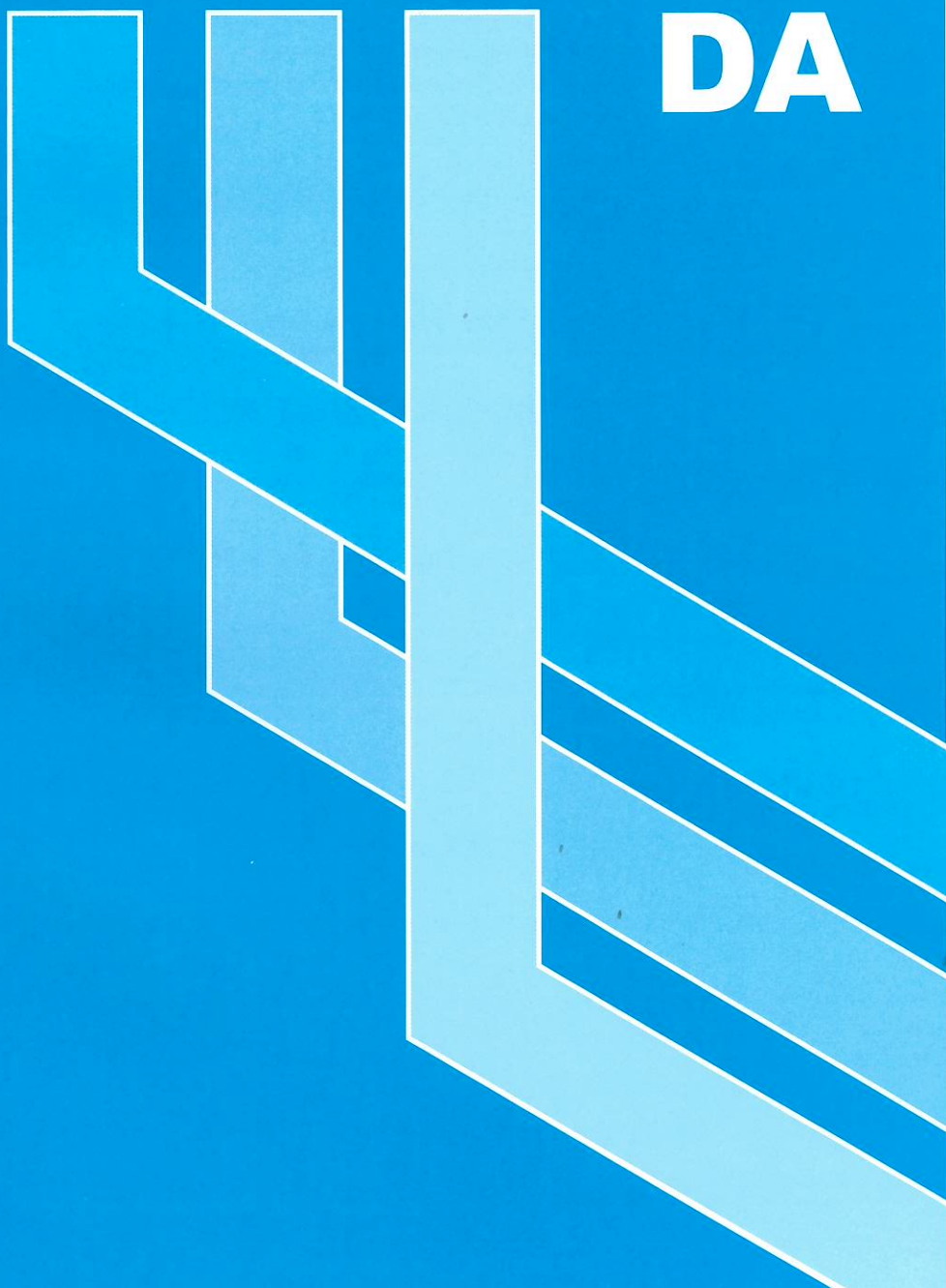


VOLUME 15

NÚMERO 1

JANEIRO/JUNHO 2006

CADERNOS DA



**FA
C
E
C
F**

CADERNOS DA FACECA

Publicação semestral do Centro de Economia e Administração da Pontifícia Universidade Católica de Campinas.

Diretor / Director

Prof. Antonio Carlos de Azevedo Lobão

Editora / Editor

Prof^a Dra. Nelly Maria Sansigolo de Figueiredo

Conselho Editorial / Editorial Board

Membros docentes / Faculty Members

Prof. Dr. Antônio Marcos Favarin

Prof. Dr. Cândido Ferreira da Silva Filho

Prof. Dr. Fernando Augusto Mansor Mattos

Prof. Dr. Gentil Canton

Prof. Dr. Gideon Carvalho de Benedicto

Prof. Dr. Jorge Américo Silva Machado

Prof. Dr. José Eduardo Rodrigues de Sousa

Prof. Dr. José Antônio Bernal Fernandez Olmos

Prof. Ms. José Homero Adabo

Prof. Dr. Josmar Gilberto Cappa

Prof. Dr. Lineu Carlos Maffezoli

Prof. Dr. Marcos Francisco Crupe

Prof. Ms. Paulo Antônio da Graça Lima Zuccolotto

Prof. Dr. Ralph Santos Silva

Membros Externos / External advisors

Prof^a Dra. Ana Akemi Ikeda

Prof^a Dra. Angela Maria Cassavia Jorge Corrêa

Prof. Dr. Clóvis Luis Padoveze

Prof. Dr. José Carlos Marion

Prof. Ms. José Euzébio de Oliveira Aragão

Prof. Dr. Silvio Aparecido dos Santos

Coordenação de Edição / Managing Editor

Isis Luciane Messias Alves

Distribuição / Distribution

Sistema de Biblioteca e Informação da PUC-Campinas - Serviços de Publicação, Divulgação e Intercâmbio

Triagem / Printed copies

2.000 exemplares

Direitos de Permissão de Divulgação /

Permissions

As matérias assinadas são de total e exclusiva responsabilidade dos autores. Todos os direitos reservados ao Centro de Economia e Administração da PUC-Campinas. É permitida a reprodução de qualquer matéria desde que citada a fonte. Authors are fully responsible for signed texts. All rights belong to the Economy and Management Center of PUC Campinas. Reproduction of texts is allowed, provided the source is mentioned.

Correspondência / Address

Toda correspondência deve ser enviada ao seguinte endereço:

Correspondence shall be addressed to:

Centro de Economia e Administração - PUC-Campinas
A/C Conselho Editorial da Revista Cadernos da FACECA.

Rodovia Dom Pedro I, km 136 - Pq. das Universidades

CEP: 13086-900 - Campinas - SP - Brasil

Caixa postal 317 - CEP: 13012-970

Campinas - SP - Brasil

Fone: (0xx19) 3756-7264

e-mail: cnpe.cea@puc-campinas.edu.br

Composição, revisão e impressão / Typesetting, revision and printing

Editoração:

TOQUE FINAL - Editoração Eletrônica

Rua Mário Mazzottini, 411 - Jd. Estoril

Campinas - SP. Fone (019) 3276-0298

e-mail: tf.toquefinal@terra.com.br

Impresso por:

Gráfica e Editora Flamboyant Ltda.

Rua: Dr. João Quirino do Nascimento, 493

Jardim Flamboyant - Campinas - SP.

Fone Fax: (0xx19) 3252-6853

e-mail: grafica@graficafamboyant.com.br

3 Editorial

ARTIGOS/ARTICLES

- 5 Mudanças na Distribuição de Renda Individual e Familiar no Brasil
Changing in the distribution of individual and familiar income in Brazil
Cláudio Salvadori Dedecca, Eliane Rosandiski, Marcelo Soares de Carvalho e Carolina Veríssimo Barbieri
- 19 Auto-avaliação da saúde dos trabalhadores ocupados no Setor Agrícola Brasileiro: uma análise regional a partir do suplemento saúde da PNAD
Brazilian agricultural workers morbidity self-assessment: A regional analysis based on health supplement of PNDA 1998
Ângela M. C. Jorge Corrêa, Idemauro Antonio R. de Lara, Maria Imaculada L. Montebelo, Francisco C. Crócomo, Lineu Maffezoli e Fabíola Cristina R. de Oliveira
- 33 Revolução e Capital externo da China
Revolution and foreign investment in China
José Henrique Souza
- 49 Financiamento, Lucratividade e Desempenho Industrial na grande Depressão: empresas têxteis em São Paulo, 1928 e 1933
Financing, profitability, and industrial development during the great depression: Textile industries in São Paulo - 1928/1933
Tatiana Pedro Colla Belanga
- 63 O Intrapreendedorismo e sua relação com a inovação em empresas consolidadas
Intrapreneuring and its relation with innovation in consolidated enterprises
Silvio Aparecido dos Santos, Fernando César Lenzi e Fábio Zaffalon Rodrigues
- 77 A Influência da Avaliação de Risco de Crédito na inadimplência habitacional: O caso da Caixa Econômica Federal (CAIXA)
The influence of credit risk assessment in mortgage default: Federal national Commercial bank
Carlos Fernando Sehn e Reginaldo José Carlini Júnior

EDITORIAL

A Revista Cadernos da FACECA tem como objetivo principal contribuir para o debate acerca de questões impulsionadoras do desenvolvimento humano, a partir de uma interação de diferentes ciências que constituem as Ciências Sociais Aplicadas. Agrega trabalhos de pesquisadores que atuam nas áreas da Economia, da Administração e da Contabilidade, constituindo-se em veículo para o aprofundamento crítico do conhecimento nessas áreas.

O presente número é constituído por artigos cuja temática básica revela o compromisso que a revista Cadernos da FACECA tem com a transformação da sociedade. Uma das questões cruciais ainda não resolvidas pela sociedade brasileira diz respeito à extrema desigualdade na distribuição de renda no País. Segundo o Relatório de Desenvolvimento Humano do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento de 2004, o Brasil apresenta o mais elevado índice de desigualdade da distribuição de renda dentre os países de nível médio de desenvolvimento humano. Tema amplamente discutido pela literatura, tem sido abordado com maior freqüência no enfoque da desigualdade pessoal da renda. O artigo **“Mudanças na distribuição de renda individual e familiar no Brasil”** tem como preocupação estudar as modificações na distribuição funcional da renda, isto é, entre governo, capital e trabalho, portanto, numa visão macro da questão distributiva no Brasil. Explora, também, o comportamento da distribuição da renda do trabalho, incorporando na análise os trabalhadores sem rendimentos, provavelmente aqueles que perderam emprego na década de 1990.

A preocupação com a questão da desigualdade também está presente no artigo **“Auto-avaliação da saúde dos trabalhadores ocupados no setor agrícola brasileiro: uma análise regional a partir do suplemento Saúde da PNAD 1998”**. Enquanto o Sistema Único de Saúde (SUS) propõe um sistema público único para todos os brasileiros, na prática vai se consolidando como espaço destinado aos que não têm acesso ao sistema de saúde privado. Mais um aspecto das desigualdades sociais no Brasil. O artigo identifica algumas variáveis socioeconômicas explicativas para a condição de saúde entre os ocupados na agricultura, dentre elas a idade, a educação e a renda. Tendo em vista a relação entre as duas últimas, reforça-se a idéia de que a desigualdade da distribuição da renda condiciona, também através de seus efeitos sobre a desigualdade da educação, a saúde entre os ocupados na agricultura. Os resultados ratificam, ainda, a importância do Estado no conjunto das ações concernentes à saúde no Brasil.

Fruto de desenvolvimento que, historicamente, deixou à margem amplas camadas da população, a questão distributiva é apenas um dos desafios que a sociedade brasileira enfrenta no século 21. É relativamente consensual que o crescimento econômico deve contribuir para que se alcancem mais rapidamente metas de redução da pobreza e da desigualdade no País. Porém, o crescimento tão somente, não garante a distribuição.

O artigo **“Revolução e capital externo na China”** analisa as reformas na economia chinesa entre 1978 até o final dos anos 1990, período em que crescia a cerca de 9% ao ano. Apoiado em revisão histórica e análise de dados fornecidos por organismos oficiais e multilaterais, o artigo trata das mudanças estruturais promovidas nesse país visando à descentralização da economia, atração de capital externo e consolidação da industrialização. Recupera, particularmente, os principais momentos da economia chinesa ao tentar entender o papel do capital externo no desenvolvimento. A disponibilidade de mão-de-obra barata e a ampliação da infra-estrutura atraíram capitais de todo o mundo, o que ajudou o país a promover o

crescimento econômico, a geração de empregos, o mercado interno e o equilíbrio da estrutura produtiva. Porém, o crescimento econômico chinês veio acompanhado de graves problemas sociais e ambientais, muitos dos quais derivados justamente do fluxo de investimentos externos diretos.

O peso das questões externas para o crescimento econômico também é abordado no artigo **“Financiamento e lucratividade de desempenho industrial na Grande Depressão: empresas têxteis em São Paulo, 1928 e 1933”**. Em abordagem histórica, o propósito do artigo é apresentar uma nova contribuição ao estudo do impacto da crise da Grande Depressão sobre a indústria brasileira em geral e, particularmente, a indústria têxtil que, no período posterior a I Guerra Mundial, era a mais desenvolvida do país. Observa-se que a indústria têxtil evoluiu nesse período segundo um padrão cíclico de semelhante à indústria nacional em geral, com queda em 1928 e vindo a se recuperar já em 1930. O artigo apresenta dados individuais das principais empresas têxteis do estado de São Paulo, na busca de resgatar suas estratégias e experiências nesse período. Com base em análises contábeis, são elaborados índices que indicam a capacidade da firma em pagar suas obrigações, o endividamento e a lucratividade. Limitações impostas pelas estatísticas da época e a simplicidade das estratégias identificadas com tais informações contrastam com o comportamento da firma moderna.

O artigo **“O Intrapreneurismo e sua relação com a inovação em empresas consolidadas”** aborda a recente tendência das grandes corporações em desenvolver internamente comportamentos empreendedores como estratégia de inovação. Essa nova forma de promover a inovação contrasta com os esforços concentrados e isolados de inovação em produtos ou processos, através de iniciativas isoladas, dentro de áreas funcionais estanques ou, ainda, projetos organizados esporadicamente pela alta gestão, como resposta ao ambiente macroeconômico ou manobra competitiva radical de seus concorrentes. Ao contrário, promove a inovação contínua internamente, estimulando indivíduos para avançar nos limites de sua descrição e/ou, ao mesmo tempo, criando clima interno que possa acomodar empreendedores no mercado livre. Condições relevantes para o Intraempreendedorismo - comportamento empreendedor posto em prática em empresas consolidadas - e promoção das inovações.

Este número da revista traz, também, o artigo **“A influência da avaliação de risco de crédito na inadimplência habitacional: o caso da Caixa Econômica Federal (CAIXA)”**, que analisa a influência do sistema de Risco de Crédito (SIRIC) sobre a ligeira queda na inadimplência, ocorrida no período de tempo imediatamente após a implantação desse instrumento de controle.

Através desse conjunto de artigos, espera-se contribuir para a difusão do conhecimento originado da pesquisa na área das Ciências Econômicas, Administração e Contábeis, e para a formação de um pensamento crítico na sociedade atual.

MUDANÇAS NA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA INDIVIDUAL E FAMILIAR NO BRASIL

CHANGING IN THE DISTRIBUTION OF INDIVIDUAL AND FAMILIAR INCOME IN BRAZIL

Claudio Salvadori DEDECCA^a

Eliane ROSANDISKI^b

Marcelo Soares de CARVALHO^c

Carolina Veríssimo BARBIERI^c

RESUMO

Este artigo tem como objetivo mostrar que, num contexto de baixo crescimento econômico, o segmento da população com renda de capital pode preservar sua riqueza ampliando sua participação na renda total, enquanto para o segmento com renda do trabalho foi observada, além da perda de participação relativa, uma clara deterioração de seus níveis de rendimento. Neste contexto, as famílias de mais baixa renda encontraram menores possibilidades de se defenderem do contexto de redução do padrão de remuneração. Além disso, essas famílias tendem a apresentar um maior número de desempregados e inativos em sua composição.

Para realizar esta análise foram avaliados, a partir das informações disponibilizadas pelo IBGE, os indicadores de mercado de trabalho e das contas nacionais do final dos anos 90 e início dos anos 2000. A ênfase nas mudanças nos padrões distributivos foi feita a partir da comparação dos anos de 1995, 1998 e 2002.

Palavras-chave: Mercado de Trabalho, Distribuição de Renda

ABSTRACT:

This article aims to show that in an economy with low economic growth a group of people that lives on capital income can preserve its wealth by increasing its participation in the total income. In the segment of the population with income from their work it was observed that besides their loss of relative participation, there was also a clear deterioration of their income levels. In this context, lower income families found fewer possibilities to defend themselves from the reduction in the standard of remuneration. Besides that, in this latter group it is possible to find a larger number of unemployed and nonactive members.

^a Professor do Instituto de Economia da Unicamp. e-mail: claudio dedecca@eco.unicamp.br

^b Professora da Pontifícia Universidade Católica de Campinas, da Faculdade de Campinas.
eliane.rosandiski@gmail.com

^c Mestrandos e Pesquisadores do Instituto de Economia da Unicamp.

To carry out this analysis, the article is based on labor market indicators and national accounts from late 1990s and early 2000s information from IBGE (Brazilian Institute of Geography and Statistics). The emphasis on changes in the distributive standards was made by comparing the years 1995, 1998 and 2002.

Key words: Labor Market, Income Distribution.

As alterações de trajetória da economia brasileira nos últimos 30 anos foram acompanhadas de modificações nos níveis e nas estruturas de ocupação e rendimento. Este fato obrigou que, sistematicamente, as análises sobre ocupação e renda nos diversos contextos econômicos estivessem condicionadas por hipóteses distintas. No que diz respeito à distribuição de renda, sua discussão foi marcada por contornos específicos em cada uma das décadas¹.

Nos anos 70, toda a discussão sobre a distribuição de renda esteve associada à repartição dos frutos de um crescimento acelerado. O milagre econômico produziu uma elevação expressiva do rendimento médio conjugada a um processo de concentração de renda acelerado. Os efeitos sociais desfavoráveis deste movimento não foram intensos graças à possibilidade das famílias mais pobres compensarem sua perda de renda através da incorporação de um membro adicional ao mercado de trabalho, protegendo deste modo seu rendimento global. Esta possibilidade foi viabilizada pela grande capacidade do crescimento econômico gerar, em volume expressivo, novas oportunidades de trabalho.

O fim do ciclo de crescimento no início dos anos 80, em um contexto caracterizado por uma crise internacional e outra relativa ao financiamento externo do país, foi sucedido por uma trajetória de sistemática instabilidade econômica conjugada a taxas de inflação crescentes. Após uma queda acentuada da ocupação no início da década, ela conheceu um movimento de recuperação a partir de 1984, acabando a década em nível um pouco

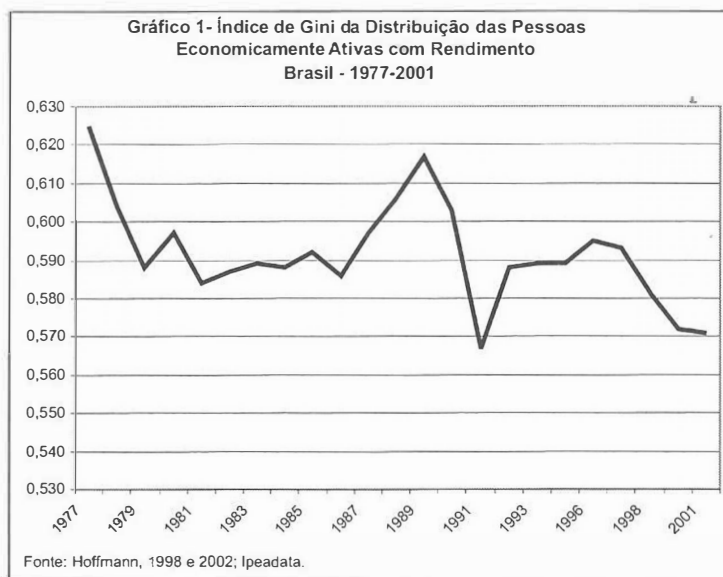
superior ao encontrado no início do período. A taxa de desemprego elevada dos anos 1981-83 conheceu uma tendência de queda sistemática a partir de 1994. Se, por um lado, o problema da ocupação foi caracterizado pela maior informalidade, observava-se, por outro, que o baixo crescimento teve implicações importantes sobre os rendimentos.

O movimento explosivo dos preços teve efeitos diferenciados sobre os rendimentos da população. Os segmentos de renda média e alta conseguiram proteger seus níveis de renda tanto pelo mercado de trabalho como pelas oportunidades de preservação do poder de compra dos rendimentos criadas pelo mercado financeiro. Ao contrário, o segmento de baixa renda não teve as mesmas possibilidades, conhecendo uma perda de renda importante ao longo do período. Assim, na segunda metade dos 80, se restabeleceu a tendência de deterioração da distribuição de renda conhecida desde a década de 60 – ver Gráfico 1.

Os anos 90 estabeleceram uma nova dinâmica para a distribuição de renda, diferente daquelas encontradas para as décadas anteriores. As alterações da distribuição de renda nos anos 70 se fizeram em um contexto de aumento acelerado do nível de ocupação. Apesar da crise dos anos 80, o mercado de trabalho conheceu uma recuperação ponderável do nível de ocupação na segunda metade da década.

A situação encontrada para os anos 90 é muito diferente. A política de abertura comercial em uma situação de baixo crescimento, que preponderou em diversos anos do período, produziu quedas importantes do nível de emprego formal,

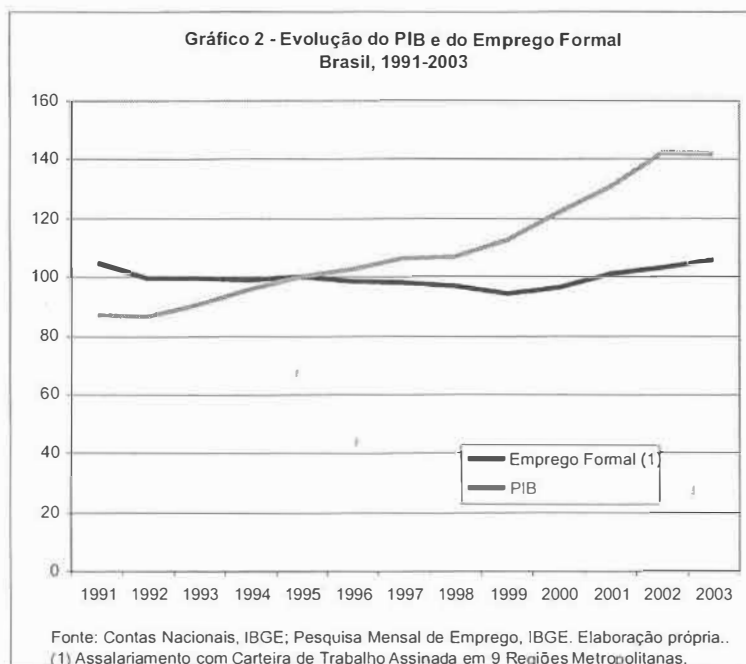
¹ As transições conhecidas no debate sobre a distribuição de renda no Brasil podem ser adequadamente reconstituídas através dos ensaios do Professor Rodolfo Hoffmann. Ver Hoffmann, 1998 e 2002.



fazendo com que o mercado de trabalho passasse a conviver com uma crescente informalidade e desemprego. Ao mesmo tempo, o movimento inflacionário explosivo do início da década foi sucedido por um outro de estabilidade dos preços.

Se a inflação crescente teve um papel importante para a deterioração da distribuição de renda nos primeiros anos da década, a estabilidade de preço contribuiu para a reversão desta tendência.

Contudo, ao longo do período se estabeleceu uma trajetória declinante do nível de emprego, explicada por um baixo crescimento do produto em uma situação de abertura comercial. Somente depois de 1999, com a desvalorização cambial, retoma-se comportamentos mais favoráveis do produto e do emprego. Mesmo assim, a despeito da recuperação do PIB as taxas de crescimento do emprego foram relativamente reduzidas (gráfico 2).



A evolução favorável da distribuição de renda na segunda metade da década ocorreu juntamente a um processo de deterioração do mercado de trabalho, como apontado anteriormente, marcado pela informalidade e o desemprego.

Tanto nos anos 80 como nos 90, o crescimento do Produto Interno Bruto foi inferior ao observado para a População Economicamente Ativa – ver Tabela 1 – sinalizando uma tendência de queda do produto médio por pessoa economicamente ativa, isto é, de declínio da

produtividade média nacional. Nesta situação, não existem motivos que justifiquem acreditar que pudesse ocorrer aumento dos níveis de renda do trabalho. Portanto, o comportamento da distribuição de renda, positivo ou negativo, deve ter se estabelecido de modo articulado a uma piora da renda média do trabalho. Se a estabilidade dos preços conteve a corrosão rápida da renda do trabalho, observada na primeira metade dos anos 90, ela não foi suficiente para reverter a tendência de declínio da renda média, a qual dependia, e depende, de um melhor comportamento do produto.

Tabela 1 - Taxas Anuais de Crescimento do produto Interno Bruto
Brasil, 1951-2002

	Taxas Anuais de Crescimento					População Econômica mente Ativa (B)	(A)/(B)
	Total (A)	Indústria	Serviços	Agropecuária	Pib Per Capita		
1951-1960	7,7	9,7	6,1	4,3	4,2	2,9	2,7
1961-1970	6,2	7,0	6,3	3,7	3,2	2,6	2,4
1971-1980	8,6	9,3	9,4	4,7	5,8	3,7	2,3
1981-1990	1,6	0,3	2,7	2,4	-0,3	3,0	0,5
1991-2000	2,7	2,1	1,7	3,0	1,2	2,9	0,9
2001-2003	1,0	0,4	1,1	5,4	0,8	2,0	0,5

Fonte: Contas Nacionais, IBGE e Conjuntura Econômica, FGV.
Elaboração própria.

Estas considerações permitem situar adequadamente, neste momento, a preocupação central deste ensaio. A primeira delas diz respeito ao fato da maioria das análises sobre distribuição de renda ser desenvolvida no âmbito da renda do trabalho. Isto é, elas tratam preferencialmente da distribuição individual ou familiar da renda do trabalho. Escapa desta perspectiva as modificações na distribuição funcional da renda, isto é, entre governo, capital e trabalho. Portanto, é preciso tratar da distribuição funcional e, posteriormente, explorar o comportamento da distribuição de renda do trabalho. Esta é parte de uma distribuição mais geral da riqueza criada pelo país².

A segunda preocupação volta-se para a própria distribuição individual da renda do trabalho.

A conduta estabelecida para análise das rendas do trabalho leva em conta somente situações de ocupação com rendimento diferente de zero. Isto é, as 10 pessoas de rendimento mais baixos de uma população de 100 com rendimento diferente de zero ficarem desempregadas, cálculo do Índice de Gini passará a ser realizado levando em conta somente as 90 pessoas restantes. Escapam, portanto, desta mensuração as pessoas ativas, mas com renda igual a zero. É possível que o desemprego destas pessoas de baixa renda influencie uma redução do Índice de Gini.

Neste sentido, é interessante contrastar a evolução da renda considerando somente as pessoas ativas com rendimento diferente de zero, como se procede habitualmente, com aquele

² Para uma abordagem extensa dos problemas de análise da distribuição de renda, ver Galbraith, 1998 e Mishel et alli, 1998

encontrado para renda média familiar considerando somente as pessoas ativas. Cabe aqui um pequeno exercício para explicitar esta observação. Considere-se 3 pessoas ocupadas com renda, respectivamente, de R\$ 260, R\$ 1300,00 e R\$ 2600,00. A distribuição de rendimento é profundamente desigual. Contudo, se a pessoa de renda mais baixa perde sua ocupação, a distribuição de renda das duas restantes melhora significativamente. Nos anos 90, o desemprego atingiu fortemente a população brasileira, tendo seu efeito desconsiderado quando se analisa a evolução da distribuição de renda no período.

Ademais, uma tendência de queda do nível de renda se estabeleceu naqueles anos, levando a um progressivo achatamento da estrutura de remunerações, elevando a proporção de pessoas ganhando em torno do salário mínimo. Este último movimento correspondeu a uma queda da massa de rendimentos do trabalho que somente pode ser percebida quando se analisa a distribuição funcional de renda.

Em suma, os movimentos no nível e na estrutura de ocupações conjugados com a queda dos rendimentos do trabalho tomam mais complexa a discussão sobre a distribuição de renda desde 1990, tendência que continua a se reproduzir nos primeiros anos da atual década.

Sobre a Distribuição Funcional da Renda

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, órgão nacional responsável pela geração de informações sócio-econômicas – empreendeu, desde o final dos anos 80, um esforço importante de atualização da metodologia de mensuração do Produto Interno Bruto, reorganizando o Sistema de Contas Nacionais. Este trabalho que o país passasse a contar com uma série consolidada de informações sobre as Contas Nacionais a partir do ano de 1990. Ademais, todos os dados encontram-se disponíveis na página eletrônica do IBGE (www.ibge.gov.br).

O esforço do IBGE em consolidar uma metodologia mais consistente para as Contas

Nacionais foi, e continua sendo, de grande valia, pois instrumentaliza o país de um conjunto relevante de informações sobre a evolução e a estrutura da riqueza gerada pela atividade econômica e sobre a forma como ela é apropriada. Isto permite, avaliar como os atores institucionais básicos (governo, capital e trabalho) participam da distribuição funcional da renda produzida a cada ano pela estrutura produtiva local³.

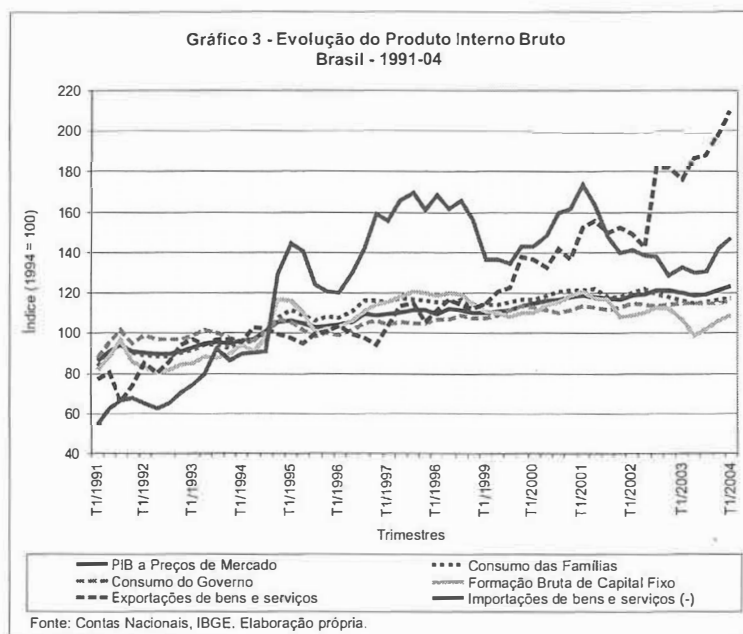
Contudo, antes de tratar da questão da distribuição funcional da renda propriamente dita, merece alguma atenção a evolução do Produto Interno Bruto durante a década de 1990 – ver Gráfico 3. Analisando-se sua evolução durante o período, nota-se mais uma vez o baixo incremento do produto ao longo do período. No período recente, seu comportamento esteve associado às exportações. Os indicadores internos apresentaram um comportamento medíocre. O Consumo do Governo, a Formação Bruta do Capital Fixo e o Consumo das Famílias mostraram-se estáveis ou mesmo declinantes no final do período. Isto é, o desempenho lento do produto foi determinado pelo mercado externo, não tendo na demanda interna um componente importante para o seu desempenho.

Na ausência de um bom desempenho no setor externo, o Produto Interno Bruto teria tido uma evolução ainda menos favorável, em especial se for considerada a tendência declinante da Formação Bruta do Capital Fixo, que sinaliza um padrão de investimento inferior à taxa de depreciação da economia nacional.

Desde meados de 2003, nota-se uma recomposição da Formação Bruta do Capital Fixo, bem como um recrudescimento das importações, sem um movimento correspondente no Consumo do Governo e das Famílias, sinalizando que tanto o maior investimento como a maior importação podem ser reflexos da boa performance exportadora.

Este padrão de baixo crescimento econômico associado ao bom desempenho das exportações tem modificado a composição da

³ Este tema encontra-se desenvolvido mais extensamente em Dedecca, 2004.



demanda final, reduzindo sistematicamente, desde 1996, a participação do Consumo das Famílias. Entre 1997 e 2003, este decresceu de 57% para 50% do PIB, variação correspondente ao incremento observado nas exportações. Nota-se, portanto, que amplia o papel da demanda externa em detrimento do mercado interno.

As novas condições de funcionamento da economia nacional, ao não terem como foco o mercado interno, vêm causando mudanças desfavoráveis na distribuição funcional da renda (ver gráfico 4). A participação da renda do trabalho decresce, ao mesmo tempo em que se ampliam as parcelas apropriadas pelo capital e governo.

Entre 1990 e 2002, a renda do trabalho caiu de 43% para 31% do Produto Interno Bruto. Se considerada somente a participação dos salários, isto é, exclusive os rendimentos dos autônomos e profissionais liberais, sua redução foi de 36% para 27% no mesmo período.

Por outro lado, a participação da renda de capital subiu de 33% para 43%, entre 1990 e 2002, e do governo de 23% para 25%.

Foram expressivas as modificações na distribuição funcional da renda durante o período.

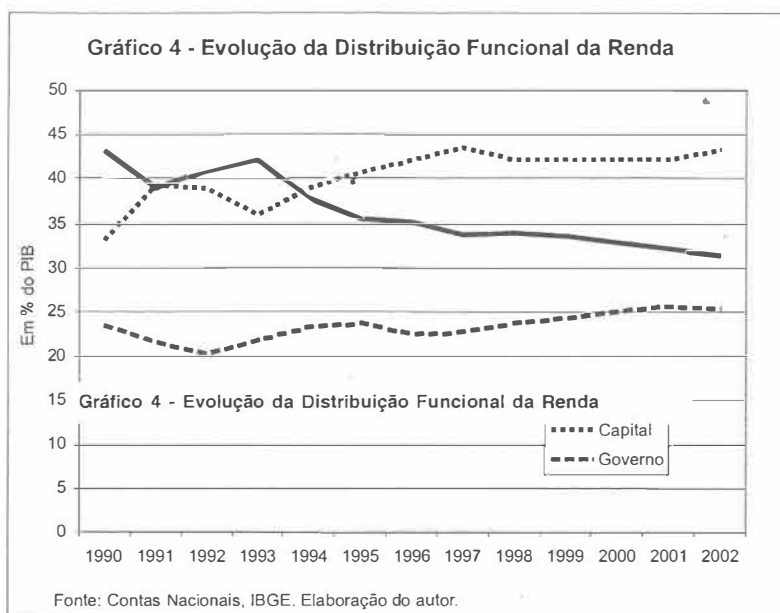
Uma clara depreciação da renda do trabalho encontra-se associada às novas condições de funcionamento da economia brasileira, agora não mais vinculadas à inflação.

Se, no início da década de 1990, o processo inflacionário explosivo causava a corrosão da renda do trabalho, nota-se que, a partir de 1994, essa situação continuou se reproduzindo, mesmo com uma variação significativamente mais baixa dos preços.

Algumas observações devem ser apresentadas em relação a este movimento.

A primeira diz respeito à elevação da participação da renda do governo a partir de 1992. Em face do baixo desempenho econômico, o Governo Federal tem ampliado a carga tributária bruta como forma de ampliar sua receita.

A segunda refere-se ao aumento da participação da renda de capital em um contexto de não recuperação da Formação Bruta do Capital Fixo, isto é, dos investimentos. Frente a esta situação, cabe perguntar sobre a dinâmica da renda de capital quando ela amplia sua participação em um contexto de baixo desempenho econômico.



