como base a Demografia de Empresas e as Estatísticas de Empreendedorismo,

publicadas anualmente pelo IBGE, para discorrer sobre o panorama empresarial brasileiro. Estes dados, disponibilizados pelo IBGE, são importantes fontes de informação e passaram a compor uma única publicação a partir de 2016. São utilizados dados da RAIS, do Caged e do eSocial, incorporando registros de pessoas jurídicas independentemente da atividade exercida. Não são incluídas empresas de administração pública, entidades sem fins lucrativos, organizações internacionais e outras instituições extraterritoriais. Além disso, não são incorporados ao universo de empresas ativas os microempreendedores individuais (MEIs), pois as empresas deste grupo que não têm empregados são desobrigadas do preenchimento da RAIS.

Serão apresentados e discutidos, nesta pesquisa, dados entre 2009 e 2019, da evolução do número de empresas ativas, da taxa de entrada de empresas por setor, da taxa de sobrevivência em nível de Brasil e por grandes regiões, e da evolução do número de empresas ativas, entradas, saídas e sobreviventes por faixa de pessoal ocupado assalariado, por sexo e nível de escolaridade.

2 Sobrevivência de Empresas: Panorama Brasileiro

A taxa de sobrevivência de empresas sofre influência de uma série de fatores econômicos, regulatórios e sociais. Ao se analisar o panorama das empresas no Brasil, podem-se notar flutuações importantes na taxa de criação de novos empreendimentos ao longo dos anos. Na Tabela 1, pode-se observar a evolução do número total de empresas ativas.¹ A percentagem de novas empresas registrou um aumento em 2008, 2009 e 2010, mas seguiu uma tendência descendente entre 2016 e 2018, com uma recuperação em 2019. Por outro lado, a taxa de saída teve uma diminuição em 2008, 2009 e 2010, atingindo 16,3%. Entretanto, houve aumentos notáveis nas saídas em 2011, 2014 e 2018 em relação aos anos

anteriores. Deste modo, a diferença entre o número de novas empresas e o número de empresas falidas permaneceu negativa entre 2014 e 2018. Em 2019, o saldo de empresas foi positivo (290,9 mil), com 656 mil falências e 947 mil novas empresas.

Na análise do período 2010 a 2019, a taxa de saída de empresas caiu de 16,3 % para 14%. Já a taxa de entrada passa de 22,2% em 2010 para 20,2% em 2019. No entanto, em 2019 o IBGE incorporou informações do eSocial, com o objetivo de substituir de modo gradativo os dados da RAIS. Isso gerou algumas mudanças metodológicas, como por exemplo, nos critérios de indicação de empresa ativa no ano. Este fato pode ter influenciado o resultado para este ano. Logo, as comparações dos dados de 2019

em diante com os anos anteriores devem ser feitas com cautela.

Curiosamente, em 2020, ano de pandemia, a taxa de saída de empresas foi relativamente baixa (13%), considerando a evolução ao longo da série. Este fato pode estar ligado a medidas governamentais e estratégias adotadas pelos empresários para enfrentar as adversidades ao longo do primeiro ano de pandemia. A taxa de criação de novas empresas também apresenta redução, comparativamente ao ano anterior. Em 2020, das 4,9 milhões de empresas ativas, cerca de 16,9% eram empreendimentos recém-criados. Estes resultados indicam uma postura mais cautelosa por parte dos potenciais empreendedores diante do cenário de incertezas e das mudanças nas condições de mercado.

Tabela 1 - Evolução do Número de Empresas Ativas

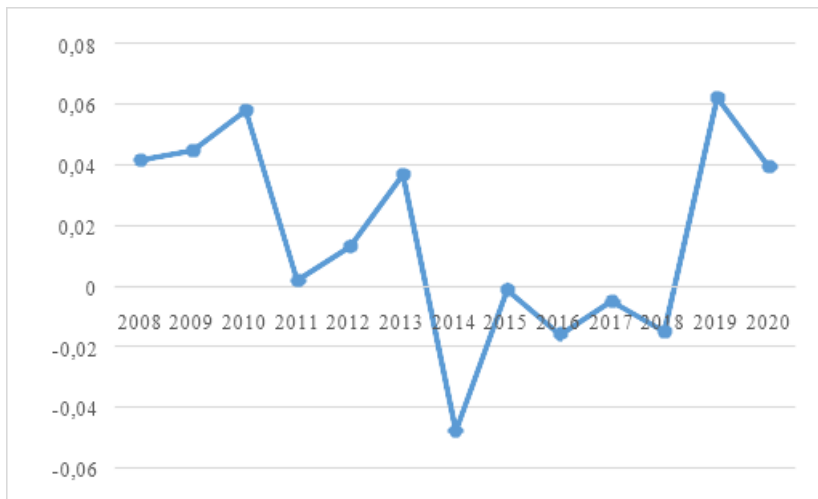
Ano	Total	Entradas		Saídas	
		Total	Taxa (%)	Total	Taxa (%)
2008	4.077.662	889.486	21,8	719.915	17,7
2009	4.268.930	946.676	22,1	755.154	17,7
2010	4.530.583	999.123	22,2	736.428	16,3
2011	4.538.347	871.804	19,2	864.035	19,0
2012	4.598.919	859.992	18,7	799.419	17,4
2013	4.775.098	871.663	18,3	695.748	14,6
2014	4.557.411	726.271	15,9	943.958	20,7
2015	4.552.331	708.644	15,6	713.628	15,7
2016	4.481.596	648.474	14,5	719.551	16,1
2017	4.458.678	676.444	15,2	699.376	15,7
2018	4.392.871	697.079	15,9	762.940	17,4
2019	4.683.840	947.311	20,2	656.372	14,0
2020	4.875.827	826.404	16,9	634.439	13,0

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Cadastro e Classificações, Cadastro Central de Empresas 2008-2020.

No Gráfico 1, pode-se observar o comportamento da taxa de turbulência, medida pela diferença entre as entradas e saídas em relação ao total. No período de 2008 a 2010, essa taxa permaneceu relativamente estável, enquanto a partir de 2011, começou a mostrar flutuações mais significativas. Em 2014, houve um notável declínio nas saídas em relação às entradas,

resultando em uma taxa de turbulência negativa expressiva. A taxa se mantém negativa no intervalo 2015 a 2018. Em 2019, a taxa de turbulência aumenta substancialmente, voltando a cair em 2020. Esta análise destaca a complexidade do ambiente empresarial, apresentando períodos de estabilidade e volatilidade.

Gráfico 1 – Taxa de Turbulência



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Cadastro e Classificações, Cadastro Central de Empresas 2008-2020.

A identificação de tendências setoriais também é importante. Na Tabela 2, pode-se notar que entre 2010 e 2019 houve uma variação negativa na taxa de entrada de empresas em quase todas as atividades econômicas, com exceção das atividades de Agricultura, Pecuária, Produção Florestal, Pesca e Aquicultura, Eletricidade e Gás, Informação e Comunicação, Atividades Financeiras e de Seguros, Atividades Profissionais, Científicas e Técnicas e Saúde Humana e Serviços So-

ciais. As atividades que apresentaram maior queda na taxa de criação de novas empresas foram as de Água e Esgoto, Transporte, Armazenagem, Correio e Outras atividades de Serviços. Diante deste cenário, uma análise aprofundada, em setores específicos, pode proporcionar *insights* valiosos e auxiliar na tomada de decisões e na promoção do crescimento sustentável em diferentes segmentos da economia.

Tabela 2 – Taxa de Entrada de Empresas por Setor

CNAE 2.0	Taxa de entrada de empresas (%)												
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura	23,4	23,9	23,7	21,3	21,2	20,2	17,9	18,0	16,3	17,2	18,2	24,9	16,6
Indústrias extrativas	19,4	19,0	20,3	17,3	18,8	18,8	13,9	14,4	12,9	13,1	13,4	20,2	12,2
Indústrias de transformação	16,9	17,2	18,4	16,0	14,9	14,5	12,5	11,4	10,5	11,0	11,0	14,3	13,1
Eletricidade e gás	30,2	25,0	29,1	29,4	26,0	21,7	24,0	22,2	18,2	23,3	23,3	45,9	21,2
Água, esgoto, atividades de gestão de resíduos e descontaminação	24,2	24,4	24,5	22,0	20,7	20,5	17,0	16,6	14,6	16,1	15,2	18,2	16,9
Construção	28,7	29,3	31,2	28,6	27,1	26,4	22,3	20,4	18,5	19,7	21,3	27,9	19,4
Comércio; reparação de veículos automotores e motocicletas	21,3	21,6	21,0	17,7	17,2	16,6	14,1	13,8	12,6	13,0	12,9	16,0	15,8
Transporte, armazenagem e correio	23,0	22,7	23,5	21,5	20,8	20,3	18,1	15,7	14,2	14,9	15,1	18,4	16,4
Alojamento e alimentação	22,3	23,6	22,7	19,4	18,1	18,0	16,4	15,4	14,3	14,8	14,9	17,8	15,9
Informação e comunicação	24,9	23,4	22,7	21,5	21,6	20,6	19,0	18,2	18,4	19,3	20,8	26,2	21,7
Atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados	22,8	22,6	24,3	20,2	22,6	21,2	19,3	21,5	20,2	20,7	23,3	33,7	17,5
Atividades imobiliárias	24,3	24,2	25,2	24,0	25,2	24,3	21,2	22,3	19,5	20,0	20,9	21,6	27,2
Atividades profissionais, científicas e técnicas	24,8	25,1	23,7	21,4	21,1	20,4	18,2	19,7	19,4	10,1	21,6	27,2	20,6
Atividades administrativas e serviços complementares	24,8	24,7	25,1	22,6	22,2	21,6	19,1	18,3	17,3	18,2	19,4	23,2	19,5
Educação	20,2	21,0	20,2	18,0	17,4	18,0	15,6	15,2	14,6	15,2	16,1	18,9	17,3
Saúde humana e serviços sociais	17,5	18,0	17,8	15,8	16,9	16,9	15,4	18,1	17,2	18,7	20,4	23,3	17,1
Artes, cultura, esporte e recreação	29,3	28,7	27,4	24,4	24,0	21,1	20,6	20,2	17,5	18,0	22,1	24,1	18,6
Outras atividades de serviços	26,1	27,9	28,5	24,0	20,3	20,4	17,8	17,3	15,6	16,4	16,8	20,3	21,7

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Cadastro e Classificações, Cadastro Central de Empresas 2006-2019.

