

v. 3, n. 1
Edição 5
Jan. – Jul. 2018



**Departamento de Economia
Universidade de Brasília (UnB)**

ISSN: 2525-6750



Eco da Graduação

Departamento de Economia
Universidade de Brasília

Corpo Editorial

Editores Responsáveis

Andrea Cabello

Daniela Freddo

Juliano Vargas

Membros

Amanda Lana

Jonas Gouveia Maia

Nathalia Dias

Paula Meyer Soares

Tiago Seixas

Vitor Dotta



Sumário

Financeirização em modelos macrodinâmicos Pós-Keynesianos do tipo *Stock-Flow Consistent*: uma agenda de pesquisa 5

José Luis da Costa Oreiro

Planos de saúde: situação econômico-financeira e satisfação dos clientes..... 19

Lorena Rezende do Prado; Marcelo Driemeyer Wilbert; Débora Driemeyer Wilbert

Comércio de serviços Angola-Brasil: oportunidades de negócios de alto valor agregado.....49

Juliano Vargas; Heitor Simão Afonso Ambrósio

Política industrial e política macroeconômica: um estudo de coordenação para o Brasil de 2004 a 2014.....69

Igor Vallinote Veloso

Análise das políticas de sustentabilidade e responsabilidade social como diferencial competitivo para as empresas 91

Arthur William Pereira da Silva; Brenda Nathália Fernandes Oliveira; Elisabete Stradiotto Siqueira; Ana Lúcia de Araújo Lima Coelho; Helaine Cristine Carneiro dos Santos

O perfil do egresso do programa de pós-graduação em Administração de uma instituição federal do Rio Grande do Sul..... 107

Talita Gonçalves Posser; Gabriela Rossato; Ana Paula Perlin; Luana Inês Damke; Clândia Maffini Gomes

O retorno financeiro dos egressos da Universidade de Brasília (1995-2015): uma análise das remunerações 125

Vanilda de Oliveira Coelho; Andrea Felipe Cabello

Assentamentos Rurais: reforma agrária ou política compensatória? 153

Ernestino José Freddo Jr.

Resenha do livro: *The Battle of Bretton Woods* 163

Gabriel Bittar Domingues

**Financeirização em modelos macrodinâmicos Pós-Keynesianos do tipo
Stock-Flow Consistent: uma agenda de pesquisa**

***Financialization in Post-Keynesian macro-dynamic Models of the
Stock-Flow Consistent type: A Research Agenda***

José Luis da Costa Oreiro*

Resumo

Neste artigo, busca-se inicialmente mostrar como os modelos *Stock-Flow Consistent (SFC)* têm sido usados para tratar da questão dos impactos macroeconômicos do processo de financeirização ocorrido nas economias capitalistas nos últimos 30 anos. A partir dessa análise iremos definir quais caminhos possíveis de investigação teórica podem ser abertos no que tange ao uso dos modelos *SFC* como instrumento analítico para a avaliação dos efeitos macroeconômicos da financeirização. Em outros termos, iremos definir os elementos fundamentais de uma agenda de pesquisa nessa temática.

Palavras-Chave: Economia Pós-Keynesiana; Modelos *Stock-Flow Consistent*; Financeirização.

Abstract

The present article aims to show how SFC models have been used to address the issue of the macroeconomic impacts of the financialization process that occurred in capitalist economies in the last 30 years. From this analysis, we will define which possible theoretical research paths can be opened regarding the use of SFC models as an analytical tool for the evaluation of the macroeconomic effects of financialization. In other words, we will define the fundamental elements of a research agenda in this area.

Keywords: *Post-Keynesian Economics; Stock-Flow Consistent Models; Financialization.*

* Professor Associado do Departamento de Economia da Universidade de Brasília e Pesquisador Nível IB do CNPq e-mail: joreiro@unb.br Página pessoal: www.joseluisoreiro.com.br

1. Introdução

Nos últimos 10 anos têm se desenvolvido uma crescente literatura sobre o impacto da “financeirização” sobre a performance macroeconômica dos países desenvolvidos e em desenvolvimento. A “financeirização” no sentido amplo é definida como o papel crescente das motivações, dos mercados e das instituições financeiras na operação das economias doméstica e internacional (Epstein, 2004, p.3).

Segundo Skott e Ryo (2008) os seguintes eventos estariam associados à “financeirização”:

1. estabilidade de preços como o foco central ou único da política monetária;
2. aumento substancial do fluxo de capitais entre os países;
3. aumento do endividamento das famílias;
4. mudança da governança corporativa no sentido de alinhar os interesses da administração das empresas com os interesses dos acionistas por intermédio da remuneração com base em opções de compra de ações;
5. influência crescente das instituições financeiras e dos investidores institucionais na vida econômica e social dos países.

As mudanças associadas à “financeirização” teriam um impacto negativo sobre a performance macroeconômica das economias capitalistas. Para Crotty (2005) a “financeirização” enfraqueceria as empresas não-financeiras, limitando a expansão da demanda agregada, prejudicando assim o nível de emprego e o crescimento do produto. Para Hein (2012), um aumento da participação do setor financeiro no PIB está associado a uma queda da participação dos salários na renda nacional, haja vista que a participação dos salários no valor adicionado gerado no setor não-financeiro é maior do que a participação dos salários no valor adicionado no setor financeiro. Como a propensão marginal a consumir a partir dos salários é maior do que a propensão a consumir a partir dos lucros; segue-se que a redução da participação dos salários na renda promovida pela “financeirização” termina por levar a uma queda do consumo e do nível de utilização da capacidade produtiva. Se a sensibilidade do investimento às variações do grau de utilização da capacidade produtiva for maior do que a sensibilidade do investimento às variações das margens de lucro; segue-se que a

redistribuição de renda induzida pela “financeirização” levará a uma redução do investimento e do crescimento de longo-prazo.

Os efeitos macroeconômicos da financeirização têm sido, em geral, tratados na literatura pós-keynesiana por intermédio de modelos do tipo *stock-flow consistent* (SFC), cuja popularização no bojo da escola pós-keynesiana se deu partir do trabalho de Godley e Lavoie (2007), como uma forma de integrar as principais vertentes da escola pós-keynesiana.

Isso posto, no presente artigo, tem-se como objetivo inicial mostrar como os modelos SFC têm sido usados para tratar da questão dos impactos macroeconômicos do processo de financeirização das economias capitalistas. A partir dessa análise iremos definir quais caminhos possíveis de investigação teórica podem ainda ser abertos no que tange ao uso dos modelos SFC como instrumento analítico para a avaliação dos efeitos macroeconômicos da financeirização. Em outros termos, iremos definir os elementos fundamentais de uma agenda de pesquisa nessa temática.

2. Modelos SFC como uma maneira de integrar os diferentes aspectos da teoria pós-keynesiana

Como tivemos a oportunidade de mostrar em outro artigo (Oreiro, 2011), existem pelo menos duas vertentes no pensamento Pós-Keynesiano. Uma primeira vertente relacionada com a assim chamada “escola de Cambridge”, cujo foco de análise é a teoria do crescimento e da distribuição de renda. A segunda vertente está relacionada com o assim chamado “keynesianismo fundamentalista”, cujo foco é o papel do tríduo tempo-incerteza-moeda sobre a dinâmica das economias capitalistas. Essa pluralidade de vertentes resultou na inexistência de um arcabouço teórico unificado que fosse capaz de apresentar de forma coerente as proposições da escola pós-keynesiana, o que a colocaria como uma alternativa viável ao *mainstream* (Godley e Lavoie, 2007, p. 3).

A metodologia empregada pelos economistas pós-keynesianos, em ambas as vertentes, tem sido uma metodologia eminentemente Marshalliana, a qual consiste em “olhar para as partes da economia em sequência, mantendo constante ou abstraindo o que está acontecendo, ou pelo menos os efeitos do que está acontecendo, nas outras partes do sistema” (Harcourt, 2006, p. 277). Dessa forma, os modelos pós-keynesianos que lidam com temas como produção, inflação, desemprego, fluxos financeiros e *etc.* são constituídos por “peças

separadas”, sem nenhuma preocupação a respeito de como o sistema como um todo funciona, o que exigiria a integração desses “modelos particulares” num modelo geral a respeito do funcionamento da economia (Godley e Lavoie, 2007, p.6).

Nesse contexto, podemos observar nos últimos anos o surgimento de uma literatura que afirma que a integração entre as diversas vertentes do pensamento pós-keynesiano pode ser feita por intermédio da construção de modelos *stock-flow consistent* (Dos Santos, 2006; Zezza e Dos Santos, 2004, Godley e Lavoie, 2007; Dos Santos e Macedo e Silva, 2009). Essa abordagem teria sido inspirada a partir dos escritos de James Tobin, particularmente na assim chamada “abordagem de equilíbrio geral” para a macroeconomia monetária. Segundo Tobin (1982), essa abordagem possui as seguintes características:

1. análise cuidadosa da evolução dos diversos estoques ao longo do tempo por intermédio de relações contábeis bem definidas;
2. inclusão de diversos ativos e taxas de retorno nos modelos macroeconômicos.
3. Modelagem das operações financeiras e de política monetária;
4. inclusão da restrição orçamentária tanto para os indivíduos tomados isoladamente como para a economia como um todo.

O aspecto essencial dos modelos *stock-flow consistent* (doravante SFC) é, contudo, a utilização de um *sistema logicamente completo de identidades contábeis* que permitam que todos os fluxos tenham uma contrapartida correspondente em termos de variação de estoques e que toda a riqueza existente na economia seja inteiramente alocada entre os diversos agentes e setores da economia em consideração. Essa consistência entre fluxos e estoques garante a existência de uma *dinâmica intrínseca* ao sistema de tal forma que a economia não pode nunca ser vista como um sistema estático, mas sim como um sistema que evolui ao longo do tempo (Godley e Lavoie, 2007, p.13). Entendido dessa forma, os modelos SFC devem ser vistos como um requerimento mínimo indispensável para a construção de qualquer teoria séria e consistente a respeito da dinâmica das economias capitalistas.

Embora a consistência entre fluxos e estoques seja fundamental para a teorização em economia, ela não é suficiente para garantir bons resultados a nível teórico. Com efeito, o comportamento do modelo e os seus resultados dependem das equações comportamentais

associadas às identidades contábeis. Essas equações irão definir o assim chamado “fechamento” ou “causalidade” do modelo. O “fechamento” envolve, segundo Taylor (1991), a definição das variáveis endógenas e exógenas num sistema de equações; o que exige, por seu turno, uma boa dosagem de intuição e senso histórico para separar umas das outras.

Nesse contexto, os diferentes paradigmas da teoria econômica podem ser diferenciados com base em diferentes fechos para um mesmo sistema de relações contábeis. O “fecho” neoclássico pode então ser definido como uma situação na qual: (i) os agentes econômicos tomam decisões com base na maximização de alguma função objetivo, de tal forma que as “equações comportamentais” resultam de algum processo de otimização; e (ii) a produção é um processo essencialmente atemporal de tal forma que a existência de moeda e crédito é vista como um acréscimo desnecessário a estrutura dos modelos formais. Dessa forma, os modelos neoclássicos SFC tendem a apresentar uma estrutura analítica extremamente simplificada, recorrendo-se usualmente ao modelo de Agente-Representativo no qual a riqueza existente na economia pode ser mantida em um ou dois ativos, no máximo¹.

Os modelos SFC de cunho pós-keynesiano apresentam uma estrutura analítica bem mais complexa. Primeiramente, a ênfase na importância do tempo para os processos econômicos faz com que seja impossível desconsiderar a existência de moeda e crédito na estrutura dos modelos em consideração. Dessa forma, tais modelos devem supor a existência de um sistema bancário, devendo assim modelar a inter-relação entre este e o assim chamado “setor produtivo”. Além disso, a riqueza existente na economia pode assumir diversas formas o que exige a modelagem da decisão de composição de portfólio, bem como um cuidado especial com a contabilização correta dos diversos estoques de ativos entre os diferentes agentes e setores da economia. Por fim, a consideração de que os agentes econômicos possuem *racionalidade limitada* no sentido de Simon (1980), de tal forma que as suas decisões direcionadas para a obtenção de resultados satisfatórios, os quais são medidos por intermédio de “metas” ou “alvos” para certas variáveis; faz com que as equações comportamentais sejam, na maior parte das vezes, descritas como “funções de reação”, onde se especifica como os agentes/setores irão reagir face à ocorrência de certos desequilíbrios.

Em função da maior complexidade dos modelos SFC pós-keynesianos, os quais envolvem a análise das inter-relações entre os portfólios de diversos agentes e setores da

¹ Vide, por exemplo, o modelo de Ransey onde o único ativo é o capital; e o modelo de Sidrauski, onde a riqueza pode ser mantida na forma de moeda e capital (Blanchard e Fischer, 1989, caps.2 e 4).

economia; segue-se que a sua solução envolve, em geral, a simulação em computador, ao invés do método tradicional de obtenção de solução analítica fechada. Uma exceção importante pode ser encontrada em Dos Santos e Macedo e Silva (2009), em que se apresenta um modelo SFC simplificado que possui solução analítica fechada na forma de um *steady-state*.

O grande problema com a abordagem dos autores em consideração é que sob o pretexto de manter o modelo suficientemente simples para ser passível de solução analítica, os autores desconsideram uma série de outros elementos que são, não só importantes para a teoria pós-keynesiana, mas importantes para qualquer modelo relevante sobre a dinâmica das economias capitalistas. Por exemplo, os autores desconsideram completamente o lado da oferta da economia, adotando de maneira acrítica o método *fix-price* de John Hicks. Ao desconsiderar o lado da oferta da economia (para manter o modelo tratável), o modelo dos autores em consideração só enfatiza os efeitos de longo-período de mudanças da demanda efetiva (e da distribuição de renda). Aqui abre-se um flanco enorme para a crítica ortodoxa, pois enseja-se o comentário de que os modelos pós-keynesianos desconsideram o "lado da oferta", por isso suas conclusões são parciais e válidas apenas para o "curto-prazo", entendido agora como o intervalo de tempo no qual os preços se mantêm fixos. Por mais que se acredite em *menu-costs*, o intervalo de tempo entre reajustes de preços numa economia desenvolvida é relativamente curto (menos de dois anos), de maneira que a desconsideração do lado da oferta diminui sensivelmente a relevância do modelo. Em outros termos, em nome da consistência e da simplificação, sacrifica-se a relevância.

3. Financeirização e os modelos Pós-Keynesianos tipo SFC

Como dissemos anteriormente, os efeitos macroeconômicos da financeirização têm sido tratados na literatura pós-keynesiana mais recente por intermédio de modelos SFC. Uma abordagem para o problema encontra-se em Skott e Ryo (2008) na qual é desenvolvido um modelo macrodinâmico do tipo SFC com “fechamentos” alternativos para o mercado de trabalho e especificações alternativas para a função investimento.

No que se refere ao “fecho” do mercado de trabalho, os autores consideram duas alternativas possíveis, a saber: (a) Fecho Kaldoriano ou “hipótese de economia madura”, no qual o crescimento de longo-prazo do produto real é restrito pela disponibilidade de força de

trabalho (economia madura) e (b) Fecho *à la* Lewis ou “hipótese de economia dual” no qual a oferta de trabalho para o setor moderno é ilimitada ou perfeitamente elástica. No que se refere a especificação da função investimento, os autores consideram também duas alternativas, quais sejam: (a) Acumulação Harrodiana, na qual a taxa de acumulação de capital se acelera (desacelera) quando o nível de utilização da capacidade produtiva está acima (abaixo) do nível normal ou desejado de utilização de capacidade por parte das firmas; (b) Acumulação Kaleckiana, na qual a trajetória de crescimento de longo-prazo é caracterizada pela existência de um excesso persistente de capacidade ociosa.

Os efeitos macroeconômicos da “financeirização” dependem do tipo de fechamento utilizado para o modelo SFC. Quando se considera um regime Harrodiano de acumulação, a “financeirização” não terá impacto sobre o crescimento de longo-prazo no caso em que a oferta de trabalho é inelástica, uma vez que a taxa de crescimento é dada pelo ritmo de expansão da força de trabalho. Nesse contexto, a “financeirização” pode ter um efeito positivo sobre o nível de emprego ao estar associada a um aumento da participação dos lucros na renda e a um aumento da taxa de emprego. Contudo, no caso em que se considera uma “economia dual”, a “financeirização” está indiscutivelmente associada a uma redução da taxa de crescimento e acumulação de capital ao longo da trajetória de crescimento balanceada. Já quando se considera um regime de acumulação Kaleckiano, o “fecho” do mercado de trabalho é obrigatoriamente o da “economia dual”. Nesse tipo de “fechamento” os efeitos macroeconômicos da “financeirização” podem ser positivos ou negativos, o que levou os autores a concluir que:

contrary to the fears among some heterodox economists, key developments associated with the process of financialization have expansionary effects: decrease in retained earnings, a decline in new issues of equity and increase reliance on external finance tend to be expansionary in both frameworks (Skott e Ryo, 2008, p. 857).

Outra abordagem para a análise dos efeitos macroeconômicos da “financeirização” no contexto dos modelos SFC foi desenvolvida por Hein (2012). Este autor desenvolve um modelo neo-kaleckiano de crescimento do tipo SFC, o qual é uma extensão do trabalho seminal de Bhaduri e Marglin (1990). No modelo de Hein a “financeirização” pode afetar a performance macroeconômica por intermédio de diversos mecanismos, a saber:

1. a “financeirização” afeta a distribuição de renda entre firmas e rentistas no curto-prazo e entre capital e trabalho no médio-prazo por intermédio de um mark-up que é sensível às variações dos dividendos;
2. o investimento é afetado pela “financeirização” através do canal das preferências e dos fundos internos de financiamento;
3. o consumo é afetado pela distribuição de dividendos no curto-prazo e pela mudança na participação dos salários na renda no médio prazo;
4. endogenização da estrutura de capital da firma.

No modelo de Hein (2012) a “financeirização” é medida por intermédio da taxa de dividendos, ou seja, a taxa de retorno que os acionistas exigem dos recursos (ações ou dívida) que emprestam para as firmas. Dessa forma, um aprofundamento da “financeirização” é representado por um aumento da taxa de retorno requerida pelos rentistas.

No equilíbrio de curto-prazo, no qual a estrutura de capital das firmas é mantida constante, um aumento da taxa de retorno requerida pelos rentistas está normalmente associada a uma redução do grau de utilização da capacidade produtiva e da taxa de acumulação de capital. Isso porque o aumento da demanda de consumo que é derivada da redistribuição de renda das firmas para os rentistas é insuficiente para compensar os efeitos negativos sobre o investimento das firmas. Deve-se ressaltar, contudo, que existe uma constelação de parâmetros (baixa propensão a poupar dos rentistas, baixa sensibilidade do investimento aos lucros distribuídos e elevada sensibilidade do investimento com relação ao grau de utilização da capacidade) para a qual um aumento da taxa de retorno requerida pelos rentistas está associada a um aumento do grau de utilização da capacidade produtiva e da taxa de acumulação de capital, configurando assim um regime de acumulação do tipo *finance-led*. Essa constelação de parâmetros é considerada pelo autor como pouco provável de ser observada no mundo real.

No equilíbrio de médio-prazo a estrutura financeira da economia não pode mais ser considerada como exógena, de forma que o autor desenvolve uma equação dinâmica para determinar a evolução da mesma ao longo do tempo. Nesse contexto, a análise da estabilidade do equilíbrio de médio-prazo é posta em questão. Um resultado interessante dessa análise é que o equilíbrio de médio-prazo só será estável no caso em que o regime de acumulação é do tipo *finance-led* (HEIN, 2012, p.56), donde podemos concluir que a estabilidade do equilíbrio

de médio-prazo depende da existência de uma constelação de parâmetros cuja real existência é tida como pouco provável.

Em resumo, os efeitos macroeconômicos da “financeirização” tem sido objeto de atenção crescente por parte de literatura pós-keynesiana, a qual tem se baseado em modelos tipo SFC para analisar tais efeitos. Os resultados obtidos, contudo, tem sido desapontadores, no sentido de que não se obteve, até o presente momento, um conjunto minimamente robusto de resultados. De fato, os efeitos macroeconômicos da “financeirização”, em particular sobre o grau de utilização da capacidade produtiva e sobre o ritmo de crescimento e acumulação de capital, são extremamente dependentes do “fechamento” do modelo e/ou da constelação de valores para os parâmetros das equações comportamentais.

Por fim, outra importante limitação dessa classe de modelos é que os mesmos são construídos sob a hipótese de economia fechada, o que exclui a análise dos efeitos potencialmente desestabilizadores sobre a performance macroeconômica dos fluxos internacionais de capitais. Dessa forma, o desenvolvimento a análise do impacto da “financeirização” sobre a performance macroeconômica de economias abertas por intermédio de modelos dinâmicos pós-keynesianos do tipo SFC é um vetor importante para o avanço da fronteira do conhecimento nessa área de pesquisa.

4. Uma agenda de pesquisa

Nesse contexto, uma agenda de pesquisa possível nessa temática consiste em analisar o impacto da “financeirização” (entendida de forma ampla como o aumento da importância das variáveis, mercados e instituições financeiras no funcionamento das economias capitalistas) sobre a taxa de acumulação de capital; a distribuição funcional da renda e o nível de utilização da capacidade produtiva em economias desenvolvidas e em desenvolvimento.

A diferenciação entre economias desenvolvidas e em desenvolvimento é feita *à la* Lewis (1954), com base na elasticidade da oferta de trabalho. As economias desenvolvidas são as “economias maduras”, ou seja, aquelas economias que já concluíram o seu processo de industrialização, transferindo a totalidade da mão de obra das atividades tradicionais ou de subsistência para as atividades modernas ou capitalistas. Dessa forma, a expansão do nível de atividade econômica é limitada pela *taxa natural de crescimento*, a qual consiste na soma

entre a taxa de crescimento da produtividade do trabalho e a taxa de crescimento da força de trabalho. Já as economias em desenvolvimento correspondem ao que na teoria clássica de desenvolvimento é conhecido como “economia dual”, ou seja, uma economia que possui um setor moderno ou capitalista que convive lado a lado com um setor tradicional ou de subsistência. Assim, a expansão do setor moderno ou capitalista não é limitada pela disponibilidade de mão de obra, pois ela pode ser transferida do setor tradicional ou de subsistência para aquele a um nível de salário real marginalmente acima do nível de subsistência.

Dentre os **objetivos específicos** da agenda de pesquisa aqui proposta, destaca-se, em primeiro lugar, avaliar em que medida os impactos macroeconômicos da “financeirização” dependem do nível de abertura comercial e/ou da conta de capitais. Na literatura pós-keynesiana sobre regimes de acumulação, que se seguiu ao trabalho seminal de Blecker (1989), observa-se que um aumento (redução) da participação dos salários (lucros) na renda não necessariamente está associado a um aumento do ritmo de acumulação de capital; pois o efeito positivo sobre o consumo dos trabalhadores decorrente da maior participação dos salários pode ser mais do que compensado pela redução das exportações líquidas de corrente da perda de competitividade associada à apreciação resultante da taxa real de câmbio. Esse resultado é tão mais provável quanto maior for o grau de abertura comercial da economia, de forma que os efeitos da distribuição de renda sobre a acumulação de capital e o nível de utilização da capacidade produtiva são condicionais ao grau de abertura comercial. Como a “financeirização” está associada a mudanças na distribuição de renda, em particular a um aumento da participação dos lucros na renda (Hein, 2012); então não podemos descartar a ocorrência de um efeito positivo da mesma sobre a performance macroeconômica em países que possuam nível elevado de abertura comercial.

No que se refere a abertura da conta de capitais, a literatura pós-keynesiana tem, em geral, ressaltado o efeito negativo dela sobre a performance macroeconômica, notadamente dos países em desenvolvimento. A abertura da conta de capitais está associada a sobrevalorização da taxa de câmbio e a recorrência de crises de balanço de pagamentos nos países em desenvolvimento (Bresser-Pereira, Oreiro e Marconi, 2014). Uma forma de analisar o impacto de um aumento da abertura da conta de capitais sobre a performance macroeconômica no contexto de um modelo SFC pós-keynesiano; seria por intermédio do aumento da sensibilidade dos fluxos de capitais externos ao diferencial entre a taxa de juros doméstica e internacional, como feito por Oreiro (2009), no contexto de um modelo

Kaldoriano (não SFC) de crescimento. Caso se confirme a hipótese de que uma maior abertura da conta de capitais está associada a uma apreciação permanente da taxa de câmbio; podemos então usar o modelo SFC a ser desenvolvido neste projeto de pesquisa para analisar o impacto macroeconômico de políticas que tenham por objetivo administrar a taxa de câmbio de forma a mantê-la num nível competitivo no médio e longo-prazo. Em particular, destacam-se as políticas de acumulação de reservas internacionais, intervenção esterilizada no mercado de câmbio e imposição de controles a entrada de capitais.

Um segundo objetivo específico consiste na utilização do algoritmo desenvolvido por Costa Santos (2017) para extrair propriedades gerais dos modelos SFC, resolvendo-se assim as ambiguidades que se observam nos resultados obtidos na literatura pós-keynesiana, com base em modelos SFC, sobre os efeitos macroeconômicos da “financeirização”. Conforme argumentamos na seção anterior, os impactos macroeconômicos da financeirização em modelos SFC são dependentes da especificação da função investimento, da elasticidade da oferta de trabalho e dos parâmetros utilizados. Os efeitos podem ser positivos ou negativos, a depender de cada um desses fatores. Nesse contexto, a utilização do algoritmo de Costa Santos pode permitir a obtenção de resultados mais gerais ou “regularidades” para as trajetórias das variáveis macroeconômicas.

5. Considerações finais

Ao longo deste artigo apresentamos os elementos fundamentais de uma agenda de pesquisa a respeito dos efeitos macroeconômicos da financeirização sobre as economias desenvolvidas e em desenvolvimento, a partir da construção e simulação computacional de modelos SFC de matriz teórica pós-keynesiana. Em particular, esses modelos poderão ser usados para avaliar em que medida os impactos macroeconômicos da financeirização dependem do grau de abertura comercial e da conta de capitais das economias capitalistas, notadamente aquelas que ainda não alcançaram o “ponto de Lewis” e, portanto, podem ser consideradas como “economias em desenvolvimento”.

Referências

- BHADURI, A; MARGLIN, S. (1990). *Unemployment and the Real Wage: the economic basis for contesting political ideologies*. *Cambridge Journal of Economics*, 14(4).
- BLANCHARD, O; FISHER, S. (1989). *Lectures on Macroeconomics*. MIT Press: Cambridge (mass.).

- BLECKER, R. A. (1989). *International Competition, Income Distribution and Economic Growth*. *Cambridge Journal of Economics*, 32, pp. 273-288.
- BRESSER-PEREIRA, L.C; OREIRO, J.L; MARCONI, N. (2014). *Developmental Macroeconomics: new developmentalism as a growth strategy*. Routledge: London.
- COSTA SANTOS, J. F. (2017). *Ensaio sobre Crescimento, Restrição ao Balanço de Pagamentos e Distribuição de Renda em Abordagem Stock-Flow Consistent*. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Economia: Universidade Federal de Uberlândia.
- DOS SANTOS, C.H. (2006). *Keynesian Theorizing during hard times: stock-flow consistent models as an 'unexplored frontier' of Keynesian macroeconomics*. *Cambridge Journal of Economics*, v. 30, n. 4.
- DOS SANTOS, C. H; MACEDO SILVA, A. C. (2009). *Revisiting (and connecting) Marglin-Bhaduri and Minsky: a SFC look at financialization and profit-led growth*. Anais do II Encontro Internacional da Associação Keynesiana Brasileira, Porto Alegre.
- EPSTEIN, G. (2004). "Introduction" in Epstein (ed.). *Financialization and the World Economy*. Edward Elgar: Aldershot, pp. 3-16.
- GODLEY, W; LAVOIE, M. (2007). *Monetary Economics: an integrated approach to credit, money, income, production and wealth*. Palgrave Macmillan: London.
- HARCOURT, G. (2006). *The Structure of Post Keynesian Thought*. Cambridge University Press: Cambridge.
- HEIN, E. (2012). *The Macroeconomics of Finance-dominated Capitalism - and its crisis*. Edward Elgar: Aldershot.
- LEWIS, W. A. (1954). *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*. *The Manchester School*, v. 22, n. 2.
- OREIRO, J. L. (2011). Economia Pós-Keynesiana: Origens, Programa de Pesquisa, Questões Resolvidas e Desenvolvimentos Futuros. **Ensaio FEE**, v. 32, n. 2.
- _____. (2009). A Modified Kaldorian Model of Cumulative Causation. *Investigación Económica*, v. LXVIII, n. 268.
- SIMON, H. A. (1980). Racionalidade do Processo Decisório em Empresas. *Edições Multiplic*, v.1, n. 1.
- SKOT, P; RYOO, S. (2008). *Macroeconomic Implications of Financialization*. *Cambridge Journal of Economics*, v. 32.
- SOLOW, R. (1979). *Alternative Approaches to Macroeconomic Theory: a partial view*. *Canadian Journal of Economics*, 12, pp.339-354.
- TAYLOR, L. (1991). *Income, Distribution, Inflation and Growth: lectures on structuralist macroeconomic theory*. MIT Press: Cambridge (Mass.).
- TOBIN, J. (1982). *Money and Finance in the Macroeconomic process*. *Journal of Money, Credit and Banking*, v. 1, n. 1.

ZEZZA, G; DOS SANTOS, C. H. (2004). The role of monetary policy in post-keynesian stock-flow consistent macroeconomic models. **In:** LAVOIE, M; SECCARECCIA, M. (orgs.). *Central Banking in the Modern World: alternative perspectives*. Edward Elgar: Aldershot.

Planos de saúde: situação econômico-financeira e satisfação dos clientes

Health plans: economic and financial situation and customer satisfaction

Lorena Rezende do Prado*

Marcelo Driemeyer Wilbert**

Débora Driemeyer Wilbert***

RESUMO A saúde coletiva suplementar apresentou aproximadamente 70 milhões de beneficiários em 2016, conta com grande nível de reclamações e representa um grande desafio para a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) na busca por conciliar os interesses das empresas e dos usuários. Observa-se também que nos últimos anos a quantidade de empresas de saúde suplementar tem diminuído. Neste artigo, objetiva-se verificar a relação entre a satisfação dos beneficiários e a situação econômico-financeira das operadoras de planos de saúde (OPS) brasileiras. Por meio de estatística descritiva foram analisados os Indicadores de Satisfação do Beneficiário (IDSB) e alguns indicadores econômico-financeiros (Retorno sobre Patrimônio Líquido, Margem Bruta, Liquidez Corrente e Participação de Capital de Terceiros) para o ano de 2014. Avaliou-se a eficiência das OPS em gerar satisfação dos beneficiários, dada uma situação econômico-financeira, por meio da técnica Análise Envoltória de Dados. A análise de eficiência constatou que 65,5% operadoras de planos de saúde podem ser consideradas eficientes na geração de satisfação em seus beneficiários, dada a situação econômico-financeira da empresa. As modalidades que OPS que apresentam maior eficiência, são as do segmento exclusivamente odontológico.

Palavras-chave: Saúde Suplementar; Satisfação do Beneficiário; Indicadores Econômico-Financeiros; Eficiência.

Abstract

In 2016, collective health supplementary area presented approximately 70 million beneficiaries. On the other side, this area has one of the highest level of complaints and represents a great challenge for the National Agency of Supplementary Health (ANS) to reconcile companies' and user's interests. In the recent years the number of supplementary health care companies has decreased. The objective of this article is to verify the relationship between the satisfaction of the beneficiaries and the economic-financial situation of the Brazilian health plan operators (OPS). By means of descriptive statistics, the Beneficiary Satisfaction Indicators (IDSB) and some economic-financial indicators (Return on Equity, Gross Margin, Current Liquidity and Equity of Third Parties) were analyzed for 2014. The efficiency of the OPS in generating satisfaction of the beneficiaries, given an economic-financial situation, through the technique Data Envelopment Analysis (DEA). The efficiency analysis found that 65.5% of health plan operators can be considered efficient in generating satisfaction in their beneficiaries, given the companies' economic and financial situation. The modalities that PSOs that present greater efficiency, are those of the exclusively dental segment.