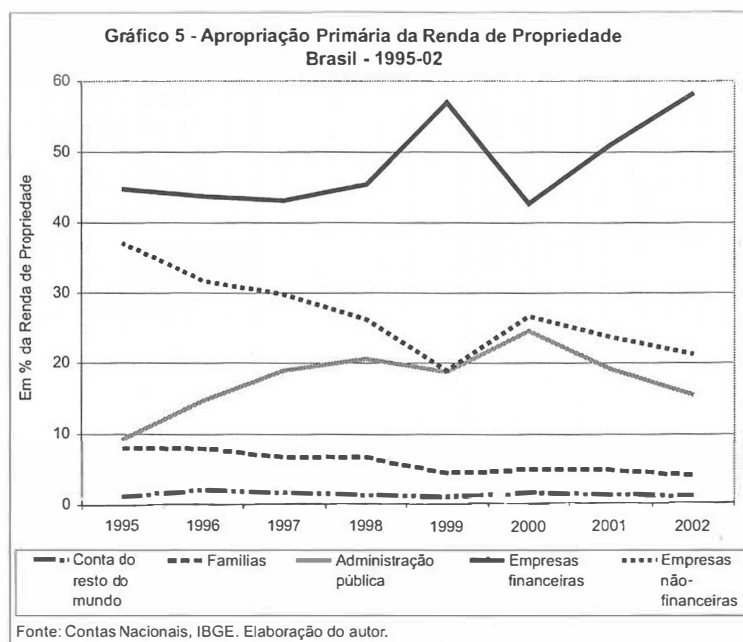
As informações sobre a dinâmica da renda de capital são sempre muito limitadas. Em primeiro lugar, porque uma de suas dimensões não pode ser captada nas contas nacionais, pois sua mensuração incorre em dupla contagem: a redistribuição de renda realizada através da esfera financeira. Apesar deste setor redistribuir o valor adicionado criado na economia, ele não aparece como um lócus de apropriação. São os agentes econômicos que se beneficiam do processo, contabilizando-se o resultado da redistribuição tanto na renda do trabalho como daquela de capital.

Uma possibilidade de se estimar a redistribuição de renda propiciada pela esfera financeira é através da decomposição da renda de propriedade, que tem origem nos juros, dividendos e retiradas, lucros reinvestidos e renda da terra. A metodologia adotada pelo IBGE permite conhecer a distribuição da renda de propriedade, mesmo que esta posteriormente seja consolidada na apropriação realizada pelos agentes institucionais (Estado, Capital e Trabalho) na distribuição funcional da renda. A renda de propriedade nada mais é que conta intermediária que expressa uma forma de apropriação primária segundo alguns agentes institucionais.

No Gráfico 5, encontra-se apresentada a evolução da distribuição da renda de propriedade no período de 1995 a 2004, caracterizado por uma maior estabilidade dos preços e, portanto, com uma menor possibilidade de distorção do processo de apropriação possível de ser produzido em regimes de inflação exacerbada.

Nota-se que, independentemente das flutuações observadas no período, a parcela detida pelas empresas financeiras nunca foi inferior a 40% da renda total de propriedade. Após uma fase de certa estabilidade entre 1995 e 1988, a parcela apropriada pelas empresas financeiras cresceu em 1999, tendo declinado durante o ano de 2000, mas voltando a se elevar acentuadamente em 2001 e 2002. Neste último ano, a parcela das empresas financeiras alcançou a cifra de 58% do total.

Este movimento foi acompanhado de quedas da participação da renda de propriedade das famílias, a qual possui um peso relativamente baixo no montante total, e, especialmente, daquelas das empresas não financeiras e do governo. Por se tratar de uma distribuição relativa, a perda de participação das rendas destes últimos agentes institucionais ocorre no momento de aceleração da participação da renda das empresas financeiras em 2001 e 2002.



Sobre os Rendimentos Médios Individual e Familiar

Como vimos fazendo menção, a praxe dos estudos sobre distribuição de renda volta-se, em grande medida, para os rendimentos oriundos do trabalho. Em geral, as pesquisas domiciliares captam muito pouco das rendas de propriedade, apresentando resultados basicamente para as formas de renda do trabalho e de aposentadoria. Mesmo os rendimentos de gestão da atividade econômica – pró-labore – apresentam baixa incidência nas pesquisas domiciliares. Portanto, os estudos sobre distribuição de renda, mesmo quando consideram todos os tipos de rendimentos captados pelas pesquisas domiciliares, expressam principalmente o perfil da renda do trabalho, que, na maioria das vezes, representa cerca de 90% do total de rendimentos mensurados.

No Gráfico 1 apresentou-se a evolução do Índice de Gini para as últimas duas décadas e meia. Nos anos 90, o indicador conheceu uma elevação no início do período. Somente depois de 1997, ele passa a ter uma trajetória declinante. Mesmo assim, ele era de 0.571 em 2001. Segundo o Relatório de Desenvolvimento Humano do Programa das Nações Unidas para o

Desenvolvimento (UNDP, 2004), o Brasil apresenta o mais elevado índice de concentração da distribuição de renda dentre os países de nível médio de desenvolvimento humano.

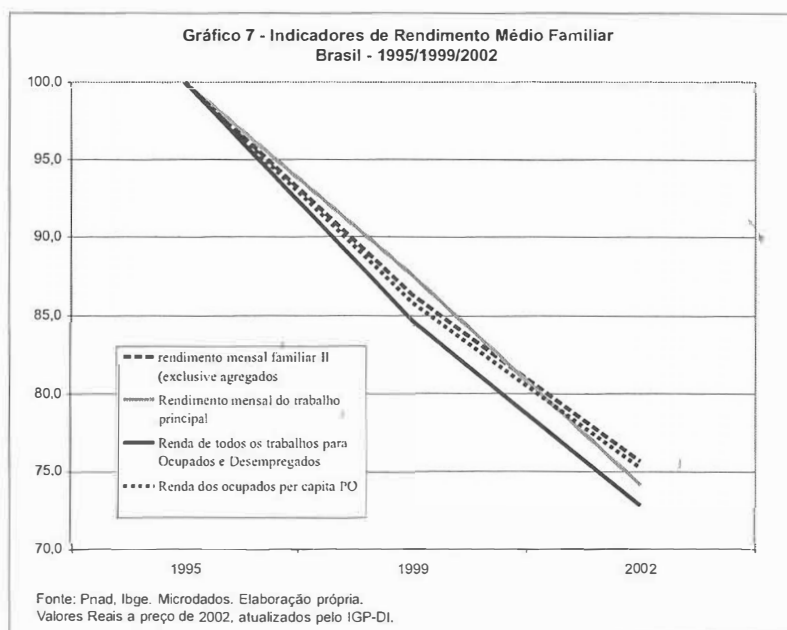
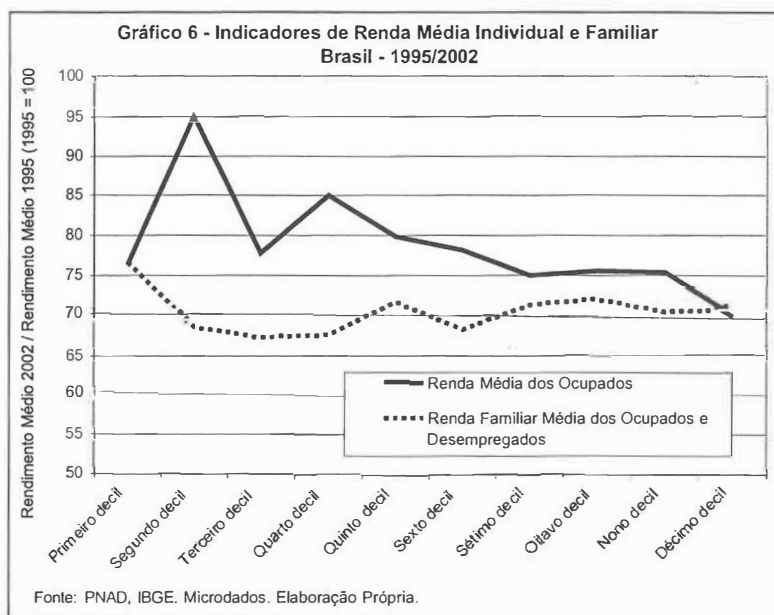
A questão que se coloca para a discussão é que o declínio do indicador de concentração, nestes últimos anos, esteve associado a uma queda dos níveis de renda conjugada com um aumento do desemprego.

As quedas dos níveis de rendimento médio real podem ser observadas no Gráfico 6. Todos os decis da distribuição individual de renda tiveram perdas, sendo que os de renda mais baixa sofreram reduções mais significativas. Ademais, nota-se que estas perdas foram mais intensas quando se considera o rendimento familiar médio per capita da população economicamente ativa, isto é, dos ocupados e desempregados.

A perda de renda é, portanto, mais expressiva quando levamos em conta o desemprego. No Gráfico 7, pode ser observada a trajetória dos diversos tipos de rendimento médio entre os anos de 1995 e 2002. Nota-se que os rendimentos médios da população ocupada ou das famílias são os que apresentam as menores perdas. Por outro lado, é o rendimento familiar per capita da PEA que trilha a trajetória mais desfavorável.

Existem evidências claras que as condições desfavoráveis de funcionamento do mercado de trabalho brasileiro nos anos 90, determinadas pelo baixo desempenho econômico do país durante o período, provocaram, após a queda da inflação e

estabilidade relativa dos preços, um movimento positivo da desigualdade, associado a uma deterioração dos níveis de rendimentos, a qual foi mais acentuada para as famílias, em razão do desemprego.



Sobre a Distribuição de Rendimentos das Famílias

É importante tratar, a partir deste momento, das características das famílias. Os Gráficos 8 e 9 apresentam os números médios de ocupados e desempregados por família, segundo os decis de rendimento médio da população economicamente ativa. Isto é, considera-se para cálculo do rendimento médio familiar somente as pessoas economicamente ativas.

Pode-se notar que as famílias de mais baixa renda conheceram, entre 1995 e 2002, uma elevação relativamente maior do número médio de desempregados e uma queda relativamente mais acentuada do número médio de ocupados. Em 2002, o primeiro decil tinha menos de 1 ocupado por família.

Estes indicadores são suficientes para mostrar as implicações sobre as famílias de um

mercado de trabalho que apresenta crescentes dificuldades de incorporação da população economicamente ativa. Estas dificuldades são observadas tanto para o período de maior incremento do desemprego (1995–1999) como para aquele em que ele cresce mais lentamente (1999-2002).

Os resultados deste contexto desfavorável do mercado de trabalho se refletiram sobre o rendimento familiar. Os decis de mais baixa renda tiveram perdas relativamente menores em razão de uma evolução do salário mínimo, que não seguiu igual trajetória – ver Gráfico 10. Neste sentido, pode-se afirmar que a regulação pública impediu efeitos mais negativos sobre a renda das famílias mais pobres.

Entretanto, quando se analisa os indicadores de rendimento familiar per capita, observa-se que a maior queda de renda para as famílias pobres ocorreu quando se estima o indicador de renda com os ocupados e os desempregados.

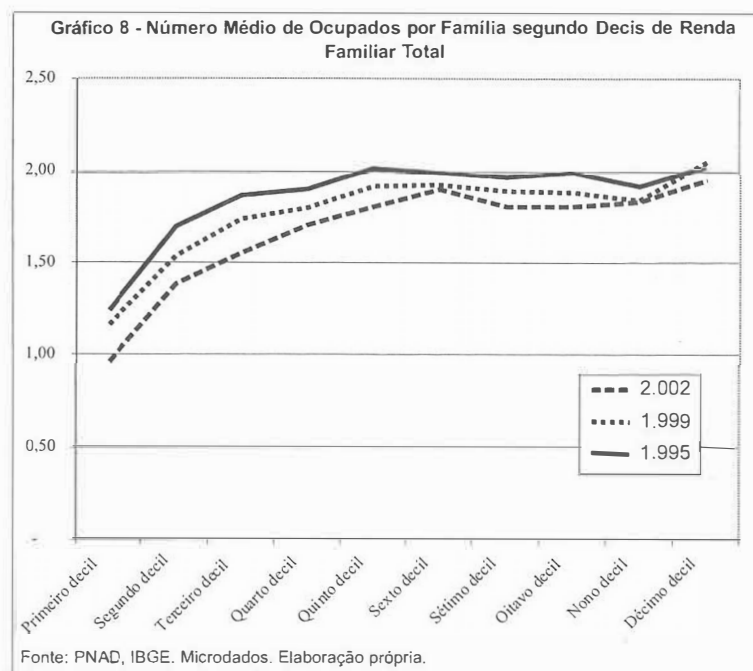
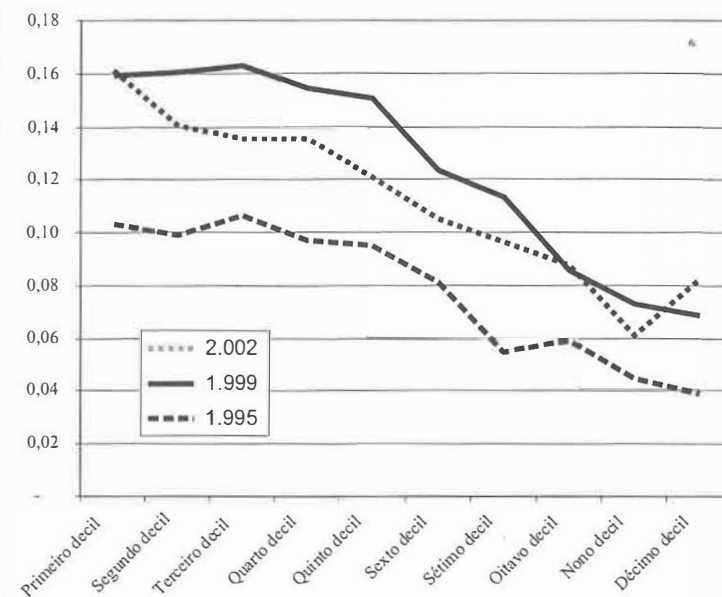
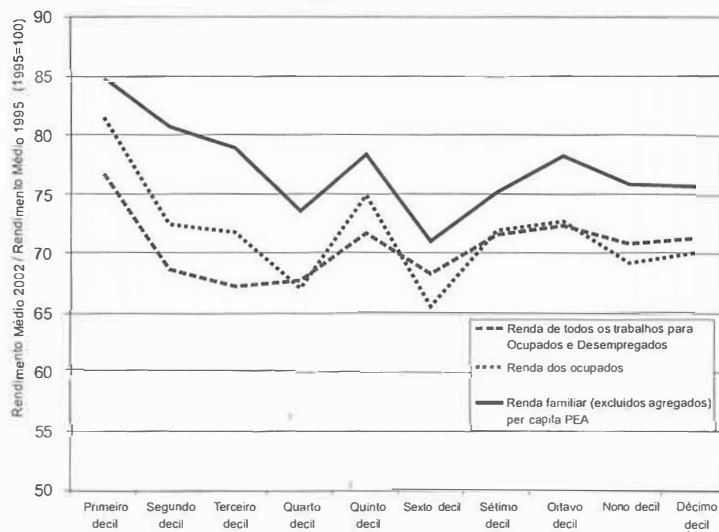


Gráfico 9 - Número Médio de Desempregados por Família segundo Decis de Renda Familiar Total



Fonte: PNAD, IBGE. Microdados. Elaboração própria.

Gráfico 10 - Indicadores de Rendimento Médio Familiar Brasil - 1005/2002



Fonte: PNAD, IBGE. Microdados. Elaboração

Observações Finais

Este ensaio procurou apontar algumas questões que têm escapado das análises sobre distribuição de renda no Brasil.

A perspectiva mais adotada de análise volta-se para a distribuição individual ou familiar dos rendimentos do trabalho. Duas dimensões analíticas têm sido pouco exploradas: aquela relativa à distribuição funcional da renda e aquela que considera os efeitos das mudanças no mercado de trabalho, tanto no que se refere à estrutura da PEA como daquela associada à dinâmica dos rendimentos.

O desempenho da economia brasileira nestes últimos 25 anos tem sido claramente insatisfatório. O crescimento do produto tem se situado abaixo do aumento da população economicamente ativa, sinalizando um decréscimo do produto per capita gerado por cada pessoa em condição de atividade. Este primeiro indicador é suficiente para explicitar uma trajetória de deterioração das condições econômicas de geração de renda no país.

Ao mesmo tempo, as Contas Nacionais mostram que, durante os anos 90, ocorreram mudanças significativas na distribuição funcional da renda, observando-se uma queda de, aproximadamente, 10 pontos da participação da renda do trabalho.

As condições de geração de renda se deterioraram, bem como a sua distribuição primária entre trabalho, capital e governo. Como sintetizado no gráfico 10, o reflexo deste movimento se expressou na redução generalizada dos níveis de renda do trabalho. A perda de poder de compra dos rendimentos do trabalho foi reforçada pelo desemprego. Isto é, as famílias que dependem do trabalho para sobreviver foram duplamente penalizadas, seja porque perderam renda, seja porque foram reduzidas as possibilidades de inserção de seus membros no mercado de trabalho.

A gravidade desta situação se expressa claramente no número médio de ocupados das

famílias do primeiro decil da distribuição de rendimentos que não atinge a unidade. Isto é, as famílias de baixa renda encontram dificuldade de inserir, ao menos, um de seus membros no mercado de trabalho.

A deterioração de renda das famílias mais pobres não foi mais intensa graças ao comportamento do salário mínimo, que teve seu poder de compra garantido pela regulação pública do Estado. Portanto, se deixadas ao destino do funcionamento do mercado de trabalho, as famílias mais pobres teriam tido perdas de renda mais expressivas, sinalizando a importância da regulação pública sobre os rendimentos de base do mercado de trabalho.

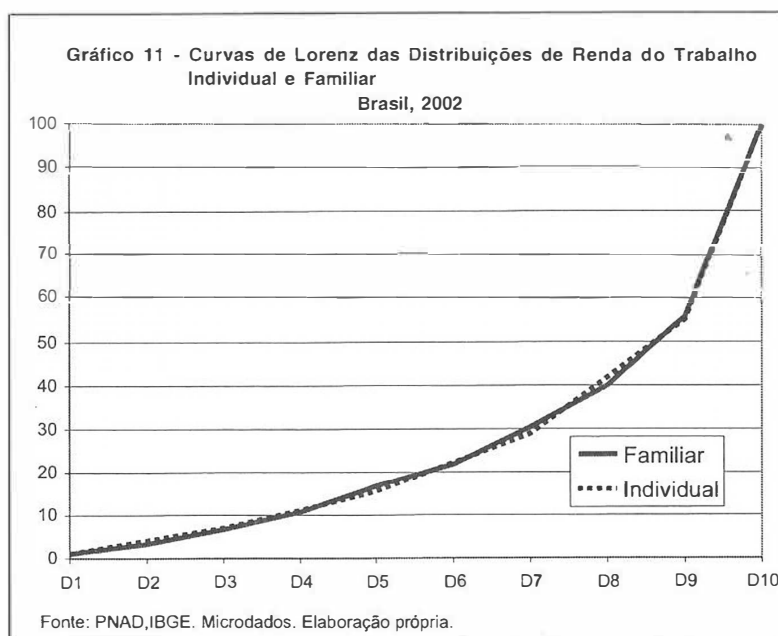
Finalmente, cabe apontar o peso do desemprego no comportamento da renda familiar per capita das pessoas economicamente ativas. São as famílias de baixa renda aquelas com rendimento médio mais afetado pelo desemprego.

Porém, se o desemprego é um elemento de deterioração dos rendimentos das famílias, em especial das mais pobres, ele não é suficiente para modificar a distribuição de renda das famílias, comparativamente à individual. Como pode se observar no Gráfico 11, as duas distribuições apresentam curvas semelhantes. Isto é, a desigualdade de renda do trabalho no Brasil se expressa dentre aqueles que auferem alguma renda.

Contudo, o que este dado não revela é a grande mudança na distribuição de renda no Brasil durante os anos 90, que não se estabeleceu dentre aqueles que auferem sua renda do trabalho, mas entre estes e aqueles com renda de capital.

Em um contexto de baixo crescimento, o segmento da população com renda de capital preservou sua riqueza ampliando sua participação na renda total. Enquanto o segmento com renda do trabalho perdeu participação e teve como resultado uma clara deterioração de seus níveis de rendimento.

Explicita-se deste modo a relação entre as distribuições funcional e individual de renda e o



papel que esta última exerceu no processo de ajustamento da economia brasileira dos anos 90. Coube ao trabalho a conta mais alta do processo de ajustamento, seja porque perdeu renda, seja porque a piora do mercado de trabalho impediu estabelecer uma trajetória de defesa da renda através da inserção de novos membros. Neste contexto, foram as famílias de mais baixa renda aquelas que encontraram menores possibilidades de se defenderem.

Campinas, Julho de 2004

Referências Bibliográficas

Dedecca, C. (2004) Brasil, o Novo Governo e o Desenvolvimento Social, mimeo, Campinas: Instituto de Economia da Unicamp.

Galbraith, J. (1998) **Created Unequal**, New York, The Free Press

Hoffmann, R. (1998) *Desigualdade e pobreza no Brasil no período 1979/97 e a influência da Inflação e do Salário Mínimo*, **Economia e Sociedade**, 11, Campinas: Instituto de Economia da Unicamp.

Hoffmann, R. (2002) *A Distribuição da Renda no Brasil no período de 1992-2001*, **Economia e Sociedade**, 2(19), Campinas: Instituto de Economia da Unicamp.

Mishel, L.; Bernstein, J. & Schmitt, J. (1998) *Wage inequality in the 1990: measurement and trends*, Economic Policy Institute Working Papers, Washington D.C.: EPI.

UNDP (2004) **Human Development Report 2004**, New York: United Nations Development Programme.

AUTO-AVALIAÇÃO DA SAÚDE DOS TRABALHADORES OCUPADOS NO SETOR AGRÍCOLA BRASILEIRO: UMA ANÁLISE REGIONAL A PARTIR DO SUPLEMENTO SAÚDE DA PNAD 1998

BRAZILIAN AGRICULTURAL WORKERS MORBIDITY SELF-ASSESSMENT: A REGIONAL ANALYSIS BASED ON HEALTH SUPPLEMENT OF PNAD 1998

Angela M. C. Jorge CORRÊA^a
Idemauro Antonio R. de LARA^b
Maria Imaculada Lima MONTEBELO^c
Francisco Constantino CRÓCOMO^d
Lineu MAFFEZOLI^e
Fabiola Cristina Ribeiro de OLIVEIRA^f

RESUMO

Neste trabalho analisam-se as condições de auto-avaliação de saúde dos trabalhadores ocupados no setor agrícola brasileiro, com base em informações disponíveis nos microdados da PNAD/1998, em seu Suplemento Especial de Saúde. Foram criadas categorias para a variável resposta (morbidade) e para as variáveis explicativas. Visando a estudar as condições de morbidade, ajustaram-se modelos lineares generalizados (Modelo Logístico) para modelar a probabilidade de uma pessoa declarar sua situação de saúde como sendo boa como função de covariáveis sócio-econômicas, para o Brasil e suas grandes regiões. Os modelos que melhor se ajustaram aos dados foram selecionados via análise de *Deviance*. Verificou-se que, entre as pessoas ocupadas no setor agrícola, as variáveis idade e educação são as de maior força explicativa na condição de morbidade. De modo geral, trabalhadores mais jovens e/ou com mais instrução tendem a declarar sua saúde como sendo boa ou muito boa. Os resultados também sinalizam para a necessidade de políticas públicas que visem a reformas estruturais não somente quantitativas, mas, sobretudo qualitativas na política educacional brasileira.

Palavras-chave: Morbidade, Pessoal Ocupado Agrícola, Modelo Logístico, Razões de Chance.

^a Pesquisadora associada - UNIMEP; CPA – Consultores e Pesquisadores Associados. e-mail: angelajcorrea@uol.com.br

^b FACEN-GAMEQ Universidade Metodista de Piracicaba e-mail: -mail: ialara@unimep.br

^c FACEN-GAMEQ Universidade Metodista de Piracicaba e-mail: milmonte@unimep.br

^d FGN – Curso de Ciências Econômicas - Universidade Metodista de Piracicaba e-mail: fcrocomo@unimep.br

^e Docente da Faculdade de Ciências Econômicas da PUC-Campinas - lineu@puc-campinas.edu.br

^f Bolsista PIBI/ CNPq - Universidade Metodista de Piracicaba - e-mail: fcro_oliveira@yahoo.com.br

ABSTRACT

In this paper, health conditions of worker's engaged in the Brazilian agricultural economic sector, according to self-assessment evaluation, are analyzed, based on available information from microdata database of PNAD/1998 (National Household Sample Survey), and in its Special Supplement on Health. Categories have been created to the variable response (morbidity) and to the explanatory variable. Aiming at studying the morbidity conditions, linear generalized models were adjusted (Logistic Model) to measure the probability of a person to declare his health condition as being good, standing as a function of some socioeconomic co-variables, for Brazil and its regions. The models which best adjusted to the data were selected by Deviance Analysis. It was verified that, among the people employed in the agricultural sector, age and education variables are of the greatest explicative force in the morbidity condition. Generally, younger and/or more educated workers tend to declare their health as being good or very good. The results also seem to indicate a need for public policies which aim at structural reforms not only quantitative, but above all qualitative, in the Brazilian education.

Key words: morbidity condition, agriculture worker, logistic model, odds ratio.

1. Introdução

O Brasil é um país de contrastes entre riqueza de recursos e situação de pobreza da população. Assim, uma das peculiaridades da pobreza no país refere-se ao fato de que, apesar de apresentar um enorme contingente de pessoas que vivem abaixo da linha de pobreza, não pode ser considerado um país pobre, já que a origem dessa pobreza não está associada à escassez de recursos. Os elevados níveis de pobreza que marcam a sociedade brasileira são determinados, principalmente, pela perversa desigualdade na distribuição da renda.

De acordo com Barros, Henriques e Mendonça (2000), em 1999, aproximadamente 14% da população brasileira vivia com uma renda familiar *per capita* inferior a linha de indigência, e 34% com renda abaixo da linha de pobreza. O que, em números absolutos significa de 53 milhões de pobres, dos quais 22 milhões são indigentes, o que certamente gera graves conseqüências sobre a saúde destes indivíduos.

No que se refere ao setor agrícola brasileiro, vários estudos empíricos apontam para o contínuo crescimento da desigualdade de rendimentos entre as pessoas ocupadas, em diferentes momentos econômicos. Além disso, o elevado patamar de concentração de rendimentos, aliado aos diferentes níveis de rendimento médio entre as regiões geográficas, traduz-se em elevados índices de pobreza, contribuindo para aprofundar os históricos desequilíbrios regionais que marcam o padrão de desenvolvimento econômico do país (Ver, entre outros, Corrêa 1998 e 2001; Hoffmann 1990).

Paralelamente a esse quadro de desigualdade e pobreza, nos últimos anos observa-se um crescimento expressivo das pesquisas na área da economia da saúde, podendo tal fato ser creditado, de uma parte, à instituição do Sistema Único de Saúde e ao crescimento do mercado de planos privados de saúde e, de outra, ao desenvolvimento de pesquisas domiciliares em que o tema da saúde encontra-se presente. Segundo Andrade (2002), o Suplemento Saúde da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) de 1998, constitui-se na primeira fonte de informações

sobresaúde individual de maior amplitude realizada no país, suplemento este que permitiu o desenvolvimento de vários trabalhos sobre condições gerais de saúde e acesso aos serviços de saúde no Brasil.

A partir da Constituição de 1988, as políticas de saúde passaram a ser consideradas um “*dever do Estado e um direito do cidadão*”. Segundo o Artigo 196 da Constituição brasileira, a saúde é um direito de todos e um dever do Estado, devendo ser garantida por intermédio de políticas sociais e econômicas, que visem à redução do risco de doença e de outros agravos. Segundo Neri e Soares (2002), a questão da equidade em saúde, na Constituição de 1988, foi considerada em termos de igualdade no acesso aos serviços de saúde, considerando que a mesma garantiu “*a universalidade da cobertura e do atendimento, com o propósito de fornecer igual oportunidade de acesso aos serviços de saúde para indivíduos com as mesmas necessidades*”. O estabelecimento desse direito, entretanto, depende da sustentabilidade do sistema, o qual está atrelado a aportes financeiros que extrapolam a capacidade de financiamento do setor, fazendo com que a paridade do poder de compra dos serviços de saúde mantenha-se favorável aos indivíduos com maior poder aquisitivo. Dessa forma, apesar do estabelecimento do acesso universal a cobertura no atendimento, este não foi o bastante para impedir o crescimento do mercado de planos de saúde, a despeito do volume da produção das ações e serviços do Sistema Unificado de Saúde (SUS).

Como bem afirmam Andrade e Lisboa (2001), “*esse modelo misto, de provimento e financiamento, torna necessário o entendimento de diversas questões em economia da saúde que antes não eram importantes*”. Nessa direção, se durante os anos 80 e parte dos 90 o foco dos estudos em economia da saúde encontrava-se no financiamento e na gestão dos serviços públicos, nos últimos anos, as pesquisas buscam incorporar os aspectos relativos à questão de equidade, seja em respeito às condições de saúde dos distintos grupos sociais, seja tratando as diferenças do

acesso aos serviços de saúde – público “versus” privado – e as desigualdades nos gastos em assistência à saúde.

Nesse sentido, Lunes (2000) afirma em seu trabalho que existe uma relação bastante clara entre o desempenho econômico de uma sociedade e as chamadas doenças da pobreza, como as infecções e desnutrição, que são reflexos do impacto da situação econômica de um país e de seu estágio de desenvolvimento, sobre as condições de vida e o bem-estar da população. Entretanto, esse é apenas um dos aspectos de uma estrutura mais complexa de inter-relações entre as variáveis socioeconômicas e as relacionadas à saúde. Assim como o processo de desenvolvimento econômico implica em importantes modificações na estrutura e organização social de um país, as variáveis econômicas afetam também sua estrutura demográfica e a construção das políticas públicas.

Em se tratando de desenvolvimento econômico, é mister destacar que um dos seus principais objetivos é proporcionar melhorias no padrão de vida do cidadão médio de um país. Assim sendo, tais melhorias podem ser alcançadas através de aumentos na renda média *per capita*, o que exige um modelo razoável de distribuição de renda, mas também podem ser alcançadas através de políticas públicas que proporcionem à esse cidadão melhorias na sua saúde, nas condições de trabalho e na educação, dentre outros aspectos relevantes.

As intensas transformações de alguns indicadores de morbimortalidade da população brasileira nas últimas décadas, como destacam Barreto e Carmo (2000), em especial o aumento significativo da expectativa de vida e a redução nas taxas de mortalidade infantil e por doenças infecciosas, implicam na idéia de que houve melhorias significativas nos padrões de saúde dos brasileiros. Contudo, tais modificações ocorrem de forma heterogênea nos diferentes espaços sociais, onde se tem a consolidação de novos problemas e a persistências das grandes endemias, simultaneamente a uma crise generalizada do sistema de assistência à saúde.

Cabe ainda notificar que a perversa distribuição de rendimentos, associada à fragilidade da organização política dos segmentos excluídos, além dos elevados índices de desemprego e subemprego, que resultam em precárias condições de vida de expressiva parcela da população, são alguns dos problemas que determinam as condições de saúde e tornam complexo o desempenho dos serviços de saúde no Brasil (OPAS, 2001, p. 1).

Dentro desse contexto de desenvolvimento econômico, marcado por realidades regionais díspares, este presente trabalho pretende identificar algumas relações entre variáveis socioeconômicas e condições de saúde. As variáveis consideradas como explicativas para a condição de saúde, entre os ocupados na agricultura no país (Grandes regiões e estados, exceto a região Norte), neste estudo, foram sexo, escolaridade, idade, cor ou raça, renda e local de residência. Os dados são obtidos a partir de uma amostra de pessoas ocupadas no setor agrícola com base no Suplemento Saúde da PNAD 1998.

2. Metodologia

A PNAD é a maior fonte de informações para as pesquisas/estudos até o momento desenvolvidos na área de saúde. Além do mais, como se sabe, a pesquisa da PNAD é de qualidade reconhecida, extremamente confiável e tem sido utilizada por cientistas sociais, economistas e sociólogos, tanto para subsidiar o planejamento e a elaboração de políticas públicas de diversos setores, quanto em estudos sobre a situação socioeconômica geral da população brasileira. Uma de suas características é a adição de suplementos temáticos ao corpo básico da pesquisa para o estudo de assuntos específicos,

sendo que em 1981, 1986, 1988 e em 1998 o suplemento foi dedicado a questões de saúde¹. Ressalta-se, entretanto, que as questões introduzidas nos suplementos de 1981, 1986 e 1988 foram específicas a uma dada área de saúde, não possibilitando análises mais amplas sobre o tema. Na realidade, segundo Andrade (2002), o suplemento de 1998 foi efetivamente a primeira fonte de informações sobre saúde individual com maior amplitude realizada no país.

Esse estudo foi desenvolvido com base em informações da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) – Suplemento Saúde, 1998. Destaca-se que as amostras constituídas para este estudo abrangem o Brasil em geral, a região Sul e seus estados. Todavia, a PNAD dispõe de informações para o Brasil e para as regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste, com exceção da área rural da região Norte.

Cabe notar que existem críticas importantes concernentes aos dados da saúde, as quais podem subsidiar a investigação dos aspectos da saúde entre as pessoas ocupadas na agricultura. Desse modo, uma das principais críticas destacadas pela literatura diz respeito à pergunta *“De um modo geral, considera o seu estado de saúde como: muito bom, bom, regular, ruim ou muito ruim?”*, acerca da auto-avaliação do estado de saúde, pois nela o entrevistado responde sobre as condições de sua saúde, desprovido de um laudo médico. Além disso, em casos em que o morador maior de 14 anos não se encontrava no domicílio no momento da aplicação do questionário, uma outra pessoa² do domicílio ou de fora dele prestou depoimento acerca da saúde desse indivíduo.

Sendo assim, em concordância com Andrade (2002), essa pergunta consiste numa medida subjetiva do estado de saúde individual,

¹ Após a conclusão deste trabalho foram divulgados os resultados da PNAD 2003, que também inclui um Suplemento Especial de Saúde.

² Na parte 13 do questionário, sobre as características de saúde dos moradores, a primeira variável preenchida pelo pesquisador é: “O informante desta parte é: parte não informada, a própria pessoa, pessoa não moradora do domicílio, outra pessoa moradora do domicílio”. (PNAD-IBGE, 1998)

porque a resposta de cada pessoa depende das expectativas e informações que esta possui sobre o seu próprio estado de saúde, e em certos casos, como discutido anteriormente, a avaliação da saúde passa a depender das informações que o indivíduo possui sobre o outro. Para complementar esse debate, Dachs (2002) contribui ao argumentar que esse tipo de pergunta sempre apresentará problemas, pois diferentes pessoas, grupos sociais e étnicos possuem concepções distintas para oferecer como resposta. Em virtude dessa discussão, como forma de superar a fragilidade dos dados, optou-se por analisar no presente estudo apenas os indivíduos que declararam o seu próprio estado de saúde, procurando com isso evitar maior grau de subjetividade nos resultados.

Contudo, embora existam críticas, a PNAD é uma coleta oficial de dados que abrange os perfis individuais e domiciliares, e seu suplemento saúde torna possível a abertura de um campo de pesquisa importante e pouco aprofundado no meio científico brasileiro.

Frente ao exposto, o passo inicial foi extrair uma amostra da população de pessoas ocupadas na agricultura, aplicando-se as restrições utilizadas nos trabalhos anteriores sobre desigualdade de rendimentos já desenvolvidos pelo grupo, ou seja:

- ocupados³ na agricultura brasileira, considerando o Brasil como um todo e nas grandes regiões (exceto região Norte), porém incorporando dados de Tocantins;

- com 15 anos ou mais de idade (para permitir que o indivíduo possa ter concluído o primeiro grau de ensino básico);

- que trabalham 15 horas ou mais por semana (procurando-se estabelecer um número mínimo semanal de horas trabalhadas de forma a representar, minimamente, ocupação em turno parcial) e

- que auto-declararam o seu estado de saúde.

A partir dessa amostra, realizou-se uma análise exploratória de suas características (faixa etária, educação, renda, local de residência) e das condições de saúde das pessoas, de acordo com as características extraídas do perfil desta população. Visando a estudar as condições de morbidade, ajustaram-se modelos lineares generalizados Mccullagh e Nelder (1989) para o país como um todo e para cada uma das grandes regiões, excluindo-se a região Norte. Para tanto, foram criadas duas categorias de resposta para estado geral da saúde (Y), categoria 1: boa ou muito boa e categoria 0: ruim ou muito ruim. Adotando-se procedimento análogo para algumas variáveis explicativas, qualificadas em variáveis binárias (0, 1).