A Tabela 3 apresenta as taxas de sobrevivência para as unidades locais nascidas em 2009, em nível de Brasil e por grandes regiões. A mortalidade de empresas no Brasil é bastante expressiva, principalmente nos primeiros anos do negócio. Pode-se notar que no Brasil a taxa de sobrevivência de empresas vem caindo ao longo dos anos. Somente 22,9% das empresas nascidas

em 2009 permaneceram em atividade até 2019. Cerca 34,7% dos empreendimentos faliram nos primeiros dois anos e 58,4% nos primeiros cinco anos. Dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) indicam que as Microempresas Individuais (MEIs) têm a maior taxa de mortalidade entre os Pequenos Negócios; 29% fecham após 5 anos de ati-

vidade. Já as Microempresas (MEs) apresentam taxa de mortalidade intermediária; 21,6% morrem após 5 anos de atividade. As Empresas de Pequeno Porte (EPPs) apresentam a menor taxa de mortalidade entre os Pequenos Negócios; 17% falecem após 5 anos de atividade (SEBRAE, 2023).

Ao tratar das unidades da federação, nota-se que as taxas de sobrevivência variam de 60% (Norte) a 66% (Sul) nos primeiros dois anos, e de 35,6% (Norte) a 44,0% (Sul), nos primeiros cinco anos. Esses dados refletem a dinâmica complexa do ambiente empreendedor no Brasil ao longo do tempo e destacam a importância de uma

análise cuidadosa, que possibilite um melhor entendimento das tendências no contexto empresarial e organizacional. Investigar os fatores de permanência das empresas no mercado é importante para que empresários possam entender melhor os desafios que surgem ao empreender no Brasil.

Tabela 3 – Taxa de Sobrevivência por Grandes Regiões - 2009-2019

Grandes regiões	Unidades locais nascidas em 2009	Taxa de sobrevivência									
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Brasil	755.034	77,5	65,3	56,0	48,9	41,6	36,8	32,6	29,0	25,6	22,9
Norte	32.925	73,1	60,0	50,6	43,2	35,6	31,3	27,5	24,1	21,3	19,0
Nordeste	125.639	77,1	63,9	54,5	45,7	38,5	33,8	29,7	26,2	23,1	20,7
Sudeste	370.940	77,8	65,8	56,3	49,3	41,9	37,0	32,4	28,8	25,4	20,5
Sul	159.843	78,0	66,0	57,3	50,6	44,0	39,4	35,5	31,9	28,6	26,0
Centro-oeste	65.687	78,0	65,4	55,7	48,6	41,3	36,6	32,4	28,8	25,1	22,4

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Cadastro e Classificações, Cadastro Central de Empresas 2006-2019.

Na Tabela 4 pode-se observar a evolução do percentual de empresas sobreviventes, de novas empresas e de falências entre 2010 e 2020 por faixa de pessoal ocupado. Pode-se notar que, do total de empresas ativas em cada ano a maior parcela corresponde a empresas sem pessoal ocupado assalariado, chegando a uma média anual de 53,5% do total de empresas neste período. As empresas que contém entre 1 e 9 pessoas ocupadas representam, em média, 46,3% dos empreendimentos. Já as aquelas com 10 ou mais pessoas ocupadas

representam, em média, somente 11,16% das empresas.²

No Brasil, existe um grande número de pequenas empresas, atuantes em setores de serviço, comércio e indústria de pequena escala (PINHEIRO; NETO, 2019). Este fato pode estar ligado a fatores econômicos e estruturais, tais como dificuldades de acesso a recursos, barreiras à entrada ou mesmo a legislação trabalhista que pode ser complexa e onerosa, principalmente para empresas de grande porte. Pode-se notar que as empresas entrantes, em sua maioria, não têm

pessoal ocupado assalariado. Em 2010, cerca de 78,6% das empresas entrantes tinham zero pessoas ocupadas. Este percentual permanece elevado ao longo de toda a série, chegando a 77,4% em 2019 e 78,7 em 2020. Assim como ocorre para a porcentagem de empresas que saíram do mercado, onde 89,1% das falhas em 2010 e 78,5% em 2019 ocorreram em empresas sem pessoal ocupado. As empresas contendo de 1 a 9 pessoas ocupadas representam 19,7% e 20,5% das entradas em 2010 e 2019, respectivamente, e 10,2% e 18,8% das saídas do mercado.

Tabela 4 – Demografia de Empresas por Faixa de Pessoal Ocupado

		Total	Faixa de pessoal ocupado assalariado					
			0		1 a 9		10 ou mais	
			Total	Percentual	Total	Percentual	Total	Percentual
2010	Ativas	4 530 583	2 405 484	53,0	1 702 173	37,5	422 926	9,3
	Sobreviventes	3 531 460	1 619 919	45,9	1 505 752	42,6	405 789	11,5
	Entradas	999 123	785 565	78,6	196 421	19,7	17 137	1,7
	Saídas	736 428	656 173	89,1	75 401	10,2	4 854	0,7
2011	Ativas	2 246 220	---	---	1 798 478	80,1	447 742	19,9
	Sobreviventes	2 030 178	---	---	1 599 874	78,8	430 304	21,2
	Entradas	216 042	---	---	198 604	91,9	17 438	8,1
	Saídas	90 653	---	---	85 137	93,9	5 516	6,1
2012	Ativas	4 598 919	2 265 582	49,3	1 868 369	40,6	464 968	10,1
	Sobreviventes	3 738 927	1 612 233	43,1	1 678 019	44,9	448 675	12,0
	Entradas	859 992	653 349	76,0	190 350	22,1	16 293	1,9
	Saídas	799 419	701 364	87,7	92 474	11,6	5 581	0,7
2013	Ativas	4 775 098	2 357 680	49,4	1 938 181	40,6	479 237	10,0
	Sobreviventes	3 903 435	1 689 511	43,3	1 750 517	44,8	463 407	11,9
	Entradas	871 663	668 169	76,7	187 664	21,5	15 830	1,8
	Saídas	695 748	604 996	87,0	84 324	12,1	6 428	0,9
2014	Ativas	4 557 411	2 078 604	45,6	1 989 982	43,7	488 825	10,7
	Sobreviventes	3 831 140	1 551 588	40,5	804 978	47,1	474 574	12,4
	Entradas	726 271	527 016	72,6	185 004	25,5	14 251	2,0
	Saídas	943 958	830 913	88,0	106 165	11,2	6 880	0,7
2015	Ativas	4 552 431	2 076 579	45,6	1 999 981	43,9	475 871	10,5
	Sobreviventes	3 843 787	1 546 984	40,2	1 835 042	47,7	461 761	12,0
	Entradas	708 644	529 595	74,7	164 939	23,3	14 110	2,0
	Saídas	713 628	598 869	83,9	107 333	15,0	7 426	1,0
2016	Ativas	4 481 596	2 056 734	45,9	1 967 715	43,9	457 147	10,2
	Sobreviventes	3 833 122	1 573 707	41,1	1 816 071	47,4	443 344	11,6
	Entradas	648 474	483 027	74,5	151 644	23,4	13 803	2,1
	Saídas	719 551	596 553	82,9	115 223	16,0	7 775	1,1
2017	Ativas	4 458 678	2 058 400	46,2	1 944 144	43,6	456 134	10,2
	Sobreviventes	3 782 234	1 558 843	41,2	1 782 596	47,1	440 795	11,7
	Entradas	676 444	499 557	73,9	161 548	23,9	15 339	2,3
	Saídas	699 376	579 351	82,8	113 548	16,2	6 477	0,9
2018	Ativas	4 392 871	2 019 762	46,0	1 914 864	43,6	458 245	10,4
	Sobreviventes	3 695 792	1 502 358	40,7	1 751 035	47,4	442 399	12,0
	Entradas	697 079	517 404	74,2	163 829	23,5	15 846	2,3
	Saídas	762 940	629 704	82,5	126 022	16,5	7 214	0,9
2019	Ativas	4 683 840	2 309 212	49,3	1 908 402	40,7	466 226	10,0
	Sobreviventes	3 736 529	1 575 682	42,2	1 713 755	45,9	447 092	12,0
	Entradas	947 311	733 530	77,4	194 647	20,5	19 134	2,0
	Saídas	656 372	515 076	78,5	135 332	20,6	5.964	0,9
2020	Ativas	4 875 827	2 527 521	51,8	1 904 998	39,1	443 308	9,1
	Sobreviventes	4 049 423	1 877 536	46,4	1 740 776	43,0	431 111	10,6
	Entradas	826 404	649 985	78,7	164 222	19,9	12 197	1,5
	Saídas	634 439	507 049	79,9	119 542	18,8	7 848	1,2

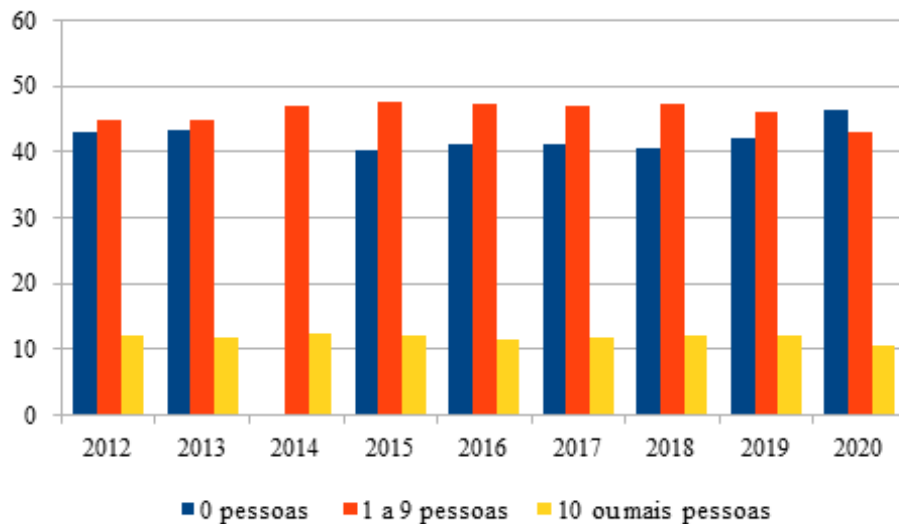
Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Cadastro e Classificações, Cadastro Central de Empresas 2010-2020.