Keywords: *Supplementary Health; Satisfaction of the Beneficiary; Economic and Financial Indicators; Efficiency.*

* Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade de Brasília (UnB). e-mail: lorenarezende1711@hotmail.com

** Doutor em Economia pela UnB – e-mail: marcelodw@unb.br

*** Doutora em Psicologia pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). e-mail: deborawilbert@yahoo.com.br

1. Introdução

A saúde pública é exercida no Brasil fundamentalmente pelo Sistema Único de Saúde (SUS) e deveria garantir a saúde nos termos de igualdade, segundo a Constituição Federal de 1998 (BRASIL, 1988). Entretanto, as deficiências da saúde pública serviram como grande atrativo para os planos de saúde privados ampliarem sua atuação no mercado brasileiro (PIETROBON, PRADO e CAETANO, 2008).

O setor de saúde suplementar existe há mais de 70 anos e a expansão dele nas últimas décadas foi significativa (CARVALHO e CECILIO, 2007; MALTA *et al.*, 2004). Em 1996 operavam no setor 1.660 empresas, com aproximadamente 40 milhões de beneficiários (CARVALHO e CECILIO, 2007). Por outro lado, na década de 1990, entre os cinco primeiros colocados em reclamação nas Fundações de Defesa e Proteção do Consumidor (PROCON) estavam as queixas sobre planos e seguros de saúde (CARVALHO e CELICIO, 2007).

Dados os conflitos no setor e o alto número de beneficiários, colocou-se na agenda governamental a necessidade do estabelecimento de um ordenamento jurídico legal para o setor, que incorporasse a regulamentação desse mercado privado e a definição das suas responsabilidades (MALTA *et al.*, 2004). Essa regulamentação iniciou-se em 1998, mediante a Lei 9.656/98 e aprofundou-se com a Lei 9.661/00, que criou a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) (MALTA *et al.*, 2004).

Buscando melhorar os inúmeros conflitos existentes entre médico/usuário/operadora, foi criado, em 2006, o Programa de Qualificação da Saúde Suplementar (PQSS) (BRASIL, 2006a, 2010), que quantifica a qualidade de uma operadora de plano de saúde.

Dada a importância da saúde suplementar, que em março de 2016 tinha mais de 70 milhões de beneficiários cadastrados (BRASIL, 2016c) e o aumento significativo da concorrência entre as operadoras, a qualidade na prestação dos serviços, na opinião do beneficiário, é fator relevante para a continuidade da empresa (SOARES, 2006). Surge o questionamento que as OPS com melhor situação econômico-financeira são aquelas também que possuem beneficiários mais satisfeitos. Assim, como objetivo geral deste trabalho, pretende-se analisar se há uma relação entre a satisfação dos beneficiários das operadoras de planos de saúde brasileiras e a situação econômico-financeira delas.

Deste modo, esta pesquisa se justifica por ajudar a revelar se uma situação econômico-financeira melhor, dentro do setor de Saúde Suplementar brasileiro, leva a uma melhor prestação de serviços, e conseqüentemente, a maior satisfação do beneficiário.

2. Referencial teórico

2.1. Caracterização e histórico do setor de saúde suplementar

O direito universal à saúde foi inserido na Constituição Federal de 1988, sendo realizado através do Sistema Único de Saúde (SUS) e foi garantido à iniciativa privada a participação para complementar e suplementar a assistência à saúde, por meio dos planos de saúde e dos serviços de particulares autônomos (BRASIL, 1988).

A saúde complementar é o conjunto de serviços e ações de saúde realizados pela iniciativa privada, de preferência filantrópicas e sem fins lucrativos (BRASIL, 1988). Em virtude de uma relação jurídica específica, as ações e serviços são considerados públicos. O sistema privado, nesse caso, complementa a cobertura de determinados serviços quando a limitações no sistema de saúde público (SALVATORI e VENTURA, 2012).

Por sua vez, a saúde suplementar é realizada exclusivamente por pessoas jurídicas de direito privado. As ações e serviços de saúde são realizados por meio das operadoras de planos de saúde (OPS) (BRASIL, 1998).

A saúde suplementar começou a crescer e se estruturar no Brasil a partir da década de 40 (PIETROBON, PRADO e CAETADO, 2008). Isso se deu com o surgimento dos Institutos de Aposentadoras e Pensões (IAPs) que, entre outras funções, compravam as prestações de serviços de saúde a trabalhadores urbanos – posteriormente unificadas no Instituto Nacional de Previdência Social (INPS) – e das Caixas de Assistência, que ressarciam funcionários de empresas pela utilização do sistema de saúde que não o da previdência social (PIETROBON, PRADO e CAETADO, 2008). Considera-se o plano de saúde mais antigo em vigor a Caixa de Assistência dos Funcionários do Banco do Brasil (Cassi), criado em 1944 (BRASIL, 2016a).

Na década de 1990, em função da baixa qualidade dos serviços de saúde pública, houve um aumento significativo de adesões aos planos de saúde privados (MALTA *et al.*,

2004). Essa expansão foi acompanhada do aumento de divergências entre usuários e operadoras (SATO, 2007). As queixas referentes a planos e seguros de saúde estavam em quinto lugar na classificação da Fundação de Defesa e Proteção do Consumidor (PROCON), retratando a necessidade da criação de uma regulamentação específica, considerando que as seguradoras e os planos de saúde eram regulados pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e pelo Código de Defesa do Consumidor (CARVALHO e CECÍLIO, 2007).

O primeiro instrumento legal que dispunha sobre a comercialização de planos e seguros de saúde foi o Decreto-Lei nº 73 de 1966 (BAHIA, 2001). Sato (2007) acrescenta que em 1993 tramitou-se no Senado Federal projetos propondo a regulamentação da saúde suplementar. Em 1997 foi formada uma comissão para tratar da regulamentação e em 1998 a Lei 9.565/98 introduziu novas pautas de mercado, como a ampliação da cobertura assistencial e o controle de preços (BRASIL, 1998). Essa lei foi complementada pela Lei 9.961/00, que criou a Agência Nacional de Saúde (ANS) (BRASIL, 2000a).

As Operadoras de Planos de Saúde são definidas em lei, como a pessoa jurídica que realiza serviços ou cobertura de custos, de caráter continuado, com valores pré ou pós combinados, tendo como finalidade garantir a assistência à saúde (BRASIL, 1998). Elas são subordinadas a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) – que por sua vez é subordinada ao Ministério da Saúde.

A regulação se revelou apropriada no sentido da indução de novas práticas assistenciais, valorizando a promoção a saúde e introduzindo mecanismos de avaliação de qualidade (SANTOS, MALTA e MERHY, 2008). Entre os benefícios trazidos pela regulamentação tem-se a proibição do rompimento unilateral do contrato e da limitação quantitativa para realização de procedimentos, a garantia de internação sem limite de dias e a obrigatoriedade de atendimento para todas as doenças relacionadas na Classificação Internacional de Doenças (CID) (SALVATORI e VENTURA, 2012).

Para supervisionar e acompanhar as ações da ANS foi criado o Conselho de Saúde Suplementar (CONSU), incluído em 2001 na Lei 9.565-98 (BRASIL, 1998). Além de supervisionar a ANS, o conselho tem competência para, entre outras: fixar diretrizes gerais, estabelecer e supervisionar a execução de políticas e diretrizes gerais do setor e acompanhar funcionamento da ANS (BRASIL, 1998).

Segundo Malta *et al.* (2004), o processo de regulação existente na saúde suplementar pode ser dividido em dois campos, o da macrorregulação e o da autorregulação (MALTA *et al.*, 2004). O primeiro é constituído, pela legislação e regulamentação (Legislativo, Executivo/ANS, CONSU), as leis 9.656/98 e 9.961/2000, as resoluções normativas e operacionais, instruções, dentre outras. A autorregulação são as formas de regulação que se estabelecem entre operadoras, prestadores e beneficiários, através de contratos e parcerias (BRASIL, 2005).

Considerando o peso que o gasto com cuidado à saúde tem no orçamento familiar brasileiro, o estado se preocupa com a regulação da saúde suplementar e visa ao desenvolvimento de sistemas de acompanhamento (BRASIL, 2002).

As operadoras de planos de saúde são segmentadas em dois tipos de assistência à saúde prestada (cobertura assistencial) (BRASIL, 2000b). Segundo a Resolução de Diretoria Colegiada (RDC) nº 39 da ANS, são elas: as médico-hospitalares com ou sem cobertura odontológica – que abrangem procedimentos clínicos, cirúrgicos, obstétricos, atendimento de urgência ou emergência – e as exclusivamente odontológicas (BRASIL, 2000b). A cobertura mínima em cada segmentação assistencial é a estabelecida no Rol de Procedimentos e Eventos em Saúde da ANS, revisado a cada dois anos (BRASIL, 2016b).

As OPS também são segregadas em modalidades: administradora, cooperativa médica, cooperativa odontológica, autogestão, medicina em grupo, odontologia em grupo e filantropia (BRASIL, 2000b), como especificadas no Quadro 1, segundo as resoluções da ANS correspondentes. A partir das leis 9.565/98 (BRASIL, 1998) e 9.961/00 (BRASIL, 2000) as seguradoras especializadas em saúde se enquadraram como operadoras de planos de saúde, para adaptar as operações aos requisitos legais, através da Lei 10.185/01 (BRASIL, 2001).

Os planos de saúde podem ser aderidos mediante contrato coletivo, coletivo empresarial, individual, familiar ou coletivo por adesão. Os contratos coletivos são firmados por pessoa jurídica para atender a massa populacional a ela vinculada, sendo opcional ou não (BRASIL, 2009). O termo beneficiário refere-se a vínculos aos planos de saúde, podendo incluir vários vínculos para um mesmo indivíduo (BRASIL, 2012a).

Quadro 1 – Modalidades das Operadoras de Planos de Saúde

Modalidade	Regulação	Definição
Administradora	Resolução Normativa nº 196/2009, artigo 1º	Pessoa jurídica que propõe a contratação de plano coletivo na condição de estipulante ou que presta serviços para pessoas jurídicas contratantes de planos privados de assistência à saúde coletivos, desenvolvendo ao menos: reunião de pessoas jurídicas contratantes; contratar planos coletivos, na condição de estipulante, a ser disponibilizado para as pessoas jurídicas legitimadas para contratar; oferecimento de planos para associados das pessoas jurídicas contratantes e/ou apoio técnico na discussão de aspectos operacionais.
Cooperativa Médica	Resolução da Diretoria Colegiada nº 39/2000, artigo 12	Sociedades de pessoas sem fins lucrativos que operam Planos Privados de Assistência à Saúde.
Cooperativa Odontológica	Resolução da Diretoria Colegiada nº 39/2000, artigo 13	Sociedades de pessoas sem fins lucrativos que operam exclusivamente Planos Odontológicos.
Autogestão	Resolução Normativa nº 137/2006, artigo 2º	Pessoa jurídica de direito privado que oferece planos de assistência à saúde a um grupo fechado de pessoas, que obrigatoriamente devam pertencer à mesma classe profissional ou terem vínculo com a empresa instituidora e/ou patrocinadora e/ou mantenedora da operadora de planos de assistência à saúde.
Medicina de Grupo	Resolução da Diretoria Colegiada nº 39/2000, artigo 15	Empresas ou entidades que operam Planos Privados de Assistência à Saúde, exceto as modalidades de administradora, cooperativa médica, autogestão ou instituição filantrópica.
Odontologia de Grupo	Resolução da Diretoria Colegiada nº 39/2000, artigo 15	Empresas ou entidades que operam exclusivamente Planos Odontológicos, exceto a modalidade de Cooperativa Odontológica.
Filantropia	Resolução da Diretoria Colegiada nº 39/2000, artigo 17	Entidades sem fins lucrativos que operam Planos Privados de Assistência à Saúde e tenham obtido certificado de entidade filantrópica junto ao Conselho Nacional de Assistência Social (CNAS) e declaração de utilidade pública federal junto ao Ministério da Justiça ou declaração de utilidade pública estadual ou municipal junto aos Órgãos dos Governos Estaduais e Municipais.
Seguradoras Especializadas em Saúde	Lei 10.185/2001, artigo 1º	Entidades com fins lucrativos, que comercializam seguros de saúde, desde que estejam constituídas como seguradoras especializadas nesse serviço.

Fonte: elaboração própria.

2.2. Qualidade na saúde suplementar

Por meio da Resolução Normativa (RN) da ANS Nº 139 de 2006, instituiu-se o Programa de Qualificação da Saúde Suplementar (PQSS) cujo interesse principal é a produção de saúde, com a realização de promoção à saúde e prevenção de doenças com qualidade, integridade e resolutividade (BRASIL, 2006). A qualidade pode ser traduzida em

um conjunto de iniciativas que buscam a qualificação das relações contratuais e regulatórias e a satisfação dos beneficiários (SILVA JÚNIOR *et al.*, 2008). Através de indicadores divulgados, o programa oferece ao consumidor maior transparência sobre o setor e parâmetros de qualidade para auxiliar na tomada de decisão de qual operadora contratar, além de estimular a concorrência (BRASIL, 2014).

Os resultados são quantificados por meio do Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS), com avaliação anual e retroativa. O IDSS varia de 0 a 1, sendo 1 a melhor nota. Os dados usados para o cálculo do indicador são enviados à ANS pelas operadoras de planos de saúde. (BRASIL, 2015a).

O IDSS é composto de quatro dimensões. Até 2014 essas dimensões eram: Atenção à Saúde (IDAS), Econômico-financeira (IDEF), Estrutura e Operação (IDEO) e Satisfação do Beneficiário (IDSB) (BRASIL, 2015a). As ponderações dos indicadores, definidas pela RN da ANS nº 139 de 2006 e posteriormente alteradas pela RN nº 282 de 2011 (BRASIL, 2006), são mostrados na Tabela 1.

Tabela 1 – Ponderação das dimensões do IDSS (Brasil – 2006 a 2014)

Período	Atenção à Saúde (IDAS)	Econômico-financeira (IDEF)	Estrutura e Operação (IDEO)	Satisfação do Beneficiário (IDSB)
De 2006 a 2011	50%	30%	10%	10%
De 2012 a 2014	40%	20%	20%	20%

Fonte: elaboração própria com base em Brasil (2006).

A dimensão Atenção à Saúde (IDAS) avalia aspectos de acesso e qualidade da atenção à saúde, com ênfase nas ações de promoção, prevenção e assistência à saúde prestada aos beneficiários (BRASIL, 2015a). A dimensão Estrutura e Operação (IDEF) avalia as condições da oferta de rede de consultórios, hospitais, ambulatorios, laboratórios e centros de diagnósticos oferecidos pelas OPS. Avalia também o cumprimento das obrigações técnicas e cadastrais das operadoras junto à ANS (BRASIL, 2015a). As variáveis e os pesos para acompanhamento das dimensões Atenção à Saúde e Estrutura e Operação podem ser observados em Brasil (2015f).

A dimensão Econômico-Financeira (IDEF) acompanha o equilíbrio econômico-financeiro das operadoras de planos de saúde sob o ponto de vista das condições de liquidez e solvência, para ter condições de manter um atendimento contínuo e de qualidade (BRASIL, 2015a). O cálculo do indicador é feito por meio de quatro indicadores: Patrimônio Líquido Ajustado por Margem de Solvência, Liquidez Corrente, Provisão de Eventos Ocorridos e Não Avisados e Suficiência de Ativos Garantidores Vinculados (BRASIL, 2015b).

As operadoras da modalidade autogestão e com mantenedora, as cooperativas odontológicas e as odontologias em grupo com menos de 20.000 beneficiários no final no exercício anterior, não são avaliadas no Indicador de Provisão de Eventos Ocorridos e Não Avisados (IPEONA) (BRASIL, 2015b).

Por fim, a dimensão Satisfação dos Beneficiários (IDSB) acompanha as reclamações recebidas pela ANS, o nível de permanência dos beneficiários e mede a gravidade das infrações à legislação cometidas por parte das operadoras de planos de saúde (BRASIL, 2015a). Dos 3 indicadores utilizados o de maior peso é o índice de reclamações, como mostra o Quadro 2 (BRASIL, 2015b).

Quadro 2 – Indicadores do Índice da Dimensão Satisfação dos Beneficiários (IDSB)

Indicador	Método de Cálculo	Peso
Proporção de beneficiários com desistência no primeiro ano	Nº de beneficiários que ingressaram no biênio anterior ao ano base e desistiram no primeiro ano de contrato dividido pelo Total de beneficiários que ingressaram no biênio anterior ao ano base.	1
Sanção pecuniária em primeira instância	Somatório das multas julgadas em primeira instância de uma operadora, no período analisado.	1
Índice de Reclamações	Média mensal de reclamações contra a operadora no ano base dividido pela Média mensal de beneficiários ativos da operadora, no ano base multiplicado por 10.000.	3

Fonte: elaboração própria com base em Brasil (2015b).

O índice de reclamações (IR), a partir de 2015, passou a ser formado com base nas queixas registradas por consumidores, pelo canal de atendimento da ANS e pelo modo como a operadora age diante dessa demanda (BRASIL, 2016d).

O indicador proporção de beneficiários com desistência no primeiro ano, pertencente ao IDSB, visa estimular a operadora a conhecer os motivos de desligamento dos

beneficiários dos seus planos de saúde, de modo que possam intervir, visando à permanência destes na operadora (BRASIL, 2015b). O indicador Sansão Pecuniária em Primeira Instância, da mesma dimensão, é usado para medir a gravidade das infrações à legislação cometidas pelas OPS e a estimula a cumprirem da legislação da saúde suplementar (BRASIL, 2015b).

2.3. Indicadores econômico-financeiros

A contabilidade registra os eventos econômicos, patrimoniais e financeiros ocorridos em uma entidade, de forma ordenada (SOARES, 2006). A técnica de análise das demonstrações contábeis, feita através de indicadores, é um modo de avaliar o desempenho econômico-financeiro de uma empresa, com o objetivo de apresentar aos usuários externos e internos de uma organização as informações que auxiliem no processo de tomada de decisão (SOARES, 2006).

O uso de indicadores tem como finalidade permitir ao analista a verificação de tendências e compará-los com padrões previamente estabelecidos (IUDÍCIBUS, 1998, p. 98). A competitividade do mercado tem obrigado as empresas monitorarem seu desempenho, buscando melhorá-lo com o passar o tempo e em relação aos seus concorrentes (SOARES, 2006).

De acordo com Matarazzo (2010, p. 84) os grupos de indicadores mais utilizados para avaliar empresas são os relacionados a Estrutura de Capital, Liquidez e Rentabilidade (MATARAZZO, 2010, p. 84). Sendo os dois primeiros indicadores da situação financeira e o último da situação econômica (MATARAZZO, 2010, p. 84).

Os indicadores de estrutura de capital revelam as linhas de decisões financeiras, em relação a obtenção e aplicação de recursos (MATARAZZO, 2010, p. 87). O Quadro 3 cita dois importantes indicadores desse tipo.

Quadro 3 – Quadro-resumo dos Índices de Estrutura de Capital

Indicador	Indica	Fórmula
Participação de Capital de Terceiros - CT	Quanto a empresa tomou de terceiros para cada \$ 1 de recursos próprios.	$CT = \frac{PT}{PL}$
Composição do Endividamento - CEnd	Qual o percentual das obrigações a curto prazo em relação às obrigações totais.	$CT = \frac{PC}{PT}$

Fonte: elaboração própria com base em Matarazzo (2010, p. 86).

Em que: PT: passivo total; PL: patrimônio líquido; PC: passivo circulante; Imob: imobilizados (ativo não-circulante).

A Participação de Capital de Terceiros (CT), também chamada de Grau de Endividamento, relaciona as duas grandes fontes de recursos de uma empresa (MATARAZZO, 2010, p. 88). É um indicador de risco e de dependência a terceiro, portanto, para avaliá-lo, nessa pesquisa, considera-se quando menor a participação, maior a independência financeira (MATARAZZO, 2010, p 88).

Já indicadores de liquidez “mostram a base da situação financeira da empresa” (MATARAZZO, 2010, p. 98). São os que, confrontando recursos de curto prazo com as dívidas, procuram medir a solidez financeira da entidade (MATARAZZO, 2010). Os principais indicadores de liquidez e suas interpretações são apresentados no Quadro 4.

Quadro 4 – Quadro-resumo dos Índices de Liquidez

Indicador	Indica	Fórmula
Liquidez Geral - LG	Quanto a empresa possui de ativos para cada \$ 1 de passivo.	$LG = \frac{AC + RLP}{PC + ELP}$
Liquidez Corrente - LC	Quanto a empresa possui de ativos circulantes para cada \$ 1 de passivo circulante.	$LC = \frac{AC}{PC}$
Liquidez Seca – LS	Quanto a empresa possui de ativos de alta liquidez para cada \$ 1 de passivo circulante.	$LS = \frac{AC_{Líquidos}}{PC}$

Fonte: elaboração própria com base em Matarazzo (2010, p. 86) e Assaf Neto (1987, p. 236).

Em que: AC: ativo circulante; RLP: ativo realizável a longo prazo; PC: passivo circulante; ELP: passivo exigível a longo prazo; AC_{Líquidos}: ativo circulante de alta liquidez (disponível, aplicações financeiras, títulos a receber, entre outros).

A Liquidez Corrente (LC) é, certamente, o indicador de liquidez mais popular (SOARES, 2006). A interpretação desse indicador é que quanto maior o indicador, melhor a relação entre ativos e passivo de curto prazo (MATARAZZO, 2010, p. 102).

Os indicadores de rentabilidade analisam e interpretam os resultados obtidos pela empresa – lucros ou prejuízos – comparando-o com vários itens, dependendo do objetivo da análise (ASSAF NETO, 1987, p. 288). São indicadores que mostram a rentabilidade do capital investido e, portanto, o grau de êxito da empresa (MATARAZZO, 2010, p. 110).

Alguns indicadores de rentabilidade mais usados (SOARES, 2006) são apresentados no Quadro 5.

Quadro 5 – Quadro-resumo dos Indicadores de Rentabilidade

Indicador	Indica	Fórmula
Margem Bruta – MB	Quanto a empresa obtém de resultado bruto para cada \$ 1 de vendas.	$MB = \frac{RB}{V}$
Retorno sobre Ativo - RA	Quanto a empresa obtém de resultado para cada \$ 1 de ativo.	$RA = \frac{RL}{V}$
Retorno sobre Patrimônio Líquido - ROE	Quanto a empresa obtém de resultado para cada \$ 1 de capital próprio investido (PL).	$ROE = \frac{RL}{PL}$

Fonte: elaboração própria com base em Matarazzo (2010, p. 86) e Assaf Neto (1987, p. 289).

Em que: AC: RB: resultado líquido; AT: ativo total; V: vendas líquidas; RL: resultado líquido; PL: patrimônio líquido.

O Retorno sobre Patrimônio Líquido (*Return on Equity* – ROE) representa uma taxa de retorno do investimento dos acionistas na empresa (MATARAZZO, 2010, p. 111). O ROE é uma importante medida de performance da companhia, mostrando se ela está ao menos gerando rentabilidade aos acionistas da empresa (MATARAZZO, 2010, p. 111). Ao avaliá-lo considera-se quando maior esse retorno, melhor a rentabilidade gerada.

Nesse estudo, por se tratar do setor de saúde suplementar, o indicador Margem Bruta é chamado de índice de despesas assistenciais ou de despesas médicas (DM), que representa o quanto a OPS gastou com assistência médica, expressas na forma de eventos indenizáveis líquidos (EIL), em relação as contraprestações efetivas (CE) – total recebido com a venda de planos de saúde (BRASIL, 2015h). Ao analisar esse indicador, quando maior for, melhor.

Não existe um roteiro padrão para a análise econômico-financeira. É necessário compreender a função e o objetivo da análise, sendo que a análise produza informações comprometidas com a continuidade e o desenvolvimento da empresa (MOROZINI, OLINQUEVITCH e HEIN, 2006)

2.4. Revisão de estudos aplicados

Embora não tenham sido encontrados estudos científicos que tenham analisado especificamente a satisfação do beneficiário *versus* situação econômico-financeira no setor de

saúde suplementar, nesta subseção são tratados trabalhos que trouxeram discussões relacionadas ao modelo de saúde no país, ao papel da ANS, à qualidade do serviço de saúde e às práticas contábeis e financeiras.

Em relação ao modelo de estruturação da saúde no país, segundo Santos (2009) o setor de saúde no país possui um arranjo da relação público-privado chamado de complementar com cobertura duplicada. A cobertura duplicada significa que toda a população tem o direito de usar o sistema público de saúde, mas há a possibilidade de aquisição de seguro privado, duplicando a cobertura de serviços de saúde. A autora argumenta que esta duplicação de cobertura é prejudicial e privilegia a população de renda mais elevada e o mercado de bens e serviços de saúde.

Zirolto, Gimenes e Castelo Junior (2013) concluíram que a Saúde Suplementar desempenha papel importante na demanda da prestação dos serviços assistenciais no Brasil. Não é possível transferir para o SUS todo o universo de atendimento médico, não somente pela quantidade de consultas e consequente gastos, mas também por conta da manutenção da satisfação que o usuário do setor privado possui hoje. No entanto, como contrassenso o Estado dificulta a viabilidade econômica do setor por meio da regulação rigorosa, visando a transferir para a saúde privada, aos poucos, o seu dever de garantir o acesso universal e igualitário à população no quesito saúde.

Também nesse sentido, Portela *et al.* (2010) evidenciou que a maior parte dos hospitais prestadores de serviços para operadoras também presta serviços ao SUS, expressando a necessidade de se alcançar maior integração, articulação e complementação entre os prestadores hospitalares públicos estatais e privados no atendimento ao SUS. Evidenciou ainda forte concentração do faturamento de cada hospital em algumas poucas operadoras.

Neste contexto do modelo de saúde, Pietrobon, Prado e Caetano (2008) observam que a ANS tem apresentado um bom desempenho, verificada por meio dos indicadores de qualidade que visam à melhora constante. Contudo, os autores argumentam que necessidade da ANS ampliar sua atuação, como por exemplo, nas conturbadas relações entre OPS, prestadoras de serviço e beneficiários.

A qualidade dos serviços prestados pela saúde suplementar é um dos desafios da ANS. Escrivão Júnior e Kimura (2007) argumentam que em razão dos interesses das operadoras a avaliação é focada nos custos assistenciais. Para eles, o uso de indicadores clínicos, como o Índice de Desempenho de Atenção à Saúde (IDAS), no modelo de remuneração das operadoras levaria à melhora da qualidade da assistência prestada.

O trabalho de Meneses *et al.* (2011) lembra que há um direcionamento do usuário para tratamentos de menor custo. E ainda, Daros, Gomes e Lopes (2015) chamam atenção para estratégias de redução de custo, como por exemplo, a negação do acesso aos serviços e procedimentos e à interrupção de tratamentos.

Outro desafio para a ANS, trata-se da regulação e do efeito desta sobre o comportamento das operadoras em relação a práticas financeiras e contábeis. Cardoso (2005) observa que a ANS acompanha dez indicadores econômico-financeiros das operadoras, entre eles, índices de liquidez, fontes de recursos, índices de despesas e retorno sobre patrimônio líquido. Em seu estudo, Cardoso (2005) encontrou evidências empíricas de que as OPS escolhem práticas contábeis de modo a pelo menos atingir a situação econômico-financeira mínima exigida pela ANS. Segundo o autor, o resultado (não apurar prejuízo) e o patrimônio líquido (não apurar passivo a descoberto) são os mais vulneráveis a gerenciamento. Foi observado que o gerenciamento de práticas contábeis é simples e o nível não varia significativamente conforme o porte da empresa.

O trabalho de Nero (2014) constatou que houve mudanças nos resultados econômicos no setor de saúde suplementar conforme a trajetória da regulação. O autor chama atenção para o crescimento do indicador de receita de contraprestações efetivas *per capita*, com taxas próximas a da inflação, indicando uma relativa estabilidade em termos reais; a adoção de estratégias de diminuição do risco das carteiras pelas operadoras, por meio do crescimento mais intenso de segmentos regulados de forma menos intensa (planos odontológicos e também os planos médicos coletivos); crescimento das receitas financeiras, por meio do aumento do fluxo de provisões técnicas e dos fundos de recursos das operadoras; e por fim, um aumento da taxa de sinistralidade.

As ações judiciais buscando a garantia de direitos aos consumidores também é outro desafio da saúde suplementar. Alves, Bahia e Barroso (2009) analisaram as ações judiciais envolvendo a saúde suplementar e constataram que os temas mais recorrentes foram:

cobertura assistencial, permanência em planos coletivos, rescisão unilateral de contratos e reajuste de preços. Segundo os autores, apesar de não ter sido possível diferenciar os pedidos envolvendo contratos regidos ou não pela Lei nº. 9.656/98 (novos ou antigos, respectivamente), argumenta-se que o fato de a regulamentação não abranger os contratos antigos fez com que vários consumidores continuassem à mercê de cláusulas abusivas e baseadas em interesses econômicos.

3. Método

Neste estudo, buscou-se avaliar a relação entre a qualidade e a situação econômico-financeira das operadoras do setor de saúde suplementar. Os dados são analisados inicialmente por meio de estatística descritiva, a fim de estabelecer um panorama do setor de saúde suplementar ao longo do tempo e no ano de 2014; e por uma análise de correlação entre os indicadores de qualidade e saúde econômico-financeira, de 2014. Por fim, é feita a avaliação da eficiência das operadoras de planos de saúde, através da metodologia de Análise Envoltória de Dados (*Data Envelopment Analysis – DEA*), para o ano de 2014.

Em relação à qualidade e à satisfação dos beneficiários, foi consultado o relatório dos Índices de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS) 2015, ano-base 2014 (BRASIL, 2015a). Como apresentado na seção de referencial teórico, o IDSS compõe o Programa de Qualidade da Saúde Suplementar (PQSS) da ANS e composto por quatro componentes (atenção à saúde - IDAS, econômico-financeiro - IDEF, estrutura e operação - IDEO e satisfação dos beneficiários - IDSB).

Quantos aos dados econômico-financeiros foi consultado o Anuário - Aspectos econômico-financeiros das operadoras de planos de saúde 2015, ano-base 2014 (BRASIL, 2015h), que além de fornecer os demonstrativos contábeis das OPS, fornece o número de beneficiários de cada uma.

Os indicadores econômico-financeiros permitem construir uma visão ampla sobre a situação da empresa, sendo a técnica de análise mais utilizada (MATARAZZO, 2010, p. 82). Os indicadores econômico-financeiros escolhidos foram: Participação do Capital de Terceiros – CT (de estrutura de capital), Liquidez Corrente – LC e Despesas Médicas - DM e Retorno sobre o Patrimônio Líquido - ROE (de rentabilidade).

Em seu estudo, Soares (2006) analisou dez indicadores mais usados pela literatura e observou que os indicadores participação de capital de terceiros, liquidez e retorno sobre patrimônio líquido estão entre os cinco indicadores com maior poder explicativo para avaliação de desempenho das OPS.

Segundo a Agência Nacional de Saúde Suplementar, em 2014, havia 1.217 operadoras de planos de saúde em operação e com beneficiários cadastrados (ANS, 2016c). Para estatística descritiva, desse ano, utilizou-se uma população de 1.030 OPS, que tiveram o resultado dos indicadores de desempenho divulgados no endereço eletrônico da agência (BRASIL, 2015a).

É importante salientar que no Caderno de Informações da Saúde Suplementar de junho 2016 (BRASIL, 2016c), o número total de operadoras para o ano de 2014 difere do exposto no mesmo caderno, de março de 2015, para o ano de 2014 (BRASIL, 2015k). Para o presente estudo foi utilizada a primeira informação, por ser a mais recente divulgada.

3.1. Análise de eficiência

O estudo da eficiência permite comparar unidades produtivas diferentes (concorrentes), estabelecendo uma classificação das mais eficientes, permitindo investigar padrões entre as eficientes e as menos eficientes. Nesse trabalho ela será feita através da Análise Envoltória de Dados (*Data Envelopment Analysis - DEA*), que tem como base matemática a programação linear (FERREIRA e GOMES, 2009).