Admitindo-se as pressuposições probabilísticas de independência e probabilidade do sucesso π (saúde boa) constante para cada uma das categorias ocupacionais, tem-se um modelo binomial, cuja variável resposta é membro da família exponencial em forma canônica, ou seja:

$$f(y, \pi) = \exp \left\{ y \ln \left(\frac{\pi}{1-\pi} \right) + m \ln (1-\pi) + \ln \left(\frac{m}{y} \right) \right\}$$

que m , neste caso, denota o tamanho da amostra, utilizando-se dos fatores de expansão da PNAD/98. A independência entre as observações é garantida pelo processo de seleção (sorteio) da PNAD (As respostas dos indivíduos são independentes). Quanto à suposição de probabilidade constante (característica elementar e fundamental de um modelo Binomial), também é possível admiti-la, pois embora o processo de amostragem, em nível de entrevista na PNAD, seja sem reposição (um mesmo indivíduo não é

³ Foram classificadas como ocupadas no período de referência especificado (semana de referência ou período de referência de 365 dias ou de menos de 4 anos) as pessoas que tinham trabalho durante todo ou parte desse período. Incluíram-se, ainda, como ocupadas as pessoas que não exerceram o trabalho remunerado que tinham no período especificado por motivo de férias, licença, greve etc. (PNAD-IBGE, 1998)

entrevistado mais de uma vez, o que caracteriza a utilização de um modelo Hipergeométrico), quando a população é infinita do ponto de vista prático, esta probabilidade tende ser constante, pois o modelo Hipergeométrico aproxima-se consideravelmente do modelo Binomial. Esta

consideração é elementar e encontra-se em qualquer texto introdutório de Estatística Básica.

Nessas condições, admitindo-se ligação canônica (logarítmica), um modelo linear generalizado usual é o modelo de regressão logística:

$$\eta = \ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7$$

em que $X_1, X_2, \dots, X_7$ denotam as covariáveis adotadas neste estudo; idade (15 a 30 anos ou 30 anos ou mais); educação (menos de 3 de instrução ou 3 anos ou mais), local de residência (rural ou urbano), cor da pele (branca ou não branca), classes de renda familiar per capita (com duas classes: ≤ 1 s.m. ou mais de 1 s.m.), sexo (masculino ou feminino) e posição na ocupação (empregados e não empregados). O objetivo é modelar a probabilidade de uma pessoa declarar sua condição de saúde como sendo boa como função destas covariáveis. O modelo logístico também apresenta vantagens na interpretação da razão de chances (Paula, 2004). De fato, sabe-se que as probabilidades dos indivíduos classificarem a sua saúde como boa ou ruim podem ser vistas como as chances dos indivíduos pertencerem as categorias de morbilidade 1 ou 0, respectivamente. Logo, a razão entre estas duas chances ou probabilidades (sucesso e fracasso) é definida como razão de chances. Particularmente, quando duas variáveis categóricas são independentes, esta razão é 1. O interesse, em geral, nestes casos é verificar se há ou não uma relação de dependência, a qual pode ser vista à medida que este quociente se afasta de 1. Ademais, como se visa à explicação desta razão de chances a partir das covariáveis, tem-se então:

$$\frac{\pi}{1-\pi} = \exp(\hat{\eta}),$$

que explicita a importância deste conceito em estudos envolvendo regressão logística.

Os modelos correntes que melhor se ajustaram aos dados foram obtidos a partir de uma

seqüência de modelos encaixados (*stepwise, forward*), selecionados via análise de *Deviance* (Demétrio, 2002), a qual para o modelo proposto pode ser analiticamente expressa por:

$$S_p = \sum_{i=1}^n \left\{ y_i \ln\left(\frac{y_i}{\hat{\mu}_i}\right) + (m_i - y_i) \ln\left(\frac{m_i - y_i}{m_i - \hat{\mu}_i}\right) \right\} \sim \chi^2_{n-p}$$

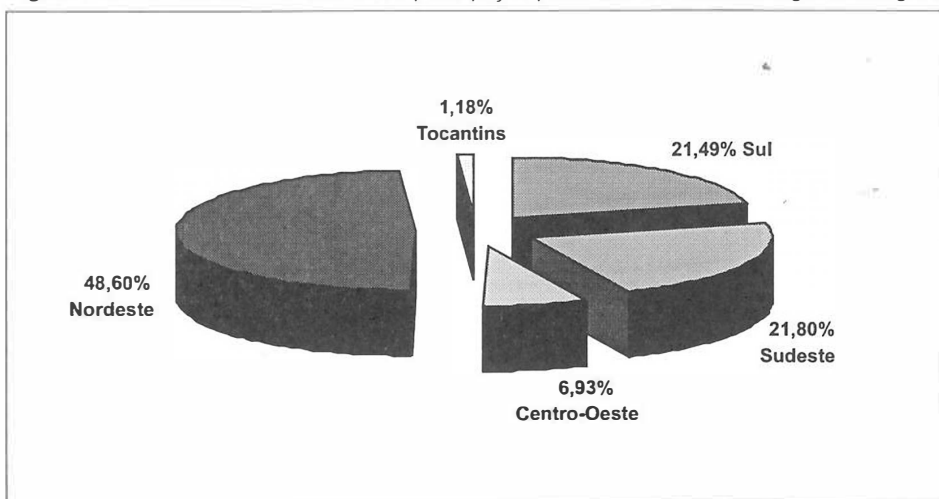
que assintoticamente tem distribuição de Qui-quadrado, com $n-p$ graus de liberdade, onde $\hat{\mu}_i$ e μ_i denotam os valores ajustados, no processo iterativo de *Newton-Rapson*, para os modelos corrente e saturado, respectivamente.

Nesse contexto, apresentam-se as estimativas dos parâmetros, bem como seus respectivos intervalos assintóticos de confiança. A análise é processada com auxílio dos *softwares* SAS e R, versão 2.0.1.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Ao assumir a restrição de trabalhar com as informações a respeito das condições e acesso à saúde daqueles ocupados agrícolas que se auto-avaliaram na PNAD 98, como forma de superar a fragilidade dos dados, verifica-se que havia no Brasil cerca de 6,3 milhões de pessoas ocupadas na agricultura que compunham a amostra em estudo. A Figura 1 mostra a distribuição da amostra de acordo com as macro-regiões, destacando a forte representatividade da região Nordeste.

Figura 1 – Amostra Brasil – PNAD 1998: participação percentual de Tocantins e grandes regiões.



Fonte: Microdados da PNAD 1998.

Com a relação à idade dos trabalhadores ocupados no setor agrícola brasileiro, registra-se sua forte assimetria negativa, ou seja, cerca de 73% têm mais de 30 anos, o que tem claras implicações com

a condição de morbididade. Este panorama é comum às grandes regiões, com maior incidência nas regiões Sul e Sudeste. Os valores dos percentuais por faixa etária encontra-se na Tabela 1.

Tabela 1 - Distribuição (%) das pessoas ocupadas na agricultura, segundo grupos selecionados de idade. Brasil, Tocantins e grandes regiões.

Classes de idade	BRASIL	Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Tocantins
15 a 19	7,68	5,86	6,75	6,13	9,15	6,56
20 a 25	9,97	7,76	10,54	12,18	10,42	8,21
26 a 30	9,53	9,13	8,25	12,60	9,79	11,49
31 a 40	21,08	21,55	22,99	24,1	19,45	26,68
41 a 50	19,49	21,92	19,37	17,46	18,80	17,41
51 a 60	16,92	18,30	15,92	14,96	17,03	17,58
61 ou +	15,33	15,48	16,17	12,56	15,37	12,08

Fonte: Microdados da PNAD 1998.

No tocante à escolaridade, tem-se que cerca de 65% dos trabalhadores têm até 3 anos de estudo no agregado Brasil. Isto caracteriza, com certeza, a baixa escolaridade entre as pessoas ocupadas no setor agrícola do país.

Porém, cabe destacar também a grande disparidade entre as regiões, pois na região nordeste esse percentual é de cerca de 81% contrastando com a região Sul que é de cerca de 39% (Tabela 2).

Tabela 2 - Distribuição (%) das pessoas ocupadas na agricultura, segundo o nível de escolaridade. Brasil, Tocantins e grandes regiões.

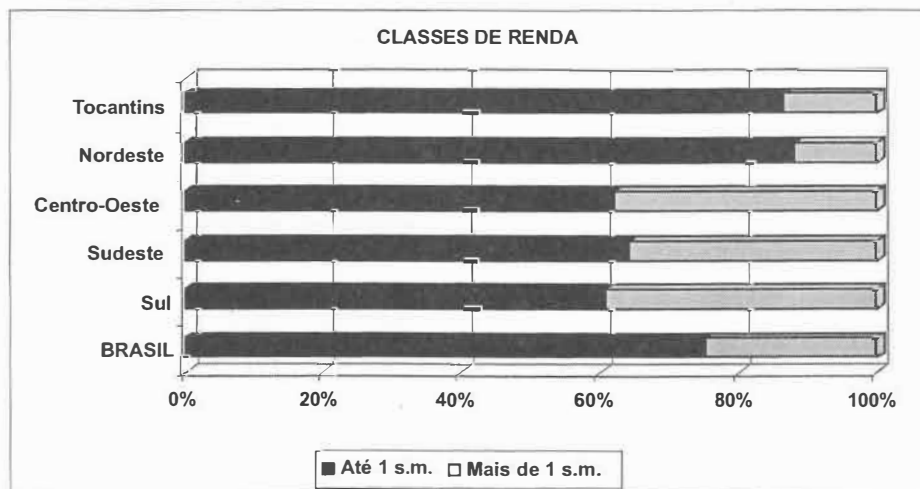
Nível de escolaridade (%)	BRASIL	Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Tocantins
S/ instrução ou < 1 ano	37,23	14,59	27,63	28,07	52,72	42,68
1 a 3 anos	27,86	24,03	31,15	26,89	28,17	29,48
4 a 7 anos	28,31	49,79	31,87	35,40	16,32	23,16
8 a 10 anos	3,95	7,64	4,69	5,80	1,75	3,05
11 a 14 anos	2,21	3,54	3,72	2,83	0,87	1,64
15 anos ou mais	0,44	0,42	0,94	1,01	0,16	0,00

Fonte: Microdados da PNAD 1998.

Quanto ao perfil de distribuição de renda destes trabalhadores no Brasil, destaca-se a forte assimetria positiva, ou seja, o grande contingente com renda familiar *per capita* abaixo de 1 salário

mínimo, ou seja, 75%. Esse percentual se agrava nas regiões Nordeste e no Estado de Tocantins, com patamares de 88% e de 86% respectivamente (Figura 4).

Figura 4 - Distribuição (%) das pessoas ocupadas na agricultura, segundo as classes de renda consideradas. Brasil, Tocantins e grandes regiões.



Fonte: Microdados da PNAD 1998.

Ao investigar alguns determinantes nas desigualdades das condições de saúde dos ocupados agrícolas do país, através dos aspectos sócio-econômicos, verifica-se que existem variações conforme o sexo, a cor da pele, a posição ocupacional. Porém, as variações mais relevantes são constatadas segundo os grupos de idade e o nível de escolaridade, conforme apresentado na

Tabela 3. É natural que a situação de saúde de um indivíduo se torne mais precária conforme avance a idade, seguindo um ciclo natural da vida. Por isso, cerca de 92% dos ocupados agrícolas que se encontram na faixa etária de 15 a 20 anos consideram a situação de saúde boa e muito boa, ao passo que entre o grupo de mais de 61 anos esse percentual é de apenas 42%.

As discrepâncias da situação de saúde são de certa forma perversas entre os menos instruídos, pois em torno de 57% da população ocupada na agricultura brasileira sem instrução, ou que tenha freqüentado a escola num período menor do que

um ano, avaliou que seu estado de saúde é "normal", ao considerá-la muito boa e boa; entre aqueles que possuem de 11 anos a 14 anos de estudos esse universo se expande para 85% da população.

Tabela 3. Perfil da morbidade das pessoas ocupadas na agricultura brasileira segundo as características socioeconômicas, Brasil, 1998.

Característica socioeconômicas	Classificação de morbidade					Total
	Muito Bom	Bom	Regular	Ruim	Muito Ruim	
Grupos de idade						
15 a 19	40,10	51,81	7,47	0,62	0,00	100,00
20 a 25	38,17	50,28	10,41	1,04	0,10	100,00
26 a 30	29,07	51,02	18,22	1,54	0,14	100,00
31 a 40	22,65	49,91	24,71	2,63	0,10	100,00
41 a 50	13,92	45,43	34,86	5,30	0,49	100,00
51 a 60	8,56	38,64	43,18	8,78	0,83	100,00
61 ou mais	6,58	35,64	45,95	11,40	0,44	100,00
Posição na ocupação						
Empregado	25,78	49,59	20,52	3,90	0,21	100,00
Conta-própria	17,12	43,02	34,06	5,48	0,31	100,00
Empregador	21,33	42,44	31,94	3,24	1,05	100,00
Não remunerado	17,46	44,64	31,64	5,84	0,42	100,00
Sexo						
Masculino	22,25	45,65	27,05	4,74	0,31	100,00
Feminino	14,66	44,46	34,64	5,82	0,42	100,00
Cor ou raça						
Indígena	12,33	47,92	35,95	3,80	0,00	100,00
Branca	19,69	44,61	30,37	5,05	0,27	100,00
Preta	20,68	43,55	30,45	4,86	0,47	100,00
Amarela	27,79	54,45	13,90	0,00	3,86	100,00
Parda	19,36	45,93	29,07	5,27	0,37	100,00
Anos de estudos						
sem instrução / - 1 ano	15,53	41,61	34,82	7,48	0,55	100,00
1 a 3 anos	19,33	45,09	30,42	4,86	0,30	100,00
4 a 7 anos	22,62	48,53	25,40	3,27	0,17	100,00
8 a 10 anos	28,28	53,27	17,54	0,58	0,34	100,00
11 a 14 anos	32,94	52,29	14,15	0,62	0,00	100,00
15 ou mais	37,31	45,03	15,45	2,21	0,00	100,00
Regiões						
Sul	14,54	45,88	33,68	5,55	0,35	100,00
Sudeste	19,61	48,66	27,02	4,31	0,39	100,00
Centro-Oeste	19,41	50,49	26,01	3,42	0,67	100,00
Nordeste	21,90	42,91	29,43	5,48	0,28	100,00
Classes RFPC						
Até 1 s.m.	20,19	44,97	29,19	5,37	0,28	100,00
Mais de 1 s.m.	17,87	46,03	31,19	4,36	0,55	100,00
Local de Residência						
Urbano	19,71	42,73	31,03	6,09	0,44	100,00
Rural	19,59	45,87	29,35	4,87	0,33	100,00

Fonte: Microdados da PNAD 1998.

O modelo logístico ajustado para o Brasil como um todo foi:

$$\hat{\eta} = \ln \left(\frac{\pi}{1-\pi} \right) = 3,76 - 1,99X_1 + 0,85X_2 + 0,37X_3 - 0,16X_4 + 0,12X_5 + 0,30X_6 - 0,46X_7$$

em que os coeficientes de Idade (X_1), Educação (X_2) e Posição na Ocupação (X_7), foram significativos ($p < 0,001$). Este modelo apresentou-se razoavelmente ajustado, já que a *deviance* obtida foi relativamente alta. A análise dos resíduos do modelo parece indicar a presença de superdispersão dos dados. Este fato provavelmente é causado pelas disparidades regionais características do Brasil como um todo e de suas macro-regiões. No entanto, o modelo obtido é suficiente para o estudo da razão de chances e a sua correlação com as covariáveis adotadas neste estudo. De fato, uma das questões centrais derivadas de um modelo de regressão logístico é a razão de chances.

Nesse contexto, trabalhando a partir deste modelo com as razões de chances, percebe-se que as variáveis com razão que mais se afastam de 1 são as que mais têm força explicativa na declaração da condição de morbidade (Tabela 4).

Para interpretá-la, é preciso considerar cada categoria de forma independente, mantendo fixos os demais fatores. O intervalo de confiança, obtido ao nível de confiança de 95%, constitui-se num instrumento de inferência importante para a razão de chances, pois em geral, tem-se interesse em investigar se ele contém ou não a razão 1, que indicaria independência entre as categorias. Como exemplo, temos a cor da pele, o intervalo é (0,718; 1,012), que inclui o valor 1, logo, podemos inferir que a probabilidade ou chance de declaração de saúde boa ou muito boa, independe da raça. Deste modo, entre as pessoas ocupadas na agricultura brasileira, de acordo com os dados da PNAD/1998, idade, educação, são variáveis indicadoras que mais interferem na probabilidade de uma pessoa declarar sua saúde como sendo boa ou muito boa. Há de se ressaltar ainda que estas variáveis, juntamente com a variável posição na ocupação, apresentaram significância estatística, a 1%, de acordo com o modelo logístico.

Tabela 4 - Razão de Chances a partir do modelo logístico ajustado para o Brasil e seus respectivos intervalos de confiança.

Saúde muito boa e boa	Razão de chances	Intervalo de confiança 95%	
Idade	0,136	0,098	0,190
Educação	2,340	1,890	2,897
Local de residência	1,443	1,189	1,750
Cor da pele	0,852	0,718	1,012
Classes de renda	1,122	0,917	1,372
Sexo	1,356	1,142	1,611
Posição na ocupação	0,633	0,514	0,778

Fonte: Microdados da PNAD 1998.

Esses indicadores de razão de chances estão na Tabela 3, na qual nota-se que a chance de uma pessoa declarar-se com saúde pior é relativamente maior nas faixas etárias mais elevadas, o que de certa forma reflete um ciclo natural da vida. Em particular, para a variável educação, registra-se que a chance de uma declaração positiva pelo

trabalhador agrícola é 2,34 vezes maior que a de um trabalhador com menos instrução. Há uma leve tendência de interferência do gênero, de local de residência e posição na ocupação, na qual, em geral, as pessoas do sexo masculino e/ou residentes na área rural e/ou empregados tendem a se auto declarar com estado de saúde melhor.

Tabela 5 - Razão de Chances a partir do modelo logístico ajustado para as Grandes Regiões e seus respectivos intervalos de confiança.

Regiões	Variáveis	Razão de Chances	Intervalo de Confiança 95%	
SUL	Idade	0,104	0,042	0,258
	Educação	2,995	2,059	4,356
	Local de residência	1,612	1,011	2,571
	Cor da pele	1,240	0,746	2,061
	Classes de renda	1,674	1,126	2,488
	Sexo	1,402	0,976	2,015
	Posição na ocupação	0,375	0,204	0,691
SUDESTE	Idade	0,233	0,115	0,471
	Educação	2,755	1,686	4,504
	Local de residência	1,868	1,230	2,839
	Cor da pele	0,908	0,611	1,351
	Classes de renda	1,199	0,775	1,857
	Sexo	1,386	0,913	2,104
	Posição na ocupação	0,647	0,422	0,992
NORDESTE	Idade	0,134	0,086	0,209
	Educação	2,091	1,404	3,115
	Local de residência	1,425	1,080	1,882
	Cor da pele	0,867	0,665	1,131
	Classes de renda	0,886	0,636	1,235
	Sexo	1,339	1,050	1,707
	Posição na ocupação	0,839	0,613	1,148
CENTRO-OESTE	Idade	0,076	0,018	0,317
	Educação	1,782	0,966	3,288
	Local de residência	0,934	0,474	1,841
	Cor da pele	1,021	0,573	1,819
	Classes de renda	0,936	0,519	1,685
	Sexo	0,715	0,326	1,570
	Posição na ocupação	0,483	0,261	0,895
TOCANTINS	Idade	0,263	0,127	0,546
	Educação	3,005	1,495	6,039
	Local de residência	1,907	0,938	3,878
	Cor da pele	1,105	0,574	2,129
	Classes de renda	0,961	0,414	2,232
	Sexo	2,109	1,051	4,233
	Posição na ocupação	0,651	0,348	1,219

Fonte: Microdados da PNAD 1998.

Ao considerar as grandes regiões brasileiras, registra-se um panorama muito similar ao do país como um todo, com algumas particularidades, explicadas por características intrínsecas ao contexto regional. Os resultados estão dispostos na Tabela 5. Assim, de um modo

geral, idade e educação se ratificam como covariáveis com grande força explicativa. Ademais, a região Nordeste do país retrata bem esta realidade nacional. Isto se deve ao fato de que ela representa cerca de 50% da mão de obra ocupada.

Em particular, nas regiões Sul e Sudeste, onde historicamente os índices em educação são mais elevados em relação às demais regiões, nota-se uma presença mais acentuada dessa variável para explicação da condição da morbidade. Na região Centro-Oeste, onde há uma predominância de pessoas ocupadas no setor agrícola com idade média maior, a idade foi a característica de maior peso explicativo na declaração da condição de saúde, seguida por educação. Como o único representante da região Norte, Tocantins apresenta algumas características particulares, pois, além das variáveis idade e educação, local de residência e sexo também parecem influenciar na morbidade.

4. Considerações Finais

A análise da auto-avaliação da saúde dos ocupados agrícolas brasileiros demonstra que há desigualdades socioeconômicas que se manifestam através do nível de escolaridade, da raça ou cor da pele dos indivíduos, da região geográfica, de gênero, da posição ocupacional e do local de residência. Destas variáveis, verifica-se que, entre as pessoas ocupadas no setor agrícola, idade e educação são as que mais têm “influência” para explicar a condição de morbidade, sendo os coeficientes do modelo logístico destas variáveis significativos a 1%. Estes resultados, a menos do fator renda, particularizam estudos já realizados acerca da condição de saúde através da PNAD, que indicam as covariáveis idade, educação e renda como significativas na explicação para a morbidade da população brasileira como um todo. Particularmente, entre os trabalhadores ocupados na agricultura brasileira, a renda não foi um fator preponderante com relação à morbidade dada a sua alta concentração. A importância destas variáveis pode ser observada também, pela razão de chances, tanto para o país como um todo (Tabela 4) como para as suas macro-regiões (Tabela 5).

Com base nestes resultados descritivos, de um modo geral, constata-se que trabalhadores mais jovens e/ou com mais instrução tendem a

declarar sua saúde como sendo boa ou muito boa. Esta dependência, em particular em relação à educação, fica explícita nas estimativas pontuais e intervalares para a razão de chances. Por outro lado, há de se destacar também que há uma variabilidade nestas estimativas de região para região. Tal fato certamente é determinado pelas disparidades regionais, sobretudo na questão da educação e renda. Como se sabe, as regiões Norte e Nordeste do país detêm os piores índices referentes às taxas de analfabetismo e desigualdade de distribuição de rendimentos, o que certamente tem correlação com a questão da saúde, pois educação pode implicar em renda média maior, o que, por sua vez, permite um maior acesso aos serviços de saúde.

Ainda com relação às disparidades regionais do Brasil, embora no presente trabalho não se tenham apresentado resultados das condições de acesso ao serviço de saúde, vale a pena ressaltar a correlação negativa e perversa que caracteriza a dependência dos trabalhadores ocupados na agricultura, pois enquanto o SUS propõe um sistema público único para todos os brasileiros, isto é, como direito de todos e dever do Estado, na prática observa-se que o SUS vem sendo cada vez mais destinado aos que não têm acesso ao sistema de saúde privado. Além disso, há uma tendência de que os recursos dos sistemas de saúde no país sejam maiores nas regiões Sul, Sudeste, o que é um paradoxo se admitirmos a necessidade de oferta maior para as regiões menos desenvolvidas, como a Norte e a Nordeste. Contudo, é preciso dizer que algumas ações importantes foram implementadas, como a criação do Piso de Atenção Básica (PAB), o aumento dos municípios habilitados à gestão plena de seus sistemas e na definição de critérios para descentralização da gestão de recursos para o desenvolvimento de vários programas e ações, entre os quais se destaca o Programa Saúde da Família (PSF), criado em 1993 e que vêm crescendo sistematicamente, especialmente a partir do final dos anos 1990, podendo refletir melhoras nas futuras estatísticas de saúde. Estas considerações acerca dos serviços de saúde são importantes, pois não dá para analisar uma variável

social, mesmo sendo uma variável latente, como é a morbidade, descontextualizada do momento econômico e político.

Voltando à questão da auto-avaliação da saúde dos trabalhadores agrícolas, neste estudo, verificou-se a eficiência da modelagem estatística para explicar a condição de morbidade. Porém, as técnicas de diagnósticos para a análise dos modelos ajustados revelaram que os modelos estão razoavelmente ajustados, apresentado *deviance* (Desvios) altos. Há indicativos de que os dados têm uma superdispersão, problema caracterizado quando a variância amostral supera a variância esperada de acordo com o modelo proposto, o que de certa forma pode ser explicado pelo desenho amostral da PNAD (plano amostral complexo, baseado em estratificação, conglomeração e probabilidades desiguais em seus estágios de seleção) e forma de coleta dos dados, haja vista que a saúde da pessoa não é diagnosticada, mas sim auto-declarada. Entretanto, os resultados sugerem que estudos sobre as condições de morbidade, que tenham como base as informações da PNAD de 1998, levem em consideração as variáveis educação e idade como indicativos de declaração de condição de saúde. Esta condição é importante ao se considerar necessidades de políticas públicas.

Considerando que a idade é, de fato, naturalmente um fator expressivo na condição de saúde, uma atenção especial deve ser dada a questão da educação. De fato, vários estudos sobre condições de desigualdade e pobreza no Brasil, nas últimas duas décadas, ratificam a importância da melhoria das condições de Educação, como uma medida que equalize os desequilíbrios e as desigualdades regionais. Nesse contexto, é fundamental a adoção de políticas públicas que visem a reformas estruturais não somente quantitativas, mas, sobretudo, qualitativas na Educação brasileira. A melhoria do nível educacional pode simultaneamente levar a uma redução nos diferenciais de rendimentos, elevação do bem estar da população e, conseqüentemente, contribuir para a qualidade de saúde. Adicionalmente as políticas públicas devem

priorizar o ensino básico, promover a educação dos adultos, sobretudo nas regiões menos favorecidas, como os estados da região Nordeste, que historicamente mantêm os piores indicadores educacionais do país.

Referências Bibliográficas

ANDRADE, M. V. A saúde na PNAD. **Texto para discussão n. 170**. Belo Horizonte: UFMG/CEDEPLAR, 2002.

ANDRADE, M. V. e LISBOA, M.s de B. A economia da saúde no Brasil. In: LISBOA, M. de B. e MENEZES-FILHO, N. A. (orgs). **Microeconomia e sociedade no Brasil**. Rio de Janeiro: Co-edição da Fundação Getúlio Vargas, Editora Contra Capa Livraria, 2001.

BARRETO, M. L. e CARMO, E. H. A. Mudanças em padrões de morbimortalidade: conceitos e métodos. In: MONTEIRO, C. (org.) **Velho e novos males da saúde no Brasil: a evolução do país e de suas doenças**. 2 ed. rev. e aumentada. São Paulo: Ucitec/ Usp, 2000.

BARROS, R.P., HENRIQUES, R. e MENDONÇA, R. A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil. In: HENRIQUES, Ricardo. **Desigualdade e Pobreza no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 2000. p. 21-47.

CORRÊA, A. M. C. J. **Distribuição de rendimentos e pobreza na agricultura brasileira: 1981-1990**. Piracicaba: UNIMEP, 1998. 260 p.

CORRÊA, A. M. C. J. Evolução do rendimento médio, desigualdade e pobreza entre as pessoas ocupadas na agricultura brasileira: uma análise regional do período 1981-98. In: SEMINÁRIO "DESAFIOS DA POBREZA RURAL NO BRASIL", **Anais...** Rio de Janeiro, 2001. Disponível em: <www.ipea.gov.br>. Acesso em set. 2001 e CD Rom.

DACHS, N. W. Determinantes das desigualdades na auto-avaliação do estado de saúde no Brasil:

análise dos dados da PNAD/ 98. **Ciência e Saúde Coletiva**, ABRASCO, v. 7, n. 4, 2002. p. 641-670.

DEMÉTRIO, C. G. B. **Modelos Lineares Generalizados em Experimentação Agronômica**. Piracicaba: ESALQ/USP, 2002.

HOFFMANN, R. Distribuição de renda e pobreza na agricultura brasileira. In: DELGADO, G. C., GASQUES, J. G. e VILLA VERDE, C. M. (orgs). **Agricultura e Políticas Públicas**. Brasília: IPEA, 1990.

IUNES, R. F. Mudanças no cenário econômico. In: MONTEIRO, C. A. **Velhos e novos males da saúde no Brasil: a evolução do país e de suas doenças**. São Paulo: Hucitec, 2000. p. 33-60.

McCULLAGH, P. NELDER, J.A. **Generalized Linear Models**. London: Capman and Hall, 2 ed, 1989.

MENDES, E. V. O Dilema do SUS. **Revista Radis: comunicação em saúde**. Rio de Janeiro, n. 25, p. 35, set. 2004.

NERI, M. e SOARES, W. L. Pobreza, ativos e saúde no Brasil. **Ensaio Econômico da EPGE n. 465**. Rio de Janeiro: FGV, 2002. Disponível em www.fgv.br. Acesso em 12 set. 2004.

OPAS - Organização Pan-Americana da Saúde. **O perfil do Sistema de Serviços de Saúde no Brasil**. 2 ed., 2001, 35p. Disponível em <http://www.opas.org.br/>. Acesso em 20 de set. 2004.

PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS: Saúde. Rio de Janeiro: IBGE, **CD Rom**, 1998. Suplemento.

PAULA, G. A. **Modelos de Regressão com apoio computacional**. São Paulo: IME/USP, 2004.

Agradecimento: Os autores agradecem ao Dr. Fernando Gaiger Silveira - IPEA, pela sugestão e incentivos à investigação.

REVOLUÇÃO E CAPITAL EXTERNO NA CHINA

REVOLUTION AND FOREIGN INVESTMENT IN CHINA

José Henrique SOUZA^a

RESUMO

Das reformas de 1978 ao final dos anos 1990 a economia chinesa apresentou um avanço espantoso. Nessas duas décadas aquela que fora a maior economia do planeta no século XIX cresceu em média 9% ao ano. A China promoveu mudanças estruturais para descentralizar sua economia, atrair capital externo e se consolidar como um país industrial. A disponibilidade de mão-de-obra barata e o desenvolvimento crescente da infra-estrutura atraíram capitais de todo o mundo, o que ajudou o país a promover o crescimento econômico, a geração de empregos, o mercado interno e o equilíbrio da estrutura produtiva. Este artigo recupera os principais momentos da economia chinesa ao tentar entender o papel do capital externo no desenvolvimento chinês. A metodologia que foi utilizada por esse trabalho foi a revisão histórica e a análise de dados fornecidos por organismos oficiais e multilaterais. Pode-se concluir que o imenso desenvolvimento econômico chinês veio acompanhado de graves problemas sociais e ambientais, muitos dos quais derivados justamente do fluxo de investimento externo direto.

ABSTRACT

From the reforms of 1978 to the end of the 1990's the Chinese economy had an amazing advance. In these two decades the one that was the biggest economy on the planet in the 19th century grew an average of 9% a to the year. China promoted structural changes to decentralize its economy, to attract foreign direct investment and to consolidate as an industrial country. The availability of cheap workers and the increasing development of the infrastructure had attracted world capitals what thus helping the country to promote the growth of the economy, the generation of jobs, the domestic market and the balance of the productive structure. This paper tries to highlight the most important moments of the Chinese economy to understand the role of foreign direct investment in the Chinese development and social problems. The methodology used was the historical revision and analysis of data supplied by official and multilateral organisms. We can conclude that the immense Chinese economic development was followed by serious social and environmental problems, many of the which derivatives exactly of the flow of external direct investment.

Key words: China, Economic Development and External Direct Investment

^a Economista, Mestre e Doutor formado pela Unicamp, Prof. do Curso de Graduação em Economia da PUC-Campinas. e-mail: josehenriquesouza@puc-campinas.edu.br

Introdução

A China é o único país em desenvolvimento com assento permanente no Conselho de Segurança da ONU e um dos principais atores da economia global. Seu extraordinário crescimento econômico, sua imensa população e sua crescente presença no mercado internacional alteraram profundamente o mercado mundial.

Esse trabalho pretende tratar da economia chinesa tendo como foco o papel do Investimento Externo Direto (IED) no seu processo de desenvolvimento econômico. Para isso, será apresentado um resumo histórico das reformas econômicas e políticas que conduziram a China à atual exuberância produtiva.

Serão expostos os antecedentes da revolução socialista de 1949, as políticas de desenvolvimento adotadas a partir de então e, por fim, as reformas econômicas que, a partir de 1978, redefiniram a estratégia econômica na direção da abertura comercial e da recepção intensa de investimentos externos.

Revolução e Reformas

Antes das invasões imperialistas iniciadas com a “Guerra do Ópio”, entre 1840 e 1860, a China possuía a maior economia do mundo (Maddison, 1997, OCDE, 2006). Posteriormente, sob domínio europeu, a China perdeu território, autonomia e capacidade produtiva. O cenário resultante da herança colonial foi desolador: governo ineficiente, baixo nível de renda, baixa produtividade agrícola e industrial, excesso populacional, mercado interno insuficiente, atraso tecnológico e carência de infraestrutura.

A base industrial, concentrada na Manchúria e nas zonas costeiras, não chegava a 10% do PIB gerando um volume insignificante de emprego. A agricultura tinha baixo nível de comercialização e estava voltada, em grande parte, para a subsistência. O sistema monetário era ineficiente

devido ao escasso uso do dinheiro. Tal combinação de fatores impedia qualquer tentativa de desenvolvimento econômico (Garcia, 2003).

Não bastasse o caos econômico, o governo revolucionário de 1949 encontrou uma economia praticamente destruída pela guerra. Os maiores problemas que deveriam ser resolvidos eram, principalmente, o predomínio de capitais estrangeiros nas finanças, indústria e comércio; a desigualdade fundiária¹ e o domínio da indústria nacional por uma burguesia burocrática que controlava a política de compra do estado, a tributação, os preços e os salários (Story, 2004). Assim, uma das primeiras medidas do novo governo foi a redefinição do regime de terras. Expropriando os latifundiários e implantando a propriedade pública dos meios de produção o estado socialista estruturou o novo modelo de organização social e redistribuiu bens do setor privado para o público e das famílias ricas para os pobres. Passaram a conviver lado a lado três formas de propriedade: a estatal, a privada e a cooperativa (comuna). A partir de 1953, a terceira se consolidou como hegemônica.

Na indústria o processo foi semelhante. Em 1949, as empresas privadas controlavam 55,8% da produção e as estatais 34,7%. Sete anos depois as empresas estatais somavam 67,9% da produção; as empresas privadas não mais existiam (Garcia, 2003). Assim, foi montada uma estrutura produtiva na qual as comunas lideravam a produção agrícola e as estatais a produção industrial. Sobre essa base, a planificação econômica desenvolveria a economia rumo ao socialismo. Entre 1950 e 1952, quando coexistiu a propriedade privada e a pública, a economia cresceu 21% ao ano. Nos anos seguintes, quando se decidiu aplicar o modelo de industrialização ao estilo soviético, a economia cresceu 8,2% e, em conjunto, entre 1950 e 1958, a economia cresceu 11,62% (Story, 2004).

Em 1956, a indústria passou a ser dominante. Nos anos que se seguiram, o país recuperou os índices de crescimento anteriores aplicando uma estratégia de mais liberdade salarial e nos preços agrícolas, além de estímulos à indústria leve e à ciência e tecnologia. A taxa média

¹ Os grandes latifundiários controlavam cerca de 80% das terras, restando aos camponeses, 90% da população rural, apenas 10% das terras cultiváveis.

de crescimento entre 1949 e 1978 foi de 8,9%, mas a melhoria no bem-estar social foi prejudicada por estratégias econômicas contraditórias e excesso populacional. Como decorrência da falta de uma estratégia demográfica efetiva, o crescimento demográfico se tornou uma variável fora de controle no final dos anos 60. Em 1949 existiam 543 milhões de habitantes dos quais 89,6% vivendo no campo, em 1978 a população havia quase duplicado (962 milhões), sendo que 82,08% ainda viviam na zona rural (Garcia, 2003)

O problema do emprego se acentuou nas áreas urbanas. Em 1949 cerca de 83,5% dos trabalhadores se encontravam na zona rural passando para 70,5% em 1978. Entretanto, no mesmo período, em relação ao PIB, o setor agrícola caiu de 70% para 30%. Para combater o desemprego, o governo criou um sistema no qual algumas agências passaram a ser as únicas unidades responsáveis pela alocação de mão-de-obra em empresas particulares e estatais. As empresas perderam, para o Estado, a autonomia para contratar e estabelecer o número de seus funcionários. Embora essa medida tenha reduzido em mais de 5% o índice de desemprego, tal conquista não ocorreu por necessidade produtiva, mas através do inchaço do quadro de funcionários das empresas estatais.