Nota: Em 2011, o estudo não considera empresas sem pessoal ocupado assalariado. O total de empresas ativas neste ano é de 4.538.347; no entanto, a Demografia de empresas por faixa de pessoal ocupado considera apenas 2.246.220 (com pessoal ocupado diferente de zero).

Pode-se acompanhar a evolução do percentual de empresas sobreviventes por faixa de pessoal ocupado no Gráfico 2. Quando se analisa o número de empresas sobreviventes, nota-se que em 2012 cerca de 43,1% das sobreviventes não tinha pessoal ocupado, 44,9% tinha entre 1 e 9 funcionários e apenas 12% tinha mais de 9 pessoas empregadas. Em 2019, das sobrevi-

ventes 42,4% não tinham pessoal ocupado assalariado, 45,9% tinham entre 9 e 10 empregados e apenas 12% tinham 10 funcionários ou mais. Em uma média anual, entre 2012 e 2020, cerca 37% das empresas sobreviventes não têm pessoal ocupado, 46% têm de 1 a 9 funcionários e apenas 17% das empresas têm 10 ou mais pessoas assalariadas.

Gráfico 2 – Percentual de Empresas Sobreviventes por Faixa de Pessoal Ocupado



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Cadastro e Classificações, Cadastro Central de Empresas 2012-2020.

A Tabela 5 considera apenas as empresas com pessoal ocupado assalariado. Podem-se observar informações relativas às empresas ativas, sobreviventes, novas empresas (entrantes) e empresas que se retiraram do mercado (saídas) por percentual de pessoal ocupado assalariado por sexo e escolaridade. O estudo Demografia de Empresas 2010 não apresenta dados do percentual de pessoas ocupadas por sexo e escolaridade. Em 2011, pode-se notar que nas empresas sobreviventes 63,3% do pessoal ocupado era composto por homens e 36,7% eram mulheres. No caso das novas empresas (entrantes) 62,4% da mão de obra eram homens e 37,6% eram mulheres. Já nas empresas que se retiraram do mercado em 2011, cerca de 59,5% do pessoal ocupado eram homens e 40,5% eram mulheres. Em 2019, nas empresas sobreviventes, 60,7% da mão de obra era composta por homens e 39,3% eram mulheres; nas empresas en-

trantes, esse percentual era, respectivamente, de 58,7% e 41,3. Já para as empresas que faliram nesse ano, cerca de 57,3% da mão de obra assalariada era de homens e 42,7% de mulheres. O percentual de homens permanece significativamente maior que o de mulheres ao longo de toda a série para todos os grupos (sobreviventes, entradas e saídas).

Ao se analisar o grau de escolaridade do pessoal ocupado assalariado, nota-se que em 2011 apenas 10% da mão de obra, do total de empresas ativas, tinha nível superior completo. Das empresas sobreviventes, 10,2% da mão de obra tinha nível superior completo. Para as novas empresas 5,4% dos empregados tinham nível superior completo. Já nas empresas que se retiraram do mercado nesse ano, 5,7% do pessoal ocupado tinha ensino superior.

Tabela 5 – Demografia de Empresas por Pessoal Ocupado Assalariado, Total, por Sexo e Nível de Escolaridade

		Pessoal ocupado assalariado		
			Sexo	Nível de escolaridade
		Total	Mulher (%)	Com nível superior (%)
2011	Ativas	32 706 200	36,7	10,0
	Sobreviventes	31 726 069	36,7	10,2
	Entradas	980 131	37,6	5,4
	Saídas	410 407	40,5	5,7
2012	Ativas	33 915 323	37,2	10,5
	Sobreviventes	32 964 847	37,2	10,6
	Entradas	950 476	38,6	6,2
	Saídas	453 082	42,3	5,8
2013	Ativas	35 050 524	37,7	11,1
	Sobreviventes	34 162 830	37,6	11,3
	Entradas	887 694	39,6	6,5
	Saídas	524 159	39,3	5,5
2014	Ativas	35 220 894	38,3	12,1
	Sobreviventes	34 373 780	38,3	12,2
	Entradas	847 114	39,2	6,8
	Saídas	525 652	41,9	6,6
2015	Ativas	33 623 393	38,8	12,6
	Sobreviventes	32 845 567	38,7	12,7
	Entradas	777 826	40,5	7,6
	Saídas	492 182	39,8	6,3
2016	Ativas	32 011 930	39,2	13,8
	Sobreviventes	31 272 598	39,2	13,9
	Entradas	739 332	41,9	8,4
	Saídas	507 051	41,7	6,9
2017	Ativas	31 877 046	39,2	14,2
	Sobreviventes	31 047 640	39,1	14,3
	Entradas	829 406	42,4	8,7
	Saídas	469 406	40,5	7,6
2018	Ativas	32 296 827	39,3	15,0
	Sobreviventes	31 433 572	39,2	15,2
	Entradas	863 255	40,4	8,8
	Saídas	512 113	41,2	7,8
2019	Ativas	33 071 591	39,4	14,5
	Sobreviventes	32 037 129	39,3	14,7
	Entradas	1 034 462	41,3	8,4
	Saídas	438 917	42,7	7,5

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Cadastro e Classificações, Cadastro Central de Empresas 2011-2019.

Em 2019, o percentual de pessoal ocupado com nível superior completo era de 14,5% para o total de empresas ativas, de 14,7% nas sobreviventes, 8,4% para as entrantes e 7,5% nas empresas que faliram neste ano. Na análise do total de empresas ativas, em uma média anual apenas 12,6% da mão de obra assalariada tem nível superior completo. Para as empresas sobreviventes, esse percentual é de 12,8%.

3 Considerações Finais

Este estudo fez uso de dados da Demografia de Empresas e Estatísticas de Empreendedorismo disponibilizados pelo IBGE para discorrer sobre a evolução das taxas de sobrevivência de empresas no Brasil. Este tipo de análise contribui para a compreensão da dinâmica empresarial e dos desafios enfrentados pelos empreendimentos brasileiros. A análise dos dados destaca diversas tendências importantes.

Observa-se uma oscilação na taxa de entrada e saída de empresas, com notável crescimento em 2008, 2009 e 2010, seguido por uma tendência descendente entre 2016 e 2018 e uma recuperação em 2019. O ano de 2020, marcado pela pandemia, apresentou uma taxa de saída relativamente baixa, no entanto, contrastada por uma redução na criação de novas empresas.

A análise setorial indica variações importantes na taxa de entrada de empresas, e a variação regional demonstra que a sobrevivência é influenciada por fatores distintos em diferentes partes do país, destacando a complexidade do cenário empreendedor. Podem-se notar também disparidades de gênero e níveis educacionais, com uma predominância masculina e uma participação limitada de profissionais com nível superior.

Referências

- AABOEN, L.; LINDELOF, P.; LOFSTEN, H. Incubator performance: an efficiency frontier analysis. **International Journal of Business Innovation and Research**, v. 2, n. 4, p. 354-380, 2008.
- BERTOLAMI, M. *et al.* Sobrevivência de empresas nascentes: influência do capital humano, social, práticas gerenciais e gênero. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 22, p. 311-335, 2018.
- BRUDERL, J.; PREISENDÖRFER, P.; ZIEGLER, R. Survival chances of newly founded business organizations. **American Sociological Review**, p. 227-242, 1992.
- CONCEIÇÃO, O. C.; SARAIVA, M. V.; FOCHEZATTO, A. Sobrevivência empresarial e capital humano: um estudo longitudinal da coorte de firmas criadas em 2007 no Ceará. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 49, n. 2, p. 169-185, 2018.
- FERREIRA, L. F. F. *et al.* Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Gestão & Produção**, v. 19, n. 4, p. 811-823, 2012.
- FREITAS, A. D. DE; SALLES, M. T. **Análise da contribuição da incubadora para a atuação e sobrevivência de micro e pequenas empresas no mercado**: o caso da incubadora de base tecnológica da Uff. VIII SEGeT – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 13p., 2011.
- GIOVANNETTI, G.; RICCHIUTI, G.; VELUCCHI, M. Size, innovation and internationalization: a survival analysis of italian firms. **Applied Economics**, v. 43, n. 12, p. 1511-1520, 2011.
- HOLMES, P.; HUNT, A.; STONE, I. An analysis of new firm survival using a hazard function. **Applied Economics**, v. 42, n. 2, p. 185-195, 2010.
- IBGE. **Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo: 2020**. Coordenação de Cadastros e Classificações. Rio de Janeiro: IBGE, 2022.
- IBGE. **Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo: 2021**. Rio de Janeiro, 2023. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/servicos/22649-demografia-das-empresas-e-estatisticas-de-empreendedorismo.html?edicao=35216&t=publicacaoes>. Acesso em: 06 dez. 2023.
- PINHEIRO, J. F. D.; NETO, Macário Neri Ferreira. Fatores que contribuem para mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil. **Brazilian Journal of Development**, v. 5, n. 7, p. 11107-11122, 2019.
- RANNIKKO, H. *et al.* Survival and growth patterns among new technology-based firms: empirical study of cohort 2006 in Sweden. **Journal of Small Business Management**, v. 57, n. 2, p. 640-657, 1 abr. 2019.
- RESENDE, M.; CARDOSO, V.; FAÇANHA, L. O. Determinants of survival of newly created SMEs in the Brazilian manufacturing industry: an econometric study. **Empirical Economics**, v. 50, n. 4, p. 1255-1274, 2016.
- SEBRAE. **A taxa de sobrevivência das empresas no Brasil**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasil,d5147a3a415f5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 06 dez. 2023.

TUMELERO, C.; DOS SANTOS, S. A.; KUNIYOSHI, M. S. Sobrevivência de empresas de base tecnológica pós-incubadas: estudo sobre a ação empreendedora na mobilização e uso de recursos. **REGE - Revista de Gestão**, v. 23, n. 1, p. 31-40, 2016.