Segundo Ferreira e Gomes (2009) essa análise tem como objetivo avaliar o desempenho de organizações e atividades, essencialmente feitas por meio de medidas de eficiência técnica (FERREIRA E GOMES, 2009). A definição de eficiência técnica é um conceito relativo que compara o que foi produzido (produtos ou *output*) dado uma quantidade x de insumos (*input*), com o que poderia ter sido produzido dada a mesma quantidade de insumos (MELLO *et al.*, 2005).

O DEA é uma técnica não paramétrica, de programação matemática e determinista, não fazendo suposição sobre a relação funcional entre os insumos e produtos, definindo valores relativos que podem ser produzidos com base na observação e comparação

de dados das organizações ou atividades do conjunto analisado (FERREIRA e GOMES, 2009).

Assim, para a análise de eficiência é necessário definir os insumos (*input*) e os resultados (*output*). Neste estudo, usou-se como insumos os indicadores econômico-financeiros: Participação de capital de terceiros, liquidez corrente e retorno sobre patrimônio líquido; e para resultado o índice de satisfação dos beneficiários.

Desse modo, ao confrontar a situação econômico-financeira com uma medida de satisfação dos beneficiários, está se avaliando a eficiência das operadoras de planos de saúde em gerarem satisfação aos seus clientes.

O modelo utilizado nesta pesquisa será o modelo de Retornos Variáveis de Escala (VRS), que também é conhecido como modelo BCC (*Banker, Charnes & Cooper*), que considera que o acréscimo em uma unidade de insumo pode gerar um acréscimo não proporcional no volume de produtos (MELLO *et al.*, 2005). A orientação da pesquisa será a produto (*output*) e a análise será feita pela abordagem de *Malmquist Adjacente*, com média multiplicativa e geométrica. A utilização de modelo de retornos variáveis é adequada quando estão sendo comparadas OPS de porte diferentes.

Das 1.030 operadoras de planos de saúde que compõem a amostra dessa pesquisa, foram analisadas 929. Foram excluídas na análise as operadoras da modalidade auto-gestão por RH, pois são dispensadas do envio dos quadros econômico-financeiros à ANS (BRASIL, 2015h). Também foram excluídas operadoras cujas informações não estavam disponíveis no anuário e as que apresentavam algum indicador econômico-financeiro de valor igual a zero.

4. Resultados

4.1. A Evolução dos números do setor de saúde suplementar

Entre dezembro de 1999 a março de 2016, o número de operadoras de planos de saúde passou de 1.821 para 1125 operadoras no período, representando uma redução de 38,2%. As médico-hospitalares tiveram uma redução maior que as exclusivamente odontológicas (BRASIL, 2016c). O maior número de OPS foi de 1.961, atingido em dezembro de 2001 (BRASIL, 2016c).

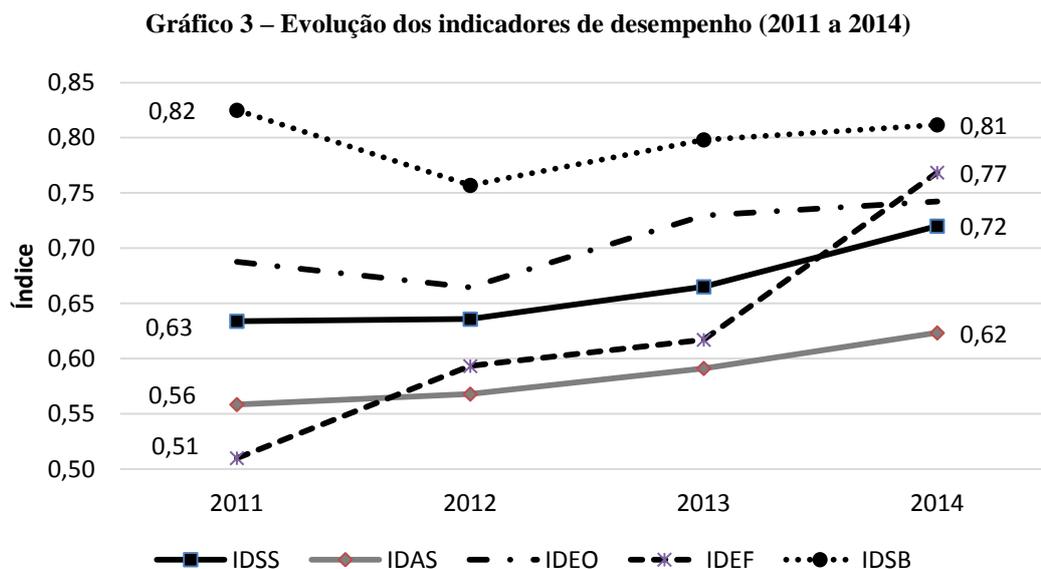
O maior número de cancelamentos em relação aos novos registros, resultando na diminuição do número de operadoras, pode estar associado ao processo de regulação e regulamentação, que estabelece padrões mínimos aceitáveis para operar no setor, como exigências econômico-financeiras e de prestação de serviços para as operadoras (ALBUQUERQUE *et al.*, 2008).

No último levantamento divulgado pela ANS o total de beneficiários de planos de saúde em março de 2016 era de 70.509.933, sendo 69,24% deles de planos de saúde da modalidade médico hospitalar (BRASIL, 2016c). Os planos coletivos empresariais concentram 68,69% dos beneficiários das OPS, enquanto os individuais ou familiares possuem 18,96% dos beneficiários (BRASIL, 2016c).

Ainda que o número de beneficiários seja grande, os dados do Caderno de Informações da Saúde Suplementar de Junho de 2016 revelam que uma expressiva parte dos beneficiários está concentrada em um número limitado de operadoras de planos de saúde (BRASIL, 2016c). Dos beneficiários dos planos de assistência médica, 82% se concentram em 168, das 806 operadoras (BRASIL, 2016c). Enquanto as duas maiores operadoras do segmento têm juntas quase oito milhões de beneficiários, as 504 menores têm juntas cerca de quatro milhões (BRASIL, 2016c). Entre os beneficiários de planos odontológicos, nota-se que 82% dos beneficiários são associados a 31 operadoras (BRASIL, 2016c).

Desde 2000, observou-se o crescimento no número de beneficiários tanto para planos de assistência médica com ou sem assistência odontológica, como para planos exclusivamente de assistência odontológica (BRASIL, 2016c). Observa-se que a primeira modalidade de plano atingiu a quantidade máxima de beneficiários, 50,4 mil, em dezembro de 2015. Já planos exclusivamente odontológicos atingiram o número de beneficiários em dezembro de 2015. Após esse pico, ambas apresentaram redução (BRASIL, 2016c).

As modalidades OPS de assistência médica que possuem maior número de beneficiários são as Cooperativas Médicas e as de Medicina em Grupo, 18,4 e 17,4 milhões de beneficiários em março de 2016, respectivamente.



Fonte: elaboração própria com base em Brasil (2015g).

No que tange os resultados econômico-financeiros das operadoras de planos de saúde, foi contabilizado em 2015, um aumento de aproximadamente 11% em relação ao ano anterior de receitas de contraprestações (receitas com operação de planos de saúde) e das despesas assistenciais (gastos com assistência à saúde) (BRASIL, 2016c). Ambas variáveis cresceram de modo de que a taxa de sinistralidade, a relação entre as despesas e as receitas assistenciais, oscilassem em torno de 79,8% a 83,8% (BRASIL, 2016c).

No Gráfico 3, apresentam-se os indicadores de desempenho do Programa de Qualidade da Saúde Suplementar entre o período de 2011 e 2014. Observa-se que tanto o indicador geral (IDSS) quanto seus componentes (IDAS, IDEO, IDEF e IDSB) apresentaram crescimento ao longo do tempo. O IDEF, que representa a dimensão econômico-financeira, foi o teve maior crescimento, de 51%. Já o IDSB, referente à satisfação do beneficiário, apresentou leve redução de 1,2% no mesmo período.

É importante ressaltar que as faixas de IDSS de cada ano não são inteiramente comparáveis, visto que os respectivos índices de desempenho são resultado de conjuntos de indicadores, que possuem seus respectivos critérios de pontuação e que sofrem alguma modificação ano a ano (BRASIL, 2014).

4.2. Análise dos indicadores de 2014

Na Tabela 4, apresentam-se informações para os indicadores de desempenho das operadoras no ano de 2014. Tendo em vista que estes indicadores variam entre zero e um, constata-se que o indicador de desempenho da satisfação do beneficiário (IDSB) é o que se encontra mais próximo do valor máximo. Por outro lado, o indicador relativo ao atendimento à saúde (IDAS) apresenta o valor mais baixo entre os indicadores.

Tabela 4 – Estatística descritiva para os indicadores de desempenho – 2014.

Estatística		IDSS	IDAS	IDEO	IDEF	IDSB
Média	Valor	0,7190	0,6240	0,7421	0,7999	0,8122
Mediana	Valor	0,7547	0,6994	0,7682	0,9252	0,8906
Desvio Padrão	Valor	0,1578	0,2697	0,1327	0,2746	0,2144
	Desvio padrão / média	21,9%	43,2%	17,9%	34,3%	26,4%

Fonte: elaboração própria.

Observando o desvio padrão, encontra-se que o indicador de Atendimento à Saúde (IDAS) é o que apresenta a maior dispersão, de 43,2% da média, sugerindo maior diferença entre as operadoras para este indicador. Já o indicador relativo à estrutura e operação (IDEO) apresentou o menor desvio padrão, de 17,9% em relação à média, indicando uma maior similaridade entre as operadoras.

Na Tabela 5, apresentam-se informações para os indicadores econômico-financeiros das operadoras de planos de saúde no ano de 2014. As operadoras do setor, em média, conseguiriam pagar duas vezes e meia o valor suas dívidas de curto prazo, usando apenas seus ativos de curto prazo, com base no indicador de liquidez corrente (LC). O desvio padrão da liquidez corrente é o menor, em aos outros indicadores utilizados, sugerindo menor desigualdade no setor. A margem bruta do setor (DM) é em média de 60%, ou seja, as despesas com assistência médica consomem mais da metade das contraprestações efetivas.

Tabela 5 – Estatística descritiva para os indicadores econômico-financeiros – 2014

Estatística		LC	ROE	DM	CT
Média	Valor	2,4726	-1,6517	0,6063	3,1134
Mediana	Valor	1,4704	0,1349	0,7523	1,5165
Desvio Padrão	Valor	7,0823	54,6007	4,2321	17,2127

Fonte: elaboração própria.

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) médio do setor foi negativo, o que

significa que em 2014 as operadoras apresentaram prejuízos (em média). Por outro lado, a mediana afirma que metade das OPS tem ROE maior que 0,13, ou seja, um retorno de 13% sobre o PL investido. A Participação do Capital de Terceiros (CT) média do setor é de 3 vezes mais do que o patrimônio líquido investido pelos sócios ou acionistas.

O resultado líquido por beneficiário do setor é de R\$ 13,38, em média. Esse dado apresenta um desvio padrão muito maior que a média, sugerindo também que o setor é acentuadamente assimétrico para este indicador.

Na Tabela 6, apresentam-se informações para os indicadores econômico-financeiros das operadoras de planos de saúde no ano de 2014, segregados por modalidade. As operadoras de autogestão, em média, conseguiriam pagar todos os seus passivos de curto prazo, usando apenas seus ativos de curto prazo, 4 vezes. Elas apresentam a maior liquidez corrente (LC) média do setor.

Tabela 6 – Estatística descritiva, por segmentação, dos indicadores econômico-financeiros – 2014

Segmento	Modalidade	Estatística	LC	ROE	DM	CT
Médico-hospitalar	Autogestão	Média	4,2883	0,2010	-0,352	1,5677
		Mediana	2,5718	0,1205	0,8868	0,4503
		Desvio Padrão	6,3379	0,7159	9,4464	4,6486
	Cooperativa Médica	Média	1,5673	0,1996	0,7916	2,6932
		Mediana	1,4074	0,1558	0,8044	2,1216
		Desvio Padrão	0,6290	0,4536	0,2764	2,2844
	Medicina em grupo	Média	2,2657	0,0373	0,7296	3,0420
		Mediana	1,1826	0,1313	0,7588	1,6593
		Desvio Padrão	8,1468	1,9492	0,1787	9,3751
Seguradora Especializada em Saúde	Média	2,4132	0,0616	1,3191	1,3817	
	Mediana	2,0009	0,0743	0,5710	1,1171	
	Desvio Padrão	1,2558	0,2751	7,6121	0,6718	
Filantropia	Média	1,1400	-0,8324	0,7391	7,0755	
	Mediana	0,9481	0,0979	0,7878	1,0981	
	Desvio Padrão	0,8000	5,6018	0,2151	34,4802	
Exclusivamente odontológico	Odontologia de Grupo	Média	3,4917	0,4118	0,3013	4,9580
		Mediana	1,5498	0,1613	0,3031	0,7909
		Desvio Padrão	13,0257	3,9682	0,2228	35,0419
	Cooperativa odontológica	Média	2,4132	0,0616	0,5748	1,7049
		Mediana	2,0009	0,0743	0,5710	1,0893
		Desvio Padrão	1,2558	0,2751	0,1548	2,4706

Fonte: elaboração própria.

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) das Odontologias em Grupo, é, em média, negativo em 9,95, se não for retirado um extremo (-1.667,9), que envia a análise estatística. Retirado esse extremo, as operadoras filantrópicas apresentam a menor média de retorno.

A margem bruta (índice de despesas médicas - DM) das operadoras de Autogestão tem média negativa em 0,35, ou seja, as operadoras arrecadaram menos do que gastaram com assistência médica. Elas apresentam mediana positiva e a maior dispersão de dados do setor. Esse Índice de Despesas Médicas apresenta desvio padrão de 26,9% em relação à média nas Cooperativas Odontológicas, sendo a modalidade com menor assimetria dentre as modalidades de operadoras de planos de saúde.

A Participação do Capital de Terceiros (CT) apresenta desvio padrão em relação à média mais altos nas operadoras de odontologia em grupo e nas filantrópicas. As Seguradoras Especializadas em Saúde apresentam a menor dependência de terceiros, dentre as modalidades.

O resultado líquido por beneficiário é de R\$ 34,06, em média, nas Cooperativas Médicas, o maior do setor. A modalidade que apresenta menor resultado líquido *per capita* são as de Autogestão. As operadoras que a estatística sugere menor assimetria são as de Autogestão, que mesmo assim apresentação desvio padrão 277% em relação à média.

Na Tabela 7, apresentam-se informações para os componentes do indicador de satisfação dos beneficiários (IDSB) no ano de 2014. Tendo em vista que estes indicadores variam entre zero e um, constata-se que o Indicador de Desistência no Primeiro Ano é o que se encontra mais próximo do valor máximo. O componente que apresenta mediana mais distante da média é o Índice de Reclamações, o que sugere maior assimetria nos dados.

Tabela 7 – Estatística descritiva para os indicadores de satisfação – 2014

Estatística		Proporção de beneficiários com desistência no primeiro ano	Sanção pecuniária em primeira instância	Índice de Reclamações
Média	Valor	0,7397	0,6449	0,6807
Mediana	Valor	0,7654	0,7112	0,7529
Desvio	Valor	0,1306	0,2550	0,2923
Padrão	Desvio padrão/média	12,3%	36,9%	34,0%

Fonte: elaboração própria.

Analisando a correlação linear entre os indicadores econômico-financeiros (ROE, LC, DM e CT) e o indicador de satisfação dos beneficiários (IDSB) para os dados de 2014, observa-se que as correlações são baixas, sendo que a relação entre ROE, DM e CT e o IDSB é negativa. Esta análise indicaria que quanto maior são esses indicadores, menor é a satisfação

dos beneficiários.

4.3. Análise de eficiência

Para realizar a análise de eficiência das operadoras de planos de saúde, no setor da saúde suplementar, será analisado: o indicador de satisfação dos beneficiários como variável de resultado e os indicadores econômico-financeiros ROE, LC e CT como variáveis de insumo, todos referentes ao ano de 2014. Ao utilizar a técnica Análise Envoltória de Dados foi possível avaliar quais operadoras de planos de saúde foram eficientes em produzir satisfação nos usuários nos serviços, dada a situação econômico-financeira do período.

Foi realizada a análise de 929 operadoras de planos de saúde e os resultados apontaram que 71 operadoras são eficientes, ou seja, atingiram o índice máximo igual a 1. Assim, estas operadoras foram eficientes na produção de satisfação do beneficiário, considerando a situação econômico-financeira de cada operadora. Observa-se que este resultado é dependente do conjunto de operadoras analisadas, do período e das variáveis utilizadas.

Tabela 8 – Distribuição dos índices de eficiência (Brasil – 2014)

Eficiência	Quantidade de Operadoras	Médias			
		IDBS	ROE	LC	CT
1	71	0,9988	-23,5408	6,6684	6,0283
$0,90 \leq x < 1$	369	0,9623	0,3365	2,4516	2,1395
$0,80 \leq x < 0,90$	168	0,8486	0,1526	2,0492	2,4127
$0,70 \leq x < 0,80$	98	0,8147	0,1485	1,8769	3,2384
$0,60 \leq x < 0,70$	76	0,6567	0,1576	1,8856	2,4181
$0,50 \leq x < 0,60$	54	0,5555	0,1711	1,9505	4,1024
$0,40 \leq x < 0,50$	39	0,4408	-1,7767	2,7254	6,6501
$0,30 \leq x < 0,40$	33	0,3466	-0,0197	1,3538	3,0499
$0,20 \leq x < 0,30$	18	0,2611	0,5700	1,1131	2,2707
$0,10 \leq x < 0,20$	2	0,1958	-0,3867	1,1509	1,2821
$0,00 \leq x < 0,10$	1	0,0396	0,3550	5,1154	0,2261

Fonte: elaboração própria.

Na Tabela 8, apresenta-se a distribuição dos índices de eficiência e as médias dos seus respectivos índices de qualidade e indicadores econômico-financeiros. Grande parte das operadoras, 65,5%, se concentraram no intervalo dos índices $0,80 \leq x \leq 1$, o que pode ser considerado como eficiência alta. No intervalo dos índices $0,90 \leq x < 1$ estão 39,7% das OPS. Três operadoras apresentaram índice de eficiência abaixo de 0,20.

Também na Tabela 8, pode-se observar os indicadores médios para cada faixa de eficiência. Quanto ao indicador do Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE), o valor médio

para as 71 OPS eficientes apresentou um valor negativo alto. Por outro lado, para as faixas de eficiência logo abaixo, até 0,50, são positivas.

Em relação à Liquidez Corrente (LC), constata-se que as operadoras mais eficientes também são aquelas com maior liquidez em média. Porém, a operadora considerada neste estudo como a menos eficiente obteve a segunda liquidez corrente mais alta.

Em relação à utilização de capital de terceiros (CT), observa-se valores elevados para as 71 operadoras eficientes e para as operadoras em uma faixa intermediária de eficiência (de 0,40 a 0,50). Por outro lado, as três operadoras menos eficientes apresentaram valores mais baixos para este indicador.

A melhor situação, nesse estudo, seria: ROE positivo, LC alta e CT baixo. O que não é observado na análise. A LC das operadoras eficientes foi a maior, condizendo o ideal, porém, a operadora menos eficiente apresentou a segunda maior liquidez. Com isso, pode-se dizer que as operadoras com a melhor situação econômico-financeira não são as que geram os melhores índices de satisfação dos beneficiários.

Nas tabelas 10 e 11, apresentam-se as a distribuição dos índices de eficiência, por modalidade, do segmento médico-hospitalar e exclusivamente odontológico, respectivamente.

Tabela 10 – Distribuição dos índices de eficiência, por modalidade, do segmento médico-hospitalar (Brasil – 2014)

Eficiência	Quantidade por modalidade				
	Autogestão	Cooperativa Médica	Filantropia	Medicina em Grupo	Seguradora especializada em Saúde
1	7	3	2	10	0
$0,90 \leq x < 1$	55	64	21	44	0
$0,80 \leq x < 0,90$	22	94	11	22	0
$0,70 \leq x < 0,80$	8	49	3	31	1
$0,60 \leq x < 0,70$	11	34	5	23	0
$0,50 \leq x < 0,60$	7	28	1	18	0
$0,40 \leq x < 0,50$	3	10	2	20	2
$0,30 \leq x < 0,40$	4	6	1	17	5
$0,20 \leq x < 0,30$	0	2	0	15	1
$0,10 \leq x < 0,20$	0	0	0	1	1
$0,00 \leq x < 0,10$	0	0	0	1	0
TOTAL	117	290	46	202	10

Fonte: elaboração própria.

Com base na Tabela 11, observa-se que as Seguradoras Especializadas em Saúde têm 70% das operadoras com índices de eficiência abaixo que 0,40, apresentando assim a

maior quantidade, proporcionalmente ao número total de operadoras da modalidade, de operadoras pouco eficientes. Conclui-se que seria possível produzir maior satisfação, dada a situação financeira da empresa (Tabela 6). 55,5% das Cooperativas Médicas, modalidade que possui o maior número de beneficiários, possuem índice de eficiência maior que 0,80.

As Medicinas em Grupo possuem operadoras em todos os intervalos. Entre as operadoras menos eficientes, duas são dessa modalidade. Observa-se que apenas 37,62% das operadoras apresentam eficiência maior que 0,80, sendo a modalidade com menor participação.

Tabela 11 – Distribuição dos índices de eficiência, por modalidade, do odontológico (Brasil – 2014)

Eficiência	Quantidade por modalidade	
	Cooperativa Odontológica	Odontologia em Grupo
1	3	46
$0,90 \leq x < 1$	93	92
$0,80 \leq x < 0,90$	6	13
$0,70 \leq x < 0,80$	0	6
$0,60 \leq x < 0,70$	0	3
$0,50 \leq x < 0,60$	0	0
$0,40 \leq x < 0,50$	1	1
$0,30 \leq x < 0,40$	0	0
$0,20 \leq x < 0,30$	0	0
$0,10 \leq x < 0,20$	0	0
$0,00 \leq x < 0,10$	0	0
TOTAL	103	161

Fonte: elaboração própria.

Constata-se que as entre as operadoras mais eficientes, com índice igual a 1, 64,79% são da modalidade Odontologia em Grupo. Essa modalidade tem 151 das operadoras analisadas ou seja, 93,79%, concentradas no intervalo do índice de eficiência $0,80 \leq x \leq 1$, indicando que os beneficiários dessa modalidade apresentam maiores níveis de satisfação em relação ao serviço prestado.

Pode-se dizer, analisando as Tabelas 10 e 11, que as modalidades de operadoras de planos de saúde menos eficientes são as Medicinas em Grupo e as Seguradoras Especializadas em Saúde, por apresentarem a maioria das operadoras classificadas como menos eficientes. Portanto, dado os indicadores econômico-financeiros apresentados pelas OPS, teriam condições de apresentarem maior IDSB.

Por outro lado, as duas modalidades do segmento exclusivamente odontológico são as que apresentam mais operadoras mais eficientes. Com índices de eficiência maiores que 0,80, as Cooperativas Odontológicas e as Odontologias em Grupo possuem,

respectivamente, 99,02% e 93,79% de suas operadoras.

As operadoras desse segmento são reguladas pela ANS de forma menos intensa (NERO, 2014) possibilitando maior margem de discricionariedade nas decisões de gestão – econômico-financeiras ou em relação ao atendimento ao cliente. Essa pode ser uma das variáveis que influencia a modalidade odontológica ser a com mais operadores eficientes, além do fato do seguimento ser restrito a odontologia, que permite uma maior especialização, e conseqüente menor prestação de serviços, por parte das operadoras.

5. Considerações finais

O objetivo do estudo foi avaliar a operadoras de planos de saúde, analisando-se se existe alguma relação entre o nível de satisfação dos beneficiários e a situação econômico-financeira delas, no ano de 2014 e verificar se há um padrão entre os resultados obtidos. Para tanto foram analisadas 929 operadoras brasileiras que obtiveram nota nos Indicadores da Dimensão de Satisfação dos Beneficiários – IDSB, em relação a seus indicadores econômico-financeiros, que representam a situação financeira da empresa.

Foi realizada a análise de eficiência através da técnica DEA e constatou-se que 71 operadoras (7,6% das analisadas) podem ser consideradas eficientes pois registraram índice igual a 1. Os índices foram divididos em intervalos com variação de 0,10, sendo o primeiro o intervalo mais eficiente e os últimos como intervalos das operadoras menos eficientes. Identificou-se que 369 operadoras brasileiras se encontram no segundo intervalo de eficiência, seguidos por 168 operadoras que foram classificadas no terceiro intervalo. 2 operadoras ficam no penúltimo intervalo e 1 no último intervalo, sendo esses os intervalos de operadoras menos eficientes.

Ao se analisar o resultado obtido pela análise de eficiência com as modalidades das operadoras, foi possível identificar que as operadoras do segmento exclusivamente odontológico são as mais eficientes. No que se refere à situação econômico-financeira, não foi possível identificar um padrão. As operadoras eficientes, apresentaram ROE médio negativo, LC média alta e CT alto, enquanto as menos eficientes apresentaram ROE média positivo, LC média alta e CT baixo. Considera-se, nesse estudo, que a melhor situação seria: ROE positivo, LC alta e CT baixo. Portanto, as operadoras que geraram maior satisfação nos seus

beneficiários não foram que que possuíam melhor situação econômico-financeira.

Ao se analisar o resultado obtido pela análise de eficiência com as modalidades das operadoras, foi possível identificar que as operadoras do segmento exclusivamente odontológico são as mais eficientes. Essa maior eficiência pode ser explicada pelo fato do segmento Exclusivamente Odontológico ser menos arriscado, mais restrito e menos regulado que o Médico-Hospitalar.

Todavia, o teste de eficiência foi realizado apenas para o ano de 2014. Um teste abordando um horizonte de tempo mais amplo, apresentaria resultados mais robustos. Realizar uma análise contemplando também mais indicadores econômico-financeiros ao longo do tempo, pode permitir a confirmação ou não da falta de relação entre satisfação dos beneficiários e a situação econômico-financeira das operadoras de planos de saúde, através da técnica DEA.

Referências

- ALBUQUERQUE C., PIOVESAN M. F., SANTOS I. S., MARTINS A. C. M., FONSECA A.L., SASSON D., SIMÕES K. A. (2008). A situação atual do mercado da saúde suplementar no Brasil e apontamentos para o futuro. **Ciência & Saúde Coletiva**, Rio de Janeiro, vol. 13, n. 5, p. 1421-1430.
- ASSAF NETO, A. (1987). **Estrutura e Análise de Balanços**: um enfoque econômico-financeiro. 3. ed. São Paulo: Atlas.
- BRASIL. (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicaocompilado.htm>. Acesso em ago/2016.
- BRASIL. (1998). **Lei nº 9.656, de 3 de junho de 1998**. Dispõe sobre os planos privados de assistência à saúde. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9656.htm>. Acesso em ago/2016.
- BRASIL. (2000a). **Lei nº. 9.961, de 29 de janeiro de 2000**. Cria a Agência Nacional de Saúde Suplementar e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9961.htm>. Acesso em ago/2016.
- BRASIL. Agência Nacional de Saúde Suplementar. (2000). **Resolução da Diretoria Colegiada – RDC nº 39, de 27 de outubro de 2000**. Dispõe sobre a definição, a segmentação e a classificação das Operadoras de Planos de Assistência à Saúde. Disponível em: <<http://www.ans.gov.br/component/legislacao/?view=legislacao&task=TextoLei&format=raw&id=Mzgw>>. Acesso em ago/2016.

- BRASIL. (2001). **Lei nº. 10.185, de 12 de fevereiro de 2001**. Dispõe sobre a especialização das sociedades seguradoras em planos privados de assistência à saúde e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LEIS_2001/L10185.htm>. Acesso em ago/2016.
- BRASIL. Ministério da Saúde. Agência Nacional de Saúde Suplementar. (2002). **Regulação Saúde & Estrutura, Evolução e Perspectivas da Assistência Médica Suplementar**. Rio de Janeiro, ANS.
- BRASIL. Ministério da Saúde. Agência Nacional de Saúde Suplementar. (2005). **Dois faces da mesma moeda: microrregulação e modelos assistenciais na saúde suplementar**. Regulação e Saúde 4, Rio de Janeiro, ANS, 1ª edição, 270p.
- BRASIL. ANS. (2006). **Resolução Normativa – RN nº 139, de 24 de novembro de 2006**. Institui o Programa de Qualificação da Saúde Suplementar. Disponível em: <<http://www.ans.gov.br/component/legislacao/?view=legislacao&task=TextoLei&format=raw&id=MTEyMQ==>>. Acesso em ago/2016.
- BRASIL. Agência Nacional de Saúde Suplementar. (2009). **Resolução Normativa – RN nº 196, de 14 de julho de 2009**. Dispõe sobre a Administradora de Benefícios. Disponível em: <<http://www.ans.gov.br/component/legislacao/?view=legislacao&task=TextoLei&format=raw&id=MTQ1OQ==>>. Acesso em ago/2016.
- BRASIL. Ministério da Saúde. Agência Nacional de Saúde Suplementar. (2012). **Glossário Temático: saúde suplementar, Projeto de Terminologia da Saúde**. 2ª edição. Editora do Ministério da Saúde, Brasília.
- BRASIL. Agência Nacional de Saúde Suplementar. (2016). **Relatório de Qualificação das Operadoras 2014 – ano base 2013**. Programa de Qualificação da Saúde Suplementar, 2014. Disponível em: <http://www.ans.gov.br/images/stories/Plano_de_saude_e_Operadoras/Area_da_Operadora/IDSS/relatorio_idss_2014.pdf>. Acesso em set/2016.
- BRASIL. Agência Nacional de Saúde Suplementar. (2015a). **Relatório de Qualificação das Operadoras 2015 – ano base 2014**. Programa de Qualificação da Saúde Suplementar. Disponível em: <http://www.ans.gov.br/images/stories/Plano_de_saude_e_Operadoras/Area_da_Operadora/IDSS/relatorio_qualificacao_operadora_2015_ano_base_2014.pdf>. Acesso em set/2016.
- BRASIL. Agência Nacional de Saúde Suplementar. (2015b). **Fichas técnicas dos indicadores do programa de qualificação da saúde suplementar – componente operadoras, avaliação de desempenho referente ao ano de 2014, anexo II**. Disponível em: <http://www.ans.gov.br/images/stories/Materiais_para_pesquisa/Perfil_setor/idss/pg_o2015_4_ficha_tecnica_dos_indicadores_anexo_ii.pdf>. Acesso em set/2016.

- BRASIL. Agência Nacional de Saúde Suplementar. (2016a). **Quem somos**. Histórico. Disponível em: <<http://www.ans.gov.br/aans/quem-somos/historico>>. Acesso em ago/2016.
- BRASIL. Agência Nacional de Saúde Suplementar. (2016b). **Espaço do Consumidor**. Disponível em: <<http://www.ans.gov.br/index.php/planos-de-saude-e-operadoras/espaco-do-consumidor/737-rol-de-procedimentos>>. Acesso em ago/2016.
- BRASIL. Agência Nacional de Saúde Suplementar. (2016c). **Caderno de informação da saúde suplementar: beneficiários, operadoras e planos**. Junho 2016. Rio de Janeiro, ANS, ano 10, n. 2, jun,. Disponível em: < http://www.ans.gov.br/images/stories/Materiais_para_pesquisa/Perfil_setor/Caderno_informacao_saude_suplementar/caderno_JUNHO_2016_total.pdf>. Acesso em set/2016.
- BRASIL. Agência Nacional de Saúde Suplementar. (2016d). **Índice de Reclamações**. Disponível em: <<http://www.ans.gov.br/planos-de-saude-e-operadoras/informacoes-e-avaliacoes-de-operadoras/indice-de-reclamacoes>>. Acesso em out/2016.
- CARDOSO, R. L. (2005). **Regulação econômica e escolhas de práticas contábeis: evidências no mercado de saúde suplementar brasileiro**. Tese de Doutorado em Ciências Contábeis. Universidade de São Paulo – USP, São Paulo, 154 p.
- CARVALHO E.B.; CECÍLIO L.C.O. (2007). A regulamentação do setor de saúde suplementar no Brasil: a reconstrução de uma história de disputas. **Cadernos Saúde Pública**, Rio de Janeiro, v. 23, n. 9, pp. 2167-2177, set.
- DAROS, R. F.; GOMES, R. S.; SILVA, F. H.; LOPES, T. C. (2016). A satisfação do beneficiário da saúde suplementar sob a perspectiva da qualidade e integralidade. **Physis**, v. 26, n. 2, pp. 525-547, abr/jun.
- ESCRIVÃO JUNIOR, A.; KOYAMA, M. F. (2007). O relacionamento entre hospitais e operadoras de planos de saúde no âmbito do Programa de Qualificação da Saúde Suplementar da ANS. **Ciência & Saúde Coletiva**, Rio de Janeiro, v. 12, n. 4, pp. 903-914, jul/ago.
- FERREIRA, C.M.C.; GOMES, A.P. (2009). **Introdução à análise envoltória de dados**. 1ª Ed. Minas Gerais: UFV.
- IUDÍCIBUS, S. (1998). **Análise de Balanço**. 7. ed. São Paulo: Atlas.
- MALTA, D.C.; CECÍLIO, L.C.O.; MERHY, E.E.; FRANCO, T.B.; JORGE, A.O.; COSTA, M.A. (2004). Perspectivas da regulação na saúde suplementar diante dos modelos assistenciais. **Ciência e Saúde Coletiva**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 2, pp. 433-444, abr-jun.
- MATARAZZO, D. C. (2010). **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. 7. ed. São Paulo: Atlas.