Ao favorecer a indústria pesada, o país enfrentou uma caótica situação de escassez de produtos agrícolas. Em seguida, mesmo voltando a incentivar a produção rural, os salários dos trabalhadores urbanos continuavam baixos e a escassez agrícola derrubava o poder aquisitivo no campo. A renda do trabalhador urbano também continuava a propiciar apenas sua sobrevivência. Cerca de 60% da renda familiar ficava comprometida com alimentação, vestuário, habitação e transporte,

o que limitava o crescimento da indústria de bens de consumo, salvo algumas exceções².

Grande Salto Adiante (1958/61)

Na primeira etapa da reestruturação econômica, Mao Tse-Tung enfatizou a estatização da produção. Assim, garantiu que a economia, até então estagnada, iniciasse uma reação. Diminuindo a ociosidade da terra e investindo na indústria pesada, o governo alterou a estrutura produtiva, como pode ser visto na tabela 01.

Apesar da urbanização ser acompanhada por uma rápida industrialização demandante de mão-de-obra, o “Grande Salto” não foi bem sucedido. Ao final da década, a população urbana crescera mais de 30% com uma agricultura estagnada, o que provocava escassez de matéria prima e alimentos (Garcia, 2003).

No final de 1960, Mao elaborou um novo plano econômico cuja estratégia, oposta à anterior, restabelecia a agricultura como base da economia. Caberia à indústria um papel de apoio à agricultura e ao setor de bens de consumo. Dava maior atenção ao fator trabalho e às relações humanas, visando a estimular inovações tecnológicas. As inversões na indústria pesada ficaram em segundo plano, o que refletiu na composição setorial da produção (tabela 01).

Outras mudanças vitais foram o incremento da produção agrícola particular e a liberdade concedida aos agricultores. Tais medidas permitiram elevar salários e melhor definir os preços, o que criou um mercado interno mais forte e coerente com a ênfase dada à indústria de consumo (Oliveira, 2002). Para Mao, o ressurgimento do setor privado rural significava um grande avanço no mercado e nos mecanismos de preços e salários (Garcia, 2003).

Tabela 1 - Proporção Setorial da Produção 1952-1965

Setor	1952	1957	1960	1965
Agricultura	58.53	43.27	26.10	29.74
Indústria de Bens de Consumo	26.72	30.14	26.60	35.43
Indústria Pesada	14.75	26.59	35.60	34.85
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fonte: Tsao, 1987.

² A única exceção foi a indústria de bicicletas, dado que este era um meio de transporte eficiente para um país com excesso de população e carente de indústria automotiva (Story, 2004).

Como a tabela 01 demonstra, a nova estratégia passou a gerar resultados a partir de 1962. A produção agrícola melhorou e o setor industrial, voltado à produção de bens de consumo, e também passou a crescer fomentando o surgimento de novas empresas leves. Os planos quinquenais seguintes (1966-1970 e 1970-1975) seguiram a estratégia de redistribuir a indústria pelo interior do país e mecanizar a agricultura. Entretanto, tal estratégia não foi totalmente implementada devido à Revolução Cultural e às lutas dentro do Partido Comunista.

Revolução Cultural (1966-1976)

A “*Grande Revolução Cultural Proletária*”, movimento de massas que uniu estudantes e trabalhadores contra a burocracia estatal, enfraqueceu os adversários de Mao. Entre 1966 e 1969, Mao encorajou a formação de “*comitês revolucionários*” de militares, camponeses e membros do partido, destinados a tomar o poder onde fosse necessário. Acreditando que o socialismo deveria passar da economia para a ideologia, a Revolução pretendia tornar cada unidade econômica um centro de estudo e reconstrução do comunismo. Esbarrava, assim, com acadêmicos. Como entre a intelectualidade se encontravam alguns dos inimigos de Mao, o ensino superior foi praticamente desativado (Garcia, 2003).

Com a morte de Mao, em 1976, a Revolução Cultural se encerrou. Hua Guofeng, o novo dirigente máximo e homem de confiança de Mao, quando vivo, aprisionou os seguidores de Mao (a Camarilha dos Quatro). Deng Xiapoing foi reintegrado ao poder, passando a dominar a política chinesa nos anos seguintes (Garcia, 2003).

Nova Reforma Econômica (1978 -1998)

No fim da década de 70, após lutar por quase trinta anos pelo crescimento econômico com ideais socialistas, ficou evidente que a estratégia havia falhado. Uma nova estratégia apontava para a

abertura externa acompanhada de um processo de desenvolvimento industrial.

A nova proposta de desenvolvimento se baseava na crença de que estabelecer planos periódicos seria inútil sem uma estrutura capaz de suportá-los. Se a política de auto-suficiência não contribuía para o desenvolvimento, deveriam, os chineses, aprender com o mercado externo. Se a planificação sem a economia de mercado fora prejudicial, agora deveria haver uma combinação de ambos. Se a centralização excluía os agentes econômicos, a descentralização garantiria sua incorporação ao processo de tomadas de decisões.

Descentralização e mercado seriam complementados pelos investimentos externos diretos (IED). Essa estratégia de abertura externa seria uma das principais condições que garantiria a transição de uma economia agrícola para uma economia industrial. O crescimento não teria mais um enfoque setorial, mas teria no mercado interno, apoiado pelas exportações, seu motor principal. Isso exigiria IED, incremento da renda nacional, diversificação dos mercados, geração de empregos e modernização tecnológica.

Primeira fase (1979/91): liberalização, abertura comercial e comércio externo.

Na década de 1980, uma série de medidas foi adotada para estimular o comércio externo: descentralização administrativa, sistemas de responsabilidade contratual, taxa de câmbio favorável e redução da centralização e da planificação. O governo tomou a atividade comercial mais atrativa concedendo mais autonomia financeira e operacional para as corporações ligadas ao comércio externo. Nessa década também foram regulamentados os IEDs, concedendo o direito de firmas exportadoras importarem bens de produção.

Entre 1979 e 1986, os investimentos concentraram-se nas atividades de prospecção geológica, na indústria manufatureira trabalhointensiva (especialmente têxtil e confecções) e no

setor de serviços (atividades imobiliárias). Em 1986, teve início a segunda fase de abertura ao IDE. O governo chinês tomou uma série de medidas para dirigir os IED para a indústria de transformação e para os setores orientados à exportação e de mais alta tecnologia. Assim, o IDE no setor primário caiu de 40,9% em 1988 para 3,1% em 1993 (Acioly, 2005).

O Estado criou companhias de exportação e importação destinadas ao comércio de produtos considerados fundamentais como, por exemplo, ferro, eletrônicos, petroquímicos e maquinaria agrícola. Também garantiu que pequenas e médias empresas pudessem exportar seus produtos e importar matérias primas e insumos.

Em 1987, pelas “Corporações de Comércio Externo” e ampliado aos governos estaduais em 1991, buscou-se reduzir ou eliminar os subsídios concedidos à empresas exportadoras para equilibrar os preços das exportações com os preços do mercado mundial. Ao iniciar 1991, todo o sistema de contratos de comércio externo foi modificado. As metas das exportações, os benefícios do comércio externo e o balanço de resultados passaram a ser anuais e não mais a cada três anos. Paralelamente, deu-se uma redução do planejamento do comércio externo. Um novo sistema aplicava duas linhas distintas para as exportações: um plano organizador, obrigatório e quantitativo, aplicado a produtos específicos e acompanhado por uma oferta garantida de matéria-prima; e outro, denominado “guia”, regido pelas autoridades locais, flexibilizava as estratégias externas. Prova desse abrandamento é que em 1978 o planejamento respondia por 100% das exportações e em 1991 por apenas 15%.

O plano de importação foi dividido em três componentes: um plano obrigatório de matérias primas essenciais, monopolizado por empresas estatais; um sistema de distribuição de divisas direcionadas para matérias-primas importadas, projetos e planos de investimentos; e um sistema de licenciamento de importação. O governo central apoiava os projetos de grande importância ou que ofereciam mercadorias altamente competitivas (Story, 2004).

Em 1994, foi constituído um sistema jurídico econômico de comércio exterior quando entrou em vigor a “Lei de Comércio Externo”. Tal lei deu clareza às empresas que realizavam transações externas eliminando de vez o plano “organizador” e a obrigação das empresas concederem divisas ao Estado. Em seu lugar foi criada uma tributação única incidente sobre o faturamento das empresas.

No bojo do processo de redução da centralização e planificação foram tomadas várias medidas de promoção das exportações. A China passou a adotar um sistema de taxa de câmbio dual: a taxa oficial se depreciava gradualmente com uma flutuação controlada. Paralelamente uma taxa secundária era mantida de forma a beneficiar o ajuste do balanço de pagamentos e facilitar o comércio externo das empresas privadas e estatais. A principal razão de utilizar esse sistema era a crença de que o país possuía uma taxa cambial excessivamente elevada, o que prejudicava as relações externas.

Em 1985, a China aplicou incentivos às exportações similares aos de países em desenvolvimento: o governo reduziu parte dos impostos indiretos para permitir maior competitividade dos exportadores. As empresas chinesas sofriam sucessivas perdas financeiras nas exportações desde o início dos anos 80. Tal “desconto” era uma forma indireta de subsidiar a perdas (Story, 2004).

Segunda fase (1991/98): liberalização e redução tributária

Era necessário reduzir a intervenção estatal no comércio externo. A liberação comercial deveria ser acompanhada de redução tributária e remoção de barreiras de um regime de comércio externo marcadamente protecionista. As importações sofriam elevadas taxações³ o que implicava que um dos próximos passos a serem tomados deveria ser, justamente, a redução dessas taxas.

³ Cerca de 43,3% entre 1987 e 1992; nível inferior apenas à da Índia e Paquistão

Em 1992, foi iniciado um processo de redução tributária gradual. Em janeiro foi decretada a redução de impostos sobre 22 produtos, aumentando para 36 em abril. No ano seguinte foram reduzidas as tarifas de importação de bens de capitais e elevadas acentuadamente aquelas que incidiam sobre bens de consumo (Pomar, 1996).

Entre 1993 e 1998, sucessivas reduções tributárias foram significativas para garantir uma estruturação de regime de importação condizente àquele aplicado às exportações. Tal processo aumentou o espaço para manejo de política comercial da China ao mesmo tempo em que favoreceu sua aceitação na Organização Mundial de Comércio em 2002.

Investimento Externo Direto

Investimento Externo Direto (IED) pode ser entendido como a participações de pessoas físicas ou jurídicas residentes ou com sede no exterior no capital de empresas em outros países (Canuto, 2004). Obviamente existem vozes contrárias e favoráveis ao IED. Para algumas correntes, sobretudo para alguns pensadores de esquerda ou nacionalistas, deve haver uma política rígida em relação ao fluxo de IED. Uma política de IED mal dirigida poderia desnacionalizar a produção local deslocando as decisões empresariais estratégicas para fora dos estados nacionais e transferindo renda sob forma de remessa de lucros e dividendos. Para outras correntes, o IED estimularia e muitas vezes viabilizaria o crescimento econômico de países com poupança interna e/ou mercado consumidor insuficientes. Também internacionalizaria a produção, beneficiando os países que “ofertam” recursos, com retorno, produtos mais baratos e opções de investimentos lucrativos. O país receptor seria beneficiado com empregos, aumento na produção, exportação e arrecadação de impostos.

A presença de IED na indústria, em especial nos países em desenvolvimento, favorece a formação de cadeias produtivas regionais e globais lideradas por empresas transnacionais. Esse fato

é marcante nos setores de bens de consumo duráveis (veículos e eletrônicos), agroindústria (leite, grãos e derivados) e comércio (Moreira, 2002).

Em termos setoriais, constata-se o fortalecimento do setor de serviços beneficiado pela retirada progressiva de restrições e regulamentações do mercado financeiro e serviço público. Nos países em desenvolvimento, até meados da década de 80, setores como telecomunicações, energia, informática, saúde, previdência e bancos estavam submetidos a regulamentações que restringiam a presença de capital externo (Moreira, 2002). No setor de transformação, os IEDs concentraram-se nas indústrias automobilísticas, telecomunicações e farmacêuticas, onde fatores específicos como despesas elevadas com P&D, publicidade e mão-de-obra exercem papel essencial nos custos.

Mais recentemente ocorreu uma mudança na destinação dos IEDs. As grandes multinacionais passaram a procurar vantagens construídas. Buscam mão-de-obra qualificada, sistema nacional de pesquisa e infra-estrutura material, isto é, países que possuem um sistema nacional de inovação tecnológica. Em conseqüência, observa-se um recuo do fluxo de IEDs para países tecnologicamente retardatários. Assim, modificações nas condições de produção das firmas e nos determinantes de localização explicam a tendência recente de marginalização produtiva e tecnológica dos países em desenvolvimento (Canuto, 2004). Em outras palavras, os principais países investidores são também os principais receptores de IED, concentração que ocorre principalmente entre América do Norte e Europa Ocidental. As exceções ficam por conta do Brasil, do México e da China.

Investimento Externo Direto na China

Por meio século, inúmeros Estados intervieram no processo de industrialização, no crescimento econômico, na distribuição de renda, no câmbio e na área externa. No momento em que a China iniciou sua abertura econômica - final

dos anos 1970, a economia mundial também estava em mudança. Alemanha, Japão, Estados Unidos e Inglaterra passaram a reduzir o controle sobre o fluxo externo de capitais. Foram seguidos, nas décadas seguintes, por nações menos desenvolvidas, o que ampliou a interdependência financeira internacional. Houve um acelerado aumento no fluxo de aplicações em carteira e investimento externo direto. As multinacionais passaram a vasculhar o mundo atrás de novos mercados e novas plataformas de produção. Traziam, nesse movimento, empresas subcontratadas e fornecedores globais que formavam uma rede mundial de negócios.

A China não dispensou essa nova configuração na economia mundial. O crescimento da economia chinesa e o reduzido crescimento das economias japonesa e européia no início da década de 1990 favoreceram o fluxo de IED para a economia chinesa. Em 1995, esses recursos respondiam por 25% do investimento doméstico, 13% da produção industrial, 31% das exportações e 11% dos impostos. O volume de IED colocava a China, junto com Estados Unidos e Inglaterra, entre os três maiores receptores e, de longe, o principal receptor dos países em desenvolvimento (Oliveira, 2002).

Em 2002, segundo o “*US-China Business Conci*” (2003), a China passou a ser o principal destino dos IED, superando inclusive os Estados Unidos. Curioso é notar que investir na China não era prioridade da maioria das grandes empresas ocidentais até os anos 1980. IED também não era prioridade das lideranças chinesas que estavam preocupadas com os déficits externos, com a dependência do petróleo, com a obsolescência tecnológica e com a consolidação da aliança com os EUA. Porém, o Estado chinês procurou atrair IED para reforçar as exportações e para adquirir novas tecnologias e habilidades gerenciais. Dois mecanismos em particular foram consistentemente aplicados: incentivos fiscais para investidores estrangeiros e abertura de zonas especiais fora da esfera do planejamento estatal.

As concessões tarifárias vieram na forma de isenções tributárias, reduções de impostos de importação e sobre os lucros de empresas de tecnologia ou voltadas para a exportação. Os mesmos privilégios foram estendidos às empresas nacionais ou estrangeiras que operavam nas zonas econômicas especiais. Nessas zonas, as empresas se beneficiavam de um mercado de trabalho flexível, alto grau de autonomia administrativa e controles mínimos sobre os fluxos de mercadorias e serviços (Garcia, 2003).

Zonas Especiais: estruturação e distribuição

As Zonas Econômicas Especiais (ZEE) surgiram no início dos anos 80 em cidades costeiras, sob a forma de Zonas de Desenvolvimento Econômico e Tecnológico (ZDET). As primeiras ZEEs foram criadas em 1979, em Shenzhen, adjacente a Hong Kong; Zhuhai, junto de Macau, e Shantou e Xiamen (esta criada em 1980). As duas primeiras procuram estabelecer integração com os territórios sob administração estrangeira. As duas últimas localizam-se frente a Taiwan. Shentzen, Zhuhai e Shantou localizam-se na província de Guangdong e Xiamen na província de Fujian. Ambas as províncias se situam no sudeste do país. Em 1988, a ilha de Hainan passou a ser a quinta ZEE (Story, 2004).

Por se localizarem em um país que se declara socialista, as ZEEs não podiam ser apenas zonas francas, já que admitem, em território socialista, empresas capitalistas; muitas delas de capital externo. As ZEE são espaços geográficos mais ou menos alargados, abrangendo, por vezes, milhares de km² e centenas de milhares de habitantes⁴. O planejamento central é substituído, com algumas restrições, pela lógica do mercado capitalista e por uma legislação trabalhista própria. Assim, nas ZEEs, diferente das demais regiões, as decisões de investimento não passam pelo planejamento estatal centralizado. Nas ZEEs, os governos locais podem estabelecer seus próprios planos de desenvolvimento. Para

⁴ Shenzhen e Zuhai têm, respectivamente, 2 e 1,2 mil km², com um total de 600 e 466 mil habitantes

isso, devem obter os recursos necessários a partir de impostos, de lucros de empresas estatais locais ou por meio de empréstimos bancários. As empresas das zonas, estatais ou não, e as “*joint ventures*” tomam suas próprias decisões de investimento, de produção e de comercialização.

Dentro das ZEEs é possível encontrar subzonas como as “*Free Trade Zones*”. É o caso, por exemplo, de duas subzonas estabelecidas no interior da ZEE de Shenzhen: as de Shataojiao e de Futian. (Garcia, 2003). As empresas que ali se instalam podem arrendar os terrenos para sua instalação diretamente das autoridades municipais e contratar pessoal sem depender do organismo estatal local de contratação, o que acelera o processo de instalação.

Um grande atrativo das zonas especialmente voltadas para atrair empresas estrangeiras é a possibilidade destas reterem a totalidade das suas receitas em divisas. Durante muito tempo as empresas autorizadas a vender no mercado interno não podiam converter livremente suas receitas em divisas externas. Face à necessidade destas encontrarem mecanismos para remeter lucros e das empresas exportadoras obterem moeda nacional para a aquisição de “*inputs*” na China (incluindo salários), surgiram, a partir de 1985, vários centros para transação de divisas operando pelo mecanismo do mercado. A unificação do mercado de divisas, em primeiro de janeiro de 1994, e a crescente liberalização do movimento de divisas também foram elementos importantes para o funcionamento das empresas estrangeiras no país.

Outra vantagem das ZEEs é que a maioria das atividades empresariais podem ser executadas em um ambiente de grande liberdade. É o caso, por exemplo, do mercado de capitais. A presença de empresas estrangeiras e a necessidade de financiamento das empresas estatais levaram ao desenvolvimento de bolsas de valores (ainda que funcionando, por vezes, de forma informal) extremamente ativas.

Também no mercado de trabalho ocorre uma crescente liberalização. São os casos, por exemplo, da redução da duração dos contratos e da maior liberdade de recrutamento de mão-de-obra fora da regulação estatal. Porém, as autoridades não deixam de controlar as situações que podem gerar demissões. É esta, aliás, uma das razões da sua resistência em rever o sistema de funcionamento de muitas empresas públicas; a grande maioria das quais deficitárias e que, financiados pelo Estado, são uma das causas de inflação.

Muitas empresas estrangeiras optaram por atuar sozinhas, porém a forma predominante de seu envolvimento na China, incluindo nas ZEEs, é a “*joint venture*” com empresas de origem chinesa. Tal opção ocorreu devido à preferência das autoridades chinesas e dos próprios investidores estrangeiros. A “*joint venture*” permite que o Estado controle melhor eventuais efeitos negativos do poder do capital externo, dado o domínio deste sobre a tecnologia e sobre o mercado externo. Para o investidor, a associação facilita sua integração a um ambiente distinto daqueles que encontra em seu país de origem e nos países em desenvolvimento.

O IED tem se concentrado em 12 províncias. Em primeiro lugar está Guangdong, seguido de Fujian, Shanghai, Liaoning, Shandong, Zhejiang e Tianjin (Story, 2004 e Chunlai, 1997). Assim, os IEDs contribuem para agravar uma externalidade negativa do desenvolvimento econômico chinês. As ZEEs, não irradiando desenvolvimento para o interior do país, se constituem em “enclaves” costeiros que atraem uma imensidão de pessoas⁵, agravando as desigualdades regionais e o abandono das zonas rurais do interior.

Conscientes do crescente desequilíbrio regional, muitas autoridades locais do interior passaram a criar, à revelia do poder central, áreas especiais para atração de investidores nacionais e estrangeiros (principalmente estes). É provável

⁵ Segundo o Ministro da Agricultura do Brasil, “Nos próximos 20 anos, 400 milhões de chineses devem trocar o campo pelas cidades. Isso aumentará a demanda por alimentos” (Tachinardi, 2005).

que existam, hoje, cerca de 1800 zonas, incluindo zonas econômicas especiais, zonas de desenvolvimento econômico, zonas de desenvolvimento econômico e tecnológico, zonas para alta (e nova) tecnologia, zonas para atrair investidores de Taiwan, zonas de comércio (livre) transfronteiriço, etc.

Exemplo dessa tendência é a ampliação das facilidades de implantação concedidas ao capital externo para todo o vale do Rio Yangtsé, do interior até Xangai. Essa região, embora ocupando apenas 3,4% do território nacional, é habitada por 15% da população e responsável por cerca de 20% da produção do país. O “coração da China”, onde se encontra a capital econômica do país - Xangai, será palco de um novo surto de crescimento focado em indústrias intensivas em tecnologia e no setor de serviços, nomeadamente financeiros (Story 2004).

Fatores de Atração de IED na China

Os investidores estrangeiros são atraídos para o território chinês, sobretudo, pelos baixos salários, oportunidade de negócios em infraestrutura e mercado interno potencial. Entretanto, a China não possui um mercado interno unificado, o que tem gerado muito desgosto para algumas corporações ocidentais. Para as empresas direcionadas ao mercado global, essas considerações não são essenciais, mas são uma barreira, por exemplo, para as corporações norte-americanas e européias que dirigem cerca de dois terços da produção para o mercado doméstico. No mercado interno, as corporações chinesas ainda mantêm uma posição dominante, controlando 85% da demanda doméstica por produtos industriais. As corporações chinesas têm menos de 70% do mercado em apenas dois setores – instrumentos e equipamentos elétricos e eletrônicos. As empresas estrangeiras têm um desempenho particularmente bom nos setores altamente protegidos.

A abundante disponibilidade de mão-de-obra barata na China é outra fonte de atração e de problemas para investidores estrangeiros. Os custos de mão-de-obra podem ter papel significativo nas decisões sobre localização de

plantas de empresas instaladas em Taiwan, Hong Kong e Cingapura, afligidas por aumentos recentes no custo dos salários. Muitas empresas estão mudando parte de sua capacidade produtiva para países com mão-de-obra barata, mas a China também atrai IED com incentivos fiscais das zonas econômicas especiais e da quase ilimitada disponibilidade de mão-de-obra de baixo custo e baixa produtividade. Assim, os investidores utilizam a China como plataforma exportadora de bens intensivos em mão-de-obra como roupas, produtos de couro, brinquedos e artigos esportivos.

Como qualquer “mercado emergente”, a China tem uma enorme necessidade de desenvolver sua infra-estrutura. Tanto o governo central como os governos locais vêm atraindo investidores estrangeiros para o setor. O governo central, fortalecido pela poupança interna e por uma crescente reserva em divisas, iniciou uma clássica onda de inversões keynesianas. Um exemplo é a gigantesca represa das Três Gargantas, iniciada em 1997 e que envolve grandes corporações de onze países.

Nos anos 1990, corporações como a Intel, Motorola, General Electric e a Microsoft estabeleceram na China pequenos laboratórios de pesquisa. Atualmente, só em Xangai, mais de 40 multinacionais, incluindo IBM, a Microsoft, a Alcatel e a Bayer já montaram centros de P&D regionais ou globais. Assim, pode ser que a próxima onda de IED na China esteja ligada à pesquisa e desenvolvimento (P&D) (Einhorn, 2006). Como parte desse esforço de modernização, o Estado chinês pretende construir um grande sistema de gerenciamento de informações para integrar dados de 90 de seus institutos de pesquisa. O projeto, chamado e-Science, irá concentrar até 2010 informações dos institutos ligados à academia em uma única plataforma. Quando concluída, a plataforma disponibilizará gratuitamente os dados para pesquisadores de qualquer instituição e ao público em geral (Fapesp, 2006).

Importância do IED no processo de industrialização e no comércio externo

No início do processo de abertura, a internalização de IED foi cautelosa, gradativa e destinada a atividades que gerassem pouco valor

agregado. A partir de 1982, os investidores estrangeiros passaram a demonstrar mais interesse, o que provocou o aumento da participação do IED na formação bruta de capital

(tabela 02). De 1982 a 1987 a formação bruta de capital fixo gerado pelos IED não ultrapassava 5%, mas em 1998 já chegava a 14,8% (Garcia, 2003).

Tabela 2 - China: Utilização do Capital Externo 1979/2003 (US\$ 100 milhões)

Ano	Total		Empréstimos		Investimento		Outros
	Número de Projetos	Valor	Externos		Externo Direto		Investimentos
			Número de Projetos	Valor	Número de Projetos	Valor	Estrangeiros
Total de Capital Externo Contratado							
1979-1984	3.365	287,69	117	169,78	3.248	103,93	13,98
1985	3.145	98,67	72	35,34	3.073	59,31	4,02
1989	5.909	114,79	130	51,85	5.779	56,00	6,94
1990	7.371	120,86	98	50,99	7.273	65,96	3,91
1995	37.184	1.032,05	173	112,88	37.011	912,82	6,35
1996	24.673	816,10	117	79,62	24.556	732,77	3,71
1997	21.138	610,58	137	58,72	21.001	510,04	41,82
1998	19.850	632,01	51	83,85	19.799	521,02	27,14
1999	17.022	520,09	104	83,60	16.918	412,23	24,26
2000	22.347	711,30			22.347	623,80	87,50
2001	26.140	719,76			26.140	691,95	27,81
2002	34.171	847,51			34.171	827,68	19,82
2003	41.081	1.169,01			41.081	1.150,70	18,32
Total de Capital Externo Realmente Utilizado							
1979-1984		171,43		130,41		30,60	10,42
1985		44,62		25,06		16,58	2,98
1989		100,59		62,86		33,92	3,81
1990		102,89		65,34		34,87	2,68
1995		481,33		103,27		375,21	2,85
1996		548,04		126,69		417,25	4,10
1997		644,08		120,21		452,57	71,30
1998		585,57		110,00		454,63	20,94
1999		526,59		102,12		403,19	21,28
2000		593,56		100,00		407,15	86,41
2001		496,72				468,78	27,94
2002		550,11				527,43	22,68
2003		561,40				535,05	26,35
1979-2003		6.795,58		1.471,57		4.997,60	326,41

Fonte: National Bureau of Statistics of China. China Statistical Yearbook 2004.

No que se refere ao desempenho exportador, a participação do IED não foi imediata. As primeiras empresas estrangeiras se dedicaram de início ao mercado interno. Após se consolidarem no país, passaram a se dedicar às exportações. Em 1985, as exportações

estrangeiras representaram apenas 1,1% das exportações totais do país. Em 1991 esse percentual já ultrapassava 16% e, em 1997, 40% conforme pode ser visto na tabela 04. O predomínio nesses números se deve, obviamente, ao setor de manufaturados (Garcia, 2003).

Tabela 3 - IED como percentual da formação de capital fixo Nacional: 1979-1998

Ano	%	Ano	%
1979	0,2	1989	6,6
1980	0,6	1990	6,3
1981	0,9	1991	5,7
1982	1,2	1992	5,8
1983	1,7	1993	7,3
1984	1,5	1994	10,3
1985	3,6	1995	11,5
1986	4,3	1996	12,7
1987	4,8	1997	12,1
1988	5,8	1998	14,8

Fonte: Garcia, 2003

Dessa maneira, com quase metade das exportações sob controle de empresas estrangeiras, ratificou-se a importância do setor

externo no processo de desenvolvimento econômico chinês, conforme o previsto pelos ideais de 1978.

Tabela 4 – Exportações de Empresas com Fundos Estrangeiros na China: 1985/97

Ano	Milhões de dólares	% no total das exportações
1985	320	1,1
1986	480	1,6
1987	1.200	3,0
1988	2.460	5,2
1989	4.920	8,3
1990	7.800	12,5
1991	12.100	16,8
1992	17.400	20,4
1993	25.240	27,5
1994	34.715	38,7
1995	46.876	31,5
1996	61.497	40,7
1997	73.993	40,5

Fonte: Garcia, 2003

A partir das reformas ocorridas no final da década de 1970, o governo reconsiderou a última estratégia da era Mao: prioridade à indústria leve. A razão era a insuficiente oferta interna de bens de consumo. Ainda que a indústria pesada

representasse um percentual maior dentro do quadro industrial do país, a indústria leve, entre 1978 e 1990, conseguiu incrementar sua participação conforme pode ser observado na tabela 05.

Tabela 5 - Estrutura industrial Chinesa: 1978/94 (%), Anos selecionados)

Ano	1978	1980	1985	1990	1993	1994	1997	1998
Industria Leve	43,1	47,1	47,1	49,4	44,0	47,1	43,3	44,8
Industria Pesada	56,9	52,8	52,9	50,6	56,0	52,9	56,8	55,2

Fonte: Garcia, 2003

A tabela 05 demonstra também que em 1990 a indústria leve chegou a equiparar-se à indústria pesada. A indústria leve recuperou seu vigor se consolidando na estrutura industrial

chinesa. Para essa consolidação, a participação do capital estrangeiro foi fundamental, conforme pode ser verificado na tabela 06.

Tabela 6 - Produção de Empresas de Capital Externo na Indústria: 1980/97

Ano	Produção Industrial (US\$ milhões)	% do total da produção industrial
1980	199,7	0,9
1985	344,9	1,3
1990	645,0	2,1
1991	808,7	4,8
1992	1.028,5	5,6
1993	1.414,4	11,0
1994	1.936,0	12,0
1995	2.471,8	12,8
1996	2.908,3	13,1
1997	3.175,2	14,2

Fonte: Garcia, 2003

Os IEDs acarretaram um rápido aumento na participação das empresas estrangeiras na produção total, particularmente a partir da década de 90 (tabela 06). Entretanto, ainda que seja significativa a importância do IED na produção industrial, o capital externo não é o fator determinante da expansão industrial. Considerando sua proporção em relação ao PIB, os fluxos de capital representavam somente 7% do PIB ao final da década de 90 (Oliveira, 2002).

Problemas derivados da estratégia de abertura externa

Entre 1978 e 2004, a economia chinesa cresceu em média 9,4% ao ano. O PIB do gigante asiático passou, nesse período, de 147 bilhões para 1,6 trilhão (Yuande, 2005). Embora tenha obtido avanço em diversos indicadores sociais nos últimos vinte anos, a distribuição regional do desenvolvimento foi bastante desigual. Como

decorrência, a distribuição de renda também foi desigual e geradora de intensos movimentos migratórios para as áreas que concentram os surtos de desenvolvimento (Pomar, 1996).

A estratégia de abertura externa favoreceu as províncias costeiras e do norte do país, atraindo os IEDs. Como consequência, observou-se que, entre 1986 e 1995, as regiões costeiras captaram 88,14% do total de IED. Já as regiões central e ocidental captaram respectivamente 8,38% e 3,48% desses investimentos (Story, 2004).

O comércio externo também tem se concentrado próximo ao litoral. As províncias costeiras de Guangdong, Fujian, Shandong, Shanghai, Zhejiang, Jiangsu, Heliangjiang e Liaoning, controlaram cerca de 80% das exportações no período de 1984-1993. Isso significa que, sendo o IED e o comércio externo os pilares da estratégia de desenvolvimento, está ocorrendo um aumento na concentração espacial do sistema produtivo chinês⁶.

Analisando a evolução do nível de renda, nota-se que, em 1978, a renda urbana era 2,3 vezes superior à rural. Entre 1983 e 1985, a renda rural superou a urbana, mas, em 1995, a renda urbana voltou a superar a rural; tendência que se manteve nos anos seguintes. Ainda assim, o consumo urbano se encontra a um nível muito baixo. Outro dado que ratifica a inadequada distribuição regional do desenvolvimento é o nível de poupança. A capacidade de poupança da população urbana, apesar de decrescente e dando sinais de que irá desaparecer, é quatro vezes maior do que da população rural (Story, 2004).

A estratégia chinesa, dessa forma, apresenta um paradoxo. Enquanto a economia cresce e vence obstáculos típicos de países subdesenvolvidos, gera desigualdades que só se apresentavam na China antiga. Essas diferenças se observam melhor ao analisar um caso concreto. Entre 1978 e 1992, o nível de renda relativo entre a zona urbana costeira e a zona urbana do interior

era praticamente a mesma. Em 1997, a zona urbana costeira ultrapassou em quatro vezes os números do período anterior.

As províncias que têm atividades econômicas ligadas ao comércio externo e recepção de IED apresentaram, entre 1985-1995, melhores níveis de receita e um avanço significativo em termos de serviços sociais e infra-estrutura. Por tal razão, tornaram-se fortes alvos de migrações internas. A razão pela qual ocorrem tais processos reside na falta de investimentos agrícolas e na deficiência de infra-estrutura e prestação de serviço nas regiões não ligadas aos IEDs e ao comércio externo. O resultado é o fluxo de pessoas em busca por melhores condições de vida, empregos, educação e oportunidades de negócios.

Conclusão

Das reformas estruturais de 1978 ao final da década de 1990, o progresso da economia chinesa foi extraordinário. Nos últimos 25 anos, o PIB e o comércio externo chinês cresceram em média 9% e 15% ao ano, respectivamente. A economia chinesa já é uma das cinco maiores do mundo. A segunda maior economia da Ásia é um fenômeno singular não apenas pelo seu crescimento econômico. No imediato segundo pós-guerra, a economia chinesa era agrícola, com baixíssima produtividade e praticamente nenhuma importância no comércio mundial.

Em 1949, o governo revolucionário iniciou um processo de reforma econômica com a distribuição de terras e estatização de empresas. Apesar dos problemas estratégicos e políticos ocorridos nas três últimas décadas, a economia chinesa cresceu se tornando mais dinâmica, complexa e moderna. Nos anos 1980 a China se consolidou como um país industrial. Na década seguinte promoveu mudanças estruturais, descentralizando a economia, promovendo a

⁶ É importante ressaltar que essa base industrial é herança do período de Mao, que, por sua vez, herdou tal estrutura do antigo regime e do período imperialista do início do século XIX. Tianjin, Shanghai e Shandong eram importantes centros industriais ao fim do século XIX e início do século XX.

entrada de investimentos externos diretos e elevando suas exportações.

O governo chinês lançou mão de incentivos fiscais através de isenções e reduções de impostos. Zonas econômicas especiais passaram a gozar de liberdade em relação ao controle estatal. A disponibilidade de mão-de-obra barata e o desenvolvimento crescente da infra-estrutura atraíram os investimentos externos para o país. Tais fluxos foram fundamentais para promover o crescimento econômico, a geração de empregos, as exportações, o dinamismo do mercado interno e para tornar o sistema produtivo mais equilibrado e diversificado.

Por outro lado, o avanço econômico agravou antigos problemas. A concentração de investimentos em algumas regiões e o empobrecimento de outras gerou um fluxo migratório incontrolável. O superinvestimento e a degradação ambiental em um cenário de superpopulação, pobreza e mercado interno deficiente sugerem que o sucesso do desenvolvimento econômico possa estar comprometido no longo prazo.

Como a China irá enfrentar seus problemas atuais e sustentar o crescimento econômico no longo prazo? Para que o desenvolvimento se torne sustentável talvez fosse necessário novas reformas que garantissem uma melhor distribuição de renda e de investimentos, a elevação dos salários e uma inteligente utilização de recursos naturais.

Como se pode perceber, a China enfrenta, além de seus problemas já conhecidos, como o excesso de população, a transição política, a corrupção, a burocracia, etc, outros problemas advindos de seu próprio sucesso econômico. Baixos salários, desigualdades sociais e regionais e fluxos migratórios intensos de dimensões continentais podem comprometer os próximos projetos de governo, seja em áreas de infra-estrutura, seja em educação ou saúde.

Referências Bibliográficas

ACIOLY, Luciana. China: Uma Inserção Externa Diferenciada. *Economia Política Internacional: Análise Estratégica*. n. 7 – out./dez. 2005.

CANUTO, Otaviano. *Economia Internacional*. São Paulo: Campus, 2004.

CHINGO, Juan. *Mitos e Realidade da China Atual*. São Paulo: LER-QI. Acesso em 01/01/2006. Disponível em < <http://www.ler-qi.org/EIBR/1/china1.htm>>, 2005.