1 Até 2018, as unidades consideradas ativas eram definidas por meio de um conjunto de critérios que avaliavam as situações cadastrais das fontes de atualização no ano de referência, o número de pessoas assalariadas e o indicador de atividade da RAIS. A partir de 2019, o indicador de unidades ativas foi ajustado, em função do percentual de empresas que passaram a preencher o eSocial em substituição à RAIS.

2 Estes cálculos foram feitos desconsiderando o ano de 2011 para o qual não foi publicado o percentual de empresas sem pessoal ocupado assalariado.

() Doutoranda em Economia do Desenvolvimento FEA-USP.
(E-mail: marianaolii@usp.br).*

As Reformas Econômicas de Javier Milei na Argentina e os Impactos para o Brasil

GABRIEL BRASIL (*)

Após ser eleito apresentando uma plataforma radical (política e economicamente), o economista libertário Javier Milei tomou posse na Argentina em 10 de dezembro, anunciando medidas drásticas para a economia. Embora elas contrariem, em razoável medida, parte das promessas mais extremas feitas por Milei durante a campanha eleitoral, ainda assim tais medidas incluem transformações importantes em múltiplas frentes macro e microeconômicas com impacto potencial significativo para os prospectos da Argentina e também dos seus parceiros comerciais, notadamente o Brasil. Isso, por si, justifica uma análise cuidadosa da agenda proposta. O valor acadêmico do experimento de Milei – dados os desequilíbrios econômicos históricos da Argentina e a complexidade das suas soluções – reforça a importância de tal avaliação.

1 As Medidas

As principais medidas anunciadas por Milei e Luis Caputo, o novo Ministro da Economia, podem ser resumidas conforme lista a seguir:¹

1) Desvalorização do câmbio oficial para o patamar de 800 pesos por dólar (dos 365 pesos por dólar

quando do anúncio da medida), que será combinada com um aumento dos impostos de exportação para o setor agropecuário (as chamadas *retenciones*).

- 2) A não-renovação dos contratos de trabalho do setor público que tenham menos de um ano de vigência.
- 3) A suspensão por um ano do orçamento do governo para comunicação oficial.
- 4) A redução do total de ministérios, de 18 para 9, e de secretarias, de 106 para 54, com expectativa de que isso reduza em 34% os cargos políticos totais do Estado.
- 5) A redução do piso das transferências realizadas pelo governo nacional às províncias.
- 6) A suspensão de novos contratos para obras públicas, bem como o cancelamento de obras já contratadas, mas ainda não iniciadas.
- 7) A redução dos subsídios para os setores de energia e transporte.
- 8) O aumento dos benefícios sociais focalizados, notadamente o Auxílio por Criança (AUH, cujo benefício será dobrado) e o Vale-Alimentação (Tarjeta Alimentar,

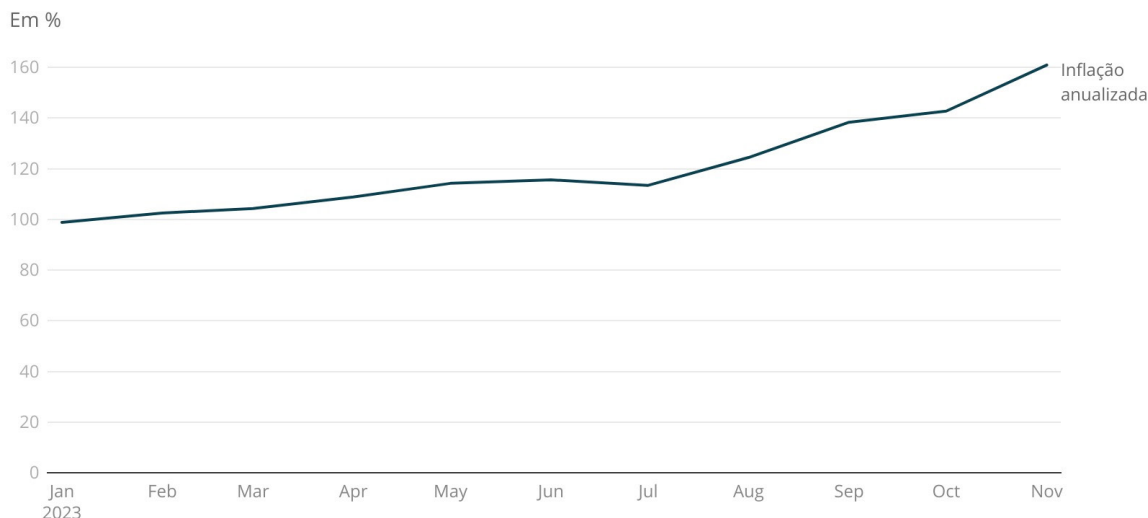
cujo benefício aumentará em 50%).

- 9) O fim do sistema de controle de importações a partir da concessão de licenças discricionárias.

2 Avaliação das Medidas

Como se nota, a maioria das medidas tem natureza fiscal, com abordagem agressiva na redução dos gastos do governo nacional. Isso reflete um entendimento quase consensual entre economistas ortodoxos de que os desequilíbrios monetários graves que enfrenta a Argentina nos últimos anos têm origem nos persistentes déficits do governo e o seu elevado financiamento a partir de emissão monetária. Segundo estimativas apresentadas por Caputo, as medidas terão impacto de 5,5% do PIB, e visam zerar o déficit do governo em um ano. Anteriormente, o governo argentino havia estimado o déficit para 2023 em 3,5% do PIB – muito acima do limite de 1,9% estabelecido pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) no contexto da reestruturação da dívida do país junto à instituição. Segundo o INDEC (o instituto nacional para estatísticas da Argentina), a inflação calculada para novembro chegou a 160% para o período de 12 meses.²

Inflação anualizada - jan/23-nov/23

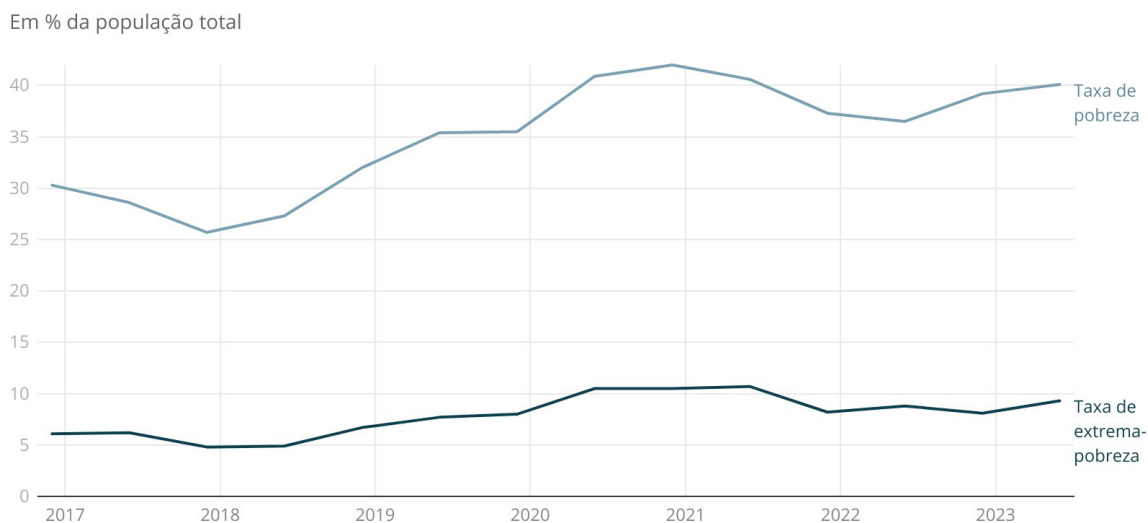


Neste sentido, as medidas de Caputo parecem ir na direção certa. A redução dos subsídios setoriais e a redução dos gastos diretos com pessoal tendem a ter impacto significativo na balança fiscal do governo, dado que representam os seus gastos mais substanciais historicamente.

Há, ainda, uma tentativa de blindar a parcela mais pobre da população dos efeitos restritivos de curto

prazo do pacote a partir dos benefícios sociais focalizados – esforço parecido com aquele feito pelo Brasil em 2023, quando da implementação de um ajuste fiscal combinado com políticas que vieram a compor o Bolsa Família. Vale notar que, de acordo com o Indec, a taxa de pobreza oficial da Argentina tem se mantido acima de 40% desde meados de 2020.³

Taxas de pobreza e extrema pobreza, 2017-23



3 O Panorama Político

O pacote Milei-Caputo é notadamente impopular. A sua delicada implementação testará a capacidade do novo presidente de navegar a complexidade de um ambiente político heterogêneo e de inclinação populista. Vale notar que a retórica que marcou a carreira política de Milei sempre foi belicosa e, em larga medida, agressiva com relação ao establishment político. Desde que foi eleito, Milei tem feito ajustes a tal abordagem, introduzindo níveis de pragmatismo em certos temas que têm surpreendido eleitores e analistas – notadamente com relação às suas promessas de praticamente eliminar as relações comerciais do país com seus principais parceiros, a China e o Brasil. Tais promessas deram lugar a uma postura muito mais moderada, que reconhece a importância da diplomacia Argentina no contexto da crise econômica que o país enfrenta. Milei também parece ter voltado atrás na sua promessa de fechar o Banco Central – tema central no seu discurso político dos últimos anos.

Na Argentina, historicamente, dois grupos políticos tendem a exercer pressão significativa sobre o governo, influenciando de forma relevante os rumos da política econômica nos últimos anos: os sindicatos trabalhistas, que são historicamente associados ao Peronismo (e, portanto, à oposição ao governo Milei), e os governadores

provinciais, que tendem a adotar posturas mais pragmáticas com relação à economia, mas que ainda assim mantêm vínculos importantes com o Peronismo.

Ambos os grupos serão impactados negativamente, ao menos no curto prazo, pelas medidas do novo governo. Isso significa que, politicamente, a implementação da agenda Milei-Caputo será extremamente complexa, sobretudo devido a dois riscos: aquele associado à oposição no legislativo, dada a minoria de Milei no Congresso Nacional, e o da estabilidade política, dadas as perspectivas de maior agitação social nos próximos meses em reação ao ajuste fiscal.