- MELLO, J.C.C.B.S.; MEZA, L.A.; GOMES, E.G.; NETO, L.B. (2016). Curso de análise envoltória de dados. **In:** XXXVII SBPO – Simpósio Brasileiro de Pesquisa Operacional, Gramado, Rio Grande do Sul, 2005. Disponível em: <http://www.uff.br/decisao/sbpo2005_curso.pdf>. Acesso em out.
- MENESES, C. S., CECILIO, L. C. O., ANDREAZZA, R., ARAÚJO, E. C., CUGINOTTI, A. P., REIS, A. A. C. (2013). Os usuários e a transição tecnológica no setor de saúde suplementar: estudo de caso de uma operadora de plano de saúde. **Ciência & Saúde Coletiva**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 1, pp. 57-66, jan.
- MOROZINI, J. F.; OLINQUEVITCH, J. L.; HEIN, N. (2006). Seleção de índices na análise de balanços: uma aplicação da técnica estatística ‘ACP’. **Revista de Contabilidade e Finanças**, São Paulo – USP, v. 17, n. 41, pp. 87 a 99, maio/ago.
- PIETROBON, L.; PRADO, M. L.; CAETANO, J. C. (2008). Saúde suplementar no Brasil: o papel da Agência Nacional de Saúde Suplementar na regulação do setor. **Physis**, v.18, n.4, pp. 767-783.
- PORTELA, M. C., LIMA, S. M. L., UGÁ, M. A. D., GERSCHMAN, S., VASCONCELLOS, M. T. L. (2010). Estrutura e qualidade assistencial dos prestadores de serviços hospitalares à saúde suplementar no Brasil. **Cadernos de Saúde Pública**, Rio de Janeiro, v. 26, n. 2, pp. 399-408, fev.
- SALVATORI, R.T.; VENTURA, C.A.A. (2012). **A Agência Nacional de Saúde Suplementar - ANS: onze anos de regulação dos planos de saúde**. Organizações & Sociedades, Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia, Salvador, v. 19, n. 62, jul-set.
- SANTOS F. S.; MALTA, D. C.; MERHY, E. E. (2008). A regulação na saúde suplementar: uma análise dos principais resultados alcançados. **Ciência e Saúde Coletiva**, v. 13, n. 5, pp. 1463-1475, set-out.
- SANTOS, I. S. (2009). **O mix público-privado no sistema de saúde brasileiro: elementos para a regulação da cobertura duplicada**. Tese de Doutorado em Ciências na área de Saúde Pública. Escola Nacional de Saúde Pública Sergio Arouca – ENSP, 186 p., Rio de Janeiro.
- SILVA, F. G.; OSÓRIO, F.G.; PIOLA, S.F. (2002). Os gastos das famílias com saúde. **Ciência & Saúde Coletiva**, Rio de Janeiro, vol. 7, n. 4, pp. 719-731.
- SATO, F. R. L. (2007). **A teoria da agência no setor da saúde: o caso do relacionamento da Agência Nacional de Saúde Suplementar com as operadoras de planos de assistência supletiva no Brasil**. Revista de Administração Pública, Rio de Janeiro, v. 41, n. 1, pp. 49-62, jan-fev.
- SILVA JUNIOR, A. G. *et al.* (2008). Experiências de avaliação do setor suplementar de saúde: contribuições da integralidade. **Ciência e Saúde Coletiva**, Rio de Janeiro, v. 13, n. 5, pp. 1489-1500, out.

SOARES, M. A. (2006). **Análise de indicadores para avaliação de desempenho econômico-financeiro de operadoras de planos de saúde brasileiras:** uma aplicação da análise fatorial. Dissertação de Mestrado em Ciências Contábeis. Universidade de São Paulo – USP, 122 p., São Paulo.

ZIROLDO, R.R., GIMENES, R.O., CASTELO JUNIOR, C. (2013). A importância da Saúde Suplementar na demanda da prestação dos serviços assistenciais no Brasil. **Mundo da Saúde**, São Paulo, v. 37, n. 2, pp. 216-221.

Comércio de serviços Angola-Brasil: oportunidades de negócios de alto valor agregado

Trade in services Angola-Brazil: business opportunities of high added value

Juliano Vargas

Heitor Simão Afonso Ambrósio*

Resumo

Angola e Brasil têm em comum os desafios históricos e aspirações contemporâneas de transformar potencialidades em termos de recursos naturais e humanos em desenvolvimento socioeconômico. Nessa perspectiva, objetivasse investigar como tais conexões pode dar espaço à ampliação da cooperação bilateral entre essas nações, em especial no tocante ao comércio de serviços. A discussão pretendida está dividida em três partes: i) conceituar o comércio de serviços; ii) examinar, teoricamente, como Angola e Brasil têm atuado bilateralmente no que se refere ao comércio internacional neste início de século XXI; iii) identificar os principais parceiros comerciais de Angola e Brasil e, via informações divulgadas por instituições oficiais, avaliar a evolução recente do comércio internacional (de serviços) entre esses países. Constata-se que há uma percepção difusa de que há relevantes oportunidades de negócios de alto valor agregado para essas nações, mas escapam-lhes sua exata delimitação. Logo, as relações bilaterais Angola-Brasil carecem de ajustes para que suas parcerias comerciais possam florescer e contribuir, de modo mais substancial, tanto para o crescimento econômico quanto para o desenvolvimento social angolano e brasileiro.

Palavras-chave: Angola; Brasil; Comércio de Serviços; Negócios; Alto Valor Agregado.

Abstract

Angola and Brazil have in common the historical challenges and contemporary aspirations to transform potentialities in terms of natural and human resources in socioeconomic development. In this perspective, the objective of this research is to investigate how such connections can give space to the amplification of the bilateral cooperation between these nations, especially with respect to the commerce of services. The intended discussion is divided into three parts: i) conceptualize trade in services; ii) to examine, theoretically, how Angola and Brazil have acted bilaterally with regard to international trade at the beginning of the twenty-first century; iii) identify the main trading partners of Angola and Brazil and, through information disclosed by official institutions, assess the recent evolution of international trade (services) between these countries. It is noted that there is a diffuse perception that there are significant high value-added business opportunities for these nations, but their exact delimitation escapes them. Therefore, bilateral relations Angola-Brazil require adjustments to their business partnerships can flourish and contribute more substantially, both for economic growth and for the Angolan and Brazilian social development.

Keywords: Angola; Brazil; Trade in Services; Business; High Value Added.

* Doutorandos em Economia pela Universidade de Brasília (UnB). Os autores agradecem à CAPES pelo apoio financeiro. e-mails: brazil.juliano@gmail.com; heitorocker@gmail.com

1. Introdução

Angola e Brasil são países em plena construção e que têm em comum o desafio de transformar imensas potencialidades em termos de recursos naturais e humanos em riqueza efetiva, propiciando níveis crescentes de prosperidade socioeconômica às gerações presentes e futuras. A relação entre esses dois países – que é histórica – tem-se aprofundado desde o reconhecimento brasileiro da independência de Angola (também ex-colônia portuguesa), em novembro de 1975. Uma das dimensões mais promissoras desse processo diz respeito ao estreitamento de seus elos econômicos e comerciais.

O Brasil vem firmando-se como um parceiro do governo angolano no que se refere ao aumento do volume de negócios, fruto da estabilidade política que o país africano alcançou após a guerra civil (1975-2002). Isso desencadeou novos olhares do Estado brasileiro em termos de oportunidades de negócios e cooperação estratégica, em um movimento feito também por outras nações mundo afora que, desde então, têm visto Angola como um promissor parceiro comercial.

Levando em conta as complementariedades de interesses e capacidades dessas nações, objetivasse nesta pesquisa investigar como tais conexões podem dar espaço à ampliação da cooperação bilateral Angola-Brasil, em especial no tocante ao comércio de serviços. Espera-se evidenciar as vantagens nas trocas entre os dois países, permitindo apontar, em linhas gerais, os desafios e perspectivas contemporâneas para que ambos aproveitem melhor as oportunidades de negócios de alto valor agregado.

A discussão pretendida está dividida em três partes, além desta introdução e das considerações finais: i) breve conceituação do comércio de serviços; ii) examinar como Angola e Brasil têm atuado tanto no que se refere ao comércio internacional em geral quanto às oportunidades de negócios em serviços em particular; iii) identificar os principais parceiros comerciais de Angola e Brasil e, via informações divulgadas por instituições oficiais, avaliar a evolução recente do comércio internacional (de serviços) entre as duas nações lusófonas.

Metodologicamente, neste estudo, utilizou-se um marco teórico descritivo e empírico, provenientes de estudos de relatórios e dados oficiais de ambos os países, bem como de instituições internacionais. As séries estatísticas utilizadas compreendem o período entre 2001 e 2016, sendo este o recorte temporal da pesquisa.

2. Comércio internacional de serviços: breve abordagem conceitual

Contemporaneamente, os países que se encontram na vanguarda econômica têm instituído novas formas de trocas comerciais, com destaque para a exportação de serviços. Essencialmente, o intuito desse movimento é manter positivo o saldo da balança de pagamentos em geral e da balança comercial (BC) em particular, de modo a garantir a estabilidade econômica do país. De acordo com a Organização para a Cooperação Econômica e Desenvolvimento e a Organização Mundial do Comércio (*OECD/WTO*, 2013, não paginado), “os serviços compreendem cerca de dois terços do PIB nas economias mais desenvolvidas, ou seja, mais de 50% do valor total do PIB [produto interno bruto]”.

Mas, afinal, o que vem a ser o comércio internacional de serviços (de alto valor agregado)? Ele diz respeito ao conhecimento (especialização), inovação, *design*, pesquisa e desenvolvimento (P&D), marcas, patentes e congêneres. Segundo a *OCDE/WTO* (2012), o comércio de serviços não consiste de matérias-primas ou insumos primários, mas de produtos que já tenham recebido algum grau de valor agregado. Tratam-se dos serviços intermediários mais sofisticados ou de soluções correlacionadas com produtos industriais que agregam maior valor de mercado e vantagens competitivas (ver o *Trade in Services Agreement – TiSA*, em *EC*, 2017).

Outro importante documento que oferece uma definição sobre o tema provém do Manual Internacional de Estatística em Comércio de Serviços de 2010 (do inglês *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 – UN/MSITS*, 2012, p. 9), que adota o significado estatístico convencional do comércio internacional de serviços descrito no *Balance of Payments and International Investment Position Manual*, o BPM6 (*International Monetary Fund*, 2009), que define o comércio internacional de serviços como àquele que é estabelecido entre

residentes e não-residentes de uma economia. Isso corresponde ao conceito de comércio de serviços no “resto do mundo” do *System of National Accounts (SNA)* de 2008. Este conceito de comércio internacional de serviços está combinado com o conceito de comércio internacional de mercadorias para criar o de comércio internacional de bens e serviços no BPM6. No entanto, [...] nem sempre é possível separar claramente o valor do comércio de mercadorias a partir do valor do comércio de serviços.

Por sua vez, o *WTO* (2018, não paginado) é mais abrangente nessa questão ao utilizar o conceito ligado ao Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (do inglês *General Agreement on Trade in Services, GATS*). Em seu artigo I:2 consta que o comércio de serviços está relacionado à quatro frentes, a depender da presença territorial do fornecedor e do consumidor no momento da transação. São elas entendidas:

- a. a partir do território de um membro no território de qualquer outro membro (modo 1 – comércio transfronteiriço);
- b. no território de um membro a um consumidor de qualquer outro membro do serviço (modo 2 – consumo exterior);
- c. por um prestador de serviços de um membro através da presença comercial no território de qualquer outro membro (modo 3 – presença comercial); e
- d. por um prestador de serviços de um membro através da presença de pessoas singulares de um membro no território de qualquer outro membro (modo 4 – presença de pessoas singulares).

Em relação a isso, a *WTO* (2018) assume que a descrição acima é significativamente mais ampla do que o conceito de comércio de serviços do balanço de pagamentos. Enquanto o BP está centrado na residência e não na nacionalidade – um serviço está sendo exportado se for negociado entre residentes e não-residentes –, certas operações nos termos do *GATS*, em particular no caso do modo 3, tipicamente envolvem apenas os residentes do país em causa. Assim, podem existir vínculos entre todos os modos de prestação.

No quadro 1, retrata-se os quatro modos de comércio de serviços, na forma de prestação, sob o ponto de vista da importação.

Quadro 1: quatro modos de prestação de serviços – na perspectiva de uma importação do país A

Modo 1: transfronteiriço (<i>cross-border</i>)	
Um usuário no país A recebe serviços do exterior por meio de suas infraestruturas de telecomunicações ou postais. Tais fontes podem incluir consultoria ou relatórios de pesquisa de mercado, consultoria telemedicina, formação à distância, desenhos arquitetônicos, <i>etc.</i>	
Modo 2: consumo no estrangeiro	
Os nacionais de um país A foram a um país B como turistas e consomem os respectivos serviços.	
Modo 3: presença comercial	
O serviço é prestado ao país A por uma filial estabelecida localmente, subsidiária ou escritório de representação de propriedade estrangeira e/ou a uma empresa controlada (banco, grupo hoteleiro, empresa de construção, <i>etc.</i>).	
Modo 4: circulação de pessoas singulares	
Um cidadão de um país B fornece um serviço dentro do país A como fornecedor independente (por exemplo, como consultor, agente de saúde, <i>etc.</i>) ou empregado de um prestador de serviços (por exemplo, empresa de consultoria, hospital, empresa de construção civil, <i>etc.</i>).	(por (por

Fonte: adaptado de WTO (2018).

Dado o breve arcabouço conceitual apresentado e a assunção de que há tendência de aumento progressivo da relevância do comércio de serviços (de alto valor agregado) para as economias e as sociedades em geral, as seções seguintes visam ao aprofundamento dessas questões, aplicando-as aos casos específicos de Angola e Brasil.

3. Relações bilaterais Angola-Brasil: oportunidades de negócios

Para além dos vínculos históricos entre Angola e Brasil, que contemporaneamente favorecem o estreitamento das relações na esfera econômica (por conta de afinidades nos campos cultural, político, linguístico, *etc.*), essas duas nações lusófonas têm avançado nos últimos anos em matéria de comércio internacional. Na verdade, as características mercantis de Angola têm despertado – sobremaneira após o fim da guerra civil (2002) – a atenção brasileira e também de várias outras nações mundo afora quanto à escolha deste país como parceiro comercial estratégico na África, com destaque para o setor de serviços.

O território angolano é um dos mais extensos da África Subsaariana, com a dimensão de 1.246.700 km² (equivalente ao Estado do Pará); seu litoral compreende 1.600 km e defronta-se com o litoral nordestino brasileiro, oferecendo rota marítima direta entre os países. Administrativamente Angola está dividida em dezoito províncias, com diferentes

vocações econômicas. Exibe clima e solo bastante favorável à agricultura, sendo também rico em recursos naturais, proporcionando inúmeras oportunidades para investidores externos². Cientes disso, empresas internacionais têm-se estabelecido fisicamente em Angola com vultosos investimentos. Na esteira destes acontecimentos, empresas brasileiras do setor de serviços têm atentado para esse cenário.

Dados do *World Bank Open Data* (WB, 2018) evidenciam que Angola e Brasil cresceram economicamente de maneira expressiva desde o início do século XXI, ainda que nos últimos três anos tenham sofrido com as consequências de crises. Em dólares estadunidenses (US\$) constantes de 2010, o PIB de Angola foi da ordem de US\$ 95.335 bilhões em 2015, enquanto o PIB brasileiro foi de US\$ 1.796 trilhão no mesmo ano, o que denota uma desproporção entre as economias destas nações, justificada pelos distintos tamanhos populacionais, territoriais, dinâmicas e lógicas socioeconômicas, *etc.*

Todavia, como Angola também é um país em plena construção, persistem os interesses bilaterais nas trocas comerciais. Isso se verifica mesmo em um contexto de constrangimentos das economias mundiais, face à crise econômico-financeira eclodida em 2008. Porém, os dados dos últimos quatro anos – resultantes da queda do preço internacional do petróleo, produto chave da pauta de exportações angolana³ – revolveram em quedas acentuadas de seu PIB.

Nesse sentido, o Brasil reconhecidamente tem maior diversidade produtiva e maior mercado interno, ainda que também se beneficie das exportações de *commodities* (que sofreram, em seu conjunto, quedas de preços nos mercados internacionais nos últimos anos). Isso permite à nação da América do Sul – ainda que parcialmente – ter mais alternativas econômicas frente ao cenário externo. No gráfico 1, mostra-se o crescimento percentual do PIB de Angola e Brasil entre 2001 e 2016, retratando o desempenho positivo desses países, particularmente entre 2003 e 2013.

² Para uma descrição pormenorizada de Angola nesses quesitos, ver sítios institucionais oficiais do país, como, por exemplo: <http://apiexangola.co.ao/>, www.minagri.gov.ao/, www.minamb.gov.ao/, www.mpdt.gov.ao/ e www.governo.gov.ao/.

³ De abril de 2013 para cá, o preço do barril de petróleo (óleo cru) do tipo *Brent* oscilou bastante. Em junho de 2014 atingiu o pico para o período, de US\$ 111,87; em janeiro de 2016 chegou ao vale para o período, de US\$ 30,8; em abril de 2018 estava em US\$ 71,63 (*Index Mundi*, 2018).

Gráfico 1 – Crescimento do PIB – Angola e Brasil (2001-2016) – US\$ constantes de 2010

Fonte: elaborado pelos autores a partir do *World Bank Open Data* (WB, 2018).

Foi justamente esse crescimento expressivo e retroalimentado de Angola – influenciado pela combinação positiva do petróleo com o fim da guerra civil – que tem chamado a atenção do Brasil. Entretanto, vale ressaltar que, em virtude do forte declínio do preço dessa *commodity* nos últimos anos e da retração da demanda por outros produtos exportados por Angola (mormente ligados à indústria do petróleo), houve diminuição do ritmo de crescimento após 2013, coincidindo, inclusive, com o início da recessão brasileira (*vide* gráfico 1). Em 2018, vislumbra-se a retomada moderada do crescimento econômico, favorecida pelas recentes elevações do preço deste recurso natural.

Para alargar o leque de possibilidades de investimentos diretos estrangeiros em Angola – o que tem sido o motor da expansão econômica do país – foi promulgada em sete de agosto de 2015 a Lei do Investimento Privado (LIP) que, em realidade, também contempla os investimentos intergovernamentais. Ela estabelece as bases gerais do investimento no território angolano e define os princípios e o regime de acesso aos incentivos concedidos pelo Estado a esta modalidade de investimento. Na LIP constam zonas de desenvolvimento específicas, além de benefícios e incentivos fiscais bem definidos juridicamente, voltados ao investidor estrangeiro (ver UTIP, 2018).

A LIP foi aperfeiçoada pelo governo angolano em 2018, a fim de “aumentar a captação de Investimento Directo (*sic*) Estrangeiro e reduzir a burocracia”. Essa medida se “assenta ‘no estabelecimento de bases gerais que visam uma maior celeridade, desburocratização e simplificação do processo de investimento’, comportando nove capítulos e quarenta e cinco artigos que se aplicam a investimentos privados ‘de qualquer montante’” (Minfin, 2018).

O Brasil, por sua vez, tem tido como agente relevante para fins de estreitamento das relações de comércio internacional com Angola o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Os acordos de exportações entre empresas brasileiras e Angola apoiados por esta instituição têm se intensificado desde o início do século XXI, embora ainda de maneira bastante concentrada nos bens e serviços de engenharia. Em realidade, Angola é o país que recebeu o maior volume de financiamentos do BNDES ao exterior no período de 2002 a 2016, somando um total de US\$ 3.990.934 bilhões, sendo a detentora da maior quantidade de contratos com o banco⁴.

Para além disso, é importante ressaltar que as relações diplomáticas Angola-Brasil são pautadas pela “Declaração de Parceria Estratégica”, assinada em junho de 2010. O documento delimita áreas de interesse recíproco e prioridades em termos de cooperação técnica, concertação política e integração econômica (MRE, 2018a). Não obstante, em 2015 foi assinado, em Luanda, o “Acordo Brasil-Angola de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI)” (ANGOLA, 1º de abril de 2015), que

representa um novo modelo de acordo, que busca incentivar o investimento recíproco através de mecanismo de diálogo intergovernamental, apoiando empresas em processo de internacionalização. Por meio do ACFI, haverá maior divulgação de oportunidades de negócios, intercâmbio de informações sobre marcos regulatórios e mecanismo adequado de prevenção e, eventualmente, solução de controvérsias. O novo modelo propicia um quadro sólido para os investimentos de parte a parte (MRE, 2018b).

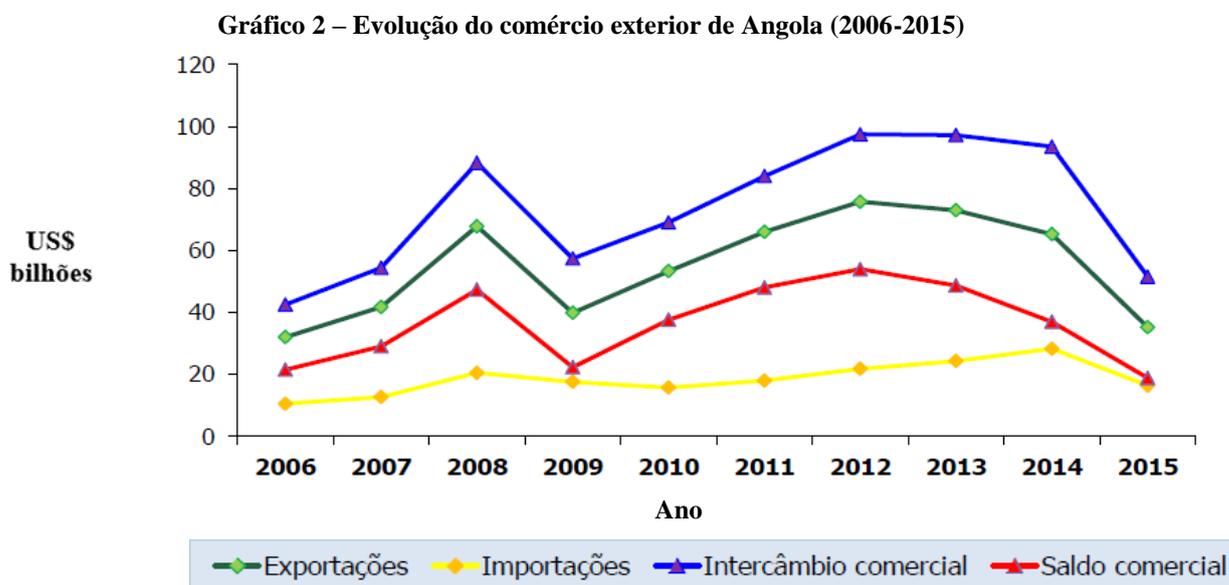
Constata-se que existem canais efetivos para alavancar o comércio internacional entre Angola e Brasil, inclusive no que diz respeito ao comércio de serviços de alto valor

⁴ Inclusive questionada por agentes diversos quanto à lisura desses contratos nos últimos tempos, o que tem sido rebatido pela instituição. Para uma apresentação e discussão pormenorizada sobre o papel do BNDES no financiamento das exportações brasileiras, em especial para a Angola, ver Hansen (2017) e BNDES (2017, 2018a e 2018b).

agregado. No entanto, conforme explanado nas páginas que seguem, também restará claro que estes canais precisam ser aperfeiçoados, estimulados e mais bem utilizados, no sentido de aproveitar os incentivos existentes para diversificar a pauta de produtos transacionados e aumentar o volume de negócios entre esses dois países lusófonos.

4. Evolução do comércio exterior Angola-Brasil: avanços e desafios⁵

Angola é exportadora líquida de bens e serviços para o mundo, isso evidencia-se pela evolução de seu comércio exterior entre 2006 e 2015 (gráfico 2). Isso se deve especialmente ao petróleo, pelas razões descritas na seção anterior. Por conta disso, verifica-se grande oscilação das exportações, sujeitas às flutuações do preço internacional desta *commodity*. Como para importar são necessários recursos econômico-financeiros basicamente advindos das exportações petrolíferas, o montante de importações tende a acompanhar os ciclos das exportações. Contudo, destaca-se a variação percentual entre 2006 e 2015 das importações (55,5%) em relação às exportações (9,9%). Tanto o intercâmbio comercial quanto o saldo comercial angolano mostraram-se positivos em todo o período em termos de valores.



⁵ Em boa medida, esta seção se baseia no estudo intitulado “Sumário Executivo das Relações Comerciais Brasil x Angola” (MRE/DPR/DIC, 2016). Dele extraíram-se dados oficiais e considerações relevantes para os propósitos do presente artigo.

Nessa perspectiva, percebe-se que Angola e Brasil não se mostram os parceiros comerciais-estratégicos mais relevantes do ponto de vista econômico. Este fato pode ser percebido pela tabela 1, que mostra o *ranking* dos principais parceiros de cada país no comércio internacional, tanto no que diz respeito à exportação quanto à importação.

Tabela 1 – Principais parceiros comerciais de Angola e Brasil (2015) – Exportação e importação

Angola				Brasil			
Exportação		Importação		Exportação		Importação	
País	%	País	%	País	%	País	%
China	42	Coreia do Sul	17	China	18	China	18
Índia	8,2	China	16	EUA	13	EUA	15
EUA	7	Portugal	14	Argentina	6,6	Alemanha	6,2
Espanha	6,6	EUA	7,1	Holanda	4,1	Argentina	6
França	4,7	África do Sul	5,1	Alemanha	3,2	Coreia do Sul	3,2
Outros	31,5	Outros	40,8	Outros	66,1	Outros	51,6
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100

Fonte: elaborado pelos autores a partir do *The Observatory of Economic Complexity (OEC, 2018)*.

Nota-se em comum a importância da China para essas economias, sobretudo para a exportação de Angola. Destaque também para o peso comercial dos Estados Unidos, em especial para a economia brasileira. No que tange à relação comercial, 3,8% da importação de Angola provém do Brasil (oitavo lugar no *ranking*) e ela exporta 0,086% de sua produção para o país sul-americano. Já o Brasil exporta 0,33% de sua produção para Angola e importa tão somente 0,017% daquele país (ver tabela 2) (MRE/DPR/DIC, 2016).

No que concerne ao comércio bilateral entre o Brasil e Angola, pela tabela 2 percebe-se que se perdeu o dinamismo nos últimos anos. Como consequência, a balança comercial passou de US\$ 1,297 bilhão em 2006 para US\$ 680 milhões em 2015. Em termos relativos, a BC decresceu 47,6% nos últimos dez anos. Importante frisar que a *performance* comercial retraiu-se bastante em 2015, dado que encolheu 71,3% sobre o valor do ano anterior. Logo, em 2014, o intercâmbio comercial havia totalizado US\$ 2,372 bilhões.

Esse arrefecimento comercial ocorreu tanto pela expressiva queda nas exportações brasileiras para o mercado angolano quanto pela forte diminuição das importações dali oriundas. Entre janeiro e outubro de 2016, o comércio bilateral entre esses países continuou apontando evolução adversa. Destarte, a BC ficou em US\$ 496 milhões, significando retração de 13% sobre a cifra registrada no mesmo período de 2015.

Tabela 2 – Evolução do intercâmbio comercial Brasil-Angola (US\$ milhões)

Anos	Exportações			Importações			Intercâmbio Comercial			Saldo
	Valor	Var. %	Part. % no total do Brasil	Valor	Var. %	Part. % no total do Brasil	Valor	Var. %	Part. % no total do Brasil	
2006	838	60,7%	0,61%	460	(+)	0,50%	1.297	148,8%	0,57%	378
2007	1.218	45,4%	0,76%	946	105,9%	0,78%	2.165	66,9%	0,77%	272
2008	1.975	62,10%	1%	2.236	136,3%	1,29%	4.211	94,5%	1,26%	-262
2009	1.333	-32,5%	0,87%	138	-93,8%	0,11%	1.471	-65,10%	0,52%	1.195
2010	947	-28,9%	0,47%	494	258,9%	0,27%	1.442	-2%	0,38%	453
2011	1.074	13,4%	0,42%	438	-11,4%	0,19%	1.512	4,9%	0,31%	636
2012	1.145	6,6%	0,47%	46	-89,5%	0,02%	1.190	-21,3%	0,26%	1.099
2013	1.271	11,1%	0,53%	727	(+)	0,30%	1.998	67,8%	0,41%	544
2014	1.262	-0,7%	0,56%	1.110	52,7%	0,48%	2.372	18,7%	0,52%	152
2015	648	-48,6%	0,34%	32	-97,1%	0,02%	680	-71,3%	0,19%	616
2016 (jan-out)	424	-23,3%	0,28%	72	315,1%	0,06%	496	-13%	0,19%	352
Var % 2006-2015	-22,7%	-93,10%	-47,6%	n.c.

Fonte: MRE/DPR/DIC (2016). Nota: a sigla “n.c.” indica dado não calculado e as reticências “...” indicam que os dados não se aplicam.

De dez anos para cá, as exportações do Brasil para o mercado angolano decresceram 22,7%. Assim, as exportações para Angola passaram de US\$ 838 milhões em 2006 para US\$ 648 milhões em 2015. Salienta-se que sobre o valor de 2014 as exportações brasileiras para Angola padeceram de expressiva retração de 48,6% em 2015 (tabela 2). Tal situação deveu-se, sobretudo, à forte diminuição nas exportações brasileiras de açúcar e carnes para Angola (ver tabela 4).

De janeiro a outubro de 2016, as exportações do Brasil para Angola seguiram indicando desempenho adverso. Assim, as exportações limitaram-se as cifras de US\$ 424 milhões, expressando um recuo de 23,3% na comparação com o valor do mesmo período de 2015.

Já na tabela 3, mostra-se um comparativo de 2015 com 2014 no que se refere às exportações e importações brasileiras para Angola, por fator agregado. As importações brasileiras de Angola mostram-se não diversificadas, sendo que em 2015 os produtos manufaturados representaram 100% do total, devido às aquisições brasileiras de matérias-primas para a indústria petroquímica⁶. Inversamente, em 2014, vê-se que a pauta foi composta

⁶ Em 2015, “a base exportadora foi composta por 754 empresas brasileiras que efetivaram vendas externas para o mercado angolano [...], em 2014, a base exportadora comportou 1.013 empresas que efetivaram vendas para Angola” (MDIC, 2018).

majoritariamente de produtos básicos (93,6%), pois as importações do Brasil se concentraram em petróleo. Dada a composição da pauta adquirida, a base importadora é altamente concentrada (MDIC, 2018).