CHUNLAI, Chen. *Provincial Characteristics and Foreign Direct Investment Location Decision Within China*, Dezembro de 1997. Disponível em: <http://www.rrojasdatabank.org/97_16.pdf>. Consultado em 25/03/2006.

DIGLIO, Natan. *Investimento Estrangeiro Direto no Brasil*. Rio de Janeiro: UNIVAP, 2002.

EINHORN, Bruce. Thech's Faster Boat to China. *Business Week Online*. 29 de Março de 2006. Red Oak: Business Week Online. Disponível em: <http://www.businessweek.com/globalbiz/content/mar2006/gb20060329_117943.htm?campaign_id=search>. Consultado em 01 mai 2006.

FERNÁNDEZ Jr, Ottoni. Entrevista com o Embaixador chinês no Brasil Jiang Yuande à Revista Desafios do Desenvolvimento. Ano 2, no 08, p. 24, Março de 2005.

FUNDAÇÃO DE AMPARO À PESQUISA NO ESTADO DE SÃO PAULO. Agência Fapesp. China planeja plataforma científica. São Paulo: FAPESP, 10 de agosto de 2006. Disponível em: [http://www.agencia.fapesp.br/boletim_dentro.php?id=](http://www.agencia.fapesp.br/boletim_dentro.php?id=5921)

5921. Acesso em: 03 mar. 2007.

GARCIA, Juan Gonzáles. *China: Reforma Econômica e Abertura Externa*. México: Miguel Angel Porreua - Grupo Editorial, 2003.

MADDISON, A. *La Economía Mundial 1820-1992*. Análisis y Estadísticas; Perspectivas OCDE, Paris, 1997.

MOREIRA, Carlos Américo L. *Firmas Transnacionais e Inserção Produtivo-tecnológica de Países Periféricos: o caso brasileiro no período recente*. Recife: RECITEC, 2002.

NATIONAL BUREAU OF STATISTICS OF CHINA - . *China Statistics Press*. *China Statistical Yearbook 2004*. Consultado em 12/03/2006. Beijing: NBSC.

Disponível no endereço <<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/yb2004-e/indexeh.htm>>.

NEGRI, Fernanda de. O que Queremos com a China? Revista Desafios do Desenvolvimento. Ano 2, no 08, p. 25, Março de 2005.

OLIVEIRA, Carlos T. O Despertar da China – 2ª Edição. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. The World Economy. Acesso em 30/01/2006. Paris: OCDE. Disponível em <http://www.theworldeconomy.org/publications/worldeconomy/MaddisontableB-18.pdf>. 2006.

POMAR, Wladimir. China – O Dragão do século XXI. São Paulo: Ática, 1996.

STORY, Jonathan. China – A Corrida para o Mercado. São Paulo: Futura 2004.

TACHINARDI, Maria Helena. Ameaça ou Oportunidade. Revista Desafios do Desenvolvimento. Ano 2, no 08, p. 16, Março de 2005.

TSAO, James T. H. China's Development Strategies and Foreign Trade. Lexington, Mass., Lexington Books, 1987.

US-CHINA BUSINESS CONCIL. Foreign Investment in China. Washington: USCBC. Disponível em <<http://www.uschina.org/statistics/2003foreigninvestment.html>>. Consultado em 01 jan 2006.

YUANDE, Jiang. Entrevista do Embaixador chinês no Brasil à Ottoni Fernández Jr. Revista Desafios do Desenvolvimento. Ano 2, no 08, p. 24, Março de 2005.

FINANCIAMENTO, LUCRATIVIDADE E DESEMPENHO INDUSTRIAL NA GRANDE DEPRESSÃO: EMPRESAS TÊXTEIS EM SÃO PAULO, 1928 E 1933.

FINANCING, PROFITABILITY, AND INDUSTRIAL DEVELOPMENT DURING THE GREAT DEPRESSION: TEXTILE INDUSTRIES IN SÃO PAULO - 1928/1933.

Tatiana Pedro Colla BELANGA^a

RESUMO

O propósito deste artigo é lançar algumas luzes sobre pelo menos parte da questão referente ao efeito da Grande Depressão sobre a indústria brasileira, indo além dos agregados estatísticos para observar a experiência das empresas individuais. O estudo se concentra no caso do estado de São Paulo que, no período posterior a I Guerra Mundial, possuía o maior e mais representativo complexo industrial do país. Dentro do setor industrial, o trabalho se limita à indústria mais desenvolvida: a de produtos têxteis.

Palavras-chave: industrialização, lucratividade industrial, financiamento industrial, indústria têxtil, Grande Depressão.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to shed some light on at least part of the question about the effect of the Great depression on Brazilian industry by going beyond the aggregate statistics to look at the experience of individual enterprises. The study concentrates on the case of São Paulo, which, in the period after the First World War, had the largest and most representative manufacturing sector in Brazil. Within the manufacturing sector, this study is delimited to the most significant and best-developed industry: textiles.

Key words: industrialization, industrial profitability, industrial financing, textile industry, Great Depression.

^a Mestre em Economia com especialização em História Econômica – UNESP, Doutoranda em Economia Aplicada – História Econômica - UNICAMP e-mail: belanga@uol.com.br

1. Introdução

O presente trabalho enfoca um período importante relacionado ao processo de industrialização no Brasil, marcado por questões relevantes tanto em relação aos impactos da crise externa quanto a problemas inerentes à própria situação econômica vivida internamente e, portanto, refletidas sobre a posição da indústria no país. Dentre a exaustiva soma de trabalhos sobre os anos que englobam a crise de 1929 e a Grande Depressão, alguns relacionaram a década de 1930 à consolidação da indústria como setor dinâmico da economia, caracterizada por um processo de substituição de importações, em que predomina uma perspectiva essencialmente macroeconômica¹, assim como, dentre outros, abordaram a questão do impacto das crises – interna e externa – e avançaram na tentativa de mostrar o rápido ou lento crescimento sobre a indústria como um todo.

A ausência de um censo industrial da época incentivou a utilização de dados agregados, tais como comparações entre os censos de 1920 e 1940 e análise de informações (fornecidas pelo IBGE) acerca dos impostos cobrados sobre o consumo de bens industriais, provendo respostas calcadas em traços mais genéricos sobre a situação da indústria nesse período. Alguns estudos, porém, utilizaram-se de dados distintos dos tradicionais, tais como as Estatísticas Industriais do Estado de São Paulo² e informações que permitiram avaliar o comportamento individual

de firmas, no entanto focados em uma análise do setor industrial têxtil³, tomando-o como representativo da indústria em geral, dado suas características relacionadas à questão do estágio relativamente avançado de desenvolvimento na época assim como sua significância frente aos outros setores.

São Paulo, sendo o maior parque industrial, mais integrado e com muito mais interdependência que os demais estados, mostrou-se naturalmente mais fortemente atingido em se tratando de sua indústria⁴. Dois fatores podem ser considerados decisivos para a projeção de tal estado como a maior concentração industrial do país a partir dos anos 20 e principalmente após a depressão econômica de 1929-33⁵. Primeiro, o grande influxo de imigrantes europeus, incentivado por uma política de imigração e colonização⁶, criando um ambiente propício ao aparecimento de uma variada classe empresarial⁷, além da composição de um maior número de operários qualificados e o desenvolvimento de um mercado local promissor – este que contou, também, com o adensamento populacional de origem migratória interna – com relação aos outros estados. Segundo, o rápido crescimento do potencial energético e rede de distribuição de energia para as cidades do interior. Esses fatores, em conjunto à abundância de matérias-primas de produção local, assim como as facilidades de transportes (fruto da expansão cafeeira) e a disponibilidade de capitais em busca de aplicação na indústria⁸, contribuíram para a consolidação do estado de São Paulo como maior parque industrial do país.

¹ Furtado (1958) e Tavares (1972).

² Barros & Graham (1981) e Negri (1996).

³ Barros & Graham (1981) e Haber (1991), este último examinou o comportamento individual de firmas, através dos balanços contábeis, preços de ações e pagamento de dividendos e dados de censos de 1927 e 1934, colhidos pela Associação de Indústrias Têxteis do Rio de Janeiro. Seus dados foram extraídos de uma amostra de oito grandes empresas têxteis de algodão do Brasil, a saber: três delas localizadas no Estado do Rio de Janeiro, quatro no Distrito Federal e uma no Estado de Minas Gerais. Através do cruzamento desses dados, informações importantes foram obtidas quanto à lucratividade das empresas, aos ganhos dos investidores e ao comportamento dos mercados financeiros.

⁴ Negri (1996).

⁵ Suzigan (1971).

⁶ Ver Suzigan (1971).

⁷ Os dados do Serviço de Imigração e Colonização demonstram que, na década de 1920 a 1930, o fluxo imigratório retoma o impulso interrompido pela guerra (Anuário estatístico do Brasil, 1939-40, p. 1307-8).

⁸ Entre 1932 e 1937, o capital aplicado nas principais indústrias paulistas cresceu 118% (Estatística Industrial do Estado de São Paulo, 1932, 1937).

Existe um certo consenso entre os estudos realizados e a própria posição dos industriais têxteis de algodão, reportada em jornal de grande circulação de São Paulo⁹, de que o setor, anteriormente a 1929, já apresentava indícios de crise, aprofundada com a depressão. A concorrência estrangeira, especialmente de produtos britânicos, colocados no mercado nacional a um preço mais baixo do que os tecidos de produção interna, foi capaz de afetar a produção do setor em 20% entre 1926 e 1928, afetando também a indústria de tecidos de juta e a de lã, somente apresentando crescimento a produção de tecidos de seda.

Desse modo, o presente trabalho, pretende, não somente tomar o setor têxtil como seu objeto de estudo, mas acrescentar ao tema a observação da experiência de empresas individuais, situadas no estado de São Paulo, comparando, através da análise de balanços contábeis, os respectivos desempenhos em termos de financiamento e lucratividade, referentes aos anos 1928 e 1933, antes e durante-após a crise, ou seja, uma comparação estática do desempenho das firmas entre as duas datas, delineando um novo referencial para uma posterior análise do impacto da crise de 1929 e da Grande Depressão sobre a indústria no Brasil.

2. A Indústria Têxtil no Estado de São Paulo

2.1. Análise da magnitude e importância do setor têxtil no estado em 1930

O mais detalhado estudo sobre a indústria têxtil no Brasil continua sendo o de Stein (1979). Esse autor analisou as origens e evolução da indústria têxtil no Brasil de 1850 a 1950, enfatizando primeiramente o poder dos industriais têxteis na política econômica do país dos anos

1930, mostrando que esses tinham, direta ou indiretamente, poder sobre as medidas tomadas pelo governo. Stein deu indícios de que a indústria têxtil no Brasil, durante os anos 1931-1933, pode, como fora relatado pelos próprios industriais, ter sofrido com uma crise de superprodução, o que levou o governo a tomar medidas que alteraram as tarifas alfandegárias de tecidos e fios¹⁰ e restringiram as importações de máquinas têxteis¹¹.

A partir de uma seleção de alguns ramos representativos do conjunto da indústria paulista nos anos 1930, baseada na importância de cada um deles face ao conjunto do setor industrial em função dos seguintes critérios:

1. número de estabelecimentos;
2. pessoal ocupado;
3. valor da produção e
4. capital aplicado.

Mostraram-se mais relevantes:

1. produtos alimentícios;
2. bebidas;
3. têxtil;
4. vestuário e calçados;
5. minerais não metálicos;
6. metalurgia;
7. química e
8. farmácia.

O tamanho das empresas foi definido a partir dos seguintes cortes: pequeno porte, firmas com capital até 30 contos de réis, 1 a 10 empregados e força motriz até 25 cavalos de potência instalada; médio porte, firmas com capital entre 30 e 200 contos de réis, 11 a 100 empregados e força motriz de 26 a 100 cavalos de potência instalada; grande porte, firmas com capital acima de 200 contos de réis, mais de 100 empregados e força motriz acima de 100 cavalos de potência instalada.

A análise de tais dados revela o predomínio de pequenas e médias empresas, resultado que

⁹ Jornal O Estado de São Paulo, 30 de Novembro de 1928, Relatório apresentado pela comissão dos industriais de Fiação e Tecelagem de S. Paulo sobre a crise Têxtil, suas causas, seus efeitos e seus remédios.

¹⁰ Decreto nº 4.650, de 9 de janeiro de 1929.

¹¹ Decreto nº 19.739, de 7 de março de 1931.

contribui para uma confirmação das características das fases iniciais de um processo de industrialização, porém, o que importa ressaltar referente aos dados relativos à indústria paulista nos anos 30 é a existência de um certo número de grandes empresas, cujo peso econômico é de grande significância em relação ao conjunto do setor industrial, ou seja, um número pequeno de

empresas de grande porte têm um significado econômico quase equivalente ao restante das empresas¹².

Para uma demonstração do destaque do setor têxtil frente aos demais apresentados na seleção acima, fez-se uma análise setorial em termos das variáveis: capital, número de empregados e potência instalada.

Tabela 1 - Volume de capital por setores industriais¹³

	Produtos Alimentícios	Bebidas	Têxtil	Vestuário e Calçados	Minerais não metálicos	Metalurgia	Química e Farmácia	
P	60	75	24	66	66	50	57	57% (1594)
M	32	18	35	25	26	32	26	28% (779)
G	8	7	41	9	8	18	17	15% (433)
	100% (313)	100% (250)	100% (420)	100% (560)	100% (546)	100% (310)	100% (407)	100% (2806)

Fonte: Estatística Industrial de São Paulo, 1930.

Através da tabela acima, é possível verificar que, em 1930, o setor têxtil se destaca tanto pelo volume do capital empregado quanto pelo número

relativamente baixo de firmas de pequeno porte, no sentido de poder ser tipicamente definido como o grande ramo da época.

Tabela 2 - Número de empregados por setores industriais¹⁴

	Produtos Alimentícios	Bebidas	Têxtil	Vestuário e Calçados	Minerais não metálicos	Metalurgia	Química e Farmácia	
P	62	85	18	48	62	45	70	55% (1501)
M	27	11	27	34	26	25	19	25% (692)
G	11	4	55	18	12	26	11	20% (539)
	100% (320)	100% (251)	100% (382)	100% (558)	100% (515)	100% (306)	100% (400)	100% (2732)

Fonte: Estatística Industrial de São Paulo, 1930.

A tabela II mostra que quando se considera o tamanho das empresas pelo número de empregados, mais uma vez confirma-se a posição de destaque do setor têxtil, onde se concentram

mais da metade das empresas com mais de 100 empregados. Posteriormente, em se tratando da análise em termos de potência instalada (ver tabela III) por setor, é interessante notar sua relação com

¹² Cerqueira e Boschi (1977).

¹³ A classificação de pequeno, médio e grande porte segue o mesmo corte explicitado acima.

¹⁴ Nessa análise o corte entre pequeno, médio e grande porte refere-se respectivamente: 1 a 6, 7 a 20 e acima de 20 empregados.

o número de empregados. Enquanto para o conjunto da indústria é possível se observar uma relação alta¹⁵ entre o capital empregado e o número de empregados, ou seja, quanto maior o volume de capital, maior o número de pessoal empregado. O mesmo não se verifica na relação: capital/potência instalada, 0,10, o que pode ser indicio de que a estrutura produtiva (medida em potência instalada) representava a aplicação de uma

porcentagem maior dos recursos das firmas em trabalho, e uma menor em máquinas e equipamentos.

No caso do setor têxtil, porém, através da obtenção de correlações parciais, verifica-se que os valores sobem significativamente¹⁶, indicando uma coincidente efetividade destas variáveis na magnitude das empresas.

Tabela 3 - Potência Instalada por setores industriais¹⁷

	Produtos Alimentícios	Bebidas	Têxtil	Vestuário e Calçados	Minerais não metálicos	Metalurgia	Química e Farmácia	
P	86	90	59	88	78	79	64	76% (1378)
M	12	4	20	7	14	14	19	14% (245)
G	2	6	21	5	8	7	17	10% (179)
	100% (281)	100% (146)	100% (404)	100% (318)	100% (192)	100% (290)	100% (171)	100% (1802)

Fonte: Estatística Industrial de São Paulo, 1930.

Em suma, a análise até agora empreendida destaca, de um lado, o predomínio das pequenas firmas em relação ao total de estabelecimentos da indústria como um todo; de outro a relevância do setor têxtil em termos da magnitude das empresas, quer pela medida do volume de capital e do número de empregados, quer pelo maior número de empresas correspondente à alta utilização de força motriz.

2.2. Representatividade da amostra de empresas do setor têxtil

A observação da experiência de empresas individuais, situadas no estado de São Paulo, permite, através da utilização dos dados presentes em balanços contábeis, analisar os respectivos desempenhos em termos da capacidade financeira da firma em arcar com as dívidas de curto prazo,

assim como o endividamento a longo prazo, financiado, seja por: autofinanciamento, financiamento externo ou financiamento via emissão de ações. Permite também um esboço de um índice de lucratividade do capital empresarial.

No entanto, antes da análise dos balanços propriamente dita, faz-se necessária uma breve explicação sobre a coleta e representatividade da amostra a ser trabalhada. Os balanços das firmas têxteis foram colhidos do Arquivo do Diário Oficial, onde eram na época publicados. Importante notar que nem todas as empresas publicavam balanços contábeis, somente as Sociedades Anônimas tinham obrigação de prestar contas aos acionistas. Desse modo, a amostra, aqui apresentada, de quarenta empresas representantes dos sub-setores: algodão, juta, seda, lã e malha, pode parecer pouco representativa frente ao imenso número de empresas que atuavam na produção

¹⁵ 0,37.

¹⁶ Têxtil: capital /empregados 0,87; capital/ potência instalada 0,81.

¹⁷ A classificação de pequeno, médio e grande porte segue o mesmo corte da tabela I.

têxtil. No entanto, como apresentada na tabela seguinte, a amostra é composta em 100% de empresas de grande porte, em termos de capital, utilizando-se o mesmo corte proposto por Cerqueira e Boschi (1977), tanto em 1928 quanto em 1933.

Note, porém que na tabela IV, a amostra em termos de capital contém 37 e 32 empresas no total, para 1928 e 1933 respectivamente. Essa “falha” mostra que firmas que publicaram seus balanços contábeis, não necessariamente constavam nas Estatísticas Industriais, o que leva

a uma conclusão importante e que conseqüentemente refuta o pressuposto utilizado por Barros & Graham (1981) de que o não registro de empresas em determinados anos das Estatísticas representavam a falência das mesmas¹⁸. Na verdade, o que parece ser mais plausível para explicar essa desconexão entre publicação de balanço contábil e registro nas Estatísticas Industriais recai sobre a não obrigatoriedade das firmas em responder ao questionário proposto para a compilação dessas estatísticas.

Tabela 4 - Classificação da amostra por tamanho de Capital

Classificação por Capital					
	1928	1928	1933	1933	em mil réis
Pequena	0	0%	0	0%	até 30.000
Média	0	0%	0	0%	30.000 até 200.000
Grande	37	100%	32	100%	acima 200.000
Total	37	100%	32	100%	

Fonte: Estatísticas Industriais anos: 1928 e 1933.

As tabelas V e VI, que classificam a amostra por número de operários e força motriz, respectivamente, apresentam 37 empresas para 1928 no total, assim como na tabela IV, porém em 1933, diferentemente da classificação por capital,

apresentam 33 empresas ao invés de 32. Isso se deve à falta de informação sobre o montante de capital da Sociedade Anônima Cotonifício Rodolfo Crespi em 1933, apesar de constarem os dados relativos ao número de operários e força motriz.

Tabela 5 - Classificação da amostra por número de operários

Classificação por número de operários					
	1928	1928	1933	1933	
Pequena	0	0%	0	0%	até 10
Média	4	11%	5	15%	11 até 100
Grande	33	89%	28	85%	acima 100
Total	37	100%	33	100%	

Fonte: Estatísticas Industriais anos: 1928 e 1933.

¹⁸ Barros & Graham (1981) consideraram falências de empresas ocorridas entre 1928 e 1937 a partir do pressuposto “[...] já que os dados coletados na Secretaria do Estado baseiam-se em firmas individuais, é possível determinar o número de empresas que foram obrigadas a fechar durante aquele período” (Barros & Graham, 1981, p. 88-90). Os anos em que os autores registraram o menor número de “falências” foram 1928, 1935, 1936 e 1937.

Tabela 6 - Classificação da amostra por quantidade utilizada de força motriz

	Classificação por Força Motriz				
	1928	1928	1933	1933	
Pequena	3	8%	1	3%	até 25 hp
Média	6	16%	4	12%	26 até 100 hp
Grande	28	76%	28	85%	acima 100 hp
Total	37	100%	33	100%	

Fonte: Estatísticas Industriais anos: 1928 e 1933.

Essas falhas não são suficientes para desqualificar os estudos até então realizados com as Estatísticas Industriais, muito menos a amostra apresentada neste trabalho. Porém, vale a ressalva de que os dados não são exatamente confiáveis a ponto de fornecerem resultados precisos.

O fato de a amostra ser composta, em sua maioria, por empresas de grande porte pode, e aparenta, ser mais prudente. Pode sugerir que os impactos da crise foram, para elas, menores, e permitiram uma rápida recuperação com relação ao restante das empresas do mesmo setor, devido à maior capacidade em captação de recursos, o que coincide com a diminuição do total das empresas têxteis ao longo da década de 1930, mas que não necessariamente venha a justificar o ocorrido.

3. Análise dos balanços contábeis

3.1. Metodologia e resultados parciais

A análise estática, entre os anos de 1928 e 1933, pretende apresentar uma nova contribuição ao estudo do impacto da crise da Grande Depressão sobre a indústria. O ano de 1928 representa, segundo visto anteriormente, um ano de declínio para o setor têxtil. A apresentação dos resultados a seguir, mostra em primeiro lugar, a capacidade de cada firma, individualmente, em pagar as obrigações referentes ao ano de apresentação contábil, ou seja, gastos efetivos e já realizados, como aqueles a serem liquidados

no prazo inferior a um ano. Essa parcela de gastos refere-se ao passivo circulante da empresa, o índice utilizado para tal é composto sob a forma:

$$\bullet \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Ativo Total}}$$

As obrigações de longo prazo, que constam como “Exigível” a longo prazo, podem ser caracterizadas de diversas maneiras. Muitos dos balanços apresentam valores captados via emissão de ações, o que mais tarde exigem o pagamento de dividendos aos acionistas. Dentro dessa conta, também são contabilizados empréstimos, cauções e diversos lançamentos de títulos sob as mais variáveis formas. Importante ressaltar que os balanços disponíveis para os anos em estudo não eram padronizados, resultando em uma enorme dificuldade de se identificar os valores correspondentes a cada conta. Desse modo, a coleta de valores foi feita de modo a representar, da melhor maneira possível, a capacidade e/ou necessidade de endividamento das firmas, assim como, em uma análise posterior, a comparação entre maior ou menor necessidade da captação de recursos ou formas de financiamento diversas. O cálculo desse índice segue sob a forma:

$$\bullet \frac{\text{Exigível Longo prazo}}{\text{Ativo Total}}$$

Os dados permitem também um esboço de um índice de lucratividade do capital empresarial. Porém, vale pontuar que muitos balanços não apresentavam valores sobre lucros, o que foi

contabilizado como lucro zero nesta análise. Não necessariamente essa afirmação é de toda verdadeira, no entanto, dado a não padronização dos documentos, a hipótese de uma certa distorção dos resultados não deve ser descartada. O índice utilizado para esse cálculo surge sob a seguinte forma:

$$\bullet \frac{\text{Lucros}}{\text{Capital Social}}$$

Apresentadas as formulações dos índices, é possível notar, para o ano de 1928, uma capacidade de pagar suas obrigações de curto prazo, como parcela do ativo total das empresas, a média percentual de 22,4%. Este número mostra que, na média das quarenta empresas analisadas, 22,4% do valor do ativo total representava as suas obrigações de curto prazo. É possível notar, através da Tabela VI, que esse índice varia muito de firma a firma, algumas apresentando valores próximos de 1%, enquanto outros acima de 50%.

Tendo em vista a capacidade e/ou necessidade de endividamento, note aqui que um alto valor deste índice pode mostrar tanto que uma firma endividou-se por necessidade imposta através do ambiente econômico industrial em crise de modo geral, ou seja, exógena, quanto endógena, demonstrando a fragilidade financeira da firma. De um modo ou de outro, esse índice apresenta, em 1928, uma média de 31,3% do ativo total da amostra das empresas trabalhadas. Mais uma vez, esse valor sozinho não representa muito. Pode-se notar, no entanto, que algumas empresas apresentavam valores próximos para os dois índices apresentados até então, enquanto outras revelam uma disparidade entre o valor do índice de obrigações de curto prazo e endividamento. Os casos mais interessantes são de firmas com baixa porcentagem para o primeiro e alta para o segundo. Esse resultado pode demonstrar que o gasto do ano contábil fôra pago com pequena parcela do total que consta no ativo, mas que, para as despesas seguintes, as futuras, a empresa necessita de recursos externos. Outra hipótese recai sobre a possibilidade de um endividamento

com a intenção de aumentar a capacidade produtiva da fábrica.

A soma desses índices, na média, mostra que em 1928 53,7% do total do ativo dessas empresas estava comprometido com dívidas tanto de curto como de longo prazo.

Quanto ao índice de lucratividade do capital, a média apresentada para o ano de 1928 é de 10,5%. Esse resultado supõe que, na média, 10,5% do capital social representava o valor dos lucros obtidos. A primeira vista, pode parecer um índice de pouca relevância, mas a medida que o valor do capital e dos lucros obtidos ano a ano pelas firmas mudam, essa variação entre anos pode ser útil na comparação deste valor quando em se tratando de 1928 e 1933. A seção seguinte mostra os resultados obtidos para 1933, e em seguida uma comparação estática entre os dois anos.

O ano de 1933, segundo a literatura, parece ser o primeiro ou segundo ano de recuperação. Segundo a amostra, uma parcela de 21,9% do ativo foi destinada ao compromisso de obrigações de curto prazo enquanto 22,1% de longo prazo, totalizando o comprometimento de 44% do ativo total. Esses dados, porém, só fazem sentido se comparados e inseridos no contexto da posição da indústria no período durante/pós crise. O índice calculado para a lucratividade do capital, no valor de 15,6%, pode representar tanto um aumento dos lucros, se comparado ao ano de 1928, quanto um incremento do capital empresarial.

Para uma conclusão mais representativa, a seção seguinte trata da comparação desses valores entre 1928 e 1933. Seguem então, na tabela abaixo, os resultados obtidos individualmente ao nível de firma. Uma comparação firma a firma dos índices seria válida, porém, no que se propõe a responder, o presente trabalho enseja uma contribuição consolidada para a situação da indústria têxtil, deixando como possibilidade futura um estudo de caso de empresas individuais nos anos que compreenderam o período da Grande Depressão.

Tabela 7 - Apresentação dos índices por firmas em 1928

Firmas e Companhias	Índice de obrigações de curto prazo	Endividamento	Índice de lucratividade do Capital
Coton Rodolpho Crespi Soc. Anonyma	7.6%	39.8%	0.0%
Soc. Anonyma Fábrica de Tecidos Labor	8.9%	19.5%	0.2%
Sociedade Anonyma São Paulo Alpargatas	8.2%	7.2%	2.3%
Estabel. Fabril Pinotti Gamba	18.1%	28.3%	15.1%
Soc. Anonyma Fab. De Tec. E bordados Lapa	44.0%	53.6%	0.0%
Soc. Anonyma Cotonificio Guilherme Giorgi	65.0%	19.0%	12.7%
Soc. Anonyma Cotonificio Paulista	23.0%	15.0%	0.0%
Sociedade Anonyma Cotonificio Adelina	2.0%	37.3%	0.0%
Sociedade anonyma Moinho Santista	23.0%	15.0%	53.1%
Comp. Nacional de tecido de Juta	9.4%	53.5%	0.0%
Comp. Santa Basilissa	4.7%	13.5%	3.9%
Comp. Fiação de Tecido São Bento	76.7%	29.4%	2.5%
Soc. Anon. Fab. Japy	8.5%	24.4%	14.2%
Sociedade Anonyma Argos Industrial	20.5%	19.7%	0.0%
Com. Ind. Mogyana de Tecidos	0.9%	57.6%	3.3%
Boyes Soc. Anonyma	34.4%	19.2%	0.0%
Comp. Fiação de Tecidos de Pirassununga	39.5%	28.0%	4.4%
Comp. De Tec. Nossa Senhora Mãe dos Homens	2.8%	17.6%	1.8%
Comp. Nacional de Estamparia	8.7%	66.2%	0.0%
Fiação e Tecidos Santa Maria	41.0%	12.5%	3.4%
Soc. Anonyma Brasital	3.9%	23.5%	1.0%
Soc. Anonyma Tec. Parahyba	15.3%	64.0%	1.4%
Companhia Anglo Brasileira de Juta	0.5%	12.5%	72.9%
Companhia Industrial de Juta	33.0%	6.2%	0.0%
S.A Fiação e Malharia Ypiranga "Assad"	62.1%	29.3%	0.0%
S.A Fiação para Malharia Indiana	10.1%	32.4%	14.2%
S. A Malharia Nossa Senhora da Conceição	12.2%	61.5%	15.5%
S.A Tecido de Seda Italo Brasileira	31.6%	26.9%	8.1%
Comp. De Tecidos Santa Branca	19.8%	47.4%	48.4%
Comp. Paulista de Artigos de Seda	63.3%	30.0%	18.3%
Comp. Prada S/A	10.7%	50.3%	0.0%
S.A. Tecelagem de Seda "Lavinia"	9.3%	30.7%	53.4%
S.A. Indústria de Seda Nacional	30.9%	60.9%	17.8%
Comp. De Tecidos São Bernardo	2.6%	9.8%	0.0%
Comp. Leyen	33.4%	42.6%	0.0%
Comp. Fiação e Tecidos de Pedreira	25.3%	5.8%	1.6%
Comp. Fiação e Tecelagem Azem	19.5%	20.2%	0.0%
Comp. Brasileira de Linhas para Coser	1.0%	33.4%	9.1%
S.A Tint. Bras Seda	11.8%	37.1%	23.6%
Fiação e Tecelagem São Paulo	18.4%	34.5%	0.0%
Média	22.4%	31.3%	10.5%

Tabela 8 - Apresentação dos índices por firmas em 1933

Firmas e Companhias	Índice de obrigações de curto prazo	Endividamento	Índice de lucratividade do Capital
Coton Rodolpho Crespi Soc. Anonyma	48.8%	39.9%	0.0%
Soc. Anonyma Fabrica de Tecidos Labor	18.3%	9.5%	7.6%
S.A. São Paulo Alpargatas	6.2%	24.9%	-2.6%
Estabel. Fabril Pinotti Gamba	8.1%	40.6%	0.0%
S.A. Fab. De Tec. E. bordados Lapa	1.1%	10.4%	15.6%
S.A. Cotonificio Guilherme Giorgi	18.0%	25.8%	16.6%
Soc. Anonyma Cotonificio Paulista	22.6%	19.3%	12.0%
Sociedade Anonyma Cotonificio Adelina	23.0%	1.1%	28.2%
Sociedade Anonyma Moinho Santista	43.1%	12.7%	2.0%
Comp. Nacional de tecido de Juta	26.4%	32.8%	17.2%
Comp. Santa Basilissa	8.3%	1.7%	7.9%
Comp. Fiação de Tecido São Bento	3.4%	27.1%	8.3%
Soc. Anon. Fab. Japy	2.3%	9.7%	0.1%
Sociedade Anonyma Argos Industrial	48.4%	25.7%	0.0%
Com. Ind. Mogyana de Tecidos	14.7%	60.1%	20.6%
Boyes Soc. Anonyma	2.5%	2.6%	0.0%
Comp. Fiação de Tecidos de Pirassununga	11.5%	22.2%	10.2%
Comp. De Tec. N.S. Mãe dos Homens	9.9%	4.8%	2.8%
Comp. Nacional de Estamparia	14.1%	37.8%	10.4%
Fiação e Tecidos Santa Maria	15.3%	8.5%	76.6%
Soc. Anonyma Brasital	37.4%	0.1%	10.6%
Soc. Anonyma Tec. Parahyba	11.4%	51.5%	1.9%
Companhia Anglo Brasileira de Juta	20.7%	28.1%	4.7%
Companhia Industrial de Juta	18.2%	1.4%	8.3%
S.A. Fiação e Malharia Ypiranga "Assad"	12.7%	28.6%	0.6%
S.A. Fiação para Malharia Indiana	11.6%	2.6%	5.6%
S. A. Malharia N. Senhora da Conceição	29.0%	25.6%	77.2%
S.A. Tecido de Seda Italo Brasileira	17.0%	19.1%	3.2%
Comp. De Tecidos Santa Branca	44.2%	30.0%	-0.2%
Comp. Paulista de Artigos de Seda	25.1%	13.8%	7.3%
Comp. Prada S/A	7.8%	53.5%	0.0%
S.A. Tecelagem de Seda "Lavinia"	37.0%	12.0%	12.4%
S.A. Industria de Seda Nacional	44.1%	52.9%	0.0%
Comp. De Tecidos São Bernardo	23.0%	9.1%	248.4%
Comp. Leyen	52.2%	13.0%	-17.6%
Comp. Fiação e Tecidos de Pedreira	9.4%	14.4%	7.1%
Comp. Fiação e Tecelagem Azem	6.1%	17.5%	0.0%
Comp. Brasileira de Linhas para Coser	45.4%	7.0%	9.3%
S.A. Tint. Bras Seda	39.0%	1.4%	1.7%
Fiação e Tecelagem São Paulo	23.4%	66.8%	4.4%
Média	21.9%	22.1%	15.6%

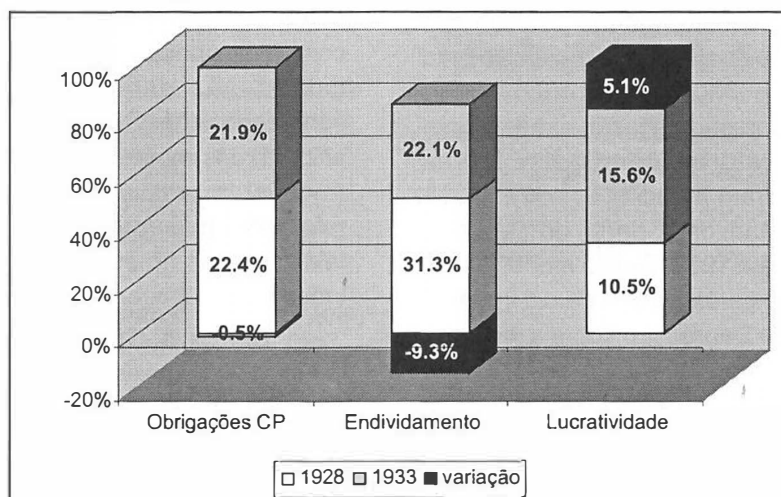
3.2. Análise comparativa entre 1928 e 1933

Os resultados apresentados ano a ano na seção anterior agora podem ajudar a compor uma visão empresarial panorâmica dos possíveis impactos e indícios de recuperação da crise. Os índices calculados, em média, para a amostra, no ano de 1928, regulam, de certa maneira, com o pressuposto de que, no findado ano, as empresas têxteis registraram um certo aperto financeiro. Elas investiram, tinham capacidade ociosa, mas as vendas podem ter sido comprometidas dado à concorrência estrangeira e relativa valorização da moeda nacional. Esse quadro geral analítico faz sentido para o conjunto da amostra se levarmos em conta o alto índice relativo ao endividamento. Provavelmente o aperto financeiro levou a uma busca maior de formas variadas de financiamento, seja para investimento na tentativa de se tornarem mais competitivas, seja para garantir o pagamento de dívidas futuras, principalmente se essas estavam atreladas ao câmbio.

Em 1933, provavelmente houve ocupação da capacidade ociosa, vendas elevadas com a recuperação macroeconômica e redução da concorrência pela grande desvalorização da moeda. Provavelmente, os investimentos anteriores já foram pagos e a receita elevada aparece como folga financeira. Essa análise, apesar de uma mera conjectura, pode ter respaldo empírico através das análises realizadas com os dados dos balanços contábeis. Como mostram os dados, a média da porcentagem do ativo total utilizada para gastos correntes dos respectivos anos não sofreu grande alteração (-0,5%). Esse fator, juntamente com uma variação negativa razoável do índice de endividamentos (9,3%), pode representar uma menor necessidade de financiamento via endividamento, proporcionada por um ambiente macroeconômico em recuperação, assim como o aumento da taxa de lucratividade média do capital (5,1%).