Em 14 de dezembro, a Ministra da Segurança Pública, Patricia Bullrich, anunciou um pacote de medidas voltadas para a repressão de protestos contra o governo, que incluirão a atuação do exército – antecipando a elevada mobilização dos movimentos sociais e o seu potencial de disrupção operacional e política.⁴ A greve dos caminhoneiros vivida pelo Brasil em 2018, durante o governo também fiscalista de Michel Temer, e o grande movimento de protestos no Chile em 2019 durante o governo de centro-direita de Sebastián Piñera servem como exemplo de como episódios de agitação social podem ter impactos políticos significativos para agendas econômicas.

O ex-presidente Mauricio Macri, cujo grupo político foi fundamental para a eleição de Milei a partir do seu apoio direto no segundo turno, deve ser aliado importante do novo presidente na implementação da sua agenda econômica. Apesar de ter fracassado na sua tentativa de reeleição, em 2019, Macri retém significativo prestígio junto à comunidade empresarial-financeira na Argentina e também fora do país. Ele tem participado, segundo múltiplos relatos da mídia local, da formação de quadros estratégicos do governo. Vale lembrar que Caputo, por exemplo, foi Ministro das Finanças e Presidente do Banco Central durante a gestão do ex-presidente.

No entanto, restam dúvidas se o endosso do grupo político de Macri e uma postura mais pragmática do próprio Milei serão suficientes para contrapor: (i) o fato de o novo presidente ter sido eleito a partir de promessas mais radicais do que as que ele tende a implementar, o que pode desagradar à sua base; (ii) a esperada mobilização da oposição à esquerda do seu governo; e, sobretudo, (iii) os níveis de maturidade e habilidade política de Milei para acomodar desafios vindouros, que certamente aparecerão, junto ao já complicado desafio de implementação da sua agenda.

Vale lembrar também que, além dos temas econômicos, Milei tem mantido uma abordagem historicamente controversa do ponto de

vista do respeito às instituições – e a vice-presidenta, Victoria Villauriel, é reconhecida por sua postura contrária a políticas de direitos humanos. Isso não colaborará para o desafio político da dupla. Finalmente, tudo indica que 2024 tenderá a ser marcado por elevadas incertezas geopolíticas e também pela desaceleração da economia chinesa, importante compradora dos produtos argentinos – sobretudo da mineração e da agricultura – o que deve representar desafio adicional.

4 O Brasil

Sinais recentes sugerem que, apesar do mau começo, as relações entre Milei e sua contraparte brasileira, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva, devem ser marcadas por pragmatismo. Vale lembrar que os vínculos comerciais entre os dois países seguem robustos: enquanto o Brasil é o principal comprador dos produtos argentinos, a Argentina é o nosso terceiro principal importador – sendo o principal comprador de produtos de maior valor agregado, como automóveis e itens da chamada “Linha Branca”.

Isso não significa que as relações entre os dois países serão particularmente construtivas. Desde que tomou posse, Lula tem adotado política externa notadamente protecionista – o que culminou, por exemplo, no provável fim do acordo entre o Mercosul e a União

Europeia nas últimas semanas. Além disso, o governo brasileiro tem mantido agenda abrangente – por exemplo, se envolvendo nos conflitos entre Rússia e Ucrânia e entre Israel e Hamas – ao invés de atuar mais focadamente em temas regionais. Isso sugere que não deve ocorrer uma colaboração mais ambiciosa com a Argentina para revigorar o Mercosul.

O Uruguai, outro membro importante do bloco, tem interesses próprios que não têm sido satisfeitos pelos seus vizinhos: o presidente Luis Lacalle Pou tem tentado, há dois anos, viabilizar um acordo bilateral junto à China a despeito do Mercosul, reforçando a lentidão e a ineficiência da instituição para entregar resultados comerciais para os seus membros. Isso também sugere que o bloco não deve ser uma prioridade dos uruguaios durante o começo da gestão Milei.

O sucesso da Argentina é central para o sucesso brasileiro. Além do importante vínculo econômico e da questão humanitária – dada a gravidade da situação social da Argentina – ambos os países compartilham de desafios parecidos. Apesar de proporções diferentes, o Brasil também tem problemas fiscais crônicos, e também depende de maneira significativa de setores exportadores, sobretudo a agricultura, para crescer. Finalmente, também temos deficiências político-institucionais que travam nosso desenvolvimento. O experi-

mento que a Argentina inicia agora virá com riscos significativos, e é patrocinado por um político com credenciais duvidosas em múltiplos aspectos. No entanto, a Argentina já não pode se dar ao luxo de errar. Resta ao Brasil acompanhar de perto e colaborar, na medida do possível.

1 “Una por una, las 10 medidas que anunció Luis Caputo”, 12 de dezembro de 2023. La Nación. Disponível em: <https://www.lanacion.com.ar/economia/luis-caputo-anuncio-las-primeras-medidas-economicas-del-gobierno-de-javier-milei-fuerte-devaluacion-nid12122023/>

2 “Índice de precios al consumidor”, INDEC. Disponível em: <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-5-31>

3 “Encuesta Permanente de Hogares. Incidencia de la pobreza y de la indigencia. Resultados del primer semestre de 2023”, INDEC. Disponível em: <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-46-152>

4 “Argentina’s security minister announces crackdown on protests”, 12 de dezembro de 2023. Financial Times. Disponível em: <https://www.ft.com/content/ed108b24-c2b8-4f0b-8d12-6d17c0707af7>

(*) Economista pela Universidade Federal de Minas Gerais e mestre em economia política internacional pela Universidade de São Paulo. (E-mail: gabrielchbrasil@gmail.com).

Relatório de Indicadores Financeiros¹

NÚCLEO DE ECONOMIA FINANCEIRA DA USP – NEFIN-FEA-USP (*)

Em 02/jan/2012 foram (teoricamente) investidos R\$ 100 em quatro carteiras *long-short* tradicionais da literatura de Economia Financeira. O Gráfico 1 apresenta a evolução dos valores das carteiras. (1) Carteira de Mercado: comprada em ações e vendida na taxa de

juros livre de risco; (2) Carteira Tamanho: comprada em ações de empresas pequenas e vendida em ações em empresas grandes; (3) Carteira Valor: comprada em ações de empresas com alta razão “valor contábil-valor de mercado” e vendida em ações de empresas com

baixa razão; (4) Carteira Momento: comprada em ações de empresas vencedoras e vendida em ações de empresas perdedoras. Para detalhes, visite o *site* do NEFIN, seção “Fatores de Risco”: <http://nefin.com.br/risk_factors.html>.

Gráfico 1 – Estratégias de Investimentos (Long - Short) (02/01/2012 – 03/11/2023)

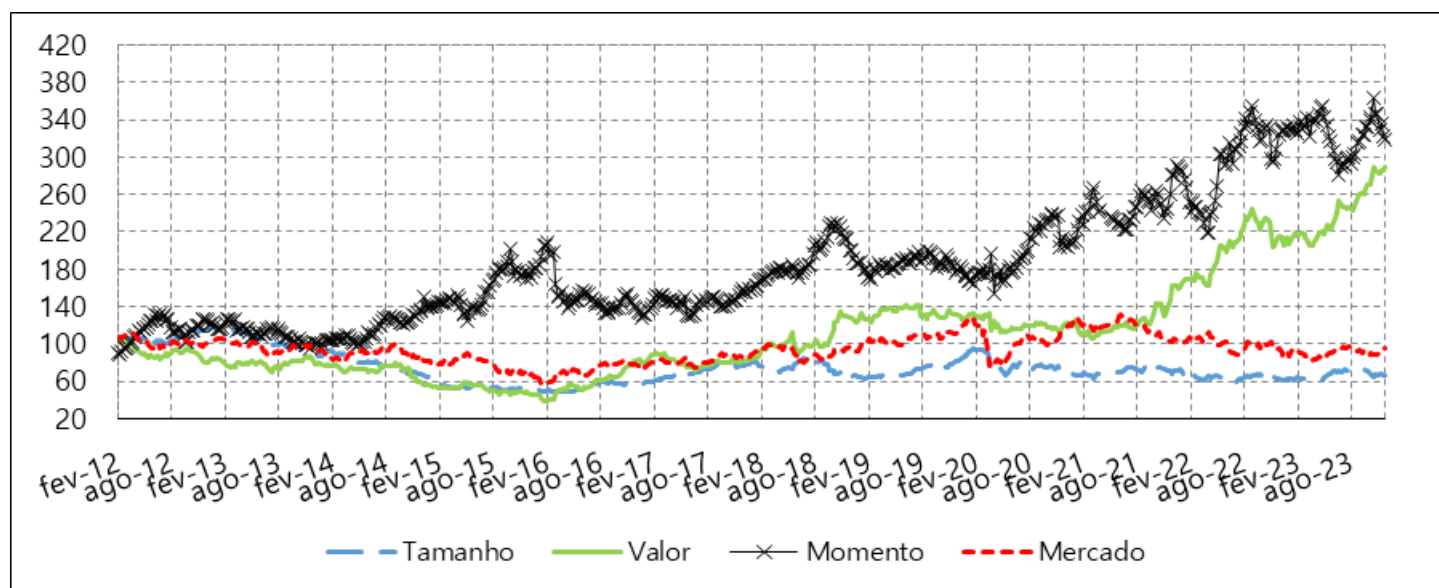


Tabela 1

	Tamanho	Valor	Momento	Mercado
Semana	2,01%	0,64%	0,17%	2,12%
Mês de novembro	-0,13%	3,38%	-6,78%	11,09%
2023	5,72%	38,65%	-1,76%	5,85%
2010-2023	-22,91%	104,63%	342,22%	-24,93%

O Gráfico 2 apresenta a evolução histórica do *dividend yield* do mercado acionário brasileiro: razão entre o total pago de dividendos nos últimos 12 meses pelas empresas e o valor total das empresas hoje. Essa é tradicionalmente uma variável estacionária (reverte à média) e é positivamente correlacionada com o retorno futuro esperado dos investidores. Ou seja, é alta em momentos ruins (de alto risco ou alta aver-

são ao risco), quando os investidores exigem retorno esperado alto para investir no mercado, e baixa em momentos bons. A Tabela 2 apresenta o inverso do *dividend yield*, conhecido como Razão Preço-Dividendo, de algumas empresas. Ordenam-se os papéis da última semana de acordo com essa medida e reportam-se os papéis com as dez maiores e dez menores Razões Preço-Dividendo.