**Tabela 3 – Exportações e importações brasileiras, por fator agregado
Comparativo de 2015 com 2014 (%)**

Fator Agregado	Exportações brasileiras		Importações brasileiras	
	2014	2015	2014	2015
Básicos	30,7	30,6	93,6	0
Semimanufaturados	0,3	0,8	0	0
Manufaturados	68,8	68,4	6,4	100

Fonte: MDIC (2018).

Na tabela 4, por sua vez, retrata-se a composição das exportações brasileiras para Angola entre 2013 e 2015. Em termos de composição da oferta, os cinco principais grupos de produtos exportados do Brasil para o mercado angolano em 2015 foram: i) carnes (frescas, refrigeradas ou congeladas), no valor de US\$ 170 milhões, equivalentes a uma participação de 26,3% sobre o total; ii) açúcar, no valor de US\$ 83 milhões, representando 12,9% do total; iii) obras e manufaturas (de ferro ou aço), no valor de US\$ 42 milhões, compondo 6,4% sobre o total; iv) máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, no valor de US\$ 37 milhões, compondo 5,7% do total; v) amidos e féculas (comestíveis), no valor de 36 milhões, compondo 5,6% do total.

A agregação destes cinco itens perfaz um total de 56,9% das exportações do Brasil para o mercado angolano, representando US\$ 368 milhões em 2015. Nota-se tanto a pouca diversificação da pauta exportada quanto o baixo valor agregado exportado, em comparação com outros parceiros comerciais do Brasil. Mais do que isso, não transparece ser o comércio de serviços componente relevante na relação econômica entre essas nações.

Tabela 4 – Composição das exportações brasileiras para Angola (US\$ milhões)

Grupos de Produtos	2013		2014		2015	
	Valor	Part. % no total	Valor	Part. % no total	Valor	Part. % no total
Carnes	316	24,9	343	27,2	170	26,3
Açúcar	186	14,6	185	14,6	83	12,9
Obras e manufaturas	33	2,6	54	4,3	42	6,4
Máquinas mecânicas	90	7,1	56	4,5	37	5,7
Amidos e fécula	38	3,0	49	3,9	36	5,6
Preparações de carne	55	4,4	75	5,9	33	5,1
Calçados	52	4,1	55	4,4	32,8	5,1
Ferro e aço	24	1,9	17	1,4	26	4,0
Automóveis	77	6,1	112	8,9	24	3,8
Preparações de cereais	33	2,6	40	3,2	24	2,2
Subtotal	904	71,1	986	78,2	499	77,0
Outros produtos	367	28,9	275	21,8	149	23,0
TOTAL	1.271	100,0	1.262	100,0	648	100,0

Fonte: MRE/DPR/DIC (2016).

Já no caso da composição das exportações de Angola para o Brasil (tabela 5), é flagrante a praticamente inexistência de outro produto que não os combustíveis – à exceção dos instrumentos de precisão, que aparecem marginalmente em 2015 (0,2%). Os valores são, comparativamente às exportações brasileiras para Angola, igualmente pouco expressivos, além do que caiu vertiginosamente de US\$ 1.110 milhões em 2014 para US\$ tão somente US\$ 32 milhões em 2015⁷.

⁷ É preciso ponderar que na composição total de exportações angolanas para o mundo, 96,8% delas se constituem em combustíveis (MRE/DPR/DIC, 2016). Nesse sentido, portanto, a questão tem como pano de fundo a estrutura econômica de Angola. Já as quedas abruptas dos valores absolutos exportados para o Brasil guardam relação, sobremaneira, com o ambiente político e institucional interno turbulento pós-2014.

Tabela 5 – Composição das exportações brasileiras oriundas de Angola (US\$ milhões)

Grupos de Produtos	2013		2014		2015	
	Valor	Part. % no total	Valor	Part. % no total	Valor	Part. % no total
Combustíveis	727	100	1.110	100	32	99,6
Instrumentos de precisão	0	0	0	0	0,1	0,2
Subtotal	727	100	1.110	100	32	99,8
Outros Produtos	0	0	0	0	0	0,2
TOTAL	727	100	1.110	100,0	32	100,0

Fonte: MRE/DPR/DIC (2016).

Na tabela 6, mostra-se – com base no Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (NCM/SH-6) – o cruzamento estatístico entre as pautas de exportação/importação entre os países para o ano de 2015, no que se refere à identificação de potenciais nichos de mercado. Verifica-se que se apresentam oportunidades de negócios de exportação de vários segmentos do setor produtivo brasileiro. Importante salientar que todo este potencial indicativo de comércio está relacionado, direta ou indiretamente, às atividades de comércios de serviços de alto valor agregado.

Tabela 6 – Cruzamento estatístico entre a oferta do Brasil e a demanda de Angola, 2015 (US\$ mil)

SH-6	Descrição dos produtos	Exportações Brasileiras para Angola	Importações totais de Angola	Exportações totais do Brasil	Potencial indicativo de comércio	Part. % do Brasil
	Total geral	647.987	16.322.210	191.126.886	15.674.223	4
890520	Plataformas de perfuração ou de exploração de petróleo e gás	0	1.457.865	394.656	394.656	0
848180	Torneiras e outros dispositivos semelhantes para canalizações	392	172.455	627.492	172.063	0,2
100630	Arroz semibranqueado ou branqueado	4602	174.431	212.424	169.829	2,6
730429	Tubos de ferro ou aço para revestimento de poços, utilizados na extração de petróleo e gás	1934	132.668	558.790	130.734	1,5
732690	Outras obras de ferro/aço	301	121.035	193.807	120.734	0,2
20714	Carnes de frango congelada	21893	137.216	3.958.789	115.323	16
300490	Medicamentos terapêuticos ou profiláticos em doses	687	101.451	538.529	100.764	0,7
847989	Máquinas e aparelhos mecânicos com função própria	294	97.378	120.876	97.084	0,3
903289	Instrumentos e aparelhos para regulação ou controle automáticos	263	91.368	140.036	91.105	0,3
382490	Preparações das indústrias químicas e conexas	42	85.785	106.777	85.743	0

Fonte: MRE/DPR/DIC (2016).

Sobre essa situação, o Instituto Nacional de Estatística de Angola (INE, 2015) destaca que “os serviços são quase inexistentes em termos quantitativos, quando o assunto é referenciado a contas nacionais com os parceiros comerciais”. Nesse quesito o Brasil pode se inserir em espaços específicos em relação a seus competidores diretos (principais parceiros comerciais de Angola). Seria interessante para Angola, por sua vez, estreitar o intercâmbio comercial com o Brasil com a incorporação de *know-how* à área da indústria petroquímica, mas também em serviços diversos, que compreendem desde a administração pública, passando por transportes, atividades financeiras e imobiliárias, serviços a empresas ou pessoais, saúde, educação e promoção social, dentre outros, constituído por atividades complementares aos demais setores.

À luz de todos os aspectos abordados ao longo desta pesquisa, vale pontuar que, apesar das trocas comerciais na área de serviços estarem aquém do desejado, maior reflexão e ação nesse sentido é oportuna aos dois países. Considera-se que, apesar dos avanços socioeconômicos logrados desde a década de 1970, ainda há muito para aprofundar na

parceria comercial entre Angola e Brasil (em todos os campos do conhecimento, frise-se). O maior desafio que se apresenta hoje para esse aprofundamento parece ser a vontade política e empresarial brasileira de atuar proativamente para valer-se dos canais de comércio internacional existentes com o mercado angolano, atitude que outros países e empresas têm demonstrado em relação ao país africano.

Destarte, constata-se que há uma percepção difusa de que há relevantes oportunidades de negócios de alto valor agregado para ambas as nações, mas lhes escapam sua exata delimitação. Nesse sentido, as relações bilaterais Angola-Brasil carecem de ajustes para que suas parcerias comerciais possam florescer e contribuir, mais substancialmente, tanto para o crescimento econômico quanto para o desenvolvimento social angolano e brasileiro.

5. Considerações finais

Nesta pesquisa objetivou-se investigar como as conexões históricas e contemporâneas entre Angola e Brasil podem dar espaço à cooperação bilateral entre essas nações, em especial no tocante ao comércio de serviços (de alto valor agregado). Angola e Brasil são sociedades em plena construção e com importantes obstáculos para transformar seus recursos humanos e naturais em desenvolvimento socioeconômico efetivo.

Suas economias apresentam inúmeras interfaces nas quais a complementaridade de interesses e capacidades é evidente. À medida que as economias do Brasil e de Angola crescem e se diversificam, torna-se mais relevante a participação do setor de serviços, tendência nas relações comerciais interpaíses.

Não obstante, dificuldades existem e devem ser superadas num esforço conjunto dos dois países, com o envolvimento tanto dos governos quanto do empresariado. Portanto, há a necessidade de se verificar em detalhe as oportunidades de negócios de alto valor agregado no setor de serviços. Nessa perspectiva, foram vislumbrados alguns nichos de mercado importantes que podem ser explorados pelo mercado angolano e brasileiro.

De fato, as comunidades empresariais do Brasil e de Angola atuantes no setor terciário têm a percepção difusa de que há relevantes oportunidades de negócios com o país vizinho, mas escapam-lhes sua acurada delimitação. Canais efetivos para alavancar o

comércio internacional entre Angola e Brasil de fato existem, inclusive no que diz respeito ao comércio de serviços de alto valor agregado. No entanto, conforme explanado nas páginas anteriores, também resta claro que estes canais precisam ser aperfeiçoados, estimulados e mais bem utilizados, no sentido de aproveitar os incentivos existentes para diversificar a pauta de produtos transacionados e aumentar o volume de negócios entre esses dois países lusófonos.

O maior desafio que se apresenta hoje para esse aprofundamento parece ser a vontade política e empresarial brasileira de atuar proativamente para valer-se dos canais de comércio internacional existentes com o mercado angolano, atitude que outros países e empresas têm demonstrado. Nessa perspectiva, as relações bilaterais Angola-Brasil carecem de ajustes para que suas parcerias comerciais possam florescer e contribuir, mais substancialmente, tanto para o crescimento econômico quanto para o desenvolvimento social angolano e brasileiro.

Referências

- ANGOLA (2015). Lei nº 14/15, promulgada em 7 de agosto de 2015. Lei do Investimento Privado. **Lex:** Assembleia Nacional, de 11 de agosto de 2015. Estabelece as bases gerais do investimento privado e define os princípios e o regime de acesso aos incentivos e outras facilidades a conceder pelo Estado [angolano] a este tipo de investimento. Luanda: LIP. Disponível em: <<http://www.embajadadeangola.com/pdf/LEI%20DO%20INVESTIMENTO%20PRIVADO.pdf>>. Acesso em: jan. 2018.
- ANGOLA. UNIDADE TÉCNICA PARA O INVESTIMENTO PRIVADO (UTIP) (2018). **Benefícios e Incentivos Fiscais.** Luanda: UTIP. Disponível em: <<http://utip.gov.ao/portfolio/informacao-investidor-2/>>. Acesso em: jan. 2018.
- ANGOLA. MINISTÉRIO DAS FINANÇAS (MinFin) (2018). Luanda: MinFin. Disponível em: <<http://www.minfin.gov.ao>>. Acesso em: 2018.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES) (2017). **Livro Verde:** nossa história tal como ela é. Rio de Janeiro: BNDES.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES) (2018a). **Como funciona o apoio à exportação.** Rio de Janeiro: BNDES. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/onde-atuamos/exportacao/como-funciona-apoio-exportacao/>>. Acesso em: jan. 2018.

- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES) (2018b). **Transparência**. Rio de Janeiro: BNDES. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/transparencia>>. Acesso em: jan. 2018.
- BRASIL. MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC) (2018). **Exportações e importações brasileiras, por fator agregado: Comparativo 2015 com 2014 (%)**. Brasília: MDIC. Disponível em: <<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>>. Acesso em: jan. 2018.
- BRASIL (2016) MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES (MRE). DEPARTAMENTO DE PROMOÇÃO COMERCIAL E INVESTIMENTOS (DPR). DIVISÃO DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL (DIC). **Sumário Executivo das Relações Comerciais Brasil x Angola**. Brasília: MRE/DPR/DIC. Disponível em: <<https://investexportbrasil.dpr.gov.br/arquivos/IndicadoresEconomicos/web/pdf/SUMAngolaNOV2016.pdf>>. Acesso em: jan. 2018.
- BRASIL (2018a). MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES (MRE). **Declaração Conjunta sobre o Estabelecimento de Parceria Estratégica entre a República Federativa do Brasil e a República de Angola**. Brasília: MRE. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/>>. Acesso em: jan. 2018.
- BRASIL (2018b). MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES (MRE). Acordo Brasil-Angola de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI). Luanda: ANGOLA, 1º de abril de 2015. Brasília: MRE. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/notas-a-imprensa/8520-acordo-brasil-angola-de-cooperacao-e-facilitacao-de-investimentos-acfi-luanda-1-de-abril-de-2015>>. Acesso em: jan. 2018.
- EUROPEAN COMMISSION (EC) (2017). **Trade in Services Agreement (TiSA)**. Brussels: EC. Disponível em: <<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/>>. Acesso em: jan. 2018.
- HANSEN, G. B. (2017). **Garantias no financiamento de projetos de exportação de infraestrutura pelo BNDES: uma análise das concessões no período de 1998 a 2016**. 70 f. Dissertação (Mestrado em Gestão e Negócios). Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS), Escola de Gestão e Negócios.
- INDEX MUNDI (2018). **Petróleo bruto Brent Preço Diário**. *Index Mundi*. Disponível em: <<https://www.indexmundi.com/pt/pre%C3%A7os-de-mercado/?mercadoria=petr%C3%B3leo-bruto-brent&meses=60>>. Acesso em: maio de 2018.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA DE ANGOLA (INE) (2015). **Anuário de Estatística de Comércio Externo – 2014**. INE: Luanda. Disponível em: <www.ine.gov.ao>. Acesso em: jan. 2018.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF) (2009). **Balance of Payments and International Investment Position Manual. Sixth Edition (BPM6)**. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD);
WORLD TRADE ORGANISATION (WTO) (2012). *Trade in Value-Added: Concepts, Methodologies and Challenges (Joint OECD-WTO Note)*. Paris:OECD/WTO, March. Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/oecd_wto_mar2012_e.doc>. Acesso: jan. 2018.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD);
WORLD TRADE ORGANISATION (WTO). *OECD-WTO Database on Trade in Value added. First Estimates: 16 January 2013*. Paris OECD/WTO, 2013. Disponível em: <http://www.oecd.org/sti/ind/TIVA_stats%20flyer_ENG.pdf>. Acesso: mai, 2015.
- THE OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY (OEC) (2018). *Cambridge (USA): MIT Media Lab, OEC*. Disponível em: <<https://atlas.media.mit.edu/en/>>. Acesso em: jan. 2018.
- UNITED NATIONS (UN) (2012). *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*. Department of Economic and Social Affairs (Statistics Division). Geneva, Luxembourg, Madrid, New York, Paris and Washington D.C.: UN/MSITS. Disponível em: <https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_86rev1e.pdf>. Acesso em: jan. 2018.
- WORLD BANK (WB) (2018). *World Bank Open Data*. Washington (D.C.): WB. Disponível em: <<https://data.worldbank.org/>>. Acesso em: jan. 2018.
- WORLD TRADE ORGANISATION (WTO) (2018). *GATS TRAINING MODULE: CHAPTER 1: Basic Purpose and Concepts*. Geneve: WTO. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/cbt_course_e/c1s3p1_e.htm#boxa>. Acesso: jan. 2018.

**Política industrial e política macroeconômica:
um estudo de coordenação para o Brasil de 2004 a 2014**

*Industrial policy and macroeconomic policy:
a coordination study for Brazil from 2004 to 2014*

Igor Vallinote Veloso*

Resumo

Entre 2004 e 2014, o governo federal iniciou a prática de políticas industriais de cunho setorial. Por sua vez, as ações visavam a ampliar a capacidade de gerar um dinamismo, em termos tecnológicos, mais elevado na economia brasileira. E sendo a política industrial um tópico dotado de complexidades e dificuldades em torno de seu debate, busca-se nesse artigo aprofundar os estudos sobre a problemática relacionadas à coordenação da política industrial e a política macroeconômica, seguindo a sistematização de formulada por Suzigan e Villela (1997) e Suzigan (2017). Ao mesmo tempo que se observou uma continuidade na trajetória da falta de coordenação entre política industrial e política macroeconômica, também pode-se perceber mudanças que alteraram o cenário no qual a condução de tais políticas econômicas ocorre, de modo a estabelecer novos desafios para à coordenação dessas políticas.

Palavras-chave: Coordenação; Política Industrial; Política Macroeconômica; Desenvolvimento; Economia Brasileira.

Abstract

From 2004 to 2014 the Brazilian federal government implemented industrial policies of sectoral nature. Those policies were formulated to aim the increase of the capacity to raise the technological capacity of the Brazilian economy. And since industrial policy is a topic endowed with complexities and difficulties surrounding its debate, the following paper seeks to deepen the studies on the problems related to the coordination between industrial policy and macroeconomic policy, following the systematization formulated by Suzigan and Villela (1997) and Suzigan (2017). While it was observed the continuity in the trajectory of the lack of coordination between industrial policy and macroeconomic policy, one can also notice changes that have altered the scenario in which the implementation of such economic policies takes place in order to set new challenges for the coordination of those policies.

Keywords: *Coordination, Industrial Policy; Macroeconomic Policy; Development; Brazilian Economy.*

* Graduando em Relações Econômicas Internacionais pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG).
e-mail: ig_v@hotmail.com

1. Introdução

Coordenação é um aspecto importante ao se pensar em políticas públicas, e no caso brasileiro, a experiência do século XXI vem demonstrando a falta de ações coordenadas em diversos aspectos das ações governamentais (KALOUT; DEGAUT, 2017). A política industrial não foge a essa necessidade de coordenação, porque ela surge como problemática a partir de uma particularidade da política industrial: sua relação direta com a estrutura produtiva. Logo, a política industrial demandaria uma dinâmica institucional na qual deveria haver uma convergência de outras políticas públicas, principalmente as econômicas, por exemplo.

Tendo isso em mente, o estudo se propõe a avaliar a dimensão da coordenação em política industrial com relação à política macroeconômica, seguindo a orientação de Suzigan e Vilella (1997), Suzigan (2017) e Coutinho (2005). Assim, será compreendido os anos de 2004 a 2014, no qual foram executadas as chamadas políticas industriais, sendo elas: a Política industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) de 2004 a 2007, a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) de 2008 a 2010, e por fim, o Plano Brasil Maior (PBM) de 2011 a 2014. Não se trata de uma avaliação das políticas industriais como um todo, mas apenas da existência ou não de coordenação entre as políticas.

Assim sendo, neste estudo, em sua primeira seção, elaborou-se uma breve exposição sobre as políticas industriais avaliadas. Na segunda seção, aprofunda-se as dimensões do estudo de coordenação dentro de política industrial. Na terceira, analisa-se o ponto de vista teórico da coordenação entre política industrial e macroeconômica, ou seja, avaliam-se os pontos de convergência entre a teoria neoschumpeteriana e pós-keynesiana. Por fim, será feita o diagnóstico referente à coordenação.

2. As políticas industriais setoriais brasileiras no século XXI: uma breve exposição

Lançada 31 de março de 2004, a Política industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) tinha como objetivo o aumento da eficiência econômica, do desenvolvimento e difusão de tecnologias que possibilitassem ganhos de competitividade internacional, no aumento da eficiência da estrutura produtiva, no aumento da capacidade de

inovação das empresas brasileiras e na expansão das exportações. A PITCE não foi uma iniciativa isolada, pois fazia parte de um conjunto de ações que compunham a estratégia de desenvolvimento vislumbrada pelo governo brasileiro (GOVERNO FEDERAL, 2003).

O escopo da PITCE foi definido a partir de uma compreensão que a abordagem correta de uma nova política industrial deveria ser desenhada considerando os grandes sistemas industriais nacionais. Isso, por si só, já era um avanço em termos conceituais, pois superava a visão restrita da indústria isolada dos serviços, ou de políticas meramente setoriais e verticalizadas (DE TONI, 2016). A construção da PITCE - tendo a inovação como pilar central - não apenas atualiza a perspectiva de políticas industriais brasileiras ao centro do debate acadêmico, mas também demonstrava, à época, uma face desenvolvimentista das políticas industriais conseguintes.

Além do fomento à inovação, a PITCE visava a uma capacidade maior do setor privado brasileiro de se inserir nos mercados externos, uma revigoração do parque industrial, um aumento da capacidade produtiva das firmas nacionais e o incentivo direcionado a setores tidos como estratégicos, como os ligados a produção de bens de capital, softwares, semicondutores, fármacos, setores ligados a tecnologias referente ao uso de biomassa, biotecnologia e nanotecnologia (DE TONI, 2016; RAPINI; CHIARINI; BITTENCOURT, 2017).

Em 2008, a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) foi instituída com o intuito de fortalecer a economia, dar sustentação ao crescimento e incentivar a exportação. O momento no qual o Brasil passava durante a concepção da PDP exigia apoio amplo e firme à formação de capital e à inovação para dar sustentabilidade ao crescimento de longo prazo (GOVERNO FEDERAL, 2008). O lançamento da PDP ocorre em um contexto mais favorável da economia brasileira, sendo possível dizer que esse contexto influenciou a concepção da PDP, que por fim, buscava uma maneira de sustentar o crescimento da economia brasileira impulsionado pelo cenário internacional favorável no início da década passada.

Foram quatro os principais desafios mapeados pelo governo para atingir esse objetivo: ampliar a capacidade de oferta, preservar a robustez do balanço de pagamentos, elevar a capacidade de inovação e fortalecer as micro e pequenas empresas. Os estes quatro

desafios estão diretamente relacionados às quatro principais metas do PDP8, que deveriam ser alcançadas até 2010: ampliar a taxa de investimento na economia brasileira para 21% do PIB; aumentar a participação brasileira nas exportações mundiais para 1,25%; ampliar os investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) para 0,65% do PIB e elevar a porcentagem de micro e pequenas empresas que exportam para 10% (DE NEGRI; ALMEIDA, 2010).

Por último, o Plano Brasil Maior (PBM) é lançado em 2011, estabelecendo uma política industrial, tecnológica, de serviços e de comércio exterior focada no estímulo à inovação e à produção nacional para alavancar a competitividade da indústria nos mercados interno e externo. O PBM tentaria integrar instrumentos de vários ministérios e órgãos do Governo Federal, cujas iniciativas e programas se somassem em um num esforço de geração de empregos e renda (BRASIL MAIOR, 2011). A conjuntura sob a qual a política é lançada se dá no instante em que a crise de 2008 já começa a ameaçar o crescimento das economias emergentes, desse modo, o PBM visava continuar as diretrizes iniciadas pela PITCE. Não obstante, a política buscava criar meios de o país utilizar a crise como uma janela de oportunidade para alterar sua posição relativa na economia global.

A proposta do PBM era ousada, uma vez que ampliar as exportações e incentivar o investimento em um contexto internacional adverso consistiram nos principais desafios estratégicos enfrentados pelo plano. Isso reflete diretamente nas metas apresentadas pelo Governo Federal, nas quais a elevação do dispêndio do setor privado em P&D (de 0,59% em 2010, para 0,9% em 2014), do investimento fixo como porcentagem do PIB (de 18,4% em 2010 para 22,4% em 2014), da porcentagem da indústria intensiva em conhecimento (de 30,1% em 2009 para 31,5% em 2014) e a diversificação da pauta de exportações brasileiras, resultando em um aumento na participação do país no comércio exterior (de 1,36% em 2010, para 1,6% em 2014) (BRASIL MAIOR, 2011). Ademais, o PBM buscou direcionar seus esforços aos setores de tecnologia da informação, químico, aviação, espacial, bens de capital, comunicações, energia, equipamentos médicos, petroquímicos e de fármacos (RAPINI; CHIARINI; BITTENCOURT, 2017).

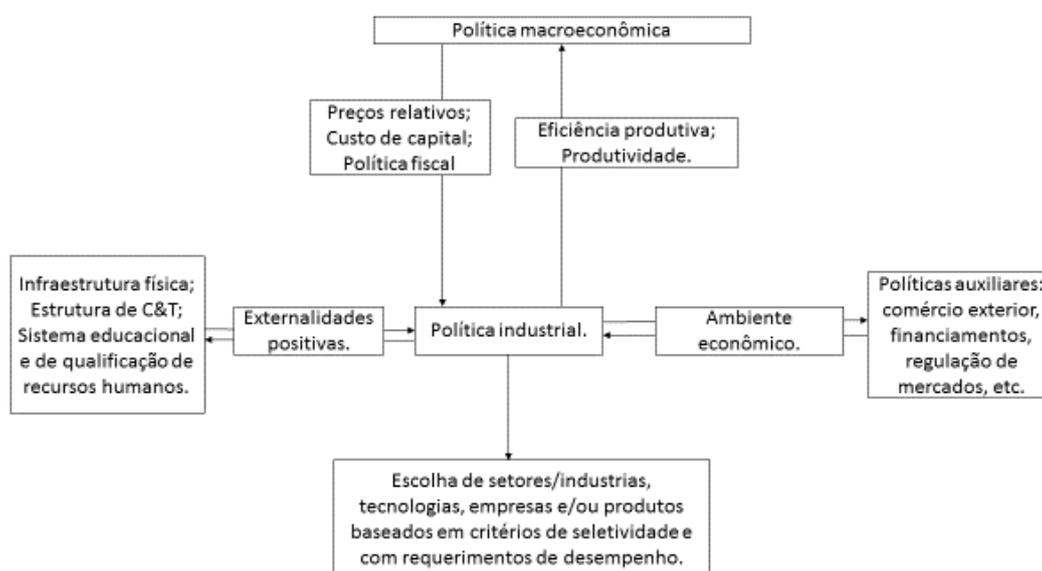
⁸ Fica a ressalva que o documento oficial da Política de Desenvolvimento Produtivo não apresenta de forma explícita os setores a serem priorizados pela política. Contudo, haja vista as ambições postas pelo documento, e o que é apontado pela literatura, ela também se insere como uma política setorial (DE NEGRI; ALMEIDA, 2010).

Não cabe a esse trabalho uma análise detalhada dos sucessos e insucessos dessas políticas, o que tomaremos como ponto de análise é se de fato o governo brasileiro conseguiu exercer a coordenação. Ou seja, o diagnóstico a ser realizado terá como ponto de partida é a questão da coordenação, isso não significa dizer que caso ela tenha sido obtida, tais políticas foram bem-sucedidas no aspecto geral.

3. Coordenação e política industrial

No âmbito teórico, a forma como se entende política industrial acaba por condicionar a maneira como ela acaba sendo objetivada. Isso pode ser visto em Suzigan e Villela (1997), e Warwick (2013), onde os autores - em esforços de categorização das definições de política industrial presentes na literatura - chegam a dois tipos. Tem-se os autores cujas definições visam conceitos mais restritos e que por consequência gerariam políticas industriais direcionadas ao mercado apenas; e os autores que pensam a política industrial de forma mais ampla, entendendo como uma ferramenta que auxilie a economia a alterar sua estrutura produtiva.

Figura 1 – Dinâmica de coordenação de política industrial



Fonte: Suzigan e Villela (1997), com adaptações realizadas pelo autor.

Tento em vista a natureza das políticas industriais realizadas no Brasil no período de 2004 a 2014, tomaremos o termo política industrial referente a ideia de ações do Estado

direcionadas a viabilizar uma mudança estrutural. Isso posto, dos autores que compartilham dessa visão de política industrial, Wilson Suzigan levanta um elemento importante para a elaboração e execução desse tipo de política: a coordenação. Para o autor, a coordenação estaria na essência da política industrial porque representa uma opção por coordenação produtiva *ex ante*, em contraposição à realizada pelo mercado (SUZIGAN, 2017).

A coordenação surge como uma problemática a partir de uma particularidade da política industrial, e essa seria a relação direta com a estrutura produtiva (SUZIGAN; VILLELA, 1997). Logo, ela se tornaria um polo central de uma dinâmica institucional que permita a mudança da estrutura produtiva, como visto na Figura 1. A forma como os autores dão o protagonismo a política industrial demanda uma capacidade dos Estados em convergir as metas das demais políticas econômicas.

Como visto na Figura 1, cada política possui sua relação específica com a política industrial, ao mesmo tempo que a política industrial se relaciona com tais políticas. O exemplo mais claro elaborado pelos autores seria no que se refere a política macroeconômica, cujo papel de garantir os preços relativos de uma economia, por meio da taxa de câmbio e de juros, condicionam o comportamento dos agentes em termos do nível de investimento a ser realizado; ao mesmo tempo que a política industrial garantiria maiores níveis de produtividade e eficiência, que por sua vez atuariam diretamente sob alguns agregados macroeconômicos de forma positiva (SUZIGAN; VILLELA, 1997).

Para além da relação entre política macroeconômica e política industrial, as demais políticas – dentre elas: a política comercial, de defesa da concorrência, de regulação econômica, de ciência, tecnológica e inovação, etc. –, segundo os autores, seriam aquelas responsáveis por moldar o “ambiente econômico que exercerá sob as empresas as pressões competitivas. Junto com políticas de financiamentos, estimulariam o progresso tecnológico e a melhora da estrutura industrial” (SUZIGAN; VILLELA, 1997, p. 26). Desse modo, se vê necessário também pensar o efeito da política industrial sob tais políticas, e sob os fatores que geram externalidades positivas que acabam afetando o desempenho das políticas industriais. De forma que a dinâmica em torno da política industrial possua relações causais bidirecionais em todos os elementos que cercam a política industrial, como também pode ser visto na Figura 1.

Portanto, a avaliação da coordenação entre as políticas industriais aqui consideradas, e a política macroeconômica executada no mesmo período realizada a seguir, terá como guia a centralização⁹ da política industrial enquanto ponto de referência, como utilizada por Suzigan e Villela (1997) e Suzigan (2017). Ou seja, haja vista o caráter bilateral da relação causal entre as políticas, e o fraco desempenho dessas políticas industriais¹⁰. Logo, uma melhor compreensão dos efeitos da política macroeconômica sobre a industrial, exige uma escolha em termos do ponto de vista da narrativa a ser construída.

4. Coordenação de política industrial e política macroeconômica entre 2004 a 2014

As relações entre a política macroeconômica e a industrial vão além do que Suzigan e Villela apontam em um primeiro momento, desse modo, a classificação desenvolvida por Coutinho (2005) é de grande utilidade para ser articular com a política industrial. Partindo do pressuposto que o caráter específico das políticas macroeconômicas condiciona os padrões de financiamento, governança, o comércio exterior, a concorrência e o processo de mudança técnica, o autor constrói uma classificação dos regimes macroeconômicos¹¹ baseado em três variáveis chaves: a taxa de juros, a taxa de câmbio e a expectativa de inflação.

Dentre as variáveis consideradas, câmbio e juros possuem uma relação mais direta no que tange a influência sobre as decisões privadas, pois a política de juros seria a responsável pela determinação dos custos do capital para o setor privado. Visto que essa política determina a taxa de juros básica da economia, ela influencia diretamente no cálculo econômico realizado pelo setor privado. A taxa de câmbio, por sua vez, possui efeito direto

⁹ A preocupação com a necessidade de coordenação não é apenas algo abordado por Suzigan, todavia, o mérito do autor foi centralizar em seu argumento, um debate difuso no âmbito acadêmico. Outros esforços relacionados podem ser vistos em Coutinho (2005); Fagundes (1998); Possas e Borges (2009); Gardelha (2001); Nassif (2000).

¹⁰ Como dito anteriormente, uma avaliação *per se* da PITCE, PDP e PBM foge do escopo inicial desse artigo, contudo, para análises detalhadas dessas políticas, ver Suzigan e Furtado (2006), De Negri e Almeida (2010), De Toni (2016), e Stein (2015).