O gráfico a seguir ilustra a apresentação dos valores para cada ano, assim como as respectivas variações entre eles.

Gráfico 1 - Variação dos índices entre 1928 e 1933



4. Conclusões e considerações finais

Haber (1991) argumentou que o impacto da Grande Depressão sobre a indústria foi menos favorável do que indicam os dados agregados. O autor utilizou dados que permitiram avaliar a estrutura financeira das firmas que, segundo ele, nem sempre se moveu no mesmo sentido que a produção. Haber examinou o comportamento individual de firmas, através dos balanços contábeis, preços de ações e pagamento de dividendos e dados de censos de 1927 e 1934 colhidos pela Associação de Indústrias Têxteis do Rio de Janeiro. Seus dados foram extraídos de uma amostra de oito grandes empresas têxteis do Brasil, a saber: três delas localizadas no Estado do Rio de Janeiro, quatro no Distrito Federal e uma no Estado de Minas Gerais. Através do cruzamento desses dados, informações importantes foram obtidas quanto à lucratividade das empresas, aos ganhos dos investidores e ao comportamento dos mercados financeiros.

Haber (1991) chegou à conclusão de que a indústria brasileira de produtos têxteis de algodão já estava com sérios problemas antes de 1929. Primeiro, a maioria das firmas de sua amostra esgotou fundos de reserva para pagar dividendos (obrigação que os lucros correntes não sustentavam). Segundo, devido à depreciação do valor das ações de companhias com baixos dividendos resultante do ajuste do mercado ao fluxo levemente menor de dividendos em 1926 e 1927, ocorreu uma deterioração da razão entre valores de mercado e valores contábeis. Essas circunstâncias levaram à oscilação entre lucros inexistentes e negativos a partir do segundo semestre de 1931 até 1933. Desse modo, Haber sustentou a opinião da existência de um impacto negativo da Grande Depressão sobre a indústria têxtil. A recuperação só viria após 1934, com a melhora geral da economia, com taxas de retorno empresariais moderadamente positivas entre 1934 e 1937 (fase em que se retomam os pagamentos de dividendos aos acionistas), relativa perda de confiança dos investidores de médio prazo e lenta taxa de crescimento dos investimentos.

Não somente a Grande Depressão teria levado a severas conseqüências sobre a indústria têxtil a longo prazo no Brasil. Segundo Haber, “[...] a análise do comportamento de firmas individuais dá suporte ao argumento elaborado por Stanley Stein e Albert Fishlow de que a Depressão desencorajou investimentos novos e inovação nas indústrias brasileiras de bens de consumos e, em última instância, trabalhou para desacelerar a taxa de crescimento dessas indústrias até muito depois de a Grande Depressão haver terminado” (Haber, 1991, p. 244).

Finalmente, Haber explicou a oposição existente entre resultados obtidos através de valores agregados de produção e dados de lucratividade das firmas, com o argumento de que as empresas adotaram grandes descontos para evitar que os estoques se acumulassem mais do que haviam acumulado, levando a uma queda das margens de retornos empresariais e resultando em uma queda menos acentuada de vendas físicas do que a queda tanto do valor das vendas como do volume de produção.

Os resultados obtidos nesse presente artigo não podem ser diretamente comparados com os do trabalho de Haber. Primeiro, devido à análise diferenciada, tanto em tamanho e localização da amostra, quanto nas variáveis explicativas utilizadas para o cálculo de índices de lucratividade e financiamento. Segundo, a análise aqui composta, apesar de resultante da formulação de índices mais gerais e agregados, mostra-se condizente com a mais tradicional explicação atribuída aos impactos da Grande Depressão sobre a indústria brasileira, assim como tem como referencial quarenta grandes empresas do setor têxtil situadas no estado de maior concentração industrial da época.

Barros & Graham (1981) analisaram a indústria têxtil nos anos 1930 utilizando como base de dados as Estatísticas Industriais do Estado de São Paulo, durante o período que vai de 1928 até 1937. Os autores apontaram a ocorrência de rápida recuperação, grande absorção de mão-de-obra e existência de um padrão de desconcentração da indústria têxtil em São Paulo. Os resultados obtidos

demonstraram um padrão cíclico do crescimento do produto e do emprego do setor têxtil nessa década, como um declínio acentuado após 1928 e uma recuperação depois de 1930. Segundo os autores, esse perfil corresponde aos pontos de referência cíclicos, determinados pela literatura relevante sobre a performance do setor industrial do país durante a década de 1930.

Aparentemente, apesar de apresentar conclusões errôneas quanto à quantidade de falências ocorridas no período de 1928 a 1937, o trabalho de Barros & Graham (1981), com a utilização dos dados das Estatísticas Industriais, se aproxima mais da tradicional análise do desempenho industrial, em termos de confirmação de pontos de referência cíclicos determinados por grande parte da literatura sobre a performance da indústria brasileira na década de 1930, assim como este presente trabalho, realizado com a análise dos balanços contábeis.

Referências Bibliográficas

- ABREU, Marcelo de Paiva. *O Brasil e a economia mundial, 1930-1945*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1999.
- BARROS, J.R. Mendonça e VERSIANI, F. Rabelo (org.). *Formação Econômica do Brasil: A Experiência da Industrialização*. 1ª ed. Revista, Saraiva, 1978.
- BONELLI, R. *Ensaio sobre política econômica e industrialização no Brasil*. Rio de Janeiro, SENAI, CIET.
- CANO, Wilson. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. 4ª ed. Campinas, SP, UNICAMP/IE, 1998.
- DEAN, Warren. *A industrialização de São Paulo*, 4ª ed. Rio de Janeiro, RJ, Bertrand Brasil, 1991.
- DRAIBE, Sônia. *Rumos e Metamorfoses, Estado e Industrialização no Brasil: 1930/1960*. São Paulo, Paz e Terra Política.
- FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. 25ª ed. São Paulo, Companhia Editora Nacional, 1995.
- KINDLEBERGER, Charles P. *The world in Depression, 1929-1939*. California, University of California, 1986.
- NEGRI, Barjas. *Concentração e desconcentração industrial em São Paulo (1880-1990)*. Campinas, SP, Editora da UNICAMP, 1996.
- PELÁEZ, Carlos M. *História da industrialização brasileira*. Rio de Janeiro, APEC, 1972.
- SILVA, Sérgio. *Expansão Cafeeira e Origens da Indústria no Brasil*. São Paulo, Alfa Omega, 1976.
- SIMONSEN, R.C. *Evolução industrial do Brasil e outros estudos*. São Paulo, Editora Nacional, 1969. (Brasiliense, v.349).
- STANLEY, E. Hilton. *O Brasil e a crise Internacional: 1930 – 1945 (Cinco Estudos)*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira S.A, 1977.
- STANLEY, J. Stein. *Origens e Evolução da Indústria Têxtil no Brasil – 1850/1950*. Rio de Janeiro, Campus, 1979.
- SUZIGAN, Wilson. *Indústria brasileira: origem e desenvolvimento*. São Paulo, Hucitec, 2000.
- TAVARES, Maria da Conceição. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro, Zahar, 1972.
- _____. *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. Campinas, SP, Editora da UNICAMP, 1985.
- THORP, Rosemary. *América Latina em los años treinta. El papel de la periferia en la crisis mundial*. México, Fondo de Cultura Económica, 1988.
- VILLELA, Annibal Villanova e Suzigan, Wilson. *Política do Governo e Crescimento da Economia Brasileira – 1889-1945*, 3ed., Brasília: IPEA, 2001.
- Fontes Oficiais:
- SÃO PAULO (ESTADO), Secretaria da Agricultura, Indústria e Commercio. Directoria de Estatística, Indústria e Commercio, *Estatística Industrial do Estado de São Paulo, 1928-1938*, São Paulo, 1929-1939.

Arquivo do Diário Oficial de São Paulo (1928-1938).

Jornal O Estado de São Paulo (1928).

Anuário estatístico do Brasil

Artigos:

BARROS, J.R.Mendonça de. e GRAHAM, Douglas H. *A recuperação econômica e a desconcentração de mercado da indústria têxtil paulista durante a Grande Depressão: 1928/37*. Pesquisa e Planejamento Econômico, vol. 11(1), abril/1981.

BOSCHI, Renato. e CERQUEIRA, Eli Diniz. *Magnitude das Empresas e Diferenciação da Estrutura Industrial: Caracterização da Indústria Paulista na Década de 30*. Dados, nº 14, 1977.

FISHLOW, Albert. *Origens e conseqüências da substituição de importações no Brasil*. Estudos Econômicos, vol. 2, nº 6, dezembro/1972.

FURTADO, Celso, *Estado e empresas transacionais na industrialização periférica*, Revista de Economia Política, vol. 1, nº 1, janeiro-março/1981.

HABER, Stephen. *Lucratividade Industrial e a Grande Depressão no Brasil: Evidências da Indústria Têxtil de Algodão*. Estudos Econômicos, vol. 21, nº 2, maio-agosto/1991.

SUZIGAN, Wilson, *Experiência histórica de política industrial no Brasil*, Revista de Economia Política, vol. 16, nº 1 (61), janeiro-março/96.

SUZIGAN, Wilson, *A Industrialização de São Paulo: 1930-1945*, Revista Brasileira de Economia, vol. 25, nº 2, abril/junho/71.

O INTRAPREENDEDORISMO E SUA RELAÇÃO COM A INOVAÇÃO EM EMPRESAS CONSOLIDADAS

INTRAPRENEURING AND ITS RELATION WITH INNOVATION IN CONSOLIDATED ENTREPRISES

Silvio Aparecido dos SANTOS ^a

Fernando César LENZI ^b

Fabio Zaffalon RODRIGUES ^c

RESUMO

Grandes empresas têm utilizado iniciativas isoladas, dentro de áreas funcionais estanques ou ainda em projetos organizados esporadicamente pela alta gestão, na sua busca pela inovação. Em geral essa atividade tem início através de um grande impacto causado pelo ambiente macroeconômico ou por uma manobra competitiva radical por parte de seus concorrentes. Entretanto, o cenário atual força as empresas inovadoras a desenvolverem comportamentos empreendedores ao invés de esforços concentrados e isolados de inovação em produtos ou processos. O empreendedorismo corporativo, que tem tomado diversas formas, oferece uma alternativa: o Intraempreendedorismo, ou seja, o comportamento empreendedor posto em prática em empresas consolidadas. Este artigo relaciona o Intraempreendedorismo com a inovação nessas empresas.

Palavras-chave: Empreendedorismo Corporativo, Intraempreendedorismo, Inovação

ABSTRACT

Large companies have used isolated initiatives in their functional departments in their structures or even specific project sporadically prepared by the senior management in the search for innovation.. Very often, this activity is triggered either by a significant impact caused by the macroeconomic environment or by some radical maneuver coming from their competitors. Nevertheless, the current scenario forces innovative companies to develop entrepreneurial behaviors instead of isolated and concentrated product and process innovation efforts. Corporate entrepreneurship, which has taken several forms, offers an alternative: Intrapreneuring, i.e.* the entrepreneuring behavior practiced inside consolidated companies. This paper establishes some relations between Intrapreneuring and innovation in such companies.

Key words: Corporate Entrepreneurship, Intrapreneuring, Innovation.

^a Pós-doutoramento pela ESSEC - França e pelo Bentley College - USA; Doutor em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP; Professor Associado da FEA-USP, do Programa de Pós-Graduação em Administração (Mestrado e Doutorado). E-mail: sadsanto@usp.br.

^b Doutorando em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Economia da Universidade de São Paulo – FEA/USP, Mestre em Administração, Especialista em Marketing e Administrador de Empresas (CRA/SC 4543). Professor da UNIVALI. E-mail: lenzi@univali.br

^c Mestrando pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo - FEA/USP, Engenheiro Civil pela Escola Politécnica da USP e pós-graduado em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas de São Paulo. E-mail: fzaffalon@uol.com.br.

1. Introdução

Pode-se afirmar, com segurança, que a estrutura econômica dos principais países, hoje ditos de industrialização avançada foi construída tendo como pilar básico a atividade empreendedora. Isto significa que, nestes países, centenas ou milhares de pessoas identificaram, em certo momento, oportunidades novas surgidas a partir do nascimento ou crescimento do mercado, ou ainda de novas tecnologias ou práticas de trabalho, e tornaram-se empreendedores.

Na medida em que tais empreendimentos, em sua grande maioria, tomaram forma de empresa, ou seja, de organizações voltadas para objetivos econômicos, foi necessário desenvolver uma nova “tecnologia” que possibilitasse o desenvolvimento destas organizações.

Segundo Drucker (1987), o surgimento da economia empreendedora é um evento tanto cultural e psicológico quanto econômico ou tecnológico. O veículo dessa profunda mudança em atitudes, valores e, acima de tudo, em comportamento é uma tecnologia. E ela se chama “Administração”.

Ainda conforme o mesmo autor, o que viabilizou o aparecimento da economia empreendedora nos Estados Unidos são as novas aplicações da Administração:

- a novos empreendimentos, comerciais ou não, enquanto que a maior parte das pessoas até agora tem considerado a administração aplicável apenas a empresas existentes;
- a pesquisa em empreendimentos, enquanto que a maior parte das pessoas estava absolutamente certa até há poucos anos de que a administração era só para os “grandes”;
- a empreendimentos não comerciais (serviços de saúde, educação e outros), enquanto que a maior parte das pessoas ainda ouve “empresa” quando depara com a palavra “administração”;
- a atividades que simplesmente não eram considerados “empresas” de maneira alguma, como pequenos restaurantes, por exemplo;

- e, acima de tudo, à inovação sistemática: à busca e ao aproveitamento de novas oportunidades para satisfazer as carências e necessidades humanas.

Com o desenvolvimento dos negócios, à medida em que as economias se diversificavam e cada vez mais se tornavam complexas, a palavra “empreendimento” foi assumindo uma associação crescente com o termo “inovação”, ao ponto de Drucker (1987) afirmar que nem todos os pequenos negócios novos são empreendedores ou representam empreendimentos. Na ótica deste autor, o empreendimento só existe quando o mesmo cria uma nova satisfação para o consumidor (...) e uma nova demanda para este.

Em outras palavras, a inovação é uma característica fundamental de um (novo) empreendimento.

No entanto, com o crescimento das empresas, à medida em que ampliavam o seu mercado, seja absorvendo concorrentes, seja diversificando suas linhas de produtos e áreas de atuação, verificou-se um fenômeno, já previsto pela Escola Estruturalista da Administração, ou seja, a “burocratização inevitável das organizações”. Quando uma empresa atinge este estágio e assume características burocráticas, perde a vitalidade empreendedora, comum às pequenas ou nascentes organizações. Assim, a rigidez organizacional traduzida por normas escritas, estruturas hierárquicas inflexíveis, papéis rigorosamente definidos, entre outras características burocráticas, praticamente impossibilita o exercício da inovação nas grandes empresas.

Com isso, tais organizações passam a perder competitividade no mercado, seja por razões tecnológicas, seja por razões de baixa produtividade e altos custos.

Preocupados com esta recente questão, iniciaram-se, pioneiramente nos Estados Unidos e Suécia, estudos e pesquisas relativas aos problemas internos das empresas, provocados pela incapacidade ou ausência de atividades inovadora.

É daí que surge, na literatura, o *intrapreneurship* (intraempreendedorismo, em Português), ou seja, o empreendedorismo dentro dos limites da organização, desenvolvendo iniciativas inovadoras.

Para um país como o Brasil, é essencial a existência de processos estimuladores, internos às empresas, cujo objetivo seja criar facilidades para o desempenho de *intrapreneurship*. Tal fato se justifica pela crescente inserção da economia nacional no competitivo mercado mundial e pela crescente diversificação das exigências do mercado interno.

Dentro deste contexto, o presente artigo estabelece uma relação entre o desempenho em inovação e o comportamento intraempreendedor.

Este artigo apresenta inicialmente as principais definições e o contexto teórico do empreendedorismo corporativo onde o intraempreendedorismo se enquadra; em seguida apresenta-se uma revisão das principais características individuais e organizacionais presentes quando a inovação também ocorre em empresas consolidadas; a última seção apresenta algumas implicações dos comportamentos inovadores para a gestão do intraempreendedorismo.

2. Objetivos do Estudo

Este artigo descreverá as principais características individuais e organizacionais que facilitam a inovação e também estabelecerá um relacionamento entre essas características e o intraempreendedorismo.

Assim, buscam-se respostas para as questões:

- a) Quais são as características comuns entre os indivíduos e as organizações inovadoras?
- b) Como essas características podem influenciar a gestão do comportamento intraempreendedor?

3. Intraempreendedorismo visto como parte do empreendedorismo corporativo

Ainda que exista uma crescente bibliografia sobre empreendedorismo corporativo, identificam-

se ao menos quatro tipos de abordagens às quais se podem chamar escolas de pensamento: o *Corporate Venturing*, a escola de transformação empreendedora, a escola de mercado e, por fim, o Intraempreendedorismo. Cada uma dessas abordagens trata o objeto de estudo do empreendedorismo corporativo sob óticas diferentes.

Escola do *Corporate Venturing*

Tem-se o *Corporate Venturing*, objeto deste estudo, como uma das linhas de pensamento que delimitam os modelos e as ações de Empreendedorismo Corporativo.

Para essa linha de pensamento, os novos negócios podem surgir de idéias geradas tanto dentro como fora da empresa, e podem ser integrados ou separados dos negócios principais.

Segundo os autores dessa linha, os investimentos em novos negócios podem tomar diversas formas como fundos de investimento ou ainda fundos operacionais, mas de qualquer forma devem servir aos objetivos estratégicos da empresa-mãe. Nesse sentido, Chesbrough (2002, p.11), reforça que esses investimentos de risco devem ser vistos como “(...) meios importantes para uma empresa potencializar o crescimento de seus negócios.”

Christensen (2002), um dos autores representativos nos campos da inovação e do *Corporate Venturing*, tem uma abordagem peculiar com relação à geração de idéias para novos negócios.

Para ele, as idéias iniciais devem ser geradas por meio de investigações com o público alvo, mas sempre se considerando que a maioria dos consumidores não conhecem os potenciais novos negócios que a empresa pode criar com inovações radicais. Assim, a parcela maior de inovação (a inovação radical) deve sempre ser uma tarefa da empresa inovadora (Christensen, 2002).

Essa linha de pensamento inclui, entre outros, os trabalhos de Galbraith (1982), Burgelman (1983), e Drucker (1987).

Escola da transformação empreendedora

Com base na premissa de que as grandes empresas podem e devem se adaptar a um ambiente competitivo em mutação, os autores dessa escola de pensamento sugerem que essa adaptação deva ocorrer por meio do manejo e fortalecimento da cultura e dos sistemas organizacionais.

Este fortalecimento induziria os indivíduos dentro das organizações a agirem de maneira empreendedora, permitindo que dentro da organização se multiplique o número de idéias a serem exploradas e a qualidade dos projetos que resultariam dessas idéias.

Essa escola de pensamento inclui os estudos de Peters e Waterman (1982), Ghoshal e Bartlett (1997), Kanter (1989), e Tushman e O'reilly III (1996).

Escola do mercado

Essa linha de autores opera no nível corporativo, mas concentra-se nas mudanças estruturais que podem ser realizadas na empresa para encorajar o comportamento empreendedor.

Usa comparações com o mercado competitivo para sugerir como as empresas devem gerir a alocação de seus recursos e as políticas de gestão de pessoas, enfatizando mais do que as outras escolas as técnicas do mercado financeiro como *spin-offs* e *Venture Capital*.

A lista de autores recentes a tratarem do assunto inclui Hamel (1999) e Foster e Kaplan (2001).

Escola do Intraempreendedorismo

Essa abordagem centra-se no indivíduo dentro da organização e sua propensão para atuar de maneira empreendedora, bem como nos meios de se promover tal comportamento.

Parte-se da premissa de que todas as grandes empresas fazem uso de sistemas e estruturas que naturalmente inibem as iniciativas

empreendedoras, levando os indivíduos empreendedores a saírem da empresa ou ativamente desafiarem esses sistemas.

Essa escola de pensamento investiga as táticas e estratégias adotadas pelos empreendedores corporativos e o que os gestores das empresas podem fazer para tornar essas práticas mais produtivas. Também investiga as personalidades, estilos e comportamentos dos indivíduos que se mostram empreendedores corporativos de sucesso.

O termo *Intrapreneurismo* foi introduzido por Pinchot (1985), mas essa linha de pensamento foi também abordada por Kanter (1982) e Birkinshaw (1997). Para Pinchot (1987), a figura do *intrapreneur* surge como reação norte-americana para incrementar a capacidade inovadora de suas empresas frente à crescente concorrência de países que usufruíam de força de trabalho mais barata, acesso a capital mais barato e, ainda, maiores incentivos públicos. Pinchot se referia à principal ameaça às grandes empresas americanas que vinham dos países asiáticos e seu desenvolvimento tecnológico.

Ainda de acordo com Pinchot (1987), as grandes empresas norte-americanas operam suficientemente bem os negócios já estabelecidos. Indo além, o autor afirma que a maioria das empresas também é eficaz no desenvolvimento de negócios partindo das fases de geração de idéias e chegando até às fases de pesquisa e prototipagem. Mas, segundo o autor, existem falhas nas fases posteriores, ou seja, no chamado *start-up* do negócio, onde efetivamente se inicia a comercialização do novo produto ou serviço.

Em meados da década de 1980, começaram a existir modelos de atuação sistemática de empresas de capital de risco, que têm como especialidade identificar oportunidades de negócio nessa fase de *start-up*, que estavam obtendo retornos sobre seus investimentos acima das médias das grandes corporações. "Daí a necessidade de se incentivar uma figura dentro das organizações que consiga tomar novas idéias ou mesmos protótipos e transformá-los em realidades lucrativas" (PINCHOT, 1989, p. 26).

É fundamental explicitar como a escola do *Intrapreneurismo* aborda as formas organizacionais necessárias para o sucesso dos empreendimentos, posto que este estudo se propõe a explicar a organização dos novos modelos de negócios.

Essa escola prega a “uma liberdade de escolha da forma organizacional e das relações hierárquicas bastante livres e adaptadas a cada caso, mas com um princípio para a existência de uma forma organizacional bem definida” (PINCHOT, 1989, p. 305).

Segundo o mesmo autor (Pinchot, 1989, p. 306), o princípio é o de se ter a equipe do intraempreendimento respondendo a um líder e esse líder respondendo a um patrocinador ou grupo de patrocinadores. Esse princípio segue de perto as orientações que Clark e Wheelwright (1993, p. 527) dão para o estabelecimento de equipes chamadas “peso-pesado” na gestão de projetos de desenvolvimento de produtos, ou seja, equipes cujo líder tem acesso ao trabalho individual de cada membro e também a responsabilidade pelas decisões.

Essa relação pode ser interpretada, primeiramente, como a origem comum das atividades do intraempreendedorismo e das formas de organização de desenvolvimento de produtos, ou seja, a busca por inovação.

3.1. Mas, afinal, o que é realmente o Intraempreendedorismo?

Em um trabalho apresentado no Fourth Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, realizado em 1984 no Geórgia Institute of Technology (Atlanta, USA), Bailey (1984), ao tentar conceituar *intrapreneurship* (intraempreendedorismo), cita estudos elaborados por Hanon (1976), nos quais este constata que “os fracassos das grandes empresas nos anos sessenta que entraram em novas atividades de risco”. Ao discutir a análise de tais fracassos pelas próprias empresas, Hanon (1976) comenta que grandes empresas necessitam de mão-de-obra

empreendedora, da experiência prática de levar um novo negócio de concepção à entrada no mercado e o clima filosófico para gerenciar tais pequenos negócios. A aplicação de métodos organizacionais e operacionais da grande empresa aos pequenos negócios os sufoca. Se negócios de risco serão desenvolvidos dentro de uma grande organização, eles devem ser gerenciados pela aplicação de estratégias de pequenos negócios.

Tendo verificado que na criação de um negócio de risco há absoluta necessidade de se encontrar um líder adequado que apresente as características de um empreendedor intra-empresarial (*intracorporate entrepreneur*), Hanon (1976) afirma que as maiores empresas não são *habitats* naturais para os criadores de novos negócios. Eles devem ou ser iniciados a partir de pequenas companhias ou conscienciosamente desenvolvidos dentro da empresa.

Bailey (1984) informa ainda, em seu relato, que o próprio Pinchot (1989) lançou um programa similar de treinamento de intraempreendedores em sua instituição (Tarrytown School for Entrepreneurs). Por outro lado, o Foresight Group desenvolveu uma *joint venture* com Naissbitt Group de Washington (DC) para estabelecer uma Escola para intraempreendedores nos Estados Unidos.

Em 1983, um dos consultores do Foresight Group produziu e apresentou, numa conferência em New York, uma definição de intraempreendedores que sumariza os objetivos do seu desenvolvimento. O intraempreendedor é um empregado com o espaço para funcionar como um empreendedor em mercado livre só que dentro da empresa e dentro dos limites consentidos de comum acordo entre ele e a empresa.

Segundo Morse (1986), o autor Pinchot (1989), em seu livro *Intrapreneuring*, define o intraempreendedor nos mesmos termos que a maioria dos autores conhecidos usa para descrever os empreendedores.

De fato, um tema importante do livro é explicar que um empreendedor pode operar dentro de uma grande empresa da mesma forma que procederia se ele estivesse em uma firma menor,

dado que as condições corretas existam na companhia. O intraempreendedor é, então, visto como um tipo de “empreendedor interno”.

Partindo deste conceito, Bailey (1984) afirma que o desafio, nas atividades de desenvolvimento de intraempreendedorismo, é tanto estimular indivíduos que estão preparados para avançar nos limites de sua descrição como, ao mesmo tempo, criar um clima interno nas grandes organizações que possa acomodar empreendedores no mercado livre. Portanto, para o mesmo autor, as atividades de caráter empreendedor, propostas por funcionários executivos ou operários vinculados a uma empresa com o intuito de desenvolver novos serviços, conceber novos produtos ou criar novos negócios, podem ser denominados de intraempreendedorismo.

Outros autores que esboçaram um conceito próprio de intraempreendedorismo foram Hisrich & Peters (1984), que entenderam ser ele as atividades exigidas para realizar o crescimento através do estabelecimento de novos negócios que diferem significativamente do avanço da empresa em tecnologia, mercados ou características financeiras. Isto se refere às categorias, tais como: a comercialização de tecnologia para novos mercados, desenvolvimento de novas tecnologias e sua comercialização para mercados existentes e novos, identificação de oportunidades fora dos objetivos normais do negócio e organização e atividades para desenvolver tais oportunidades, entradas em novos negócios através de aquisições combinadas com, ou sem, desenvolvimento técnico interno.

Hisrich e Peters (1984) concluem afirmando que o intraempreendedorismo tem sido também definido como um sistema para criar novos produtos ou negócios nas mãos das pessoas que possuem maior conhecimento e experiência.

4. Características individuais e organizacionais da inovação

Antes de se partir para a análise das características individuais e organizacionais

presentes nas empresas inovadoras, cabe uma definição de inovação.

Como a definição de inovação varia de autor para autor, será utilizada a definição formal contida no Manual de Oslo (OCDE, 1997, p. 54), que diz que:

“Inovações Tecnológicas em Produtos e Processos (TPP) compreendem as implantações de produtos e processos tecnologicamente novos e substanciais melhorias tecnológicas em produtos e processos. Uma inovação TPP é considerada implantada se tiver sido introduzida no mercado (inovação de produto) ou usada no processo de produção (inovação de processo).”

É importante ressaltar que, nesse contexto, a exigência é que o produto ou processo deve ser novo (ou substancialmente melhorado) para a empresa (não precisa ser novo no mundo) e que estão incluídas inovações relacionadas com atividades primárias e secundárias.

Características Individuais

A primeira característica importante para o indivíduo ligado à inovação foi apontada por Daft e Becker (1978, p. 211) e “é a crença na inovação, ou seja, uma pessoa ligada à inovação é aquela que acredita que a inovação é possível, desejável, e age em prol da inovação”.

Já Shepard (1967, p. 474) aponta que “as pessoas ligadas à inovação têm uma forma de pensar criativa e pragmática, dando atenção às idéias realmente novas mas que sejam factíveis”.

Mohr (1969) e Shepard (1967, p. 475) apontam uma “segurança pessoal como uma outra característica das pessoas inovadoras, ou seja, elas procuram realização interna ao invés de buscá-la no mundo externo”.

As habilidades interpessoais, ou seja, a habilidade de trabalhar com outras pessoas e manter organização, obter apoio e colaborar em times foram levantadas por Daft e Becker (1978, p. 210), Mohr (1969, p. 115) e Shepard (1967, p. 474).

Daft e Becker (1978, p. 211) apontam também a energia e a determinação da pessoa inovadora, enquanto que Shepard (1967, p. 474) levanta o senso de oportunismo como uma das características fundamentais para que todas as outras características individuais não se dissipem com idéias improdutivas ou ao longo de um projeto de inovação.

Características Organizacionais

Burns e Stalker (1961) já apontavam algo que as empresas pouco tempo depois passaram a ter como lema para suas atividades de desenvolvimento de produtos, que é a necessidade de a empresa manter estreitas relações com seus clientes e consumidores por meio de seus projetistas. Essa prática depois veio a se consolidar com o *Quality Function Deployment* (QFD) e hoje é parte integrante das equipes de Pesquisa & Desenvolvimento e de Marketing das empresas inovadoras.

Também seguindo esse raciocínio, Daft e Becker (1978) e Utterback (1971) apontam a interação com o meio ambiente como uma característica importante, expandindo o conceito da relação com o cliente para a relação com todos os agentes que interagem com a empresa, como por exemplo governo, comunidade e fornecedores.

Três características organizacionais levantadas por Daft e Becker (1978, p. 204-213) aparecem como sendo “molas propulsoras” da inovação, isto é, são as motivadoras e incentivadoras da existência de inovação nas empresas consolidadas. A primeira delas é a ambigüidade nas metas e nos processos; a segunda característica que faz a organização se autodesafiar é o estabelecimento de altos padrões de desempenho, formando o que os autores chamaram de “*gap*” entre o desempenho atual e esperado, o que força o surgimento de idéias e soluções inovadoras para a empresa; a terceira característica são os exemplos dados pela alta gestão com relação ao comportamento inovador, recompensando não só aqueles que seguem

estratégias seguras mas aqueles que se arriscam também.

Para fechar esse “*gap*”, Daft e Becker (1978) sugerem uma nova característica presente nas organizações inovadoras que é o trabalho em times profissionais que transitem além das fronteiras departamentais. Utterback (1971) também aborda o assunto de maneira a explicitar a necessidade de uma diversidade grande de experiências, habilidades e capacitações no time inovador, não se limitando às pessoas de dentro da empresa.

As duas últimas características organizacionais, isto é, a adaptabilidade da organização e uma orientação para a resolução de problemas, foram abordadas tanto por Daft e Becker (1978) como por Shepard (1967) e Utterback (1971), ressaltando que a comunicação entre as diversas áreas funcionais da empresa deve ser a mais livre possível, possibilitando a colaboração entre times e permitindo que os problemas da identificação de oportunidades e do desenvolvimento da inovação possam ser resolvidos com máxima eficiência e eficácia.

5. Intrapreendedorismo e as estratégias de inovação

A idéia de intraempreendedorismo está muito associada ao conceito de inovação, na medida em que o mesmo propõe uma atividade que pode estar à margem da rotina organizacional. Além disso, pode-se concluir, a partir da análise das características individuais e organizacionais presentes em empresas inovadoras, expostas na seção anterior, que muito há em comum entre os indivíduos e organizações inovadoras e aquilo que Pinchot (1989) definiu com intraempreendedorismo.

Segundo Lawler & Drexler (1981), uma grande empresa seria uma base fértil para a inovação, a criatividade e o novo empreendimento. Ela tem um conjunto de recursos humanos, financeiros e técnicos que podem ser usados para criar maiores inovações nos produtos, serviços e práticas gerenciais. Todavia, existe seguidamente um vácuo entre o potencial da empresa para a

criatividade e a realidade do comportamento conservador e de baixo risco dos gerentes.

E os mesmos autores perguntam: por que os gerentes não são mais empreendedores? Isso é falha deles ou o conceito de empreendedor é incompatível com a natureza muito grande das organizações? O que pode ser feito para estimular e encorajar gerentes empreendedores?

Ambos os autores concluem afirmando que estas questões têm fascinado e frustrado executivos e pesquisadores de administração por algum tempo.

6. Implicações para a gestão do intraempreendedorismo

Uma das maiores contribuições que se pode ter a partir do conhecimento das características dos indivíduos intraempreendedores é o fato de que o seu conhecimento pode nortear a contratação e o desenvolvimento de indivíduos para as empresas que procuram incluir a inovação e incentivar o intraempreendedorismo em suas atividades. A partir do conhecimento dessas características pessoais, os responsáveis pela gestão de pessoas podem ajudar na formação de times de projetos de novos produtos compostos por pessoas com habilidades complementares. Já o conhecimento das características organizacionais facilitadoras da inovação, conjugadas com as características do intraempreendedorismo, possibilita algumas conclusões.

A primeira delas é que o intraempreendedorismo deve ser criado a partir de um clima favorável dentro da empresa e um comprometimento de longo prazo, sobretudo dos gestores das áreas responsáveis por Recursos Humanos, Marketing, P&D e Finanças.

A segunda conclusão é que, ao longo do tempo, os pequenos empreendimentos, surgidos como parte do intraempreendedorismo, podem se tornar grandes casos de sucesso quando o comprometimento da empresa é efetivo.

Por fim, sugerem-se três idéias úteis no desenvolvimento de uma organização intraempreendedora:

- a) **Estabelecimento de regras claras.** Todos os funcionários devem conhecer detalhadamente como funciona a distribuição dos recursos dentro da empresa, o processo de criação e seleção de idéias inovadoras, e os limites de sua liberdade dentro das estruturas corporativas. Com isso, o desperdício de recursos é reduzido e o intraempreendedorismo não corre o risco de se tornar mais um modismo.
- b) **Risco e Retorno continuam parceiros inseparáveis.** Em uma corporação consolidada de grande porte, um novo empreendimento (geralmente de pequeno porte) pode encontrar dificuldades em gerar a mesma quantidade de caixa que os negócios atuais nos primeiros estágios de vida. Em compensação, os riscos continuam sendo altos, como o de qualquer negócio. Assim, as métricas para avaliação de risco e retorno não devem ser confundidas com aquelas dos negócios estabelecidos.
- c) **Conhecimento é chave.** Funcionários com profundo conhecimento da organização e do segmento de atuação da empresa ou do novo negócio têm maiores chances de sucesso num novo negócio. Um dos esforços da organização deve ser no sentido de desenvolver e fomentar o conhecimento desses dois aspectos dos negócios da empresa.

7. Metodologia da pesquisa

A pesquisa foi de caráter exploratório e analítico, ambos tipicamente qualitativos. O método utilizado nesta pesquisa foi o estudo de caso, pois, segundo (Yin, 2001), para estudos contemporâneos, quando não se tem exato controle dos fatores ou comportamentos relacionados, é o mais indicado. No caso, procurou-se identificar as competências dos

funcionários indicados pela empresa, através de entrevistas focadas e semi estruturadas.

O caso em questão foi escolhido considerando os aspectos de tamanho (grande empresa), setor (industrial competitivo), perfil de inovação (pressupõe a necessidade de inovações constantes para o desenvolvimento de novos projetos e produtos) e reconhecimento de funcionários com características empreendedoras (54 funcionários indicados).

O instrumento de pesquisa utilizado foi o questionário de identificação das competências individuais. Este instrumento tem como base o roteiro de perguntas simplificado da BEI – *Behavioral Event Interview*, utilizado por Spencer e Spencer (1993), que tem suas origens na técnica do incidente crítico de Flanagan (1973). Spencer e Spencer (1993) afirmam que métodos tradicionais não apontam verdadeiras competências nos entrevistados. Há que se identificar ações efetivamente realizadas como forma de reconhecer comportamentos manifestos e por sua vez as respectivas competências. Ou seja, não é identificada apenas a competência como uma característica intrínseca, mas sim como um comportamento manifesto pelo entrevistado. O instrumento foi utilizado originalmente para empreendedores independentes, mas neste caso teve a mesma forma de aplicação para empreendedores corporativos (intraempreendedores).