Gráfico 2 – Dividend Yield da Bolsa (01/01/2009 - 03/11/2023)

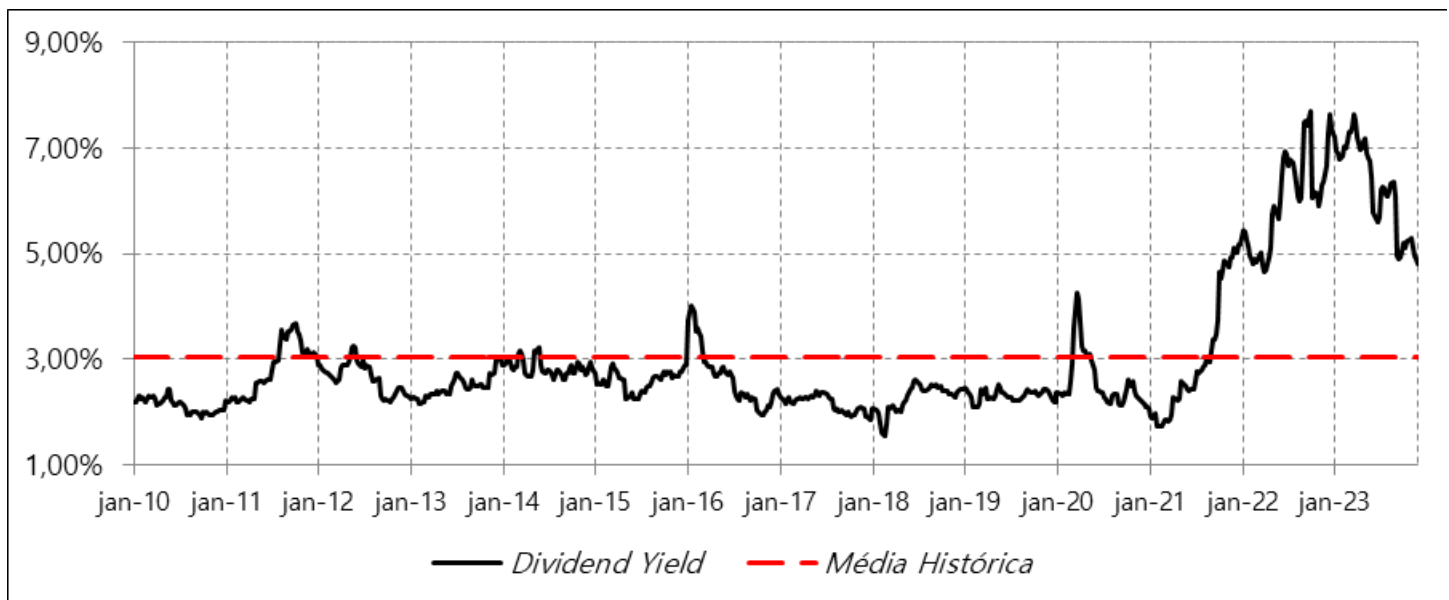


Tabela 2

Dez Maiores			Dez Menores	
	Papel	Preço-Dividendo	Papel	Preço-Dividendo
1.	ECOR3	1129,63	PETR4	3,99
2.	MDIA3	703,74	AGRO3	4,19
3.	PETZ3	378,88	GRND3	4,63
4.	RAIL3	345,05	MTRE3	6,11
5.	LVTC3	305,11	CMIN3	8,10
6.	VITT3	186,96	BRAP4	8,19
7.	ELET3	182,77	CXSE3	8,87
8.	AMBP3	166,05	BBSE3	9,01
9.	ODPV3	158,42	CBAV3	9,28
10.	ASAI3	152,09	KEPL3	9,32

O Gráfico 3 apresenta a evolução histórica do *short interest* do mercado acionário brasileiro e a taxa média de aluguel de ações. O *short interest* de uma empresa é dado pela razão entre a quantidade de ações em aluguel e a quantidade de ações *outstanding* da empresa. Mede assim o estoque de vendas a descoberto realizadas com as ações da empresa, tendendo a ser maior em momentos de expectativa de queda no valor da

empresa. O *short interest* do mercado, apresentado no gráfico, é a média (ponderada por valor) dos *short interest* individuais. A Tabela 3 reporta os cinco maiores *short interest* individuais e taxas de aluguel da semana passada, tanto em nível como primeira diferença (no caso deste último, são excluídos os papéis que tiveram variação negativa).

Gráfico 3 – Mercado de Aluguel de Ações (01/01/2013 - 27/10/2023)

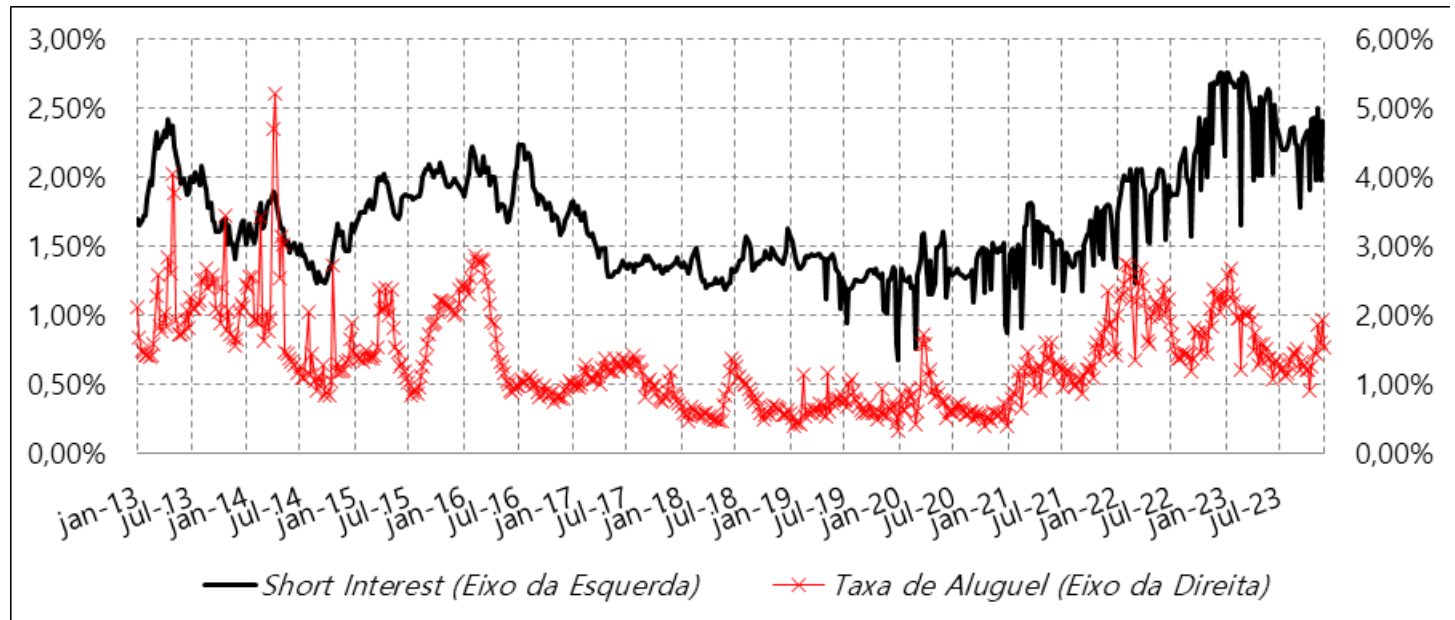


Tabela 3

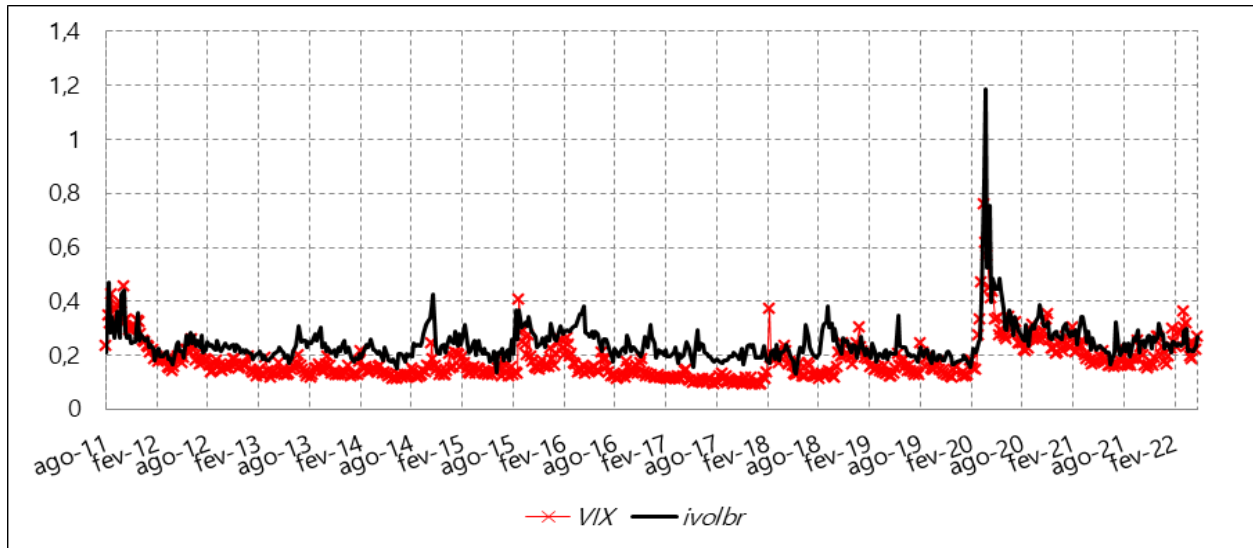
Cinco Maiores da Semana				
Short interest			Taxa de Aluguel	
1.	RRRP3	16,97%	MBLY3	51,50%
2.	IRBR3	16,30%	RCSL3	46,71%
3.	CVCB3	14,45%	RCSL4	42,90%
4.	USIM5	13,86%	BLAU3	40,30%
5.	CASH3	13,44%	AMAR3	37,58%
Variação no short interest			Variação na taxa de aluguel	
1.	GOAU4	1,46%	MATD3	16,46%
2.	PRI03	1,09%	UCAS3	15,00%
3.	ARZZ3	1,05%	UNIF3	8,95%
4.	RECV3	0,87%	MBLY3	8,95%
5.	BRAP4	0,76%	RCSL3	5,46%