¹¹ Apesar do próprio Luciano Coutinho não apresentar uma definição própria do que seria um regime macroeconômico, a forma como o autor relaciona as variáveis macroeconômicas escolhidas e a discussão de política industrial remete a forma como esse termo é tratado na literatura. Logo, um regime macroeconômico pode ser entendido como o panorama institucional sob o qual as políticas fiscal, monetária e cambial serão elaboradas e executadas, de forma a garantir o crescimento econômico de forma sustentável (OREIRO, 2015; ROSSI, 2014; BRESSER-PEREIRA; NASSIF; FEIJÓ, 2016).

sobre as decisões de investimento dos agentes em termos de análise comparada das taxas de retornos de investimentos dentro e fora do país (COUTINHO, 2005). Assim, câmbio e juros seriam as variáveis responsáveis por garantir um ambiente propício ao investimento produtivo em um país. Restando a expectativa de inflação o papel de indicativo sobre o comportamento das outras variáveis, pois é sabido que câmbio e juros influenciam a inflação (SERRANO, 2010). Isso posto, Coutinho (2005) determina a característica de um regime macroeconômico a partir da relação entre câmbio e juros, de maneira a criar quatro cenários possíveis de classificação como replicado no Quadro 1.

Quadro 1 – Classificação dos regimes macroeconômicos de acordo com a taxa de câmbio e juros

Taxa de câmbio	Taxa de juros	
	Baixa	Elevada
Desvalorizada	(A) Situação "benigna", posição externa sólida, taxa de juros com viés de baixa. Possibilita um ciclo virtuoso.	(B) Situação "semimaligna", mas minimizada pela posição relativamente positiva e estimulante da taxa cambial. Taxas de juros deveriam ser abaixadas.
Sobrevalorizada	(C) Situação "semibenigna" se a posição externa for sólida. Taxa de câmbio sobrevalorizada pode comprometer a posição externa. Taxas de juros podem continuar a baixar se o índice inflacionário estiver baixo.	(D) Situação "maligna". Taxas de juros elevadas sustentam a taxa de câmbio sobrevalorizada, afetando desfavoravelmente as contas externas. Também pode originar um déficit fiscal de origem financeira.

Fonte: Coutinho (2005).

Para além das variáveis macroeconômicas escolhidas, a discussão de regimes feita pelo autor leva em conta outros fatores importantes para a manutenção de um processo de crescimento sustentável ao longo prazo. Tais fatores seriam aqueles inerentes às posições externas¹² de um país em uma economia global com mercados financeiros mais unificados. A dinâmica financeira internacional afeta os países em desenvolvimento visto que, eles enfrentam problemas de fragilidade financeira recorrentes em seus balanços de pagamento (RESENDE, 2005; JAYME JR.; RESENDE, 2009).

¹² Capacidade de um país de saudar suas dívidas no mercado internacional em moeda estrangeira, e também a capacidade de um país gerar as divisas necessárias para tal (RESENDE, 2005).

A questão das posições externas afeta diretamente a classificação do regime macroeconômico em economias periféricas, por justamente condicionar sua restrição externa ao crescimento. Em suma, dada a configuração atual da economia global em que os mercados – principalmente os financeiros – são fortemente integrados, o sistema financeiro internacional tende a se comportar de forma análoga ao esquema proposto por Minsky. Ou seja, o aumento da liquidez internacional advindo de inovações financeiras dentro do sistema faz com que os mercados financeiros aceitem financiar países cujas posições externas se encontrem em categorias mais frágeis (especulativa e ponzi dentro da terminologia do autor); contudo, uma vez a economia global chegando ao período de crise do ciclo “minskiano”, a escassez de crédito afeta diretamente a capacidade das economias periféricas em manter suas posições externas. Assim sendo, esses países sofreriam de uma tendência crônica de escassez de divisas, que por sua vez aumentam sua restrição externa ao crescimento (RESENDE, 2005).

No âmbito teórico, a relação entre as pressões externas ao crescimento e práticas de políticas industriais setoriais, se encontra em uma das pontes entre as abordagens pós-keynesianas e neoschumpeterianas¹³. E tal discussão é de extrema importância para compreender a relação entre a política macroeconômica e a política industrial, pois uma vez que as nações periféricas possuiriam momentos específicos dentro da trajetória da economia global para realizarem políticas macroeconômicas que não afetassem diretamente seu balanço de pagamentos, a prática de políticas industriais que visem a mudança estrutural são peça fundamental para a quebra desse ciclo vicioso. Logo, mudanças na estrutura produtiva que priorizem setores de maior intensidade tecnológica permitem aos países experimentarem taxas maiores de crescimento, pelo impacto positivo nas exportações (ROMERO; SILVEIRA. BRITTO, 2011).

Em suma, as relações entre as restrições externas ao crescimento, a estrutura produtiva e a capacidade tecnológica de uma economia¹⁴ resultariam em um processo de causação circular cumulativo descrito por Raposo e Resende, conforme figura 02.

¹³ Para uma resenha completa entre as demais interseções teóricas entre essas escolas de pensamento, ver Romero (2014).

¹⁴ Grande parte dos artigos referenciados nessa seção que buscam essa integração entre as literaturas pós-keynesiana e neoschumpeteriana, tomam como um indicativo da capacidade tecnológica de um determinado país a maturidade de seu sistema nacional de inovação, de acordo com a elaboração de Albuquerque (1999).

Figura 2 – Processo de Causação Circular nas Economias em Desenvolvimento



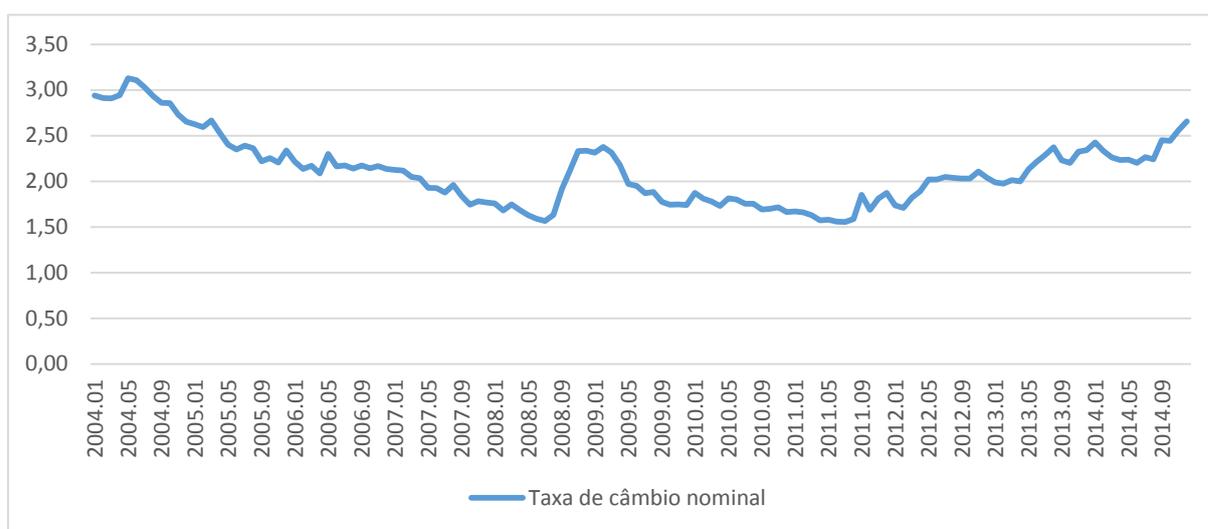
Fonte: Raposo e Resende (2013).

Pensar em coordenação entre políticas industriais e políticas macroeconômicas deve levar em conta esses fatores aqui explicados, uma vez que os países em desenvolvimento não possuiriam a autonomia necessária para realizar um regime macroeconômico que garantisse as condições favoráveis para a execução de uma política industrial. Tendo isso em mente, cabe identificar o regime praticado na economia brasileira no período das políticas industriais aqui consideradas.

Sendo assim, durante o período de execução da PITCE (2004 - 2007) as variáveis que compõem o regime macroeconômico brasileiro se comportaram de maneira a configurar um

regime maligno, pois a taxa de câmbio sofreu uma valorização ao mesmo tempo em que a taxa de juros permaneceu elevada. Não apenas a taxa de câmbio nominal, mas também as taxas de câmbio real calculadas para as exportações de manufaturados e semimanufaturados, e importação de bens de capital, duráveis e não duráveis também sofreram de considerável valorização, como pode ser visualizado nos gráficos 2 e 3.

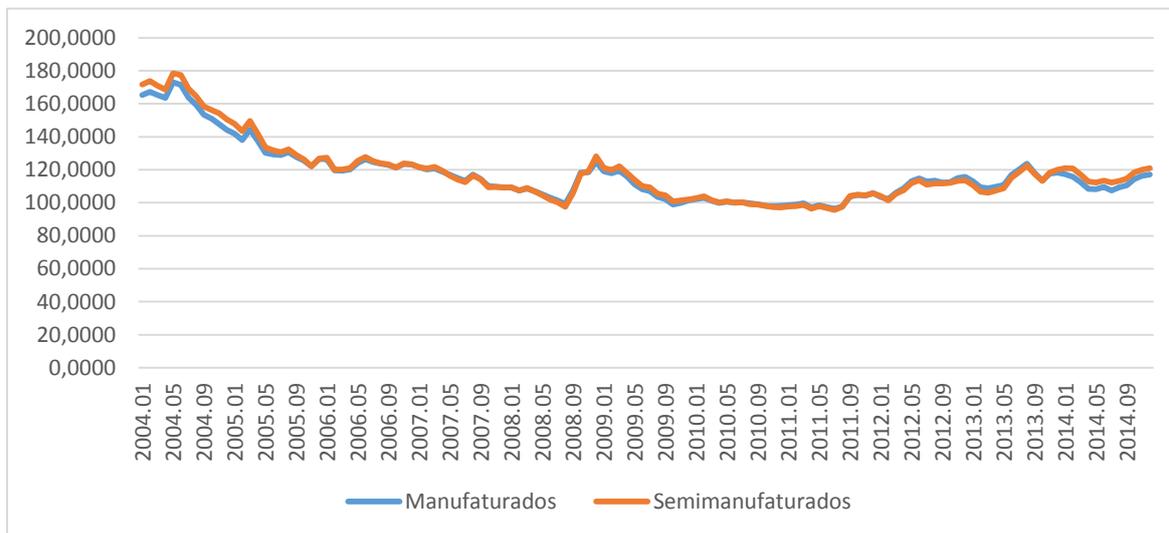
Gráfico 1 – Taxa de câmbio - R\$ / US\$ - comercial para o período de 2004 a 2014



Fonte: IPEADATA (2018).

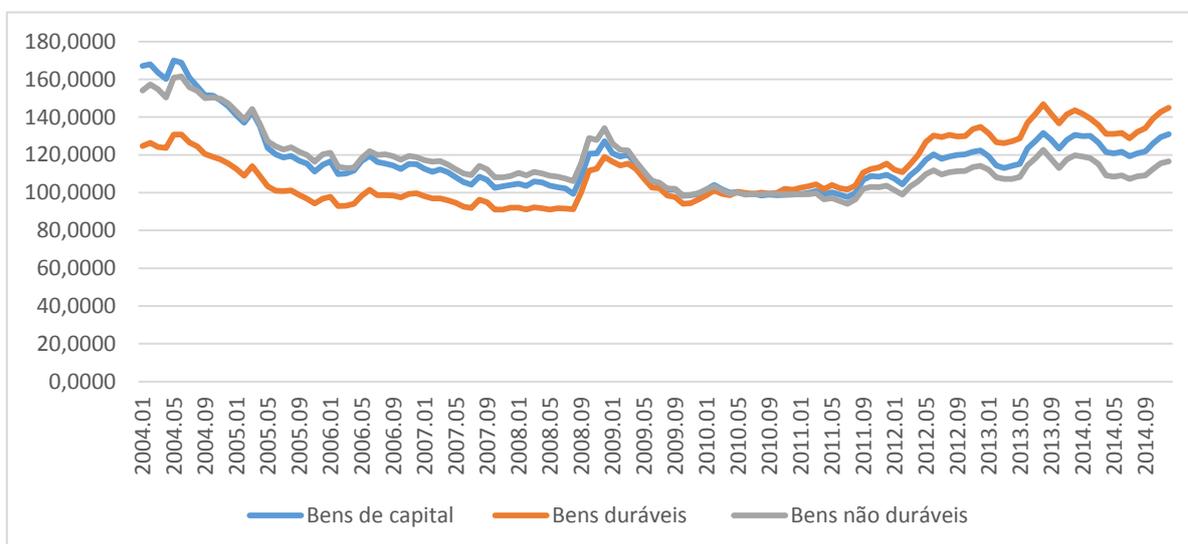
Isso de fato foi um empecilho a prática da PITCE, pois dado o uso da taxa de juros como principal mecanismo por parte do Banco Central brasileiro ao combate à inflação – de 7,6% no início da política em questão –, os custos do capital permaneceram elevados para o empresariado o que afetou o financiamento ao investimento produtivo e a comercialização no mercado brasileiro (SUZIGAN; FURTADO, 2006). Com a taxa de juros chegando a picos de 19,5% em 2005, a política monetária restritiva praticada pelo primeiro mandado do governo Lula era contrária aos pressupostos dessa política, o que por si só já era visto como um problema do ponto de vista do setor privado brasileiro (DINIZ; BOSCHI, 2007).

Gráfico 2 - Taxa de câmbio efetiva real para exportações de manufaturados e semimanufaturados nos anos de 2004 a 2014 (índice 2010=100)



Fonte: IPEADATA (2018).

Gráfico 3 - Taxa de câmbio efetiva real para importações de bens de capital, duráveis e não duráveis nos anos de 2004 a 2014 (índice 2010=100)



Fonte: IPEADATA (2018).

Para a PDP, o regime já se altera em certos aspectos. A queda da inflação para taxas mais próximas a meta do Banco Central permite que a taxa de juros sofra uma leve

queda - em comparação aos valores observados durante o período da PITCE. Contudo essa queda ocorre apenas no ano de 2009, chegando a atingir 8,75% durante alguns meses até retomar um crescimento a partir do segundo trimestre de 2010, conforme visto no Gráfico 4. Já o câmbio apresentou uma significativa desvalorização nesse período, tanto nas taxas nominais quanto nas taxas reais, fazendo com que o regime passasse de uma posição maligna, para uma semimaligna (ou seja, da posição D para B de acordo com a Quadro 1).

Nos anos de execução do PBM, houve por parte do governo federal um esforço em reduzir os juros – chegando ao patamar mais baixo do período aqui analisado de 7,25% na virada de 2012 para 2013 –, contudo, a alta na inflação obrigou o governo a subir a taxa básica para que não fosse ultrapassada o limite da meta estabelecida (Tabela 1), fazendo com o período fechasse com uma taxa de juros a 11,75%.

Gráfico 4 – Taxa básica de juros para o período de 2004 a 2014

Fonte: IPEADATA (2018).



Tabela 1 – Taxa de inflação (IPCA) para o período de 2004 a 2014

Ano	Taxa de inflação	Meta de inflação	Limite inferior da meta	Limite superior da meta
2004	7,60	5,5	3	8
2005	5,69	4,5	2	7
2006	3,14	4,5	2,5	6,5
2007	4,46	4,5	2,5	6,5
2008	5,90	4,5	2,5	6,5
2009	4,31	4,5	2,5	6,5
2010	5,91	4,5	2,5	6,5
2011	6,50	4,5	2,5	6,5
2012	5,84	4,5	2,5	6,5
2013	5,91	4,5	2,5	6,5
2014	6,41	4,5	2,5	6,5

Fonte: IPEA Data e Banco Central do Brasil (2018).

Em relação as taxas de câmbio, há uma clara desvalorização da taxa nominal, não obstante, é possível ver um comportamento distinto nas taxas reais. As taxas reais de câmbio para importação apresentaram maior desvalorização (exceto para bens não-duráveis) em relação às taxas para exportação. Ou seja, a desvalorização nominal do real conseguiu tornar mais caras as importações, todavia não garantiu uma posição favorável às exportações em termos de preço. Desse modo, é possível dizer que o regime para os anos do Plano Brasil Maior também foi semialigno.

Tabela 2 – Balança comercial e saldo da conta capital para o período de 2004 a 2014 (US\$ milhões)

Ano	Exportações	Importações	Balança comercial	Conta capital	Conta financeira
2004	96.442,92	63.904,81	32.538,10	-213,10	-9.019,98
2005	118.250,14	74.824,67	43.425,47	187,04	-13.040,34
2006	137.808,17	92.689,14	45.119,04	179,73	-13.115,10
2007	160.667,44	122.184,09	38.483,34	249,36	2.494,75
2008	198.377,62	174.575,75	23.801,87	152,10	28.806,27
2009	153.609,42	128.651,49	24.957,94	237,22	26.353,97
2010	201.324,11	182.833,11	18.491,00	242,05	76.011,78
2011	255.505,82	227.880,78	27.625,04	255,79	79.242,19
2012	242.283,24	224.863,62	17.419,62	207,91	73.953,75
2013	241.577,29	241.188,70	388,58	322,25	72.695,64
2014	224.097,76	230.727,01	-6.629,25	231,48	100.598,53

Fonte: IPEADATA (2018).

Para além das variáveis que classificam o regime, uma análise da situação externa brasileira durante o período também se mostra conveniente para a compreensão das condições macroeconômicas e sua relação com a política industrial. Conforme visto na Tabela 2, os dez anos aqui considerados demonstram um intervalo positivo em termos de balança comercial e no fluxo de capitais, todavia, é possível ver uma queda nos resultados comerciais a partir de 2008, com relativa recuperação em 2011 e culminando em um déficit comercial em 2014. Já para a conta capital, a partir de 2005 o país demonstra resultados sólidos nesse quesito, mesmo quando o desempenho comercial começa a fraquejar.

Para Teixeira e Pinto (2012), durante o governo Lula (2003-2010), foi possível identificar dois momentos distintos do setor externo do país: entre 2003 e 2006, em que foram registrados superávits comerciais; e entre 2007 e 2010, nos quais os superávits na conta capital e financeira foram os maiores impulsionadores positivos da posição externa do país. Os autores também ressaltam que a rápida recuperação das contas externas brasileira no pós-crise internacional ocorreu graças a um “excesso de liquidez” da economia mundial. Sendo

que parte dessa massa de capital deslocou-se para o Brasil em virtude da alta rentabilidade das aplicações no país e da recuperação rápida da atividade econômica com expansão do mercado interno (TEIXEIRA; PINTO, 2012). Já para o mandato Dilma (2011-2014), a piora no desempenho comercial se mostra como reflexo da perda de força da economia brasileira causada tanto por fatores conjunturais (a piora do cenário internacional e a má gestão das políticas macroeconômicas), como por fatores estruturais - como a perda de força da atividade industrial no Brasil, por exemplo (FERRARI FILHO; PAULA, 2016).

Por conseguinte, o resultado superavitário foi sustentado devido ao aumento de preços das *commodities* comercializadas pelo país – oriundo de um aumento da demanda nos mercados internacionais por tais bens. Por sua vez, a deterioração do saldo comercial que se seguiu pode ser explicada tanto pela redução da demanda externa, quanto pela apreciação cambial – que no que lhe concerne, induziu um aumento na demanda por importação e gerou problemas de competitividade para a indústria nacional (MEDEIROS; CINTRA, 2015). Ademais, a forma como se deu a inserção externa financeira do Brasil, de certo modo, sustentou os resultados negativos da balança de pagamentos devido aos elevados patamares da taxa de juros (PRATES; BALTAR; SEQUETTO, 2014). Assim sendo, a dinâmica estabelecida entre as inserções comerciais e financeiras se mostra como algo curioso, em razão do efeito de compensação observado entre o saldo comercial e as contas capital e financeira, visto que os títulos emitidos pelo governo brasileiro permanecem bastante atrativos no mercado internacional (SILVA FILHO, 2015).

5. Considerações Finais

O que foi observado na seção anterior é condizente com a trajetória de falta de coordenação entre a política macroeconômica com a política industrial no Brasil, como apontado por Suzigan e Villela (1997), principalmente a partir da década de 1980. Uma vez que a crise demandou políticas macroeconômicas danosas às políticas industriais implementadas no mesmo período – que por sua vez se mostraram insuficientes para o desenvolvimento produtivo do país. E com o início do processo de liberalização econômica iniciado a partir do governo Collor, a relação entre política industrial e a política macroeconômica mantém sua trajetória negativa. Com o agravante de que as políticas industriais do período foram sendo cada vez mais difusas em termos de prover um

instrumental fraco para promover a capacidade de o setor privado nacional inovar frente a um novo panorama com a abertura comercial (SUZIGAN; VILLELA, 1997).

Contudo, as divergências observadas com a política macroeconômica vão além do estabelecimento de diretrizes distintas do governo federal, pois países como o Brasil possuem dificuldades estruturais –internas e externas – para executar políticas macroeconômicas mais favoráveis às políticas industriais. Diagnosticar a falta de coordenação apenas se mostra uma avaliação incompleta. Há mudanças no capitalismo brasileiro que geraram novas condições específicas para a prática de política industrial. Condições essas, que também atuam de modo a criar outros constrangimentos à coordenação com a política macroeconômica.

Se vê necessário estender o debate, portanto, para aspectos que vão além – em um primeiro momento – da discussão realizada. Os três mandatos presidenciais completos do Partido dos Trabalhadores (PT), dentro do período aqui considerado, possuíam uma particularidade que gerava impactos diretos na política macroeconômica. No trabalho de Singer (2012), pode-se encontrar quais seriam tais particularidades. Para o autor, nos mandatos presidenciais do PT encontrar-se-iam duas grandes coalizões que marcariam os governos: uma rentista e outra produtivista. A primeira responsável por unir o setor financeiro e a classe média tradicional, e a segunda unindo os empresários industriais associados à parte da classe média trabalhadora sindicalizada. Desse modo, os governos Lula e Dilma buscaram equilibrar as classes tidas como fundamentais - os trabalhadores e o empresariado -, pois o sucesso desse projeto dependia que ambas não tivessem força o suficiente para impor os próprios desejos¹⁵ (SINGER, 2012).

Continuando no argumento de Singer, a solução ao conflito de classes implementada pelo PT obteve sucesso a partir da figura providencial do líder político que dá a cada classe o suficiente para evitar qualquer tipo de radicalização. O reforço da autoridade do presidente – principalmente nos mandados do ex-presidente Lula -, que apareceria como uma figura benfeitora e benevolente¹⁶ para todas as classes, é parte fundamental para a

¹⁵ Ou seja, impedir a implementação de um projeto de reformismo forte, cuja ambição se dá no aumento rápido da igualdade, ou o neoliberalismo, que tende a aumentar a desigualdade, impondo perdas aos trabalhadores (SINGER, 2012).

¹⁶ Característica essa que não foi observada em Dilma, o que resultou em um relacionamento tumultuado com o setor privado (SINGER, 2015).

legitimidade do governo, sendo essa capacidade bem-sucedida em arbitrar os conflitos (SINGER, 2012).

Por mais que seja classificado como reformismo fraco, as políticas que compuseram esse plano nacional buscavam mudanças estruturais para o Brasil, e as políticas industriais foram parte desse plano. Contudo, a ascensão do setor financeiro, enquanto classe politicamente organizada – processo esse que já ocorria com as políticas realizadas por Fernando Henrique Cardoso (TEIXEIRA; PINTO, 2012) – atuou como um fator condicionante de uma política macroeconômica que atenderia aos desejos desse setor, principalmente no primeiro governo Lula (DINIZ; BOSCHI, 2007; SINGER, 2012).

Desse modo, uma vez que políticas industriais setoriais tem em sua natureza a um processo de transferência de renda para determinados setores, em detrimento de outros (PERES; PRIMI, 2009). O fato de existir uma coalisão ligada ao setor financeiro, enquanto condição para a eleição de Lula em 2002¹⁷ - e também, como um dos fatores de manutenção da legitimidade política do governo -, se mostra também como um forte constrangimento interno à coordenação entre políticas industriais e política macroeconômica.

Portanto, a problemática da falta de coordenação entre política industrial e política macroeconômica, acaba por denotar a omissão de uma grande estratégia com diretrizes convergentes que marca a trajetória brasileira nesse século (KALOUT; DEGAUT, 2017). E a política industrial não fugiu a essa tendência, pois, as características da configuração política do país acabaram por dificultar a construção e a execução de políticas industriais inseridas ao meio de uma dinâmica institucional, capaz de criar uma convergência entre os demais objetivos das políticas econômicas.

5. Referências

ALBUQUERQUE, Eduardo da Motta (1999). *National systems of innovation and non-OECD countries: notes about a rudimentary and tentative typology*. *Brazilian Journal of political Economy*, v. 19, n. 4 (76), Oct./Dec.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (2017). **Histórico de Metas para a Inflação no Brasil**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Pec/metas/TabelaMetaseResultados.pdf>>. Acesso em: 10 de abril de 2017.

¹⁷ A “Carta ao povo brasileiro” foi um indicio dessas concessões, pois uma vez eleito, o PT não alteraria a política macroeconômica já praticada até então (LULA DA SILVA, 2002).

- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos; NASSIF, André; FEIJÓ, Carmem (2016). A Reconstrução da Indústria Brasileira: A Conexão entre o Regime Macroeconômico e a Política Industrial. **Revista de Economia Política (Online)**, v. 36, pp. 493-513.
- BRASIL MAIOR. INOVAR PARA COMPETIR. COMPETIR PARA CRESCER (2011). **Plano 2011/2014** - Brasília. Disponível em: <<http://www.abdi.com.br/Estudo/Plano%20Brasil%20Maior%20-%20FINAL.pdf>>. Acesso em 29 de junho de 2017.
- COUTINHO, Luciano Galvão (2005). Regimes macroeconômicos e estratégias de negócios: uma política industrial alternativa para o Brasil no século XXI. *In*: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; ARROIO, A. (eds.) Conhecimento, Sistemas de Inovação e de Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Editora UFRJ e Contraponto, pp. 429-449.
- DE NEGRI, Fernanda; ALMEIDA, Mansueto (2010). (Org.). **Estrutura produtiva avançada e regionalmente integrada**: Desafios do desenvolvimento produtivo brasileiro. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Brasília, livro 5, v. 1, IPEA.
- DE TONI, Jackson (2016). A retomada da política industrial na agenda federal: a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior, a PITCE. *In*: ABDI. **Os desafios da Política Industrial Brasileira, uma contribuição da Agência de Desenvolvimento Industrial**, Brasília: ABDI.
- DINIZ, Eli; BOSCHI, Reinaldo (2007). **A Difícil Rota do Desenvolvimento**: Empresários e a agenda pós-neoliberal. Belo Horizonte: Editora UFMG.
- FAGUNDES, Jorge (1998). Políticas de Defesa da Concorrência e Política Industrial: Convergência ou Divergência? **Revista do IBRAC**, v. 5, n. 6.
- FERRARI FILHO, Fernando; PAULA, Luiz Fernando (2016). Padrões de crescimento e desenvolvimentismo: uma perspectiva keynesiano-institucionalista. **Nova Economia**. v. 26 n. 3 pp. 775-807.
- GARDELHA; Carlos Augusto Grabois (2001). Política Industrial: Uma Visão Neo-Schumpeteriana Sistêmica e Estrutural. **Revista de Economia Política**, v. 21, n 4 (84), outubro-dezembro.
- GOVERNO FEDERAL (2003). **Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior**. Brasília, 26 Nov. Disponível em: <http://www.abdi.com.br/Estudo/Diretrizes_PITCE.pdf>. Acesso em: 29 de junho de 2017.
- GOVERNO FEDERAL (2008). **Política de Desenvolvimento Produtivo**: inovar e investir para sustentar o crescimento. Brasília. Disponível em: <<http://www.abdi.com.br/Estudo/Livreto%20lançamento%20PDP.pdf>>. Acesso em: 29 de junho de 2017.
- IPEA. **IPEADATA: dados macroeconômicos e regionais**. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>. Acesso em: 02 de abril de 2017.
- LULA DA SILVA, Luís Inácio (2002). **Carta ao Povo Brasileiro**. São Paulo, 22/6/2002. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/brasil/ult96u33908.shtml>>.

Acesso em 10 de novembro de 2017.

- JAYME JR, Frederico Gonzaga; RESENDE, Marco Flávio da Cunha (2009). Crescimento Econômico e Restrição Externa: Teoria e a Experiência Brasileira. *In*: Renault Michel; Leonardo Mello. (Org.). Crescimento Econômico: Setor Externo e Inflação. 1ed. Brasília: IPEA, v. 1, pp. 25-45.
- KALOUT, Hussein; DEGAUT, Marcos (2017). Brasil, um país em busca de uma grande estratégia. **Relatório de Conjuntura Nº 01**, Secretária de Assuntos Estratégicos.
- MEDEIROS, Carlos Aguiar; CINTRA, Maria Rita Vital Paganini (2015). Impacto da ascensão chinesa sobre os países latino-americanos. **Revista de Economia Política**, v. 35, n 1 (138), pp. 28-42, janeiro-março.
- NASSIF; André Luiz (2000). A Articulação das Políticas Industriais e Comercial nas Economias em Desenvolvimento Contemporâneas: Uma Discussão Analítica. **Revista de Economia Política**, v. 20, n. 2 (78), abril-junho.
- OREIRO, José Luis (2015). Muito além do tripé: proposta de um novo regime de política macroeconômica para dobrar a renda *per capita* em 20 anos. In: BARBOSA, N.; MARCONI, N.; PINHEIRO, M.C.; CARVALHO, L. (Orgs.). **Indústria e Desenvolvimento Produtivo no Brasil**. 1ed. Rio de Janeiro: Elsevier: FGV, pp. 121-153.
- PERES, Wilson; PRIMI, Annalisa (2009). *Theory and practice of industrial policy. Evidence from the Latin American experience*. Santiago: **CEPAL, (Série Desarrollo Productivo, n. 187)**.
- PRATES, Daniela Magalhães; BALTAR, Carolina Trancoso; SEQUETTO, Marina (2014). A Inserção Externa do Brasil no Contexto da Crise Global. *In*: NOVAIS, L.F; CAGNIN, R.F; BIASOTO JUNIOR, G. (Orgs.). A Economia Brasileira no contexto da crise global. São Paulo: FUNDAP, p. 79-122.
- POSSAS, Mario Luiz; BORGES, Helena (2009). *Competition Policy and Industrial Development*. *In*: CIMOLI, M.; DOSI, G.; STIGLITZ, J.. (Org.). **Industrial Policy and Development. The Political Economy of Capabilities Accumulation, chapter. 17. IPD (Initiative for Policy Dialogue)**. 1ed. Oxford, U.K.: Oxford University Press, v. 1, pp. 447-469.
- RAPINI, Márcia Siqueira; CHIARINI, Tulio; BITTENCOURT, Pablo Felipe (2017). *Obstacles to innovation in Brazil: The lack of qualified individuals to implement innovation and establish university-firm interactions*. **Industry and Higher Education**, v. 31, Issue 3, pp. 168–183.
- RAPOSO, Daniela Almeida Raposo; RESENDE, Marco Flávio da Cunha (2013). Causação circular do crescimento das economias em desenvolvimento: uma ponte entre as abordagens evolucionária e pós keynesiana. **Revista de Economia Política**, v. 33, n 2 (131), pp. 240-259, abril-junho.
- RESENDE, Marco Flávio da Cunha (2005). O padrão dos ciclos de crescimento da economia brasileira: 1947-2003. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 14, n. 1 (24), pp. 25-55, jan./jun.