Este instrumento foi utilizado durante a aplicação do programa de desenvolvimento de empreendedores – EMPRETEC, da ONU/PNUD e SEBRAE, individualmente com cada indicado e tabulado de acordo com os critérios do próprio instrumento.

8. Estudo de Caso

De forma a consolidar alguns dos conceitos apresentados nos capítulos anteriores, o caso estudado reflete uma situação corporativa onde os

funcionários, de maneira geral, são estimulados a promover idéias e ações inovadoras na empresa, e são apoiados nestas ações pela alta direção.

Por motivos inerentes à condição da empresa para a realização deste estudo, seu nome, setor, ou qualquer outra informação que possa identificá-la, serão disfarçados mantendo o compromisso assumido com os entrevistados e com a organização em questão.

A entrevista possibilita a identificação das competências mais evidentes entre os entrevistados, procurando contrapor com as competências menos evidentes, mas que em empreendedores independentes são essenciais. Estas competências, definidas por Spencer e Spencer (1993), são: Busca de Oportunidades, Iniciativa, Persistência, Comprometimento, Exigência de Qualidade e Eficiência, Correr Riscos Calculados, Estabelecimento de Metas, Busca de Informações, Planejamento e Monitoramento Sistemáticos, Persuasão e Rede de Contatos, Independência e Auto-Confiança.

A resultante das entrevistas individuais permite uma análise global na empresa das competências conforme segue:

Competências mais evidentes:

Comprometimento: esta competência foi identificada na maioria dos entrevistados como a mais latente em termos de comportamento manifesto. Ou seja, 51 dos 54 entrevistados manifestam ações de compromisso com a empresa, resultando em ações de melhorias ao trabalho desenvolvido.

Busca de Informações: como consequência resultante dos trabalhos de inovação desenvolvidos pelas equipes de projetos que cada entrevistado faz ou fez parte ao longo de sua carreira, identifica-se em 38 dos entrevistados esta competência manifesta. Isto leva a evidência de que, no desenvolvimento de novos projetos ou produtos, há uma preocupação em dispor de informações confiáveis que auxiliem na execução destes projetos.

Relacionamento: foram manifestadas em 37 entrevistas a necessidade de um forte relacionamento interno para desenvolvimento e execução de projetos novos. Este relacionamento ficou caracterizado como forma positiva de envolver outras pessoas nas tarefas necessárias ao projeto e, também, no envolvimento de superiores nas decisões tomadas para projeção ou implantação das respectivas idéias.

Qualidade: a preocupação transformada em ação na empresa apareceu como forte característica em 46 entrevistados. Isto leva a considerar que os envolvidos nestas ações estão conectados com a visão de qualidade da empresa. Seja por já estarem envolvidos com estes princípios manifestos pela empresa ou por terem consciência própria desta importante competência nos projetos desenvolvidos, houve uma significativa manifestação de ações que comprovam e fortalecem a evidência de que esta competência está presente entre o grupo pesquisado.

Iniciativa: em 34 dos pesquisados houve forte evidência de iniciativa, por relatos de ações já desenvolvidas na empresa que levem a considerar esta competência como manifesta. Estas iniciativas centram-se, principalmente, em ações voltadas à inovação e à busca de alternativas para melhoria do desempenho organizacional.

Autoconfiança: a confiança individual foi identificada em 33 entrevistados, concentrando-se principalmente em ações internas da empresa ou situações pessoais já vivenciadas. Também ficou evidente que esta autoconfiança está respaldada na segurança advinda da empresa para manutenção de seu quadro pessoal com pessoas que desenvolvam ações inovadoras e que se projetem neste quadro com as outras competências já relacionadas. Portanto, diferentemente do empreendedor independente, esta autoconfiança

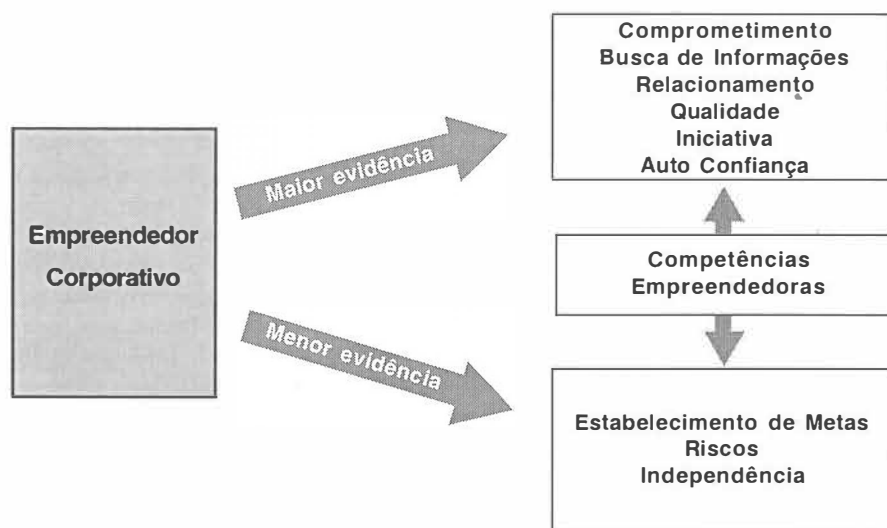
não está vinculada apenas a uma situação individual, mas sim corporativa.

Competências menos evidentes:

Estabelecimento de Metas: quando da realização das entrevistas, diversas foram as manifestações inerentes ao alcance das metas definidas pela organização. Porém, quando se trata de uma competência individual, somente a execução de metas não se considera como uma característica diferenciada. O que leva a competência de maneira efetiva é a definição e cumprimento destas metas. Neste caso ficou evidente em apenas 05 entrevistados esta competência como manifesta.

Riscos: a constatação desta competência ocorreu apenas em 13 dos entrevistados. Ficou evidente que a relativa segurança no emprego e a não aplicação de recursos próprios nos investimentos de novo projetos ou produtos, leva a uma aparente estabilidade dos pesquisados. A manifestação mais clara de risco ficou por conta de uma possível queda no prestígio pessoal do envolvido levando-o a não ter chances de propor novos projetos em curto prazo. Porém isto não se caracteriza, por si só, como uma manifestação considerável de risco pessoal.

Independência: foram 18 manifestações mais significativas de independência. Os principais fatores considerados para este resultado foram o pequeno apego dos entrevistados com seu cargo na empresa, ou até mesmo seu emprego. Por meio de relatos já ocorridos, os entrevistados manifestaram que não deixariam de arriscar qualquer ação de inovação apenas para manutenção de seus empregos. Eles consideram que a experiência advinda de um fracasso é mais importante do que o medo de errar. Porém, em apenas 5 destes casos ficou mais evidente a ação de transpor regras da organização para o alcance de algum resultado proposto.



9. Considerações finais

Diante dos resultados apresentados com o estudo de caso, é possível abstrair algumas considerações que contribuem para o avanço nos estudos de empreendedorismo corporativo. Porém, na mesma proporção, não é possível generalizar os resultados para todas as situações corporativas por se tratar de um estudo específico nesta empresa. Mas servem de balizamento para estudos mais aprofundados sobre o tema.

A identificação das competências individuais no ambiente de estudo permite dizer, considerando se tratar de profissionais vistos como empreendedores pela empresa, que as principais competências reconhecidas na organização são: comprometimento, busca de informação, relacionamento, qualidade, iniciativa e autoconfiança. Estas por si só auxiliam no desempenho de ações de inovação propostas pela empresa em questão. Comparando-se com a atuação de um empreendedor independente, pode-se afirmar que o caminho é o mesmo, porém com algumas manifestações diferenciadas tais como: o relacionamento mencionado neste caso é mais interno, enquanto no ambiente independente o relacionamento caracteriza-se externamente; a iniciativa é no desenvolvimento de projeto e

produtos inovadores, enquanto para o empreendedor independente a iniciativa recai sobre novos mercados e ampliação da empresa através de novas oportunidades; a autoconfiança está respaldada no suporte e estrutura da organização como um todo, enquanto para o empreendedor independente não há esta alternativa.

Já as competências menos evidentes aparentemente não interferem muito no desempenho das atividades profissionais, por estarem respaldadas pela organização numa abrangência que é suprida pela estrutura de funcionamento da mesma. Ponderando o estabelecimento de metas, percebe-se que, mesmo o profissional não estabelecendo as metas em seus projetos, esta carência é substituída por ações da empresa que levam a determinar uma meta de curto ou longo prazo para retorno e execução dos projetos implementados. No caso dos riscos, há uma avaliação conjunta dos superiores em cada projeto implementado que reduz a ocorrência deste risco apenas por parte do profissional envolvido. Isto evita que o profissional se torne independente em suas decisões ou ações na empresa. Do ponto de vista funcional isto não se caracteriza como negativo, mas reforça a possibilidade de que o empreendedor corporativo não precisa, necessariamente, ter as mesmas

características do empreendedor independente, pois está respaldado por um perfil organizacional que supre algumas carências individuais.

De qualquer forma, parece haver uma preocupação da empresa em diminuir esta dependência organizacional quando a mesma se propõe a desenvolver um programa de formação de empreendedores que contempla estas como sendo as principais características a trabalhar. Porém não há como afirmar que isto é uma condição única, pois a proposta de capacitação envolve, também, a necessidade de criar um corpo funcional mais crítico e participativo, estimulando mais ações inovadoras.

Por fim, entende-se que o espectro apresentado por este estudo deve ser aprofundado, possibilitando conclusões mais efetivas do perfil do empreendedor corporativo que ainda se configura como obscuro pela falta de evidências concretas de sua atuação em grandes empresas.

10. Bibliografia

- BAILEY, J. E. *Intrapreneurship – Source of High Growth Startups or Passing Fad? Frontiers of Entrepreneurship Research*. USA: Babson College, 1984.
- BIRKINSHAW, J. M. Entrepreneurship in Multinational Corporations: The Characteristics of Subsidiary Initiative. *Strategic Management Journal*, v. 18, n. 3, p. 207-230, 1997.
- BURNS T. e STALKER, G. M. *The Management of Innovations*. New York: Tavistock Publications, 1961.
- BURGELMAN, R. A. Corporate Entrepreneurship and Strategic Management: Insights From a Process Study. *Management Science*, v. 29, p. 1349-1364, 1983.
- CHESBROUGH, H. W. Making Sense of Corporate Venturing Capital. *Harvard Business Review*, v. 80, n. 3, p. 90-97, 2002.
- CHRISTENSEN, C. M. *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. 2. ed, New York: HarperBusiness, 2002.
- CLARK, K. B. e WHEELWRIGHT, S. C. *Managing New Product and Process Development: Text and Cases*. New York: Free Press, 1993.
- DAFT, R. L. e BECKER, S. W. *Innovation in Organizations*. New York: Elsevier, 1978.
- DRUCKER, P. F. *Inovação e Espírito Empreendedor "Entrepreneurship" – Prática e Princípios*. São Paulo: Pioneira, 1987.
- GALBRAITH, J. R. Designing the Innovating Organization. *Organizational Dynamics*. v. 10, n. 3, p. 5-25, 1982.
- GHOSHAL, A.; BARTLETT, C. A. *The Individualized Corporation: a Fundamentally New Approach to Management*. EUA: Harper Business, 1997.
- FLANAGAN, J. C. A técnica do incidente crítico. *Arquivos brasileiros da Psicologia Aplicada*, abril / junho, p. 99-141, 1973.
- FOSTER, R. N.; KAPLAN, S. *Creative Destruction: Why Companies that are Built to Last Underperform the Market – and How to Successfully Transform Them*. EUA: Currency Doubleday, 2001.
- HAMEL, G. Bringing the Silicon Valley Inside. *Harvard Business Review*, v. 77, n. 5, p. 50-84, 1999.
- HANON, M. Venturing Corporations – Think Small to Stay Strong. *Harvard Business Review*. Mai-June, 1976.
- HISRIC, R. & PETER, M. P. Internal Venturing in Large Corporations: The New Business Venture Unit. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. USA: Babson College, 1984.
- KANTER, R. M. The Middle Manager as Innovator. *Harvard Business Review*, n. 61, p. 95-105, 1982.
- KANTER, R. M. When Giants Learn to Dance: Mastering the Challenges of Strategy, Management and Career in the 1990s. EUA: Simon & Schuster, 1989.
- LAWLER, E. E. & DREXLER, J. A. Entrepreneurship in the Large Corporation: Is it Possible? *Management Review*. February, 1981, pp. 8-11.

MOHR, L. B. Determinants of Innovation in Organization. *The American Political Science Review*, v. 53, p. 111-126, 1969.

MORSE, C. W. The Delusion of Intrapreneurship. *Cong Range Planning*, 19(6), Dec 1986, pp. 92-95.

OCDE. Manual de Oslo: Proposta de Diretrizes para Coleta e Interpretação de Dados sobre Inovação Tecnológica, FINEP, 1997.

PETERS, T.; WATERMAN, R. In Search of Excellence: Lessons from America's Best Run Companies. EUA: Harper & Row, 1982.

PINCHOT III, G. Intrapreneuring: Why You Don't Have to Leave the Company to Become an Entrepreneur. EUA: Harper & Row, 1985.

PINCHOT III, G. Innovation Through Intrapreneurship. *Research Management*. March-April, 1987, pp. 14-19.

PINCHOT III, G. Intrapreneuring: Por Que Você Não Precisa Deixar a Empresa Para Tornar-se um Empreendedor. São Paulo: Harbra Ltda., 1989.

SHEPARD, H. A. Innovation Resisting and Innovation Producing Organizations. *The Journal of Business*, v. 40, p. 470-477, 1967.

SPENCER JR., L. M. e SPENCER, S. M. Competence at Work: models for superior performance. New York: John Wiley and Sons, 1993.

TUSHMAN, M. L.; O'REILLY III, C. A. Ambidextrous Organizations: Managing Evolutionary and Revolutionary Change. *California Management Review*, v. 38, n. 4, 1996.

UTTERBACK, J. M. The Process of Technological Innovation Within the Firm. *Academy of Management Journal*, v. 14, p. 75-88, 1971.

YIN, R. Estudo de caso: planejamento e métodos. Porto Alegre: Bookman, 2001.

A INFLUÊNCIA DA AVALIAÇÃO DE RISCO DE CRÉDITO NA INADIMPLÊNCIA HABITACIONAL:

O Caso da Caixa Econômica Federal (CAIXA).

THE INFLUENCE OF CREDIT RISK ASSESSMENT IN MORTGAGE DEFAULT: FEDERAL NATIONAL COMERCIAL BANK

Carlos Fernando SEHN^a

Reginaldo José CARLINI JUNIOR^b

RESUMO

Este artigo tem como objetivo avaliar a influência que o Sistema de Risco de Crédito (SIRIC) da Caixa Econômica Federal (CAIXA) pode exercer nas novas concessões aos mutuários desta organização, como instrumento que visa a evitar que novos empréstimos sejam concedidos sem a garantia de retorno financeiro. É importante destacar que tal situação poderia acabar prejudicando a população em geral, que busca o empréstimo habitacional como única alternativa para a aquisição da casa própria, dada a escassez de financiamento habitacional no Brasil. No que se refere aos procedimentos técnicos de coleta de informações, foram realizadas pesquisas bibliográficas sobre o tema abordado, como também pesquisa documental em manuais normativos, relatórios, gráficos e periódicos divulgados pela CAIXA. Os resultados obtidos mostram que houve uma pequena queda, no que se refere a inadimplência, a partir de 2000, ano de implantação do SIRIC.

Palavras-chave: empréstimos; risco de crédito; e habitacional.

ABSTRACT

This paper intends to discuss the influence that the Credit Risk System (SIRIC) of Caixa Econômica Federal (CAIXA) (Federal Saving Bank) can exercise on the concessions of new loans without the guarantee of financial return. It should be pointed out that such situation could end up reducing the credit expansion by this system, and the number of assisted families, that count on mortgage loans as the only option available to acquire their own houses. The research was carried out by a bibliographic investigation, and documental research as manuals, reports and periodicals published by CAIXA. Results show that there was a small decrease on default from 2000 on, when SIRIC was implemented.

Key words: loans; credit risk; and mortgage loans

^a Faculdade Boa Viagem (FBV) / Gestão de Negócios / Espaço Executivo II

^b Faculdade Boa Viagem (FBV) / Espaço Executivo II

1. Introdução

No mundo profissional, as decisões de crédito não envolvem essencialmente pessoas conhecidas, nem os empréstimos são gratuitos. As relações são mantidas com terceiros, com os quais não se tem maiores intimidade e afetividade. O risco, sempre presente em qualquer empréstimo, coloca-se de forma mais visível, e a sua avaliação torna-se uma tarefa extremamente importante para análise e julgamento do crédito.

A política de crédito de uma empresa é assunto de extrema importância para o concessor deste, pois fornece instrumentos que auxiliam na hora da decisão de conceder ou não o crédito, funcionando como parâmetros orientadores da concessão.

A gestão do risco de crédito resume-se em análise de empréstimos, mediante informações a respeito do cliente, e concessão apenas àqueles que se situem dentro de limites favoráveis de risco, determinados pela política de crédito da empresa.

Desde a implementação do Plano Real, em 1994, todos os setores da economia nacional passaram a conviver com uma elevação do índice de inadimplência. A população, acostumada a conviver com altos índices de inflação, começou a conviver com uma economia estável, com inflação abaixo de 20% ao ano, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). As pessoas passaram a ter que se adaptar à nova realidade: deixaram de existir os reajustes mensais de salário e as aplicações de *over night* e *open market*, com rendimento diário e que protegiam os salários da inflação. Dentro desta nova realidade econômica, a sociedade brasileira teve que conviver com um salário sem as alterações mensais e passou a contar com um orçamento doméstico fixo, e com despesas que teoricamente deveriam ser totalmente pagas com o mesmo.

Foi a partir desta época que houve um crescimento vertiginoso na inadimplência no Brasil. O Banco Central (BC) criou normas de renegociação de dívidas, privilegiando prazos e taxas, tamanha a crise que se instalou pela falta

de pagamento nos mais diversos ramos de atividade como, por exemplo, escolas, lojas comerciais e bancos.

Na questão do financiamento habitacional, a Caixa Econômica Federal (CAIXA), em 2001, vendeu parte de seus contratos habitacionais ativos que apresentavam desequilíbrio financeiro para a Empresa Gestora de Ativos (EMGEA), que ficou responsável por esses chamados “créditos podres”, livrando a CAIXA de vários anos de balanços negativos. Vale ressaltar que estes eram contratos inadimplentes e cujos créditos a eles inerentes eram inferiores ao custo de sua administração, devido ao descompasso entre saldo devedor e prestação, gerando resíduo a pagar no final do prazo. De acordo com a CAIXA (2004), apesar de ter ficado somente com contratos “equilibrados” em seu patrimônio, a inadimplência habitacional continua alta, correspondendo, em 2004, a cerca de 14%, o equivalente a aproximadamente 420 mil famílias que não conseguem pagar em dia suas prestações.

É importante destacar que atualmente as avaliações de risco de crédito são realizadas na CAIXA através do Sistema de Risco de Crédito (SIRIC). Este sistema, implantado a partir de 2000 tem como objetivo principal mensurar o risco presente para concessão de crédito e assim reduzir a inadimplência habitacional.

Diante do que foi abordado, um problema de pesquisa foi formulado:

O que mudou desde a implantação do Sistema de Risco de Crédito na Caixa Econômica Federal com relação à inadimplência habitacional?

2. Fundamentação teórica

2.1. A Inadimplência no Sistema Financeiro da Habitação (SFH)

Por meio da lei 4.357/64 de 1964 foi criado o Sistema Financeiro Nacional (SFN), e em agosto do mesmo ano, por meio da lei 4.380, foi criado o Sistema Financeiro da Habitação (SFH), e com

ele o Banco Nacional da Habitação (BNH). Vale ressaltar que este exerceria um papel importante na legislação, fiscalização e implementação de uma política habitacional para o país, por meio do encadeamento de ações estratégicas e instituição de alternativas financeiras voltadas para a canalização da poupança interna em financiamentos para a produção e comercialização de unidades habitacionais.

Analisando tecnicamente, pode-se observar que o SFH foi um modelo bem concebido, principalmente por propiciar crédito habitacional a mais de seis milhões de brasileiros, salientando que esse desempenho foi observado na primeira metade da sua existência. (MARTINS, 1998).

Os choques provocados pelos diversos planos econômicos, mesmo com todas as medidas adotadas para socorrer e teoricamente garantir um retorno ao sistema, não estancaram o quadro da inadimplência. O fenômeno da inadimplência contaminou todo o sistema, prejudicando o retorno do capital investido e, conseqüentemente, impedindo a concessão de novos financiamentos.

Em meados da década de 80, o SFH passou a viver crises complexas e sucessivas, justificadas prioritariamente pela deterioração da economia nacional. Os trabalhadores ficaram sem seus empregos e experimentavam progressivamente as dificuldades de arcar com o pagamento das prestações dos financiamentos habitacionais.

Em 1986, a economia brasileira viveu sob a égide do Plano Cruzado. Tal plano adotou o mecanismo de conversão da moeda. Para o cálculo das prestações habitacionais, considerou a média das doze últimas prestações, desprezando o histórico do contrato. Após adotado esse mecanismo, implementou-se o congelamento das mesmas por mais doze meses. No ano seguinte, 1987, o Brasil viveu o Plano Bresser, o qual adotou a conversão das prestações habitacionais pela Unidade de Referência de Preços (URP). Um novo congelamento das prestações foi efetivado em 1990 por força de um novo choque na economia, o plano Collor.

Essas ocorrências, dentre outras, impactaram frontalmente o desenvolvimento dos contratos habitacionais e, conseqüentemente, a vida dos seus titulares, principalmente por terem gerado saldos devedores consideráveis, desequilibrando financeiramente os contratos e, em várias situações, com o agravante de o valor de mercado do imóvel ser bem inferior ao da dívida correspondente junto aos agentes financeiros.

2.2. Crédito e Risco

O crédito, no sentido restrito, consiste na entrega de um bem ou de um valor presente mediante uma promessa de pagamento em data futura, ou seja, é uma troca de bens presentes por bens futuros.

Todo crédito está associado à noção de risco. Para minimizar o risco do recebimento dos valores aplicados pelas instituições, é necessário que se faça a formalização do acordo de crédito por meio de um contrato bem elaborado que possibilite o seu recebimento, mesmo que o devedor resolva não honrar o compromisso assumido.

“Riscos de crédito são flutuações de valores de lucro líquido ou ativo líquido resultante de um determinado tipo de evento externo – a inadimplência de uma contraparte, de um fornecedor ou de um tomador”. (MARSHALL, 2002, p.19).

Para uma instituição financeira, a palavra crédito é sinônimo de confiança. A atividade bancária fundamenta-se nesse princípio, que envolve a instituição propriamente dita, seu universo de clientes, empregados, e o público em geral. Afinal, confiança é um sentimento, uma convicção que se constrói ao longo do tempo através de acontecimentos e experiências reais de lisura, probidade, pontualidade, honestidade de propósitos, cumprimento de regulamentos e compromissos assumidos.

O banco, no exercício de sua função principal, que é a de intermediar recursos de

terceiros e promover a captação de riquezas e poupanças, apoia-se nos princípios de segurança e confiança para consolidação de um relacionamento construtivo e duradouro.

A gestão do risco de crédito resume-se na sua aprovação mediante informações a respeito do cliente e concessão apenas àqueles que se situam dentro de limites de risco que a instituição financeira aceita assumir, de acordo com sua política de crédito.

Em termos gerais, a análise de crédito consiste em atribuir valores a um conjunto de fatores que permitem a emissão de um parecer sobre determinada operação. Para cada fator individual, emite-se um valor subjetivo (positivo ou negativo) para este. Se o conjunto de fatores apresentar valores positivos em maior número que os negativos, a tendência é que o parecer seja favorável à concessão de crédito.

Os fatores possibilitam ter uma idéia do provável comportamento do cliente. Estará sendo analisado seu passado, tentando prever seu comportamento futuro.

Mensurar o nível de risco de cada operação de crédito é um processo de gestão de risco e apoia-se em informações como, por exemplo, hábitos, profissão, estado civil, histórico do tomador em outras instituições financeiras, comprometimento com outras despesas mensais e margem disponível. As ferramentas utilizadas para essa mensuração não dispensam e não eximem o elemento humano da participação e responsabilidade no processo.

Outro aspecto que é levado em consideração em uma avaliação de crédito é a garantia que será oferecida ao banco credor. Objetivamente, isso não garante à instituição que a mesma receba, integralmente, os seus recursos dentro do prazo, bem como a taxa de juros previamente contratados. No entanto, os bancos têm usado esse artifício como forma de minimizar os prejuízos decorrentes da falta de pagamentos. Rocha (1997, p.103) afirma que, "nos empréstimos, a pessoa física, a idoneidade e rendimentos apurados através de informações cadastrais

confiáveis garantem melhor a liquidação da dívida do que o patrimônio".

"Uma organização pode estabelecer políticas e procedimentos complicados como freios e contrapesos para controlar seus riscos, mas se faltar um núcleo cultural forte, esse será de pouca utilidade". (CAOQUETTE et al, 1999, p.29). Essa questão cultural é importante de ser ressaltada. Nos financiamentos habitacionais, criou-se a cultura de não priorizar os pagamentos dessas prestações, por se achar que era função do governo fornecer moradia à população. Conscientizar a população de que, se não houver retorno desses financiamentos, não vão ser possíveis novas concessões, é fundamental para a sobrevivência do sistema.

"Os bancos, em geral, tendem a ter critérios rigorosos na concessão de crédito, pois o prejuízo decorrente do não recebimento (incobrável), numa operação de crédito, representará a perda do montante emprestado..." (SILVA, 1988, p.41).

Para poderem sobreviver no mercado, os bancos devem emprestar bem, ou seja, a quem tiver uma avaliação de risco compatível que possibilite, de forma segura, o retorno do capital emprestado.

2.3. Os Cs do Crédito

Devido à complexidade que uma avaliação de crédito pode assumir é provável que se use um elevado grau de subjetividade quando se for analisar uma concessão. Os "Cs" do crédito servirão como um roteiro para investigação de crédito, garantindo que nenhum aspecto tenha sido ignorado ou esquecido quando da análise, subsidiando a tomada de decisão com dados objetivos.

A ordem de apresentação dos "Cs" abaixo está relacionada à importância de cada um, o que significa que não se avança uma proposta de crédito se o primeiro (Caráter) não atende às exigências do credor.

Caráter - é o mais importante e decisivo parâmetro na concessão de crédito, independente

do valor da transação. Refere-se ao risco moral, ou seja, a determinação do cliente em honrar ou não os compromissos assumidos. Diz respeito a sua honestidade, se ele é reputado como íntegro nos seus negócios, e se, habitualmente, cumpre seus pagamentos independentemente de fatores adversos que possam ocorrer.

Segundo Blatt (1999), caráter refere-se ao risco moral, ou melhor, à intenção do cliente de pagar ou não os compromissos assumidos, sendo o primeiro fator de sua seleção.

De acordo com Silva (1997), a pontualidade do cliente no pagamento de suas obrigações é fator relevante na apuração do seu caráter, podendo ser identificada por meio dos registros internos do banco ou mediante o uso das chamadas informações comerciais e bancárias.

A avaliação do caráter de uma pessoa é extremamente difícil e desvinculada de sua posição sócio-econômica ou cultural.

É difícil avaliar as boas intenções de um indivíduo ou de uma empresa, pois pode-se ter casos em que o atraso no pagamento não significa, de modo algum, falta de caráter. Por outro lado, existem casos nos quais o pagamento ocorre não pela intenção de saldar compromissos, mas pela inexistência de outra alternativa. Devem ser pesquisados no mercado os seguintes aspectos: pontualidade; restrições; experiência em negócios; atuação na praça; informações sobre a cultura e hábitos do tomador; sua maneira de vida; seus passatempos; sua postura ética; honestidade; e profissionalismo. Clientes que questionam taxas sem argumentos técnicos ou que não se interessam em saber o custo do crédito, normalmente são candidatos a se tornarem inadimplentes.

Capacidade – refere-se às qualidades curriculares do indivíduo em gerir sua vida pessoal e/ou profissional e/ou empresarial. Para créditos à pessoa física, deve-se conhecer: sua estabilidade como empregado; como empresário ou autônomo; sua formação profissional; seus empreendimentos e respectivos sucessos; seu estado civil; sua idade; dependentes; e qualificação de seu cônjuge.

Para créditos para pessoa jurídica, é imprescindível se conhecer: a experiência dos administradores, se são profissionais de mercado ou elementos de família; aspirações; relacionamento sócio-político-cultural; estabilidade profissional; empreendimentos tocados e respectivo sucesso; idade; capacidade gerencial; enfim, aspectos pessoais e profissionais. Gitman (2002) define capacidade como sendo o potencial do cliente para saldar os créditos recebidos, ou seja, o potencial de pagamento do indivíduo ou empresa.

Este C de crédito é de avaliação bastante subjetiva, pois trata da habilidade administrativa e da competência empresarial dos homens responsáveis pela empresa. Também, da capacidade produtiva da empresa, suas instalações físicas, seu potencial de competição e penetração nos mercados e seu grau tecnológico. Deve-se dispor de dados que permitam julgar o potencial da pessoa/profissional para gerir as finanças que estejam sob sua responsabilidade.

Capital - refere-se às condições dos negócios, do ramo de atividade ou do emprego do cliente. Trata-se da fonte de receita e renda do cliente, ou seja, quais as origens de seus recursos, sua frequência e consistência. O capital faz menção às condições econômico-financeiras da empresa, abrangendo o volume de bens e direitos disponíveis para o fiel cumprimento de suas obrigações. As informações referentes a capital são obtidas através da análise de demonstrativos financeiros e contábeis do cliente. Deve-se avaliar o volume e a qualidade do endividamento do tomador do crédito. Blatt (1999, p.42) refere-se ao capital como sendo “a fonte de receita e renda do cliente, ou seja, quais as origens de seus recursos, sua frequência e consistência”. É um dos “Cs” mais significativos, pois trata da mensuração e qualidade da situação econômico-financeira da empresa, inclusive por meios de demonstrativos financeiros. Para pessoas físicas, refere-se à aplicação de recursos em bens e direitos realizáveis ou em immobilizações, contrapostas por obrigações.

Colateral – refere-se às garantias oferecidas pelo cliente para compensar fraquezas ou simplesmente para reforçar e complementar outros aspectos de crédito. Trata-se do oferecimento, por parte do devedor, de garantias que confirmam maior segurança ao crédito. Silva (1997) refere-se à dimensão colateral como sendo a capacidade do indivíduo ou empresa de oferecer ativos complementares para garantir segurança ao crédito solicitado.

Algumas vezes o colateral é usado para contrabalançar as fraquezas que existem nos riscos, como capacidade não provável, capital insuficiente ou outras dificuldades. Raramente, o colateral deve ser aceito para balancear os pontos fracos dentro do fator caráter porque, quando a honestidade esta faltando, o crédito incluirá riscos que geralmente não devem ser assumidos pelo credor. Os credores não têm como atividade principal a execução de garantias, tampouco sua administração ou comercialização. Um crédito duvidoso jamais deve ser liberado baseando-se tão somente na qualidade da garantia oferecida ou solicitada. A concessão de crédito só deverá ser efetivada quando a probabilidade de execução da garantia for mínima.

Condições – referem-se aos aspectos gerais e conjunturais dos negócios, ramo de atividade, e a até mesmo do emprego do cliente. Interessam para tal avaliação o conhecimento dos concorrentes, a conjuntura econômica e política do país, segmento de atividade, qualidade dos produtos e serviços, retrospectiva histórica e perspectivas futuras. A medida das condições é feita com base no conhecimento das atividades do cliente no que concerne ao mercado em que atua, concorrência, qualidade dos produtos que fabrica e/ou comercializa, crise ou fatura financeira, enfim, condições que permitam ter uma previsão de futuro do cliente.

Gitman (2002) diz que políticas econômicas e empresariais, bem como as peculiaridades envolvidas no negócio, podem afetar qualquer uma das partes envolvidas na transação. Este C do crédito refere-se ao meio ambiente no qual a empresa está inserida, ou seja, refere-se aos

fatores externos e macroeconômicos. Fatores como sazonalidade, desaquecimento setorial em geral, setores com alta sensibilidade à renda e à demanda, podem afetar terrivelmente a saúde da empresa.

Conglomerado – refere-se à análise financeira de controlada(s), controladora(s), coligada(s) e interligada(s), para que se possa fazer uma análise mais apurada com relação ao pleiteante do crédito. Uma empresa deve ser avaliada no âmbito do grupo que eventualmente a contenha. No caso de grupo de empresas, não basta conhecer a situação de uma isolada, pois é necessário o exame de sua controladora ou de suas controladas e interligadas e coligadas. Muitas vezes, uma empresa em si não comporta o crédito, mas o grupo ao qual pertence sim. Outras vezes a situação negativa de uma empresa do grupo pode determinar a liquidez das demais. Para pessoas físicas, o conglomerado inclui a análise de crédito do cônjuge, dependentes, garantidores e referências apontadas.

Consistência – refere-se à escolha e gerenciamento do alvo de mercado, ou seja, a escolha do alvo correto, que por sua vez depende da política do credor, da conjuntura econômica e da estrutura do cliente.

Comunicação – refere-se à correta e ágil obtenção e análise de informações cadastrais, estruturais, contábeis e econômico-financeiras do pleiteante do crédito.

Controle – refere-se ao acompanhamento, gerenciamento e administração do crédito concedido, pois este gera uma obrigação a ser cumprida em determinado prazo e neste, a situação geral do cliente pode se alterar. A identificação de problemas em seu início de relação ao crédito concedido pode vir a ser o caminho para se evitar que o mesmo se torne problemático.

Concorrência – deve-se observar se o cliente possui os produtos corretos para o mercado em que está inserido, ou não sobreviverá à concorrência no curto prazo. Deve estar apto a competir no prazo, no serviço, na qualidade e, em alguns casos, na tecnologia. É necessário que o credor conheça

a natureza da competição a que estão sujeitos cada um de seus clientes.

Custos – deve-se analisar se o cliente possui gestão de custos, pois, caso contrário, poderá sofrer um significativo ataque a suas receitas. São muitos os casos de empresas que quebraram por terem enfoque nas receitas, deixando em segundo plano a administração e o controle de custos.

Caixa – deve-se observar se as fontes de caixa são capazes de suportar o gasto de capital. Também, é importante observar os dividendos e as variações no capital circulante, caso contrário o saldo de tesouraria do cliente poderá ficar comprometido. Na análise da concessão de crédito, é mais importante saber se o cliente gera caixa, e qual a sua qualidade e consistência, do que saber se ele gera lucro ou prejuízo. Uma empresa honra seus compromissos com caixa e não com lucro. Uma empresa que gera lucro, mas não gera caixa, poderá se defrontar com sérios problemas, entre os quais a sua insolvência financeira, que é a incapacidade de honrar com seus compromissos financeiros. A qualidade do ciclo de liquidez de um cliente é um indicador fundamental de seu cumprimento de obrigações.

2.4. Modelos de Avaliação de Risco de Crédito

2.4.1. Sistemas de Rating

Rating de crédito é um sistema de classificação de risco creditício que reflete a probabilidade de ocorrência de um determinado evento. A classificação de *rating* muitas vezes é feita por meio de letras e/ou números, tendo um conceito quantitativo; o quanto é boa, o quanto é regular. É mais utilizado para concessão de crédito para empresas em geral e para pessoas físicas nas instituições financeiras.

A primeira parte do *rating* está baseada no patrimônio líquido das pessoas físicas e empresas, disponível nas últimas demonstrações financeiras.

O fator de risco forma a segunda parte do *rating*, indicando o seu nível associado ao negócio. O fator de risco é calculado através de pesquisas intensivas com pessoas físicas e empresas, para detectar quais os sinais que evidenciam o processo falimentar e o conseqüente não pagamento de suas obrigações.

Rating é um sistema julgamental, já que primeiro classifica os clientes, e depois analisa o passado. Posteriormente, essas informações recebem um tratamento estatístico formando, assim, um banco de dados que servirá como classificador de todos os clientes analisados, comparando as características iguais e as diferentes e a relevância delas nos fatos que ocorreram nos modelos. O resultado obtido é o que se chama de *rating*.

Vários aspectos devem ser identificados, priorizando-se cada um de acordo com o grau de importância para o fracasso financeiro dos credores, desconsiderando-se aqueles que, apesar da ocorrência, não foram determinantes para a deteriorização financeira dos clientes. Quanto maior o número de credores pesquisados, mais consistência terá o sistema de avaliação do risco de crédito.