O IVol-BR é um índice de volatilidade futura esperada para o mercado acionário brasileiro. É derivado do comportamento dos preços de opções sobre o IBOVES-PA. Já o VIX® é o índice de volatilidade futura esperada para o mercado americano calculado pela CBOE®.³

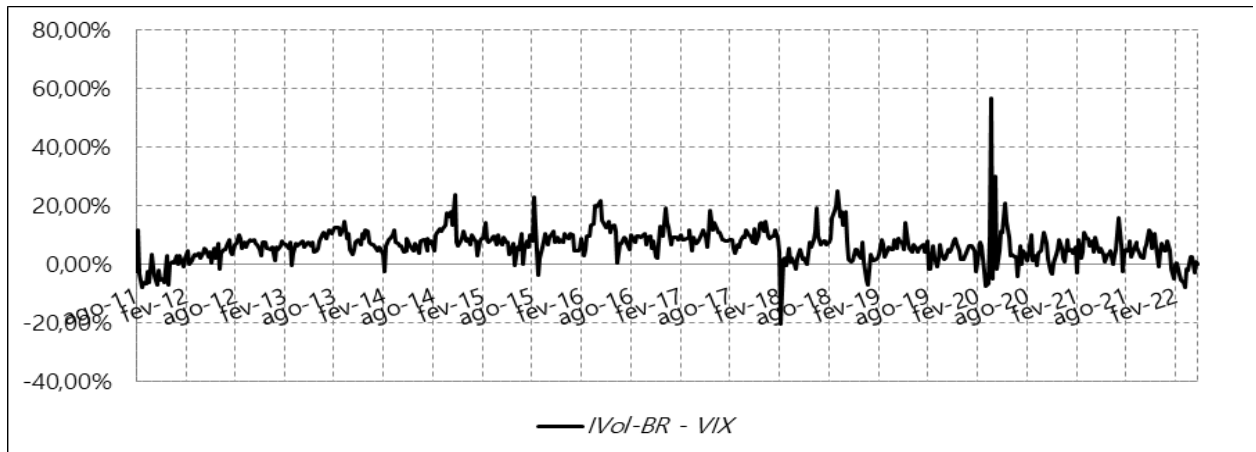
O Gráfico 4A apresenta ambas as séries. O Gráfico 4B apresenta a diferença entre os índices, capturando assim a evolução da incerteza especificamente local. Para detalhes, visite o site do NEFIN, seção “IVol-Br”: <http://nefin.com.br/volatility_index.html>.

Gráfico 4 – Volatilidade Forward-Looking (01/08/2011 - 30/04/2022)

A



B



1 O NEFIN não se responsabiliza por qualquer dano ou perda ocasionada pela utilização das informações aqui contidas. Se desejar reproduzir total ou parcialmente o conteúdo deste relatório, está autorizado desde que cite este documento como fonte. O Nefin agradece à FIPE pelo apoio financeiro e material na elaboração deste relatório.

2 VIX® e CBOE® são marcas registradas da Chicago Board Options Exchange.

(*) <<http://nefin.com.br/>>.

pesquisa na fea – Economia



Ensaio sobre desigualdade de renda: mercado de trabalho, heterogeneidade setorial e escolha eleitoral

OTÁVIO FLORENTINO DETONI

Tese de Doutorado

Orientador(es): Fernando Monteiro Rugitsky

Banca: Fernando Monteiro Rugitsky (Presidente)

Clara Zanon Brenck

Aguinaldo Nogueira Maciente

Michel Cândido de Souza

Link: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12140/tde-08112023-200419/pt-br.php>

Resumo

Ao longo do início do século XXI, em especial, durante a primeira década, o Brasil vivenciou um período que combinou crescimento econômico acelerado com declínio da desigualdade salarial. O estudo tem como objetivo central verificar quais fatores foram relevantes para explicar a queda da desigualdade de rendimentos do período. Primeiro, a partir da estimação de equações mincerianas da renda, são abordadas as transformações

da composição oferta e demanda do mercado de trabalho brasileiro. Pelo lado da oferta, as evidências apontam que a abundância de trabalhadores mais escolarizados acarretou significativa queda do prêmio salarial da educação (medido em anos de estudo), algo que funcionou em favor da redução das desigualdades. Para estudar a demanda por trabalho, utilizou-se a abordagem baseada em tarefas. As evidências apontaram que ocupações intensivas em tarefas analíticas e interativas ganham destaque em termos dos substanciais aumentos de seus prêmios salariais. Por serem ocupações que demandam, em média, mão de obra qualificada, essas mudanças podem ter funcionado em favor do aumento da desigualdade de renda. Além disso, a desconcentração de renda do período também foi avaliada através da dinâmica setorial. As políticas de valorização real do salário mínimo e os programas de transferência de renda lograram sucesso em aumentar a renda dos mais pobres, inserindo-os como consumidores de bens antes exclusivos a determinada parcela da população. Dessa forma, foi verificado que setores de atividade intensivos em trabalho pouco qualificado, como construção civil; comércio e reparação de veículos e objetos; alojamento e alimentação; e transporte, armazenagem e comunicações, foram beneficiados por essa maior demanda e aumentaram relativamente suas participações no nível de emprego nacional. Essa mudança na estrutura setorial acarretou um mecanismo causativo circular que potencializou a redistribuição de renda. Por fim, o estudo procura explorar como a redução das desigualdades salariais ajuda a explicar o afastamento da classe média da base eleitoral petista. Com base no arcabouço teórico vebleniano, essas variações na renda relativa podem explicar a gradativa diminuição média do voto da classe média no Partido dos Trabalhadores (PT). Em suma, a redistribuição de renda ocorrida, principalmente entre o meio e as camadas populares, gerou perda de utilidade para os indivíduos que observaram queda relativa em suas parcelas de renda apropriada.

economia & história



Algumas Correspondências de Prebisch e Furtado

RÔMULO MANZATTO (*)

O dia 5 de dezembro de 1954 trazia uma breve nota nos diários intermitentes que Celso Furtado mantinha já há alguns anos. Na ocasião, o então jovem economista registra um misto de satisfação e frustração com os rumos de sua carreira profissional internacional.

Mesmo reconhecendo com satisfação o bom progresso que havia feito na carreira iniciada na CEPAL, Furtado não deixa de se incomodar com as restrições impostas aos trabalhos de teoria econômica que pretendia publicar.

Em passagem de sua obra autobiográfica, o economista brasileiro registra o transtorno que a publicação de *A Economia Brasileira (1954)* havia causado na CEPAL. Após divulgar seu estudo sobre a

economia brasileira, Furtado recebeu um longo comunicado oficial de Louis Swenson, subdiretor da CEPAL em Nova York.

Swenson enviava uma advertência a Furtado pela publicação e divulgação do trabalho. Não demorou para que, logo em seguida, a direção da CEPAL definisse novas restrições para a publicação de trabalhos acadêmicos de cunho pessoal por parte de seus funcionários. Furtado interpretou essas restrições como uma mudança desfavorável no ambiente da instituição. Agastado com a situação, Furtado envia uma carta a Raúl Prebisch em que reforçava sua antiga intenção de tirar um período de licença que permitisse a dedicação integral à pesquisa teórica.¹

De fato, em carta de 20 de outubro de 1953, ano anterior, Furtado informa Prebisch da publicação de seu desejo de publicar o que viria a ser *A Economia Brasileira*, sua obra de 1954, que o economista define como “um estudo que é em boa parte uma prolongação de minha tese de doutorado e que pretende ser uma análise da economia brasileira – período colonial, até a grande crise”.

Prebisch responde já nas semanas seguintes, em 3 de novembro de 1953. O economista argentino felicita Furtado pela iniciativa e faz sinceros votos de que o novo trabalho seja tão bem recebido quanto os anteriores.

A correspondência seguinte entre os economistas data de 2 de de-

zembro desse mesmo ano. Nessa carta, Furtado agradece o convite para se tornar chefe da divisão de Desenvolvimento Econômico da CEPAL em Santiago do Chile, mas acaba por não aceitar, inicialmente, o cargo. A justificativa dada é a de que a chefia exigiria alguém com mais maturidade e com uma formação econômica mais ampla, nos termos de Furtado. O economista brasileiro aproveita a deixa para novamente comunicar sua intenção de tirar uma licença de pelo menos um ano para dedicar-se integralmente aos estudos na Inglaterra. (FURTADO, 2021, p. 392-394).

Prebisch responde no começo do ano seguinte, em 26 de janeiro de 1954. O então secretário-executivo da CEPAL cumprimenta Furtado por preferir completar sua formação teórica antes de aceitar cargos de maior hierarquia. Prebisch reforça, contudo, o convite, e lembra de sua própria experiência ao assumir o comando do Banco Central da Argentina aos 34 anos de idade.

Alguns meses depois, em 7 de maio de 1956, Prebisch responde a Celso Furtado em outro tom. O economista argentino agora apoia totalmente o plano de licença de estudos de Furtado e se coloca à disposição para intermediar a solicitação junto à Sede Central da Comissão.

A resposta de Furtado viria no mesmo mês. Ao agradecer a Prebisch o apoio para a futura empreitada de estudos, Furtado aproveita para criticar o que considerava como uma incipiência da pesquisa sobre as economias latino-americanas, cujas perspectivas teóricas lhe pareciam “mais estreitas do que as dos estudos do ciclo há dez ou vinte anos” (FURTADO, 2021, p. 397).