- ROMERO, João Prates (2014). *Mr. Keynes and the neo-Schumpeterians: Contributions to the analysis of the determinants of innovation from a post-Keynesian perspective*. **Economia (Brasília)**, v. 15, pp. 189-205.
- ROMERO, João Prates; SILVEIRA, Fabrício; BRITTO, Gustavo (2011). *Structural change, National Innovation System and balance-of-payments constraint: a theoretical and empirical analysis of the Brazilian case*. Belo Horizonte: **TD 440 Cedeplar-UFMG**, 2011 (Texto para Discussão).
- ROSSI, Pedro (2014). Regime Macroeconômico e o projeto social-desenvolvimentista. **In: CALIXTRE, A. B.; BIANCARELLI, A. M.; CINTRA, M. A. M. (Org). Presente e Futuro do desenvolvimento brasileiro**. Brasília: IPEA.
- SERRANO, Franklin (2010). Juros, câmbio e o sistema de metas de inflação no Brasil. **Revista de Economia Política**, v. 30, n. 1 (117), pp. 63-72, janeiro-março.
- SILVA FILHO, Edison Benedito (2015). Trajetória recente do investimento estrangeiro no Brasil: 2003-2014. **Boletim de Economia e Política Internacional**, v. 19, pp. 5-20.
- SINGER, André (2012). **Os Sentidos do Lulismo**: reforma gradual e pacto conservador. São Paulo: Companhia das Letras.
- SINGER, André (2015). Cutucando onça com a vara curta: o ensaio desenvolvimentista no primeiro mandato de Dilma Rousseff. **Novos Estudos**, v. 102, jul.
- SUZIGAN, Wilson (2017). Elementos essenciais da política industrial. **In: ALBUQUERQUE, Eduardo da Motta. (Org.). Metamorfoses do Capitalismo e Processos de Catch Up**. 1ed. Belo Horizonte: UFMG, pp. 253-269.
- SUZIGAN, Wilson; FURTADO, João (2006). Política Industrial e Desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, v. 26, n. 2 (102), pp. 163-185, abril-junho.
- SUZIGAN, Wilson; VILLELA, Annibal (1997). **Industrial Policy in Brazil**. Campinas: Unicamp/Fapesp.
- STEIN, Guilherme de Queiroz (2015). Capacidades Estatais e Políticas Públicas: Análise das Políticas Industriais Brasileiras no Século XXI. **In: I SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE CIÊNCIA POLÍTICA UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL**. Porto Alegre. pp. 79-104. Disponível em: <https://www.ufrgs.br/sicp/wp-content/uploads/2015/09/Stein_Capacidades-Estatais-e-Políticas-Públicas_SICP_2015-.pdf>. Acesso em: 25 de novembro de 2017.
- TEIXEIRA, Rodrigo Alves; PINTO, Eduardo Costa (2012). A economia política dos governos FHC, Lula e Dilma: dominância financeira, bloco no poder e desenvolvimento econômico. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21, Número Especial, pp. 909-941, dez.
- WARWICK, Ken (2013). *Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends*. **OECD Science, Technology and Industry Policy Papers**, n. 2, OECD Publishing. pp. 1-56.

**Análise das políticas de sustentabilidade e responsabilidade social
como diferencial competitivo para as empresas**

*Analysis of sustainability and social responsibility policies
as a competitive differential for companies*

Arthur William Pereira da Silva*
Brenda Nathália Fernandes Oliveira**
Elisabete Stradiotto Siqueira***
Ana Lúcia de Araújo Lima Coelho****
Helaine Cristine Carneiro dos Santos*****

Resumo

Nas últimas décadas muito se tem debatido sobre a responsabilidade social das empresas e a sua sustentabilidade. Diversos questionamentos são levantados sobre o comprometimento das empresas com causas de natureza social, ambiental e econômica, existentes nas comunidades nas quais estão inseridas. Um dos grandes questionamentos sobre o tema é a questão do retorno que esse tipo de investimento traz para a empresa. Nesse contexto, este trabalho visa a analisar se a adoção e a implantação de políticas e estratégias de sustentabilidade e responsabilidade social, realmente oferecem um diferencial competitivo para as organizações que as desenvolvem, em relação às que não possuem tais estratégias em seus modelos de gestão. Pela análise dos dados, evidencia-se que está ocorrendo uma mudança no comportamento dos consumidores; que estão mostrando preferência pelos produtos e serviços oferecidos por empresas socialmente responsáveis, e punindo aquelas que não se comprometem com as causas sociais.

Palavras-chave: Responsabilidade social; Sustentabilidade; Diferencial competitivo.

Abstract

In the last decades much has been debated about the social responsibility of the companies and its sustainability. Several questions are raised about the commitment of companies with social, environmental and economic causes that exist in the communities in which they are inserted. One of the great questions on the subject is the question of the return that this type of investment brings to the company. In this context, this work aims to analyze whether the adoption and implementation of policies and strategies for sustainability and social responsibility actually offer a competitive differential for the organizations that develop them, in relation to those that do not have such strategies in their management models. By analyzing the data, it is evident that a change in consumer behavior is occurring; who are showing preference for the products and services offered by socially responsible companies, and punishing those who do not commit to social causes.

Keywords: Social responsibility; Sustainability; Competitive differential.

* Doutorando em Administração pela Universidade Potiguar (UNP) – e-mail: arthurwilliamadm@hotmail.com

** Graduada em Nutrição pela Universidade Potiguar (UNP) – e-mail: nutricionistabrendanathalia@gmail.com

*** Doutora em Ciências Sociais pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) e-mail: betebop@ufersa.edu.br

**** Doutora em Administração e Turismo pela Universidade do Vale do Itajaí (UNIVALI) e-mail: alalcoelho@gmail.com

***** Graduada em administração pela Universidade Federal Rural de Pernambuco (UFRPE)

1. Introdução

A busca por maiores lucros, ao acirrar a concorrência, impõe uma corrida por maiores ganhos de eficiência empresarial e elevação da competitividade. As organizações que não conseguem se enquadrar nesses altos níveis de eficiência gradativamente vão perdendo o seu espaço no mercado, e logo são excluídas totalmente. Além dos lucros, a globalização e o avanço tecnológico influem no alto grau de competitividade do mercado na atualidade.

A tecnologia, ao reduzir o espaço imposto pelas fronteiras nacionais que distanciavam os diversos mercados, possibilita que empresas que antes concorriam apenas localmente, disputem mercados em todas as partes do globo. A concorrência acirra a busca pelo domínio das novas tecnologias, tendo em vista que quanto mais avançadas forem as tecnologias utilizadas pelas organizações, maiores são suas vantagens sobre suas concorrentes, pois pela adoção de novos modelos tecnológicos mais adaptados às necessidades das empresas, pode-se diminuir os custos de produção e aumentar a qualidade dos produtos.

Diante do exposto, percebe-se a necessidade da criação de diferenciais competitivos que venham a contribuir para a sobrevivência e valorização das organizações.

Uma das estratégias utilizadas na atualidade para agregar valor à imagem das empresas é o alinhamento com políticas de sustentabilidade e responsabilidade social. Essa nova visão gerencial compreende a empresa como um sistema complexo, composto por três aspectos fundamentais: econômico, ambiental e social. Essa estratégia busca, pelo desenvolvimento, implantação e manutenção de ações que visam a amenizar ou eliminar problemas de caráter ambiental ou social enfrentados por uma determinada população, atrelar à imagem da empresa a de uma organização socialmente responsável e sustentável a longo prazo, e desta maneira conquistar a preferência dos consumidores pelos seus serviços e produtos. Segundo pesquisa realizada pelo Instituto Ethos, 71% dos entrevistados em 2004 declararam que pagariam mais por produtos fabricados por empresas que destinassem parte dos seus lucros para projetos sociais (INSTITUTO ETHOS, *apud* ARANTES, 2006).

Tendo em vista a ampla utilização das estratégias de sustentabilidade e responsabilidade social, e o comportamento dos consumidores que mostram preferência por empresas que investem em ações sociais, neste trabalho, busca-se analisar se há evidências de que essas estratégias realmente oferecem um diferencial competitivo para as organizações que

as desenvolvem em relação às que não possuem tais estratégias em seus modelos de gestão. Para tanto, fez-se uso de pesquisa bibliográfica e de dados fornecidos pela pesquisa realizada em 2005 pelo Instituto Ethos em parceria com o Instituto Akatu e o Instituto Market Analysis, sobre a percepção do consumidor brasileiro em relação à responsabilidade social das empresas.

2. Referencial teórico

2.1. Sustentabilidade

Com o advento do modelo de produção capitalista surgiu também um novo paradigma social, conhecido como paradigma econômico. Essa nova maneira de ver o mundo através de uma ótica demasiadamente financeira, vem orientando a sociedade desde então para uma corrida em direção ao lucro máximo (JENKINS, 2015).

Nesse modelo, tudo que pode ser transformado em capital, como recursos naturais, mão de obra e o próprio capital, deve ser explorado sem limites, a fim de proporcionar o maior acúmulo de riquezas possível para os donos dos meios de produção (ESPÍNDOLA E ARRUDA, 2008). As empresas nasceram nesse contexto, totalmente direcionadas para os ganhos financeiros, alheias às limitações ambientais e sociais do planeta, e desde então vêm subjugando a natureza e a própria espécie humana, a fim de alcançar níveis cada vez maiores de lucratividade (MENDES, 2008). Porém, desde o final do século XX vem se observando o início da mudança do paradigma econômico para um novo modelo de interpretação da realidade.

Esse novo paradigma é o da sustentabilidade; ele tem se disseminado mundialmente após a emissão do relatório final da comissão Brundtland (ONU, 1987) que lançou o conceito de sustentabilidade e desenvolvimento sustentável como sendo “suprir as necessidades da geração presente sem afetar a habilidade das gerações futuras de suprir as suas”.

Segundo Mendes (2008) e Espíndola e arruda (2008), o atual modelo de crescimento econômico (paradigma financeiro) criou grandes desequilíbrios. Se por um lado gerou um grande acúmulo de riquezas, por outro propagou a destruição do meio ambiente e a miséria pelo mundo. Diante disso, surgiu a ideia da sustentabilidade, que pode ser entendida

como a busca pela conciliação do desenvolvimento econômico com a preservação ambiental e o desenvolvimento social (ELKINGTON, 1997; CAVALCANTI, 1998; SACHS, 2002; JACOBI, 2003; EHRENFELD, 2008; JONES; SELBY; STERLING, 2010; LOPES E TENÓRIO, 2006; HEIKKURINEN; BONNEDAHL, 2013; MONTIEL; DELGADO-CEBALLOS, 2014; SILVA; REIS; AMÂNCIO, 2014; SARTORI, LATRÔNICO E CAMPOS, 2014; RATIU E ANDERSON, 2015; LANKOSKI, 2016; GRISWOLD, 2017).

Cada vez mais as empresas começam a buscar desenvolver estratégias sustentáveis; as motivações são as mais diversas, entre elas está a cobrança social pela mudança de atitude das empresas em relação aos problemas sociais e ambientais, como explica o Centro de Estudos em Sustentabilidade da Fundação Getúlio Vargas (2008):

a sociedade não mais aceita que externalidades negativas sejam lançadas sobre ela impunemente. Este cenário mais complexo aponta para a inevitabilidade da integração de princípios de sustentabilidade na espinha dorsal das estratégias de negócio das companhias. (FGV – CES, 2008, p. 1)

Assim como não focar nos lucros na época do paradigma econômico era fatal para a sobrevivência das empresas, desenvolver estratégias que não sejam orientadas por uma visão sustentável que considere os vários aspectos da sociedade e a contribuição da empresa em cada um deles, pode causar descontentamento na sociedade, e esta pode utilizar mecanismos de punição para com essas empresas.

2.2. Responsabilidade social empresarial

O mundo contemporâneo é de fato um espaço institucionalizado. A evolução das organizações no decorrer dos séculos passados, contribuiu para a formação desse modelo organizacional, no qual as empresas e instituições se tornaram responsáveis pelo suprimento das diversas demandas sociais (JESUS; SARMENTO; DUARTE, 2017).

A princípio, as pessoas delegaram a função de mantenedor do bem-estar social ao Estado, porém, nos últimos séculos, os governos foram perdendo cada vez mais espaço como provedores das necessidades básicas dos cidadãos, isso devido a sua ineficiência em cumprir o papel ao qual foram incumbidos. Dessa forma, os indivíduos começaram a atribuir às empresas o papel de agente social responsável pela manutenção do bem-estar social, antes confiado unicamente ao Estado. Surge desse processo de legitimação das empresas como

supridoras das necessidades sociais (JESUS; SARMENTO; DUARTE, 2017), o fenômeno da responsabilidade social empresarial.

A origem das ideias sobre responsabilidade social empresarial está situada entre o fim do século XIX e começo do século XX. Segundo Duarte e Dias (1986), apesar das contribuições de diversos autores sobre o tema, foi somente com a divulgação do trabalho de Bowen (1957), que tinha como título: *Responsabilidades sociais do homem de negócios*, na década de 1960, que se iniciou uma investigação mais precisa e profunda sobre o tema.

As primeiras ideias e pensamentos sobre responsabilidade social corporativa chegaram com atraso aos países considerados menos desenvolvidos, inclusive no Brasil, por volta de 1980, juntamente com a crise econômica vivenciada nessa década. Somente na segunda metade da década de 1990 recebe maior atenção o tema da responsabilidade social empresarial no Brasil. Porém, a partir daí essa nova filosofia corporativa ganha rapidamente espaço no mercado nacional.

O conceito, as razões e os fins da responsabilidade social empresarial vêm ao longo das últimas décadas sofrendo alterações. Diversos cientistas sociais vêm dando suas contribuições para uma melhor definição das dimensões desse tema tão amplamente abordado no mundo corporativo.

Para Bowen (1957), a responsabilidade social “se refere às obrigações dos homens de negócios de adotar orientações, tomar decisões e seguir linhas de ação, que sejam compatíveis com os fins e valores de nossa sociedade”. Segundo esta definição, as empresas devem desenvolver estratégias de atuação que busquem harmonizar-se com os valores da sociedade na qual estão inseridas, sempre modificando sua linha de ação de acordo com as mudanças nos valores sociais, que podem advir da atuação das empresas em diferentes comunidades em que as culturas e valores não são os mesmos, e da transformação temporal desses valores em uma mesma comunidade.

Atualmente, o conceito de responsabilidade social empresarial vai além do seu entendimento como uma “obrigação”. Para o Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social (2012), esse conceito é bem mais abrangente e compreende a empresa como um sistema aberto que interage com vários públicos, tanto internos como externos, seus *stakeholders*, como pode ser visto:

responsabilidade social empresarial é a forma de gestão que se define pela relação ética e transparente da empresa com todos os públicos com os quais ela se relaciona e pelo estabelecimento de metas empresariais que impulsionem o desenvolvimento sustentável da sociedade, preservando recursos ambientais e culturais para as gerações futuras, respeitando a diversidade e promovendo a redução das desigualdades sociais. (INSTITUTO ETHOS, 2012)

Essa nova visão da responsabilidade social empresarial evidencia a necessidade da reformulação das relações da empresa com os seus *stakeholders*, de maneira a torná-las cada vez mais éticas e transparentes, pois dessas relações depende parte da sustentabilidade da organização. Outra contribuição desse novo conceito é o direcionamento da gestão estratégica das empresas para a sustentabilidade, através do desenvolvimento de ações que visam a amenização ou a resolução total de problemas de natureza social, ambiental, cultural e econômica (INSTITUTO ETHOS, 2012).

Em uma linha de pensamento contrária a apresentada até o momento, a qual defende que as organizações tem um papel social muito mais amplo que meramente o acúmulo de riquezas, que devem incorporar ao seu planejamento estratégico ações que promovam o bem estar social, papel que antes era de responsabilidade do governo, encontra-se a concepção de Levitt (1958), de que o único papel das empresas é garantir o maior lucro possível para os acionistas. Segundo ele, as empresas deveriam deixar as causa sociais sob responsabilidade do Estado, pois ele é o órgão social criado para tal fim, e voltar as atenções para a obtenção do lucro máximo, como sendo o único objetivo e dever da empresa, como o próprio autor expressa: “A essência da empresa livre é se dirigir rumo ao lucro por qualquer caminho que seja consistente com sua própria sobrevivência em um sistema econômico”.

Outro autor que desenvolveu uma linha teórica semelhante aos postulados de Levitt foi Friedman (1988, p. 120). Para ele, a única obrigação das empresas é atingir a máxima rentabilidade em harmonia com as leis e regras do mercado:

há poucas coisas capazes de minar tão profundamente as bases de nossa sociedade livre como a aceitação por parte dos dirigentes das empresas de uma responsabilidade social que não a de fazer tanto dinheiro quanto possível para seus acionistas. Trata-se de uma doutrina fundamentalmente subversiva. Se os homens de negócios têm outra responsabilidade social que não a de obter o máximo de lucro para seus acionistas, como poderão eles saber qual seria ela? Podem decidir sobre que carga impor a si próprios e a seus acionistas para servir ao interesse social?

Levitt (1958) e Friedman (1988) defendem que a única responsabilidade das empresas é atuar da forma mais eficiente e eficaz possível, sempre em harmonia com as leis e regras do mercado, a fim de gerar maior acúmulo de riquezas para os acionistas. Porém,

outros autores e institutos de respaldo, como Bowen (1957) e o Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social (2012), afirmam que as empresas são agentes sociais, e que como tal têm de atrelar aos seus planejamentos estratégicos, ações que demonstrem uma visão que vá além do aspecto financeiro, e beneficiem a sociedade em seus diversos aspectos. Essa é a linha teórica adotada para orientar os resultados desse trabalho, a de que as empresas possuem uma reponsabilidade social inerente à sua condição de agente social.

Considerando a opinião de Bowen (1957), sobre as finalidades e razões da responsabilidade social das empresas, destacam-se: A manutenção do sistema econômico capitalista através da implantação e manutenção de ações que contribuam com o bem-estar social; a minimização das interferências estatais na economia, pois quando a iniciativa privada assume responsabilidades sociais por conta própria, evita-se que o governo imponha novas obrigações instituídas por meio de leis para as empresas; e, por fim, a vantagem competitiva gerada através do marketing social, pois quando as organizações desenvolvem ações de responsabilidade social, as pessoas, de uma maneira geral, associam essas ações aos produtos e serviços oferecidos pelas empresas, elevando a demanda por eles. Nota-se, nas dimensões apresentadas, a importância das ações de responsabilidade social não só para a sociedade, mas principalmente para as empresas.

Segundo Sethi (1975), o desempenho social das empresas pode ser medido ou classificado. Ele propõe a existência de três níveis de atuação social corporativa, que são delimitados através de determinadas posturas adotadas pelas empresas frente às diversas demandas sociais. São eles: a obrigação social, que é quando a empresa restringe a sua atuação social apenas a respostas às restrições de ordem legal. Esse comportamento, apesar de necessário, não é suficiente, segundo o autor, para legitimar a corporação, pois não visa a suprir as demandas sociais não oficiais; o segundo estágio é o da responsabilidade social. Nesse nível a empresa busca intervir na sociedade de maneira a responder às expectativas sociais que ainda não foram transformadas em lei ou regulamentações; o terceiro estágio é o da responsividade social. Nesse nível de desempenho social, a corporação deve prever as prováveis mudanças futuras no meio social em que atua, causadas por ela ou não, e desenvolver respostas para as novas demandas sociais advindas das mudanças no meio.

3. Metodologia

O estudo foi desenvolvido por meio de revisão bibliográfica, incluindo pesquisa realizada pelo Instituto Ethos em parceria com o Instituto Akatu e o Instituto Market Analysis no ano de 2005, sobre a percepção do consumidor brasileiro em relação à responsabilidade social das empresas.

A análise foi feita sob um enfoque descritivo, analisando se as estratégias de sustentabilidade e responsabilidade social realmente oferecem um diferencial competitivo para as organizações que as desenvolvem, em relação as que não possuem tais estratégias em seus modelos de gestão.

Primeiramente, a fim de se identificar a existência de evidências de que as estratégias de sustentabilidade e responsabilidade social realmente podem ser consideradas como diferencial competitivo, foram analisados os resultados da pesquisa desenvolvida pelo Instituto Ethos e seus parceiros. Além disso, foi também analisado o crescimento nos investimentos Socialmente Responsáveis nos Estados Unidos nos últimos anos, também com o intuito de perceber a existência de sinalizações de que tais estratégias podem ser enxergadas pelas empresas como diferencial competitivo.

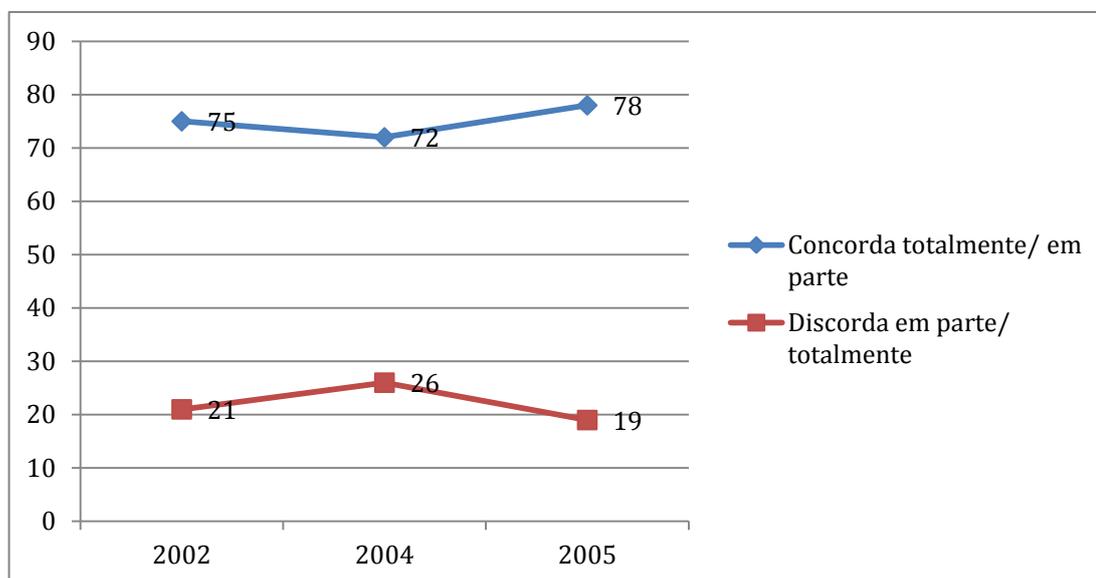
4. Análise dos resultados

4.1. Pesquisa sobre análise da percepção do consumidor brasileiro (2005)

O Instituto Ethos, em parceria com o Instituto Akatu e o Instituto Market Analysis, realizaram nos anos de 2004 e 2005, uma pesquisa sobre a percepção do consumidor brasileiro em relação à responsabilidade social das empresas. A pesquisa foi realizada em 21 países: África do Sul, Alemanha, Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, Chile, China, Coreia do Sul, Estados Unidos, Filipinas, França, Índia, Indonésia, Itália, México, Nigéria, Grã-Bretanha, Rússia, Suíça e Turquia, com uma amostra de cerca de 1000 pessoas por país participante. Essa pesquisa revelou os seguintes dados:

Figura 01 – Interesse pelas ações sociais das empresas- Brasil- evoluções (%)

“Tenho muito interesse em saber como as empresas tentam ser socialmente responsáveis.”



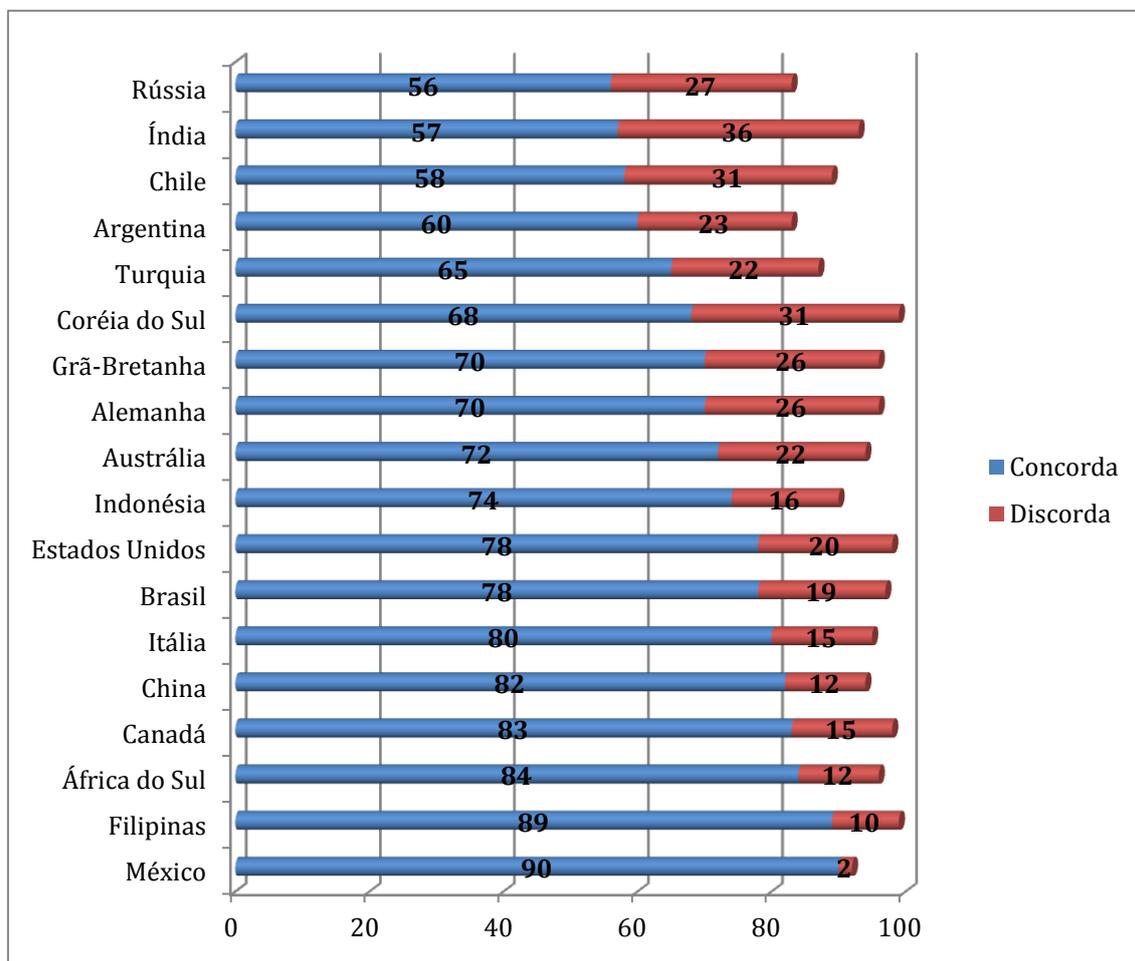
Fonte: Echegaray *et al.*, 2005. (Com adaptações gráficas).

Nos últimos anos, o comportamento dos consumidores brasileiros tem mudado, pela figura 1 nota-se a diferença entre pessoas que se preocupam e que não se interessam pelas ações de responsabilidade social das empresas é de 59 p.p. Também sinaliza-se de forma sutil que as pessoas têm se interessado mais pelo assunto, ou seja, há uma sinalização de que está havendo uma transformação progressiva, embora lenta, das expectativas dos consumidores quanto à postura das empresas em relação às suas políticas de responsabilidade social.

Dessa forma, entende-se, a partir desse maior interesse que pode ser inferido pela análise da Figura 01, que as empresas que não se adequarem a essa nova demanda, poderão ficar em desvantagem competitiva em relação às que aderirem as práticas de responsabilidade social. Dessa forma, atrelar a imagem da empresa a de uma organização socialmente responsável, mostra-se como uma maneira de obter uma vantagem competitiva em relação às empresas que ainda não se adequaram a essa nova tendência do mercado.

Figura 02 – Interesse pelas ações sociais das empresas- Mundo- 2005- (%)

“Tenho muito interesse em saber como as empresas tentam ser socialmente responsáveis.”



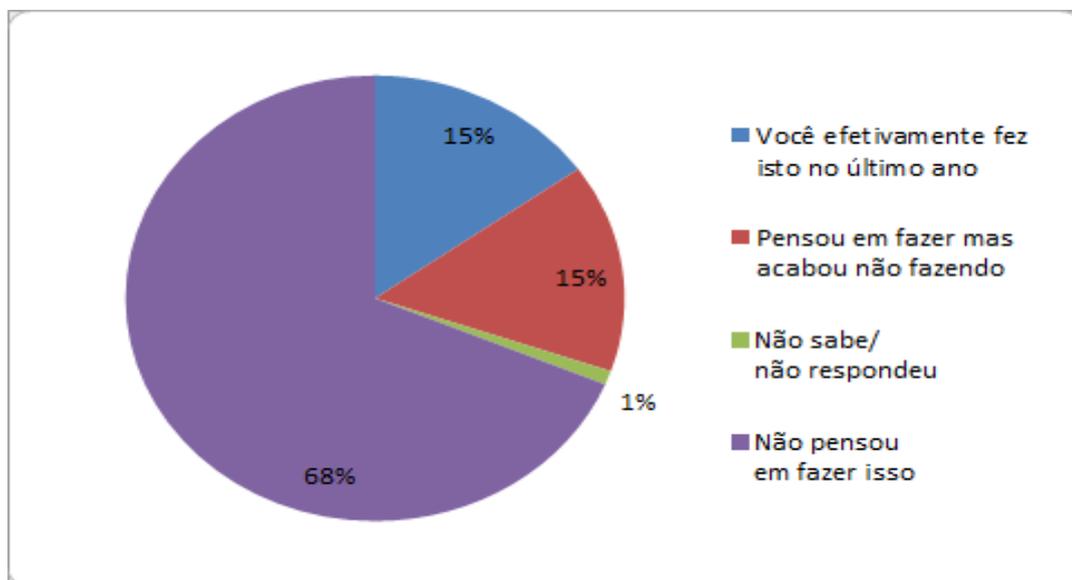
Fonte: Echegaray *et al.*, 2005. (Com adaptações gráficas).

Pela Figura 02, mostra-se que o interesse pelas ações sociais das empresas é elevado não só no Brasil, mas sim no mundo inteiro. Essa informação comprova que esse fenômeno não é apenas local, mas mundial.

As empresas que já atuam e as que pretendem atuar em mais de um país, devem perceber a necessidade de se adequar a essa nova exigência dos consumidores. Pela Figura 02, também se revela que o nível de interesse do consumidor brasileiro sobre o assunto é similar ao de países desenvolvidos, como Estados Unidos e Itália.

Figura 03 – Punição de empresas tidas como irresponsáveis socialmente- Brasil- 2005

“No último ano, deixei de comprar produtos ou falei mal de uma empresa como forma de puni-la.”



Fonte: Echegaray *et al.*, 2005. (Com adaptações gráficas).

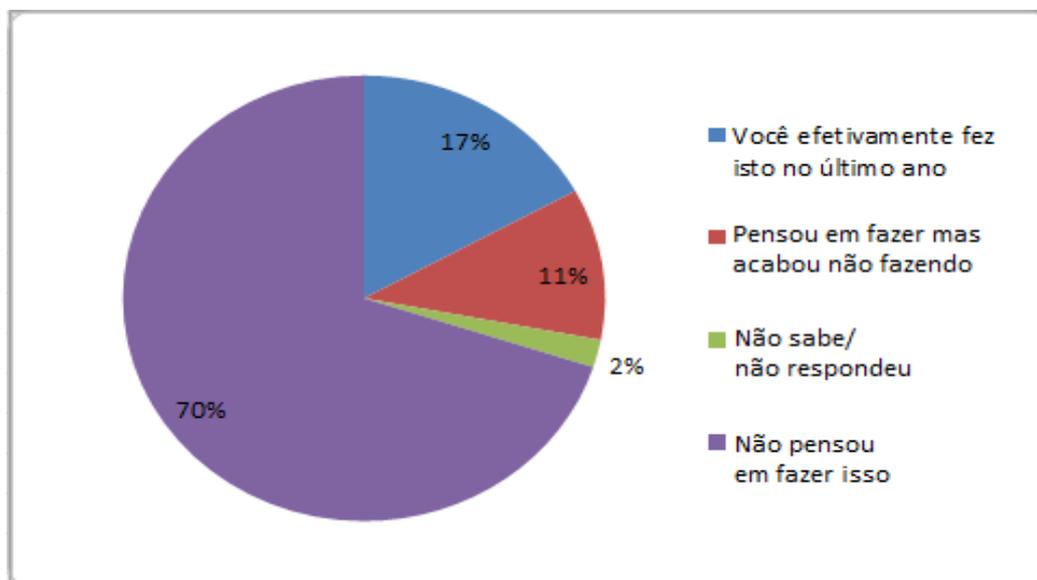
A análise da Figura 03 revela que 15% das pessoas adotaram o comportamento de punir as empresas que jugam não ter responsabilidade social, e mais 15% pelo menos pensaram em também fazer o mesmo. Esses números servem de alerta às empresas que ainda não adotaram uma postura socialmente responsável e ainda não desenvolveram suas políticas e estratégias sustentáveis.

A atitude de não adaptação às novas exigências do mercado pode prejudicar os resultados financeiros e a imagem das empresas, pois estas podem vir a ser punidas pelos seus clientes.