Devido à sensibilidade frente ao mercado dos itens analisados na determinação do *rating*, uma classificação baixa, por exemplo, não quer necessariamente dizer que a empresa irá falir. Qualquer alteração no mercado que venha a ser registrada deve ser processada, gerando, muitas vezes, alteração e recálculo do grau de risco e, conseqüentemente, do *rating* do cliente.

Assim, uma classificação pode ser alterada, tanto para melhor quanto para pior, de acordo com as variações dos mercados em que estão inseridos os credores e/ou o devedores.

O *rating* varia, também, em função de alterações nas políticas de crédito dos credores, que podem oscilar de acordo com suas necessidades de capital, de aumento das vendas e de incentivo a produtos novos.

Cabe ressaltar que, apesar do sistema de avaliação em questão se apoiar na análise de dados

históricos, deve existir um constante acompanhamento das ocorrências do momento presente e estudo de projeções futuras, sendo que todas estas informações devem ser alimentadas e processadas pelo sistema, sob pena deste não corresponder à realidade e não ser eficiente para avaliação e classificação dos clientes.

Devido à metodologia aplicada na elaboração do *rating*, a análise do fator de risco deve ser fundamentada em informações consistentes, garantindo a sua precisão nas classificações dos níveis de risco. Portanto, a escolha dos parâmetros deve ser relevante e as informações devem ser analisadas e comprovadas antes de processadas pelo sistema. O *rating* auxilia a gerenciar riscos nos negócios com rapidez e precisão.

2.4.2. Credit Scoring (Pontuação de Crédito)

Nos últimos anos, vem se firmando a tendência de técnicas de análise matemática como auxiliares na prática da administração e especificamente no processo decisório. Não são técnicas novas, pois as seguradoras as usam há mais de um século, e desde 1930 tentam estender seu uso no processo decisório administrativo em geral. Nesse campo, algumas técnicas de análise de dados são utilizadas como, por exemplo, análise de componentes principais, classificação ou tipologia, análise canônica, análise fatorial das correspondências e a análise discriminante. O valor dessas técnicas como instrumento de decisão foi amplamente reconhecido, mas seu uso prático só foi possível com o desenvolvimento da informática, devido à massa de cálculos exigida para obter resultados consistentes.

Dentre essas técnicas, a que se adapta melhor às necessidades das instituições financeiras na área de risco, em especial com relação às pessoas físicas, que tem sido usada com considerável sucesso, é a análise discriminante coligada às decisões de crédito, mais conhecida como *credit scoring*. A análise discriminante é uma técnica de tratamento

estatístico de dados, aplicável a todos os processos que impliquem uma decisão do tipo: bom/mau; sucesso/fracasso; e excesso/falta. Trata-se, fundamentalmente, de levantar situações passadas e, mediante tratamento matemático, encontrar um modelo consistente que habilite o analista de crédito a tomar decisões para o futuro de curto prazo.

O processo de decisão consiste em colher ou relembrar um conjunto de informações e, a partir daí, formar um juízo quantitativo e qualitativo baseado em experiência passada. Decide-se conceder um crédito a um bom cliente porque a experiência passada diz que clientes com esse perfil são bons pagadores. É importante considerar nesse processo que colhem-se ou relembram-se dados históricos e formula-se um juízo, na maioria das vezes, em bases estatísticas. No caso específico do uso da análise discriminante como instrumento para a decisão sobre crédito para a pessoa física (*o credit scoring*), classificam-se os clientes em dois grupos: aqueles para quem pode-se emprestar; e aqueles aos quais não se deve emprestar.

Uma vez definido os conceitos de bom ou mau pagador, ou mais exatamente o tipo de cliente com o qual se quer trabalhar, estuda-se esse grupo de acordo com suas características de idade, renda, propriedades, situação profissional, entre outros fatores, de forma a se obter o perfil. Isto feito, monta-se um modelo estatístico que possibilitará tomar, no futuro, decisões de crédito mais objetivas e num formato consistente e mais aderente à política de crédito da empresa.

2.4.3. Behavioral Scorings (Crédito por Desempenho)

O *behavioral scorings* é um calculador de risco semelhante ao *credit scoring*, mas usa em seus dados de desenvolvimento o comportamento atual de seus tomadores de crédito (quer dizer, o modo pelo qual o cliente usou o seu crédito, quanto ele usou, o que usou, se ele mostra qualquer história de atrasos e outras informações disponíveis no cadastro).

É um sistema britânico de pontuação, que combina informações de crédito com dados anteriores de relações e desempenho comercial. Por exemplo, informações externas podem ser obtidas ou ser integradas às informações internas de crédito.

2.5. A Análise do Crédito

Se por um lado à análise de risco é elaborada com base nos eventos históricos, é no futuro que situa-se o risco. Esta é a razão pela qual a análise de crédito torna-se extremamente desafiadora e exige capacitação técnica específica e desempenho primordialmente do elemento humano, tanto no levantamento das informações corretas, quanto na própria tomada de decisão, esta última podendo depender de ponderações subjetivas.

O risco é inerente ao empréstimo, atividade básica de uma instituição financeira, porém o mesmo deve ser razoável e compatível ao negócio do banco. Isto reforça a importância da análise de crédito para aumento da probabilidade de retorno dos valores no devido tempo e para a redução dos riscos.

“Um banco almeja financiar o empresário e não tornar-se seu sócio”. (SCHRICKEL, 1995, p.45). Por isso sua avaliação precisa ser condizente com as regras do mercado financeiro, ou seja, conceder com expectativa de retorno clara. Aliado à análise, enfatiza-se a importância do conhecimento crítico e criterioso do tomador e da operação.

A garantia tem como função gerar um comprometimento pessoal ou patrimonial do tomador, aumentando o grau de segurança para a instituição financeira, ou seja, pode minimizar riscos e assegurar maior probabilidade de retorno do empréstimo.

Basear o empréstimo somente nas garantias é um risco muito grande que se corre. Deve-se verificar as condições de pagamento do tomador, conhecendo-se as informações mínimas cadastrais e econômico-financeiras, fazendo boas

perguntas, definindo os riscos e como atenuá-los, o que poderá envolver um reforço colateral para a operação. O banco vive de serviços e operações de créditos lucrativos; dependendo, portanto, de colaboradores conscienciosos que desempenhem integralmente seu papel de agentes de recursos de terceiros no processo de crédito da instituição.

3. Metodologia

A metodologia utilizada neste trabalho teve os seguintes princípios:

- Quanto à forma de abordagem: uma pesquisa qualitativa, pois esta não é caracterizada pelo emprego da quantificação, tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas. É importante destacar que o método qualitativo difere, em princípio, do quantitativo, já que não faz uso de um instrumental estatístico como base do processo de análise de um problema. (RICHARDSON, 1999).
- Quanto ao tipo de pesquisa: pesquisa descritiva. “As pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis”. (GIL, 1991, p.46).
- Quanto aos procedimentos técnicos: a pesquisa está focada num estudo de caso, definido como o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que se permita o seu amplo e detalhado conhecimento. (GIL, 1991). Utilizou-se as pesquisas documental e bibliográfica como procedimentos de coleta de dados.

A pesquisa documental assemelha-se muito à pesquisa bibliográfica. A diferença essencial entre ambas está na natureza das fontes. Enquanto a pesquisa bibliográfica se utiliza fundamentalmente das contribuições dos diversos autores sobre determinado assunto, a pesquisa documental vale-se de materiais que não receberam ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser

reelaborados de acordo com os objetivos da pesquisa. (GIL, 1991, p.51).

Este estudo foi apoiado pela análise de documentos produzidos pela CAIXA como, por exemplo, manuais normativos, boletins, gráficos, jornais e outros periódicos da instituição, elaborados e distribuídos por seus técnicos. Também, utilizou-se como procedimento de coleta de dados a pesquisa bibliográfica, na qual foram consultadas bibliografias disponíveis sobre o assunto e assim desenvolvido o suporte teórico deste estudo.

4. Análise dos resultados

4.1. A Inadimplência na CAIXA

Os crescentes números de inadimplência, dentro do Sistema Financeiro de Habitação, fizeram com que a CAIXA adotasse novas medidas na concessão de financiamentos habitacionais. A partir de 1997, a CAIXA desenvolveu outro sistema de amortização para seus financiamentos na área habitacional e implantou o Sistema de Amortização Crescente (SACRE), que busca maior equilíbrio no contrato, visto que a prestação no início é maior, ocorrendo uma amortização também maior, gerando a partir do 3º ou 4º ano, dependendo do contrato, uma queda da prestação. O fato negativo, porém, é que não se vincula mais prestação ao salário, sendo que quando ocorrer perda de renda ou desemprego a prestação não é recalculada.

Essa foi uma das ações tomadas pela CAIXA para tentar reduzir a inadimplência de seus contratos. A outra, foi vender parte de seus créditos habitacionais, quase um milhão de contratos, para a Empresa Gestora de Ativos, criada pelo governo em 2001 para absorver os contratos classificados como desprezíveis, aqueles cuja inadimplência é muito alta e os custos administrativos são superiores aos seus créditos. Esses contratos tiveram vários fatores que os levaram ao desequilíbrio, entre os quais:

- A prestação não poderia subir caso não houvesse aumento salarial do mutuário, o

famoso Plano de Equivalência Salarial (PES), e o saldo devedor continuava subindo através de outros índices como, por exemplo, a Taxa Referencial (TR), o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) e o Índice de Preços ao Consumidor (IPC), gerando ao final do prazo contratual outro valor a pagar tão alto quanto o que foi concedido, ou maior;

- Os diversos planos econômicos (Bresser, Cruzado, Collor) acabaram, gerando descompasso no saldo devedor, pois acabavam corrigindo os saldos e não corrigiam as prestações e os salários;
- Alguns dos contratos assinados àquela época contavam com a cobertura do Fundo de Compensação das Variações Salariais (FCVS), que quitava o contrato ao final do prazo, independente de ter saldo devedor ou não, gerando prejuízo muito grande ao Tesouro Nacional, que repassava os valores à CAIXA.

Através dessas medidas, esperava-se reduzir a inadimplência dos contratos habitacionais, que passaram a contar também com uma avaliação de risco de crédito mais criteriosa, o SIRIC, pois até então não se fazia uma análise profunda da pessoa que ia tomar o empréstimo. Mas parece que todas essas medidas não surtiram o efeito esperado.

A inadimplência habitacional dos créditos pertencentes à CAIXA, já chegou a um percentual de 14%, sendo que em Pernambuco esse índice é ainda maior, próximo a 20%. (CAIXA ECONÔMICA FEDERAL (CAIXA), 2004).

Explicar esses índices não é uma tarefa fácil, pois envolve vários fatores da Economia, como crescimento econômico, taxas de desemprego, perda e concentração de renda.

Para tentar reverter esse quadro de inadimplência, a CAIXA criou, a partir de 1999, as Gerências de Recuperação de Ativos (GIRAT), hoje Gerências de Filial de Créditos Próprios (GIPRO), já que com a venda de ativos para a EMGEA, esta ficou responsável pela cobrança dos créditos de terceiros, através das Gerências de Filiais de Créditos de Terceiros (GITER).

As GIPRO possuem analistas especializados em cobrança de ativos e em ações e atitudes corretivas na recuperação de créditos inadimplentes. Além disso, coordenam a ação das empresas de cobrança terceirizadas que cobram os contratos.

No âmbito do Estado de Pernambuco, as GIPRO atuam na cobrança de duas superintendências regionais, de Recife e de Caruaru, sendo responsável pela cobrança de todos os contratos pertencentes a essas bases, da qual não fazem parte os contratos vendidos à EMGEA. Teoricamente, são contratos que mantêm um equilíbrio entre o valor da prestação e o saldo devedor, já que quase todos foram assinados através do sistema de amortização SACRE, que, ao contrário do PRICE, não deixa resíduo ao final do contrato.

O Sistema SACRE foi desenvolvido com o objetivo de permitir maior amortização do valor emprestado, reduzindo-se simultaneamente a parcela de juros sobre o saldo devedor.

A cobrança na CAIXA é efetuada da seguinte maneira:

- Até os primeiros 35 dias de atraso, a cobrança é feita pelas agências responsáveis pelo contrato;
- Após 35 dias, para contratos com dívidas até R\$ 50.000,00, a cobrança é feita através de duas empresas de cobrança terceirizada, Exponencial Serviços de Consultoria e Assessoria Ltda e Jorge & Lima Assessoria e Consultoria jurídica Ltda. Para dívidas acima de R\$ 50.000,00 a cobrança é feita pelas GIPRO;
- Caso o contrato, após decorridos 90 dias de disponibilização à empresa terceirizada, não retorne à adimplência, a CAIXA assume toda a negociação para tomar as providências de execução e, se necessário, da retomada do imóvel e sua posterior venda em concorrência pública.
- Os contratos em cobrança pertencentes ao banco CAIXA, ou seja, créditos próprios,

possuem, apenas, as seguintes alternativas de negociação:

- Incorporação de até 80% do débito em atraso ao saldo devedor, caso o mutuário comprove que teve os imprevistos de perda de renda, desemprego, doença na família, separação ou algum outro fator involuntário comprovado com documentação específica;
- Dilatação de prazo com redução da prestação, caso o contrato não esteja no seu prazo máximo e que esteja em dia com as prestações, tendo o mutuário que comprovar, também, uma das situações previstas no item anterior;
- Pagamento de 70% do débito em atraso à vista e o restante dividido em 30 e 60 dias, a critério do analista, supervisor ou gerente;
- Uso do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) para amortização ou liquidação do saldo devedor, se o contrato assim o prever e se o mutuário satisfizer as condições básicas para seu uso, ou seja, ter mais de 03 anos de conta, não ter feito uso para a mesma modalidade nos últimos 02 anos, não ser proprietário de outro imóvel e que este esteja localizado no seu local de trabalho ou residência.

Essas opções são oferecidas após o analista fazer um estudo da situação do contrato e de analisar a situação financeira do mutuário, devendo prevalecer o bom senso e o princípio básico de uma negociação, ou seja, que ela seja boa para ambos os envolvidos.

Após encerrados os procedimentos de cobrança e execução, e não tendo compradores nos 02 leilões a que são submetidos, a CAIXA arremata os imóveis e coloca à venda pelo preço de mercado ao interessado que pague o valor mínimo estipulado.

Atualmente, a CAIXA tem mais de 60 mil imóveis disponíveis na sua página na *internet*, para consulta de interessados em comprá-los. Esta quantidade de imóveis acarreta para a instituição um custo da ordem de R\$ 236 milhões ao ano, considerando gastos com a sua manutenção e de

oportunidade de aplicação do dinheiro. Essa performance pode ser atribuída à criação, durante o ano de 1999, das Gerências de Alienação de Bens Móveis e Imóveis (GILIE), que se tornaram responsáveis pela venda dos imóveis retomados através da execução. Esta gerência, entre outras atividades, é responsável por promover leilões, concorrência pública e venda direta dos imóveis através da página da *internet* da CAIXA ou através de convênios firmados com os conselhos regionais dos corretores de imóveis, impondo uma sistemática profissional às vendas e adaptando o trabalho às práticas de mercado.

4.2. O Risco de Crédito na CAIXA

As avaliações de risco de crédito na CAIXA são feitas através do SIRIC, sistema implantado a partir de 2000, que avalia e mensura o risco para a concessão de crédito nas áreas comercial e habitacional. Vale ressaltar que também este sistema avalia riscos para a concessão de cartões de crédito.

A avaliação da operação tem a finalidade de apurar o risco envolvido na transação e a garantia oferecida para fins de provisionamento do crédito. A coleta de dados para a avaliação de risco é efetuada através do preenchimento de ficha cadastro com todos os dados do cliente. Para concessões de imóveis, este preenche a ficha complementar para concessões habitacionais. Através desses dados, o concessor possui subsídios para a entrevista, passo imprescindível para obter informações mais detalhadas do cliente e verificar a veracidade das informações. Além disso, devem ser apresentados os três últimos comprovantes de renda – contracheque, declaração de imposto de renda, Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS), para assalariados, ou formulário DECORE, declaração de imposto de renda, declaração de sindicato ao qual é vinculado, para não assalariados, apenas para citar alguns.

Nas avaliações de risco de crédito são aplicadas as seguintes metodologias:

- Avaliação de perfil – *credit score*;
- Avaliação comportamental - *behaviour score* e
- Avaliação de cadastro e renda.

Na avaliação de risco de crédito para habitação não há segmentação de cliente, e a metodologia utilizada é unicamente avaliação de perfil – *credit score*, considerando, também, o comportamento em outras operações de crédito.

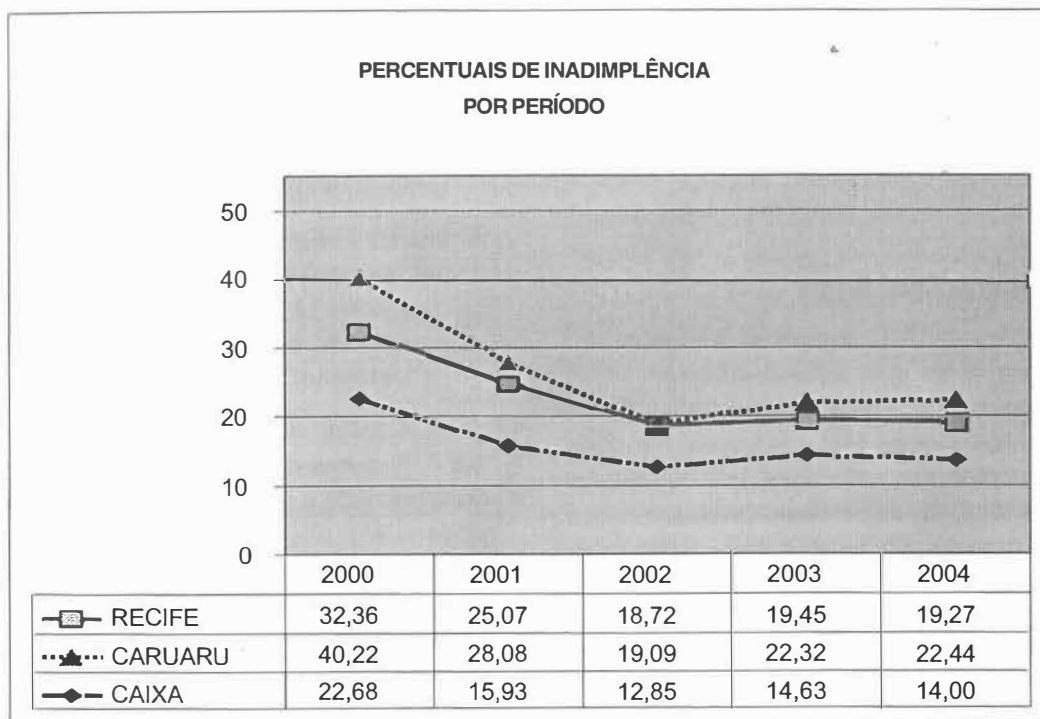
4.3. A Influência do SIRIC na Inadimplência Habitacional

Após análise dos documentos, relatórios, gráficos e resultados verificados na pesquisa, desde a implantação do SIRIC na CAIXA, em 2000, nota-se que houve uma diminuição da inadimplência nos primeiros anos. Houve, também, uma diminuição do total emprestado, visto serem selecionados somente mutuários que comprovadamente apresentavam condições de assumir o financiamento. Outro fato que deve ser observado é a migração ou venda de contratos antigos e problemáticos para a EMGEA em 2001, livrando a CAIXA de contratos totalmente desequilibrados e que ao final do prazo geravam um resíduo quase tão alto quanto o financiamento adquirido, conforme já abordado.

Apresentam-se ao lado os resultados da inadimplência ano a ano, tomando-se por base o ano de 2000, que foi o ano da implantação do SIRIC.

Observa-se que em 2000 tinha-se uma inadimplência variando de 20 a 40%, que é o período em que as propostas de financiamento passaram a se sujeitar à aprovação do SIRIC. A avaliação, antes, era muito subjetiva. O gerente tinha uma responsabilidade dobrada na concessão dos créditos, pois eram somente analisados os dados fornecidos pela ficha cadastral e através de pesquisa aos cadastros restritivos de crédito. Vale ressaltar que algumas vezes, no caso de empresa, era feita a visitação.

De 2000 a 2001, observa-se uma queda de 7 a 10 pontos percentuais na inadimplência,

Figura 1 - Gráfico com percentuais de inadimplência por período.


Fonte: CAIXA ECONÔMICA FEDERAL (2004).

refletindo a rigidez com que as novas concessões eram processadas e a dificuldade de se conseguir financiamento habitacional na CAIXA. Segundo dados da CAIXA (2004), cerca de 50% dos pedidos de financiamento que chegavam às agências eram rejeitados pelo sistema SIRIC, fato que fez com que apenas 10% do valor disponível para emprestar fossem realmente emprestados. Esse fato fez com que a direção da CAIXA pedisse revisão dos critérios de concessão e procedesse ajuste no sistema, tomando-o mais flexível. Deve-se ressaltar também que, em julho de 2001, houve a cessão de créditos daqueles contratos de difícil recuperação para a EMGEA, melhorando e muito o resultado neste período.

No período de 2001/2002, após a CAIXA ter-se livrado dos contratos desequilibrados, é que se nota de fato uma queda acentuada na inadimplência, de 3 a 7%, dando a real dimensão do que representou o uso do SIRIC nas concessões. Com os gerentes mais acostumados

com o novo sistema, tornou-se mais seguro conceder crédito, pois o critério subjetivo foi eliminado.

Após esse período de queda, houve um pequeno avanço na inadimplência, no período de 2002/2003, de cerca de 2% e foi mantida a estabilidade no período de 2003/2004.

A análise do gráfico possibilita, também, chegar a uma conclusão importante, ou seja, os números apurados no estado de Pernambuco estão muito além da média nacional, tanto na capital quanto no interior, em parte justificados pela situação econômica das regiões Sul, Sudeste e parte da Centro-Oeste, onde se tem percentuais de inadimplência menores. Deve-se ressaltar também fatores como falta de infra-estrutura nos prédios, problemas estruturais, facilidade com que se conseguia financiamento na época, tudo isso somado a construtoras mal administradas que acabavam falindo. Esses números são ainda maiores no interior, onde o fator político é mais

forte e se tem os chamados currais eleitorais, fazendo com que verbas para habitação fossem mal direcionadas e sem critérios bem definidos, isso sem contar que faz parte da cultura local achar que como o financiamento é do governo, seu pagamento não deve ser prioridade no orçamento familiar.

5. Considerações finais

Observa-se que, após a implantação do SIRIC, houve uma queda na inadimplência dos contratos habitacionais. Mas, essa queda não pode ser comemorada como uma vitória, pois houve outro fato neste período, a cessão de contratos para a EMGEA, que fez cair os índices. É importante destacar que uma inadimplência de cerca de 20% não deve deixar alguém satisfeito.

- É necessário e urgente que se reavaliem as taxas de juros praticadas pelos bancos.

Seguem abaixo algumas recomendações, visando a diminuir inadimplência no sistema:

- É importante que se exijam das Instituições Financeiras que tenham um simulador de financiamentos de longo prazo, como é o habitacional, de forma a ajudar a pessoa que esteja tomando o empréstimo na escolha da melhor forma de financiar, decidindo, a partir das simulações o prazo de amortização e a forma de pagamento. Também, é imprescindível definir qual sistema de amortização será utilizado.
- Tornar possível e disponível aos mutuários de empréstimos habitacionais taxas de juros que possam ser negociadas de acordo com o prazo de amortização a ser utilizado.
- Tornar o segmento habitacional uma prioridade de política pública, em que haja, inclusive, emendas dentro do Orçamento Geral da União (OGU) com vistas a custear ou subsidiar linhas de crédito habitacional, voltadas à classe de menor renda, a exemplo do que se pratica com os recursos do FGTS.

- Criar alternativas de negociações para mutuários que se encontram em dificuldades financeiras, os quais, por perda de poder aquisitivo, deixam de pagar suas prestações. Como a prestação não se vincula mais ao salário, havendo desemprego ou perda de renda, torna-se difícil continuar pagando-a.
- Instituir o seguro de crédito, que venha a cobrir, por tempo limitado, a prestação habitacional, o qual deverá ser opcional e, caso o mutuário opte por ele, o mesmo será agregado ao valor da prestação.

A maior contribuição do presente estudo para o dia-a-dia da CAIXA é ampliar o conhecimento e alertar para as dificuldades que podem ser originadas a partir de créditos concedidos e não pagos. A falta dos pagamentos gera um descasamento no fluxo de caixa das empresas e leva muitas delas à falência, trazendo consequências como o desemprego e desajuste social nas famílias diretamente envolvidas no processo.

Alertar as pessoas, empregados da CAIXA e clientes, sobre o quão difícil é trabalhar com créditos de longo prazo, num país que ainda busca a sua estabilidade econômica, e que está sujeito, a qualquer momento, a planos econômicos, na ânsia de fortalecer a economia nacional.

Para a CAIXA, acredita-se que, a partir das informações disponibilizadas, tal instituição possa rever sua política pós-concessão do crédito, o chamado pós-venda, para que, tempestivamente, detecte o crédito problemático e atue, rapidamente, em busca da recuperação deste ativo, de forma a manter o equilíbrio financeiro da empresa, possibilitando novos empréstimos. É importante buscar, cada vez mais, desburocratizar, e simplificar os processos de concessão de financiamento imobiliário.

7. Referências Bibliográficas

BLATT, André. **Avaliação de Risco de Crédito:** um enfoque prático. São Paulo: Nobel, 1999.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL – CAIXA. **Edições do Boletim da Caixa**. Disponível em <<http://www.caixa.gov.br>> Acesso: 27 SET. 2004.

CAOQUETTE, John B., et al. **Gestão do Risco do Crédito: o Próximo Grande Desafio Financeiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1991.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 7. ed. São Paulo: Harbra, 2002.

MARSHALL, Christopher. **Medindo e Gerenciando Riscos Operacionais em Instituições Financeiras**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.

MARTINS, Venevaldo Almeida. **O Déficit habitacional e as Políticas Federais de Habitação no Brasil**. São Paulo: Atlas, 1998.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

ROCHA, Antonio Carlos. **Na Selva do Calote Concedendo e Recuperando Créditos**. São Paulo: Futura, 1997.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de Crédito Concessão e Gerência de Empréstimos**. São Paulo: Atlas, 1995.

SILVA, José Pereira da. **Análise e Decisão de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1988.

_____. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1997.

NORMAS PARA PUBLICAÇÃO DE TRABALHOS NA REVISTA CADERNOS DA FACECA

1. TEXTOS A SEREM PUBLICADOS

A revista Cadernos da FACECA tem como propósito publicar trabalhos técnicos e científicos nas áreas de Economia, Administração e Ciências Contábeis. Os textos poderão ser dos seguintes tipos:

a) Artigos

Reflexões teóricas, revisões, relatos de pesquisas, estudos de casos, traduções autorizadas pelos autores, limitados a 20 páginas.

b) Ensaaios

Textos breves contendo ponto de vista sobre assuntos relevantes, limitados a 3 páginas.

c) Resenhas

Apresentação e análise de livros publicados na área, limitados a 3 páginas.

2. CONDIÇÕES PARA APRESENTAÇÃO DOS TRABALHOS

- Poderão ser submetidos para publicação textos inéditos, que se enquadrem nas normas para publicação de cada uma das seções do periódico. Os artigos deverão conter resumo e título em português e inglês, assim como termos de indexação nesses dois idiomas.
- Não devem ter sido apresentados na íntegra, em nenhum outro veículo de informação nacional (exceto em Anais de Congresso);
- Podem ser de autoria individual ou conjunta, devendo o(s) autor(es) indicar qualificação profissional e título acadêmico, no rodapé da 1ª página;
- Devem incluir: Resumo (em português) e Abstract (em inglês) de exatamente 10 linhas cada um (ABNT NBR 6028); Palavras-chave (ABNT NBR 6022); legenda bibliográfica de acordo com ABNT NBR 6026;
- As notas de rodapé e citações no texto deverão seguir as normas da ABNT;
- Devem ser formatados em página tamanho A4, com espaço entre linhas 1,5; letra arial 12; margem esquerda 3,0; margem direita 2,5; superior 3,0; inferior 3,0.

3. PROCEDIMENTOS DE APRESENTAÇÃO, ANÁLISE, PUBLICAÇÃO E DEVOLUÇÃO DOS TRABALHOS

- Os trabalhos deverão ser apresentados na forma de arquivo em formato Word for Windows e poderão ser entregues pessoalmente no CEA, enviados por correio convencional ou eletrônico. O

endereço eletrônico para remessa de trabalhos é revista.cea@puc-campinas.edu.br. Se entregue pessoalmente ou pelo correio convencional, enviar para CEA/PUC-CAMPINAS a/c do Conselho Editorial, incluindo uma via impressa, além do arquivo em disquete ou CD.

- Para publicação, os trabalhos deverão ter a aprovação de pelo menos dois (2) Revisores, os quais emitirão parecer às cegas, isto é, sem conhecimento dos autores nem das respectivas instituições, exceto quando essa informação faça parte do conteúdo. Os autores serão informados dos comentários sobre seus trabalhos mas a identificação dos revisores será confidencial. No caso de julgamento contraditório, o trabalho será encaminhado a um terceiro revisor para desempate.
- Os critérios de avaliação dos trabalhos compreenderão: fundamentação teórica e conceitual; relevância, pertinência e atualidade do assunto; consistência metodológica; formulação em linguagem correta, clara e concisa.
- Os trabalhos recebidos poderão ser aceitos sem restrições, com alterações ou rejeitados. No caso de aceitação com alterações o autor encarregar-se-á das reformulações, que deverão ser verificadas por um revisor. Os trabalhos recusados serão devolvidos. Pequenas alterações formais visando à formatação homogênea dos textos, sem mudança de conteúdo, poderão ser feitas, a critério dos Editores, na revisão final.
- Os Revisores deverão incluir em seus pareceres as sugestões cabíveis visando à melhoria de Conteúdo e de forma. Os pareceres serão encaminhados aos autores pelo Editor Responsável, preservando o anonimato dos revisores.
- O autor receberá correspondência informando da seleção ou não do trabalho pelo Conselho Editorial.
- Antes da publicação, o autor deverá encaminhar declaração de aceitação das normas da Revista, da qual fará constar não ter apresentado o trabalho, na íntegra, em nenhum outro veículo de informação nacional, bem como a autorização ou declaração de direitos cedidos por terceiros, caso reproduza figuras, tabelas ou textos com mais de 200 vocábulos.
- Para cada trabalho publicado, os autores terão direito a receber um total de cinco (5) exemplares da Revista.

RULES FOR PUBLISHING PAPERS IN “CADERNOS DA FACECA”

1. TEXTS TO BE PUBLISHED

“Cadernos da FACECA” has as its objective to publish technical and scientific papers on Economics, Business Administration and Accounting. The following kinds of texts can be published:

a) **Articles**

Theoretical analysis, reviews, research reports, case studies and translations authorized by the authors – up to 20 pages.

b) **Essays**

Short texts expressing points of view on expressive subjects within the fields mentioned – up to 3 pages.

c) **Summaries**

Presentation and analysis of books in the fields mentioned – up to 3 pages.

2. CONDITIONS FOR SUBMITTING PAPERS

Unpublished texts can be submitted, as long as they fit into one of the sections of the magazine.

- The articles must have an abstract and a title in both Portuguese and English, once they will be indexed in these two languages.
- They must not have been totally presented in any other national information vehicle (except Congress Annals);
- They can be written by only one or several authors and their authors must mention their professional qualifications and academic titles at the bottom margin of the first page;
- Papers must include: one abstract in English and another in Portuguese, with exactly 10 lines each (ABNT NBR 6028); Key-words (ABNT NBR 6022); bibliography according to ABNT NBR 6026;
- The notes on the margins and quotations must follow ABNT specifications;
- Papers must be formatted in A4 size, 1.5 between lines; font Arial 12; left margin 3 cm; right margin 2.5 cm; top margin 3.0 cm; bottom margin 3.0 cm.

3. PROCEDURES FOR SUBMITTING, ANALYZING, PUBLISHING AND RETURNING PAPERS

- Papers must be submitted in a Word for Windows file and can be sent by e-mail (revista.cea@puc-campinas.edu.br), by regular mail or delivered in person at CEA/PUC-CAMPINAS

a/c do Conselho Editorial, including a hardcopy besides the file in a CD or floppy disk in the last two options.

- Before being published, the papers must have been approved by at least two (2) revisors, who will make comments anonymously, except when this piece of information is part of the contents. The authors will be informed about the comments on their papers but the identification of the revisors will be kept confidential. In case of controversial judgements, the paper will be forwarded to a third revisor.
- The evaluation criteria for the papers will include: theoretical support; relevance, pertinence and importance of the subject; methodological coherence; clear, concise and correct format.
- The papers submitted can be accepted without restrictions, accepted with alterations or rejected. In case of its being accepted with alterations, the author will be in charge of the necessary reformulations, which must be checked by a revisor. The papers refused will be returned. Small formal modifications aiming at the improvement of the format and homogeneity of the text can be made, without, however, altering the contents of the paper.
- The revisors must include in their reports the viable suggestions aiming at improving the format and contents of the paper. These comments will be forwarded to the authors by the Chief-Editor, keeping the names of the revisors anonymous.
- If selected, the author will be notified by the Publishing Council.
- Before having a paper published, the author must send a declaration accepting the regulations of the magazine, mentioning not having published the paper integrally in another national information vehicle, as well as the authorization for publishing pictures, tables and texts with more than 200 words of others.
- For each paper published, the authors are entitled to five (5) samples of the magazine.

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE CAMPINAS

GRÃO-CHANCELER

Dom Bruno Gamberini

MAGNIFICO REITOR

Prof. Pe. Wilson Denadai

VICE- REITORA

Profª Angela de Mendonça Engelbrecht

PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO

Prof. Germano Regacci Júnior

PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO

Profª Vera Engler Cury

PRÓ-REITORIA DE EXTENSÃO E ASSUNTOS COMUNITÁRIOS

Prof. Paulo de Tarso Barbosa

PRÓ-REITORIA DE ADMINISTRAÇÃO

Prof. Marco Antonio Carnio

CENTRO DE ECONOMIA E ADMINISTRAÇÃO

DIRETOR

Prof. Antonio Carlos de Azevedo Lobão

DIRETOR ADJUNTO

Prof. Eduard Prancic

DIRETOR DA FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Prof. Lineu Carlos Maffezoli

DIRETOR DA FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO

Prof. Paulo Antonio da Graça Lima Zuccolotto

DIRETORES ADJUNTOS

Prof. José Antonio Bernal Fernandez. Olmos

Prof. Marcius Fabius Henrique de Carvalho

DIRETOR DA FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Prof. Marcos Francisco de Souza

COORDENADORA DO NÚCLEO DE PESQUISA E EXTENSÃO

Profª Nelly Maria Sansigolo de Figueiredo

3 **Editorial**

ARTIGOS/ARTICLES

- 5 Mudanças na Distribuição de Renda Individual e Familiar no Brasil
Changing in the distribution of individual and familiar income in Brazil
Cláudio Salvadori Dedecca, Eliane Rosandiski, Marcelo Soares de Carvalho e Carolina Veríssimo Barbieri
- 19 Auto-avaliação da saúde dos trabalhadores ocupados no Setor Agrícola Brasileiro: uma análise regional a partir do suplemento saúde da PNAD
Brazilian agricultural workers morbidity self-assessment: A regional analysis based on health supplement of PNDA 1998
Ângela M. C. Jorge Corrêa, Idemauro Antonio R. de Lara, Maria Imaculada L. Montebelo, Francisco C. Crócomo, Lineu Maffezoli e Fabíola Cristina R. de Oliveira
- 33 Revolução e Capital externo da China
Revolution and foreign investiment in China
José Henrique Souza
- 49 Financiamento, Lucratividade e Desempenho Industrial na grande Depressão: empresas têxteis em São Paulo, 1928 e 1933
Financing, profitability, and industrial development during the great depression: Textile industries in São Paulo - 1928/1933
Tatiana Pedro Colla Belanga
- 63 O Intrapreendedorismo e sua relação com a inovação em empresas consolidadas
Intrapreneuring and its relation with innovation in consolidated enterprises
Silvio Aparecido dos Santos, Fernando César Lenzi e Fábio Zaffalon Rodrigues
- 77 A Influência da Avaliação de Risco de Crédito na inadimplência habitacional: O caso da Caixa Econômica Federal (CAIXA)
The influence of credit risk assessment in mortgage default: Federal national Comercial bank
Carlos Fernando Sehn e Reginaldo José Carlini Júnior