Na mesma carta, Furtado dá as primeiras notícias do grupo técnico que dirigia a partir do México. Naquele ano, a CEPAL abriu uma sub-sede na Cidade do México e coube a Furtado a coordenação do trabalho em equipe que estudou a situação da economia do país naquele ano. (FURTADO, 2021, p. 398).

No ano seguinte, em 1957, já livre de funções executivas, Furtado embarcaria para Cambridge para uma temporada intensiva de pesquisas.

Foi nessa época que o economista compôs a primeira versão do que viria a tornar-se *Formação Econômica do Brasil*, publicado em 1959, mostrando que o almejado período de estudos trouxe resultados mais do que duradouros.

Referências

FURTADO, Celso. **A economia brasileira - contribuição à análise do seu desen-**

volvimento. Rio de Janeiro: Ed. A Noite, 1954.

_____. **Diários intermitentes: 1937-2002.** 1ª ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2019.

_____. **Celso Furtado: correspondência intelectual: 1949-2004.** Seleção, introdução e notas de Rosa Freire D'Águar; posfácio de Luiz Felipe de Alencastro. 1ª ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2021.

MANZATTO, R. Celso Furtado, 100 Anos: A Economia Brasileira (1954). **Informações Fipe**, n. 476, p. 64-68, 2020.

1 Abordei esse episódio brevemente em Manzatto (2020).

(*) Economista (FEA-USP) e mestre em Ciência Política (DCP/FFLCH-USP). (E-mail: romulo.manzatto@gmail.com).

Estabilização Monetária e Estabilidade Institucional: o Governo Itamar Franco (1992-1994)

IVAN COLANGELO SALOMÃO (*)

A história do Brasil republicano tem se mostrado profusa em fraturas institucionais que, em alguma medida, fragilizam a estabilidade política que condiciona o fenômeno do desenvolvimento econômico. Desde a instauração do regime (1889) até o impedimento de Dilma Rousseff (2016), o país viveu algum tipo de conflito político a cada três ou quatro décadas, cujos desfechos foram, em todos os casos, a substituição do incumbente. Em comum, a precedência de uma crise econômica que, aliada a outros elementos, contribuiu para o desenlace da crise política.

Dos até agora 38 presidentes da República brasileira, pelo menos oito assumiram o poder na condição anterior de vice: Floriano Peixoto, Nilo Peçanha, Delfim Moreira, Café Filho, João Goulart, José Sarney, Itamar Franco e Michel Temer. Conquanto a realidade desautorize a construção de modelos gerais, é possível identificar, como exercício teórico, determinados padrões característicos desses mandatos-tampão. Resguardadas todas as especificidades inerentes a cada momento histórico, as políticas econômicas adotadas por tais pre-

sidentes foram balizadas de forma ainda mais direta por variáveis de natureza política¹, especialmente pela necessidade de se angariar credibilidade junto a segmentos sociais a eles refratários.

Após dois anos de turbulência econômica e escândalos políticos que marcaram o governo Collor, a ascensão de um vice-presidente sobre cujas ideias pouco se sabia representou um anticlímax social em uma democracia frágil que havia recém se restabelecido. É nesse sentido que a baixa expectativa que pairava sobre a gestão de Itamar Franco (1992-1994) ganha contornos ainda mais improváveis se levado em consideração o conjunto de sua obra à frente da Presidência da República.

A começar pelo apoio político e pela autonomia operacional oferecidos à equipe econômica responsável pela formulação e implementação do Plano Real. Por mais óbvio que pudesse parecer, o risco de se abraçar (mais) um plano original, e, portanto, heterodoxo – e que, justamente por isso, não contava com o apoio do Fundo Monetário Internacional, órgão-chave na renegociação da dívida externa ora

em curso –, envolvia cálculo político não trivial.

As medidas de ajuste fiscal defendidas pela equipe econômica, por exemplo, não eram exatamente a estratégia mais adequada para um governante em busca de legitimação. Bacha (2012), um dos principais economistas do governo, destacava a existência de um “déficit potencial” nas contas públicas, de modo que o déficit de fato seria significativamente superior ao observado ao final de cada ano. Isso porque a previsão inflacionária no momento da votação do orçamento era recorrentemente inferior à inflação verificada *a posteriori*.

Dessa forma, a primeira fase do Plano Real, ainda em 1993, se caracterizou pela tentativa de endereçar a questão fiscal por meio do lançamento do Programa de Ação Imediata (PAI) e da aprovação do Fundo Social de Emergência (FSE), os quais seriam posteriormente transformados na atual Desvinculação de Receitas da União (DRU). Ainda que o ajuste fiscal só fosse de fato implementado no segundo mandato de FHC (1999-2002), as medidas adotadas pelo governo Itamar lograram resultados impor-

tantes naquele momento: o resultado operacional² passou de -1,7% do PIB (1992) para 1,1% (1994), enquanto o resultado primário foi de 1,6% para 5,2% nos respectivos anos (BACHA, 2012). Em consequência, o governo pôde apresentar ao mercado uma redução significativa dos indicadores de endividamento em relação ao produto.

A segunda e mais delicada etapa do plano foi a criação da moeda indexada (URV), em março de 1994, e sua substituição pela nova moeda, em julho daquele ano. Nessa fase, a comunicação institucional do governo esteve a cargo de Rubens Ricupero, que sucedeu a FHC no Ministério da Fazenda em abril. Ainda que o presidente da República tenha tido participação marginal no decurso do Real, as circunstâncias brindaram-no com a oportunidade de posar para a foto do nascimento da nova moeda, possivelmente o marco mais importante da história econômica do Brasil contemporâneo.

Logo após a estabilização, observou-se no decorrer do segundo semestre de 1994 um crescimento abrupto da atividade econômica. Isso porque a própria estabilidade dos preços resultou em aumento do poder aquisitivo da população de baixa renda, que apresenta, naturalmente, elevada propensão marginal a consumir. Além disso, a própria redução das incertezas, fenômeno inerente a processos de estabilização monetária, contri-

buiu para o desentupimento dos canais de concessão de crédito. Em um cenário de demanda reprimida, o relativo afrouxamento da política monetária, que já se iniciara desde meados de 1993, viabilizou o expressivo crescimento verificado no biênio: média de 5% (1993-1994).

Diante da magnitude da estabilização monetária, quaisquer outros feitos acabam por soar irrelevantes. Ainda assim, o governo Itamar Franco pode ser distinguido por pelo menos duas outras obras de difícil construção, especialmente em contexto de vulnerabilidade política. Do ponto de vista econômico, o governo patrocinou um tímido espasmo nacionalista que passaria despercebido se não tivesse sido ensaiado no auge do neoliberalismo na América Latina. Junto às supracitadas medidas de incentivo à demanda, tal estratégia, que teve na tentativa de retomada da produção industrial o seu principal elemento, contribuiu para a referida expansão do produto.

O acordo automobilístico articulado pelo governo em 1993 pretendia-se tripartite, pois envolvia empresários e sindicatos dos trabalhadores com o objetivo precípua de reduzir os preços dos automóveis por meio de: (1) diminuição dos impostos (IPI e ICMS); (2) redução das margens de lucro das empresas; (3) contenção dos reajustes salariais. Tratava-se de uma clara medida com vistas a incentivar o crescimento da deman-

da agregada, estimulando a produção de automóveis e garantindo empregos no setor.

No segundo semestre de 1994, contudo, começaram a surgir sinais de aquecimento da demanda, justamente na indústria automobilística. Com folga para elevar preços, as montadoras mostraram-se propensas a acomodar pressões por reajustes mais generosos de salários nas negociações sindicais. Temendo excessos que poderiam advir dos reajustes de preços e salários em setor com tanta visibilidade, o ministro Ciro Gomes, que havia substituído Rubens Ricupero na Fazenda, decidiu reduzir as tarifas incidentes sobre a importação de automóveis de 35% para 20%. Ainda assim, a indústria registrou significativo crescimento de 6,7% em 1994. Se o resultado do segundo semestre fosse anualizado, o crescimento teria sido de 15%. Eis um dos mais eloquentes resultados da chamada “festa da estabilização” que se seguiu à introdução da nova moeda. Tal crescimento só veio a ser contido pela crise mexicana, deflagrada em dezembro de 1994, e pela consequente elevação de juros que a ela se sucedeu.

Por fim, mas não menos importante, o principal legado do governo Itamar talvez tenha sido estabilidade institucional que o seu interregno representou. Depois de tantas frustrações que marcaram a “década perdida” e do vendaval do primeiro governo eleito após

duas décadas de ditadura militar, o engenheiro mineiro – frequentemente caricaturizado como político inábil e provinciano –, entregou um país politicamente equilibrado, com uma nova moeda estável e em franco crescimento econômico. Para a história de um país de instituições frágeis e rupturas constantes, trata-se de um feito e tanto.

2 Segundo Zini Junior (1991, p. 105), o déficit operacional refere-se ao déficit nominal diminuído da correção monetária e cambial. Ou seja, é a “necessidade de financiamento do setor público, excluindo-se os efeitos da correção monetária e cambial nas despesas e nas receitas.” (EUZÉBIO, 2009).

Referências

BACHA, Edmar L. **Belíndia 2.0**. Fábulas e ensaios sobre o país dos contrastes. Civilização Brasileira, 2012.

EUZÉBIO, Gilson Luiz. Questões do Desenvolvimento - Os vários tipos de déficit. **Desafios do Desenvolvimento**, ano 6, edição 50. Brasília: IPEA, 2009.

WEBER, Max. **Economia e sociedade**. Fundamentos da sociologia compreensiva. Vol. 1. Brasília: Ed. Universidade de Brasília, 2000.

ZINI JUNIOR, Álvaro Antônio. A metodologia enganosa do déficit operacional. **Revista de Economia Política**, v. 11, n. 3, p. 104-110, 1991.

1 Nesse sentido, a maior ou menor autonomia do governante frente às forças sociais que lhe envolvem advém da legitimidade que logra auferir diante delas. A construção das políticas econômicas ocorre em meio a uma interposição de “poderes”, na qual a posição do chefe do Executivo é apenas uma das partes (WEBER, 2000).

(*) Professor do Departamento de Economia da Universidade de São Paulo (FEA/USP). (E-mail: ivansalomao@gmail.com).