Dessa forma, esses dados também indicam que as políticas de responsabilidade social podem funcionar como um diferencial competitivo, pois ao aderirem a tais ações, as empresas deixam de ser punidas, ao passo que se não aderirem correm o risco de serem rejeitadas como opção de compra e perderem seu espaço no mercado.

Figura 04 – Comportamento do consumidor: premiação – Brasil – 2004

“No último ano, você pensou em prestigiar uma empresa que você achasse socialmente responsável, comprando seus produtos ou falando bem da empresa para outras pessoas?”



Fonte: Echegaray *et al.*, 2005. (Com adaptações gráficas).

A análise da Figura 04 revela que existe um percentual significativo de pessoas, 17%, que ao considerarem uma empresa socialmente responsável, demonstraram preferência pelos seus produtos e serviços, e ainda divulgaram a marca da empresa para outras pessoas. Outros 11%, pelo menos, pensaram em premiar as empresas que jugam responsáveis socialmente.

Pelos dados, existem evidências de que o investimento em ações de responsabilidade social retorna para a empresa em forma de vantagem competitiva sobre as empresas que não realizam esse tipo de investimento, pois como mostra a Figura 04, as empresas que desenvolvem políticas e ações de responsabilidade empresarial têm a preferência de uma porcentagem significativa das pessoas em relação aos seus produtos e serviços.

Segundo Donaire (1999), as empresas devem incluir em seus planejamentos estratégicos, políticas de responsabilidade social, pois com esse comprometimento a empresa adquire uma imagem de empresa socialmente responsável, o que lhe rende vários benefícios, tais como: maior volume de vendas, mais consumidores, colaboradores mais satisfeitos, fácil acesso ao mercado de capitais, entre outras coisas. Os gastos em ações de responsabilidade

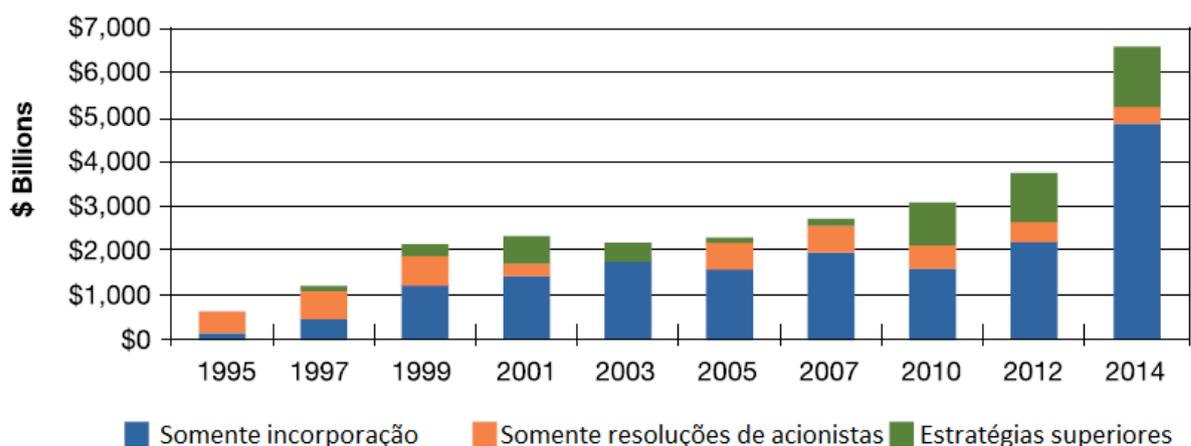
social são vistos como investimentos de longo prazo, haja vista a série de benefícios que trazem para a organização.

4.2. Mudança no comportamento dos investidores

Além da mudança do comportamento dos consumidores já abordada neste trabalho, também está ocorrendo uma mudança nas preferências dos investidores de capital. Nos últimos anos, nota-se um aumento nos Investimentos Socialmente Responsáveis (SRI), e um maior número de investidores nacionais e internacionais têm agregado aos seus critérios de escolha em novos investimentos, os fatores responsabilidade social e sustentabilidade nos negócios.

Pela Figura 05, percebe-se o aumento que ocorreu nos últimos anos nos investimentos Socialmente Responsáveis (SRI), somente nos Estados Unidos.

Figura 05 - Crescimento dos Investimentos em SRI



Fonte: Peirão (2015).

Por meio da análise da Figura 05, revela-se a mudança no comportamento dos investidores, que buscam ampliar seus recursos aplicados em empresas socialmente responsáveis e sustentáveis a longo prazo, fato que evidencia mais uma vez a importância do desenvolvimento de estratégias empresariais sustentáveis e que incluam políticas de responsabilidade social como diferencial competitivo para as organizações.

5. Considerações finais

Ao término das análises realizadas neste trabalho, chegou-se à conclusão de que existem ao menos evidências ou sinalizações de que os consumidores, tanto no Brasil como no mundo, se interessam em saber sobre as ações de responsabilidade social, praticadas pelas empresas. Nota-se na Figura 01 que 76% dos brasileiros afirmam ter interesse por tais questões. Na Figura 02 percebe-se que tal interesse também é partilhado pela maioria da população dos países pesquisados.

Pelos resultados, também há evidências de que as empresas que desenvolvem políticas de sustentabilidade e responsabilidade social possuem uma melhor imagem institucional perante os consumidores e investidores, em relação às que não desenvolvem essas práticas, e essa imagem gera uma maior aceitação de seus produtos e serviços pelos consumidores, como pode ser visto na Figura 04, em que 17% das pessoas afirmaram que ao considerarem uma empresa socialmente responsável, demonstraram preferência pelos seus produtos e serviços.

Também foram identificadas sinalizações de que existe maior interesse por parte dos investidores em aplicar seus recursos financeiros em ações de empresas que desenvolvam estratégias de sustentabilidade, isso por meio dos dados apresentados na Figura 05, devido ao aumento que ocorreu nos últimos anos nos investimentos Socialmente Responsáveis (SRI), onde somente nos Estados Unidos esse tipo de investimento saltou de 639 bilhões de dólares em 1995, para 2.710 em 2007.

De forma geral, o estudo mostrou várias evidências de que os gastos em ações de responsabilidade social são possivelmente revertidos para as empresas em forma de maior aceitação de seus produtos no mercado, e maior interesse dos investidores por suas ações. Sendo assim, devem ser encarados como investimentos de longo prazo.

Portanto, existem evidências de que as políticas e ações de sustentabilidade e responsabilidade social podem oferecer um diferencial competitivo para as organizações que as desenvolvem em relação às que não possuem tais estratégias em seus modelos de gestão.

Referências

- ALMEIDA, F. (2002). **O bom negócio da sustentabilidade**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira.
- ARANTES, E. (2006) **Investimento em Responsabilidade Social e sua Relação com o Desempenho Econômico das Empresas**. São José dos Pinhais. *Conhecimento Interativo*, v. 2, n. 1, pp. 3-9.
- BOWEN, H. R. (1957). **Responsabilidades sociais do homem de negócios**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- CAVALCANTI, C. (1998) Sustentabilidade da economia: paradigmas alternativos de realização econômica. *In: Desenvolvimento e natureza: estudos para uma sociedade sustentável*. 2. ed. São Paulo: Cortez, pp. 153-174.
- DONAIRE, D. (1999). **Gestão ambiental na empresa**. 2. ed. São Paulo: Atlas.
- DUARTE, G. D.; DIAS, J. M. A. M. (1986). **Responsabilidade social: a empresa hoje**. Rio de Janeiro: LTC; São Paulo: Fundação Assistencial Brahma.
- ECHEGARAY, F.; ATHIAS, L. Q.; MATTAR, H.; BELINKY, A. (2005). **Pesquisa 2005: Responsabilidade Social das Empresas – Percepção do Consumidor Brasileiro**. São Paulo: Instituto Akatu.
- EHRENFELD, J. R. (2008) *Sustainability by Design*. New Haven: Yale University Press.
- ELKINGTON, J. (2008). *Cannibals with forks: the triple bottom line of 21st century business*. Oxford: Capstone.
- ESPÍNDOLA, M. A. J.; ARRUDA, D. O. (2008). Desenvolvimento sustentável no modo de produção capitalista. *Rev. Visões*, 4. ed., v. 1, n. 4.
- FGV-CES (2018). **Centro de Estudos em Sustentabilidade**. Apresentação. Disponível em: <www.ces.fgvsp.br>. Acesso em: 21/04/2012.
- FRIEDMAN, M. (1988). **Capitalismo e liberdade**. São Paulo: Nova Cultural.
- GRISWOLD, W. (2017). *Creating sustainable societies: developing emerging professionals through transforming current mindsets*. *Studies in Continuing Education*, v. 39.
- HEIKKURINEN, P.; BONNEDAHN, K. J. (2013). *Corporate responsibility for sustainable development: a review and conceptual comparison of market- and stakeholder-oriented strategies*. *J. Clean. Prod.*, v. 43, pp. 191-198.
- INSTITUTO ETHOS (2018). **O que é RSE**. Disponível em: <http://www1.ethos.org.br/EthosWeb/pt/29/o_que_e_rse/o_que_e_rse.aspx>. Acesso em: 13/05/2012.
- JACOBI, P. R. (2003). **Educação ambiental, cidadania e sustentabilidade**. *Cadernos de Pesquisa*, n. 118, pp. 189-205.

- JENKINS, K. (2015). *How to Teach Education for Sustainability: Integrating Theory and Practice*. In: TAYLOR, N.; QUINN, F.; EAMES, C. *Educating for sustainability in primary schools: teaching for the future*. Holanda: Sense Publishers.
- JESUS, T. A.; SARMENTO, M.; DUARTE, M. (2017). Ética e responsabilidade social. **Dos Algarves: A Multidisciplinary e-Journal**, v. 29, pp. 3-30.
- JONES, P.; SELBY, D.; STERLING, S. (2010). *Sustainability education: perspectives and practice across higher education*. London: Earthscan.
- LANKOSKI, L. (2016). *Alternative conceptions of sustainability in a business context*. *J. Clean. Prod.*, v. 139, pp. 847-857.
- LEVITT, T. (1958). *The dangers of social responsibility*. *Harvard Business Review*, p. 41-50.
- LOPES, U. M.; TENÓRIO, R. M. (2006). **Gestão da sustentabilidade de organizações não governamentais**. Luanda: ADRA.
- MENDES, M. C. (2008). **Desenvolvimento Sustentável**. Disponível em: <http://educar.sc.usp.br/biologia/textos/m_a_txt2.html>. Acesso em 02/01/2017.
- MONTIEL, I; DELGADO-CEBALLOS, J. (2014). *Defining and Measuring Corporate Sustainability: Are We There Yet?* **Organization & Environment**, v. 27, pp. 113-139.
- PEIRÃO, P. (2015). **Recursos Financeiros e Economia Verde**. Disponível em: <<http://www.bmfbovespa.com.br/lumis/portal/file/fileDownload.jsp?fileId=8AA8D097531AC0FD015342C70C337A57%3E>>. Acesso em: 13/03/2018.
- RATIU, C.; ANDERSON, B. B. (2015). *The multiple identities of sustainability*. **World Journal of Science, Technology and Sustainable Development**, v. 12, n. 3, pp. 194-205.
- SACHS, I. (2002). **Caminhos para o desenvolvimento sustentável**. 4. ed. Rio de Janeiro: Garamond.
- SARTORI, S.; LATRÔNICO, F.; CAMPOS, L. M. S. (2014). Sustentabilidade e desenvolvimento sustentável: uma taxonomia no campo da literatura. **Ambiente & Sociedade**, v. 17, n. 1, pp. 1-22.
- SETHI, P. S. (1975). Dimensions of corporate social performance: an analytical framework. *California Management Review*, v. 13, n. 3, pp. 58-64.
- SILVA, S. S.; REIS, R. P.; AMÂNCIO, R. (2014). Conceitos atribuídos à sustentabilidade em organizações de diferentes setores. **RCA**, v. 16, n. 40, pp. 90-103.

O perfil do egresso do programa de pós-graduação em Administração de uma instituição federal do Rio Grande do Sul

The profile of the alumni of a graduate program in Business Administration of a federal institution of Rio Grande do Sul

Talita Gonçalves Posser*

Gabriela Rossato**

Ana Paula Perlin***

Luana Inês Damke****

Clândia Maffini Gomes*****

Resumo

O objetivo deste estudo é identificar o perfil do Egresso do Programa de Pós-Graduação em Administração de uma instituição federal do Rio Grande do Sul. Adotou-se como metodologia a pesquisa descritiva e a abordagem quantitativa. O método utilizado para a coleta de dados foi o *survey*. A população-alvo deste estudo são os egressos das primeiras turmas da Pós-Graduação em Administração de uma instituição federal do Rio Grande do Sul. A partir dos resultados foi possível constatar que o perfil do egresso se configura como do gênero feminino, solteiro, com idade entre 26 a 30 anos. Eles atuam em instituições públicas e na área da docência, inseriram-se no mercado de trabalho nos últimos cinco anos e estão atuando em grande maioria na área de estratégia e gestão de pessoas. Além disso, percebe-se que a maior parte dos egressos avalia positivamente a atuação do Programa de Pós-Graduação em Administração da instituição federal do Rio Grande do Sul.

Palavras-chave: Egressos; Pós-Graduação em Administração.

Abstract

The objective of this study is to identify the profile of the alumni Program in Business Administration of a federal institution of Rio Grande do Sul. The descriptive research and the quantitative approach were adopted as methodology. The method used for the data collection was the survey. The target population of this study was the graduates of the first classes of the Graduate in Business Administration of a federal institution of Rio Grande do Sul. From the results it was possible to verify that the profile of the alumni is female, single, with age between 26 and 30 years. They work in public institutions and in the area of teaching, have entered the labor market in the last five years and are acting in great majority in the area of strategy and people management. In addition, most graduates evaluate positively the performance of the Graduate Program in Business Administration of the federal institution of Rio Grande do Sul.

Keywords: Egresses; Graduate in Business Administration.

* Mestranda em Administração pela Administração na Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). e-mail: talita.gposser@gmail.com

** Mestranda em Administração pela UFSM – e-mail: gabi.rossato@hotmail.com

*** Doutoranda em Administração pela UFSM – e-mail: anapaula.perlin@yahoo.com.br

**** Doutoranda em Administração pela UFSM – e-mail: luanadamke@hotmail.com

***** Doutorado em Administração pela Universidade de São Paulo (USP) – e-mail: clandia@smail.ufsm.br

1. Introdução

O papel da educação e sua importância na vida do ser humano têm sido fonte de grande atenção, pesquisa e estudo. Andere e Araújo (2008) salientam que a educação é a base essencial para a formação do homem, pois fornece as habilidades necessárias para desfrutar do conhecimento, com plenas condições de criticar, refletir e criar.

A respeito disso, Guimarães *et al.*; (2009) afirmam que a obtenção de conhecimentos, competências, habilidades e valores advêm de um ensino que permite a ligação entre a teoria e prática, com o mundo do trabalho e da ciência. Lousada e Martins (2005, p. 74) reiteram que “se uma das finalidades da Universidade é inserir na sociedade diplomados aptos para o exercício profissional, deve ter ela retorno quanto à qualidade desses profissionais que vêm formando, principalmente no que diz respeito à qualificação para o trabalho”. Assim, é um constante desafio para a universidade brasileira, sendo uma fonte de produção de conhecimento e formação de profissionais, diversificar e expandir sua atuação junto à sociedade a fim de atender a demanda por profissionais bem preparados para atuar no mercado que se encontra em constante transformação.

De acordo com Laffin (2002), o perfil profissional é uma preocupação imposta pelas empresas, pois desejam trabalhar com profissionais que dispõem da capacidade de assimilar os processos de gestão, produção, amparados pela utilização de novas tecnologias. Assim, as empresas buscam profissionais que contemplam habilidades e competências capazes de transmitir uma formação plena, abrangente e não fragmentada, sendo possível por meio do atendimento ao que dispõe o currículo.

Segundo Brito (2008), o traçado do perfil do egresso é de fundamental importância na compreensão do que é esperado ao longo de sua trajetória pela Instituição de Ensino Superior, alcançando as competências profissionais necessárias para o exercício da profissão. As características que constituem o perfil do egresso de um curso superior são, por um lado, a consequência de um processo de formação acadêmica e, por outro, a entrada para um processo de inserção do profissional ao mercado de trabalho.

O caráter multidisciplinar que caracteriza o conhecimento científico faz surgir novas e variadas demandas da sociedade para o sistema educacional; em particular para o nível da pós-graduação em Administração, como apresentam Costa, Pereira e Solino (2001).

Com isso, neste estudo busca-se identificar o perfil do Egresso do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Maria, conhecendo assim, a realidade do mercado de trabalho dos egressos, envolvendo colocação, tipo de função exercida e perfil das organizações em que atuam, juntamente com a evolução da carreira.

Os egressos são os informantes estratégicos sobre a realidade do mercado de trabalho. O contato entre eles e a instituição de ensino é de grande valia para aproximar suas experiências profissionais com o meio acadêmico, sendo também contatos fundamentais para novos egressos do programa.

Este trabalho foi estruturado em quatro seções além desta introdução. Na primeira, apresenta-se o referencial teórico, na segunda seção, tratam-se dos procedimentos metodológicos do estudo. Logo após, é apresentada a análise e discussão dos resultados e as considerações finais do estudo.

2. Referencial teórico

Nesta seção, serão apresentados conceitos e definições sobre a formação de Administradores, competências e Programas de Pós-Graduação.

2.1. Formação de administradores

A formação do Administrador tem sido muito discutida quanto à praticidade e os conhecimentos teóricos. Segundo REGIO (2011), devido à falta de experiências profissionais durante o período de formação, os egressos integram-se ao mercado de trabalho muito teóricos. No entanto, para a autora, o sucesso de um Administrador depende de uma formação acadêmica baseada em aspectos mais práticos do que teóricos.

Para Hoyler (1968), os cursos em Administração dão uma formação bastante ampla. Dessa forma, não proporcionam os conhecimentos técnicos necessários, no caso de assumir uma função especializada na empresa.

A atividade de ensino de Administração cerca-se de padrões tradicionais, como a teoria do processamento da informação de Miller (MILLER, 1956). Essa teoria expõe que os alunos recebem muitas informações em duradouras aulas expositivas, nas quais não é considerado a capacidade de retenção das mensagens recebidas na memória de curto prazo

dos indivíduos. Dessa forma, grande parte dos cursos de Administração buscam um conjunto de conhecimento, o qual é oferecido por diversas teorias relativas à aprendizagem, como a aprendizagem experiencial de Rogers (MOREIRA, 1985), a teoria do desenvolvimento social de Vygotsky (OLIVEIRA, 1993), a abordagem *piagetiana* do construtivismo cognitivo (MOREIRA, 1985), e a teoria das múltiplas inteligências de Gardner (GARDNER, 1993).

A exigência de redimensionar o volume com que as disciplinas do currículo básico aparecem na grade curricular tem se relacionado com o aumento da qualidade nos cursos de Administração. A discussão sobre uma formação mais básica e técnica, proporcionando um equilíbrio entre a formação geral de um administrador e a formação profissional especializada, com foco em uma área, está em crescente evolução. Questões como essas, podem ser resolvidas com uma melhor distribuição da carga horária entre as disciplinas (CUNHA e GOMES, 1996).

Além disso, integrar os diversos conteúdos disciplinares, relacionar a teoria com a prática, é outro fato importante sobre a qualidade da formação dos administradores. Nesse sentido, a resolução desses impasses concentra-se tanto na competência de gestão dos coordenadores e diretores dos cursos, quanto na estrutura administrativa das instituições de ensino superior, como as universidades públicas (ANDRADE, 1997) (MARKOVICH, 1998).

Nesse sentido, Fayol (1970), discute que as capacidades necessárias ao administrador dependem do tamanho da empresa e da posição hierárquica. A capacidade principal do operário é a capacidade técnica, que está relacionada com a produção de bens e serviços da empresa. À medida que alguém se eleva na escala hierárquica, a importância relativa da capacidade administrativa aumenta, enquanto a capacidade técnica diminui.

A capacidade principal do diretor é a capacidade administrativa, que coordena e sincroniza as funções da empresa. Quanto mais elevado é o nível hierárquico, mais essa capacidade domina. A capacidade principal do chefe da pequena empresa industrial é a capacidade técnica. A capacidade principal dos chefes das grandes empresas é a capacidade administrativa.

A capacidade técnica é a principal capacidade dos agentes inferiores da grande empresa e dos chefes da pequena empresa industrial; a capacidade administrativa é a capacidade dos grandes chefes. A capacidade técnica domina na base da escala hierárquica industrial e administrativa no ápice.

Em toda classe de empresa a capacidade principal dos agentes inferiores é a capacidade profissional característica da empresa e a capacidade principal dos grandes chefes é a capacidade administrativa. (FAYOL, 1970, p. 25).

Schuch Júnior (1978) ressalta o surgimento de novas especialidades profissionais para atender às necessidades das funções cada vez mais especializadas das empresas. Além disso, o autor descreve o surgimento das atividades técnicas de Administração, as quais abrangem materiais, vendas, pessoal, sistemas e métodos, etc.; e que são as disciplinas tradicionais dos cursos de Administração. (SCHUCH JÚNIOR, 1978).

Além disso, Katz (1968) descreve três níveis de habilitações básicas: a técnica, a humana e a conceitual. Para o autor, a habilitação técnica “subentende compreensão e proficiência num determinado tipo de atividade, especialmente naquela que envolva métodos, processos e procedimentos ou técnicas”. A habilitação humana “é aquela qualidade de o executivo trabalhar eficientemente como integrante de um grupo e de realizar um esforço conjunto com os demais componentes da equipe que dirige”. Já a habilitação conceitual se refere à “habilidade de considerar a empresa como um todo; inclui o reconhecimento de como as diversas funções numa organização dependem uma da outra e de que modo as mudanças em qualquer uma das partes afeta as demais”. (KATZ, 1968, p. 61; p. 62).

2.2. As competências na formação do administrador

O tema competência foi abordado por diversos autores como McClelland (1972), Boyatzis (1982), Spencer e Spencer (1993), McLagan (1996), Le Boterf (1999) e Zarifian (1999). (FLEURY; FLEURY, 2007; DUTRA, 2008). De acordo com Zarifian (2003), o conceito de competência está baseado em três elementos. Primeiro, a tomada de iniciativa e responsabilidade do indivíduo em situações profissionais. Segundo, a inteligência prática das situações. Por fim, a capacidade de compartilhar desafios e assumir áreas de responsabilidade. (ZARIFIAN, 2003, p.137).

Em vista disso, Fleury e Fleury (2007, p.30), definem competência como “um saber agir responsável e reconhecido, que implica mobilizar, integrar, transferir conhecimentos, recursos, habilidades, agregando valor econômico à organização e valor social ao indivíduo”.

Aktouf em seu livro “A Administração entre a Tradição e a Renovação” de 1996, destaca as competências do administrador do futuro. Os desafios que esperam o Administrador de amanhã são, portanto, bem mais estimulantes, mas também, a um só tempo, mais difíceis e mais fáceis. Mais difíceis porque tudo é mais complexo e infinitamente mais dinâmico, e mais fáceis porque, estabelecido o clima de colaboração do qual acabamos de falar, as coisas encaminhar-se-iam por si próprias, já que cada indivíduo, onde quer que ele esteja dentro da organização, terá sempre interesse profundo em realizar suas tarefas. É a grande habilidade do Administrador atual e a do futuro: permitir que o maior número possível de cérebros dentro da organização pensem no “processo da organização” e sintam-se motivados e encorajados a pensar em seu constante aperfeiçoamento, mais do que concebê-lo como tarefa exclusivas de alguns dirigentes. (AKTOUF, 1996, p.21).

Bitencourt e Klein (2007) acreditam que os contextos culturais, políticos e sócio-políticos afetam o desenvolvimento tanto das pessoas quanto das empresas. Dessa forma, manter-se atualizado quanto à capacidade de gerenciar pessoas, desafios, mudanças, recursos e processos, é uma forma de obter vantagem competitiva em relação aos demais concorrentes.

Diante disso, e tendo em vista a demanda por novas atitudes por parte dos profissionais, surge a preocupação com o aprimoramento de competências que segundo Bitencourt (2005), consistem em “um processo contínuo e articulado de formação e desenvolvimento de conhecimentos, habilidades e atitudes, em que o indivíduo é responsável pela construção e consolidação de suas competências (autodesenvolvimento)”.

Ducci (1996) entende que competência “é mais do que a soma de todos esses componentes [conhecimentos, habilidades, destrezas e atitudes]: é uma síntese que resulta de combinação, interação e prática de tais componentes em uma situação real, enfatizando o resultado e não o insumo”. Para Vieira e Luz (2003), teóricos buscaram conceituar competência tendo em vista a Administração. A palavra “competência” pode ser empregada de inúmeras formas, a mais usual é “designar pessoa qualificada para realizar algo” (Fleury e Fleury, 2007). Além disso, Dutra et al. (1998), definem competência em Administração como a união de diversas qualificações que proporciona a um indivíduo ter um melhor desempenho no seu trabalho.

Nesse sentido, Araujo e Rocha-Pinto (2005) destacam que o desenvolvimento e aprimoramento de competências é de extrema importância para o administrador que se encontra no mercado de trabalho ou busca inserção.

Segundo Zarifian (2001), para compreender a utilização do termo competência em Administração, com maior envolvimento, é imprescindível uma análise mais intensa das mudanças ocorridas no mercado de trabalho e nas organizações. Da mesma forma, Nunes e Barbosa (2003) destacam que o termo competência para Administração tem sua origem relacionada às mudanças ocorridas dentro das organizações a partir da década de 1980. Nesse momento, as empresas encontravam-se em processo de reestruturação organizacional e aumento da complexidade no trabalho.

Sandberg (1994) discute a existência de duas diferentes abordagens para os gestores compreenderem o termo competência. A primeira ainda discutida atualmente, como verificou o estudo de Oliveira et al. (2009), a qual é focada na compreensão em uma esfera individual. E a segunda, que trata da competência em uma esfera coletiva. Nessa esfera, as competências são diretamente relacionadas aos sistemas e processos existentes na organização.

2.3. Programas de pós-graduação

As universidades, sejam elas públicas ou privadas, defrontam-se com influências que estão além do seu âmbito operacional. As instituições possuem um papel importante para o desenvolvimento de uma sociedade, sendo assim controladas pelos governos nacionais, os quais esperam certas formas de conduta acerca de sua função na sociedade. Diante das pressões e do aumento da complexidade da função acadêmica, as universidades tendem a melhorar, diferenciar e especializar suas atividades, sendo a pesquisa uma das principais atividades, realizada nas universidades por meio dos programas de pós-graduação (MELLO, 2010).

A pós-graduação em administração no Brasil foi criada em 1967, com o curso de mestrado em Administração da Fundação Getúlio Vargas do Rio de Janeiro [FGV-RJ]. Já na década de 1970 foram criados oito cursos de mestrado em Administração: no Distrito Federal, São Paulo, Rio de Janeiro, Santa Catarina, Minas Gerais, Paraíba, Rio Grande do Sul e Rio

Grande do Norte. Ainda nesse período teve início três cursos de doutorado em administração, sendo dois no Estado de São Paulo e um no Estado do Rio de Janeiro (GUIMARÃES, 2009).

Está atribuída à atividade de pesquisa e ensino, desenvolvida pelos programas de pós-graduação nas universidades, um condicionamento legal e burocrático. Tanto que há em alguns países um órgão especializado para exercer tal função. Esse é o caso da pós-graduação no Brasil, o qual possui um órgão especializado do Ministério da Educação: a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior [CAPES], com a função de avaliar os programas de pós-graduação (MELLO, 2010).

No Brasil, o investimento da CAPES concentra-se na pós-graduação e nos pesquisadores, tanto no país como no exterior. Avalia trienalmente cursos de mestrado e doutorado e financia a produção científica (MACHADO-DA-SILVA, 2003). Além disso, também é responsável pelo fornecimento de bolsas de pós-graduação concedidas a estudantes brasileiros (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico [CNPq], 2009; GeoCapes, 2009). O Sistema de Avaliação da Pós-graduação foi criado pela Capes em 1976 e tem sido fundamental para o desenvolvimento da pós-graduação e da pesquisa no país (NICOLATO, 2005).

Conforme Neto (2010), só na área das Ciências Sociais Aplicadas, há uma probabilidade de criação de 175 novos mestrados e 177 doutorados, ou seja, a pós-graduação nas Ciências Sociais Aplicadas tem potencial para crescer cerca de 60% nos próximos 10 anos.

O Programa de Pós-Graduação em Administração objeto deste estudo tem como Área de Concentração a Gestão Organizacional. Apresenta como objetivo geral a geração e a disseminação do conhecimento, na área de administração, por meio da formação de docentes e de pesquisadores comprometidos com a construção do conhecimento sobre organizações e com gestão das organizações, em nível de pós-graduação stricto sensu. Além disso o público alvo é composto por administradores (as), contadores (as), economistas, engenheiros (as) e profissionais graduados das mais diversas áreas que tenham por objetivo aprofundar e produzir conhecimento sobre a ciência da Administração.

3. Metodologia

Com o objetivo de identificar o perfil do Egresso do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Maria, conhecendo assim, a realidade do mercado de trabalho dos egressos, envolvendo colocação, tipo de função exercida e perfil das organizações onde atuam, juntamente com a evolução da carreira. A abordagem do estudo se caracteriza como quantitativa, do tipo descritivo. A pesquisa descritiva tem como principal objetivo a descrição de algo, ou a exposição de um fenômeno, verificando o grau de associação entre as variáveis trabalhadas (MALHOTA, 2006). Ainda de acordo com Triviños (1987), o estudo descritivo pretende descrever as características de determinado fenômeno ou estabelecer relações entre algumas variáveis.

Desse modo, o método utilizado para a coleta de dados será o *survey*. Conforme Malhotra (2006), esse método consiste na entrevista estruturada direta, método utilizado quando a pesquisa envolve entrevista com um grande número de pessoas, sendo aplicada a elas uma série de perguntas. Ainda utilizou-se dados secundários visando a complementar as informações coletadas por meio da *survey*. O modelo conceitual utilizado para a pesquisa foi o proposto por Schuch Júnior (1978). Além disso, foi acrescentada uma questão aberta, na qual os respondentes tinham a opção de avaliar de modo geral o Programa.

A população-alvo deste estudo são os egressos das primeiras turmas do curso da Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Maria, assim fazem parte desse estudo os discentes egressos das turmas de 2011, 2012, 2013 e 2014, totalizando 78 respondentes. O tratamento dos dados foi realizado por meio do software *Statistical Package for the Social Sciences - SPSS 22*, sendo realizadas análises estatísticas descritivas. Além disso, para a questão aberta utilizou-se a análise de conteúdo.

As limitações encontradas neste estudo foram em relação a amostra, pois devido a insuficiência de respostas, optou-se por utilizar dados secundários, juntamente com os primários. Na próxima seção serão apresentados os resultados do estudo.

4. Análise e discussão dos resultados

Com base nos dados obtidos na pesquisa *survey*, apresentam-se a seguir os resultados relacionados ao perfil da amostra.

Tabela 1 – Perfil da amostra

Gênero	Frequência	%	Faixa Etária	Frequência	%
Masculino	22	28,2%	Até 25 anos	5	18,5%
Feminino	56	72,8%	De 26 a 30 anos	13	48,1%
			De 31 a 35 anos	6	22,2%
			De 36 a 40 anos	0	0%
			41 anos ou mais	3	11,1%
Estado Civil	Frequência	%			
Solteiro (a)	38	81,1%			
Casado (a)	13	18,9%			
Divorciado (a)	2	3,7%			
União Estável	2	1,9%			

Fonte: Desenvolvido a partir dos dados da pesquisa.

Evidenciou-se que, entre os respondentes, 72,8% são do gênero feminino e 28,2% são do gênero masculino. Verifica-se o crescente aumento do nível de instrução da população geral e, principalmente, das mulheres que passam a apresentar mais de nove anos de estudo (FUNDAÇÃO CARLOS CHAGAS, 2015). Este aumento do percentual de mulheres que buscam aperfeiçoamento escolar proporcionou a elas maiores oportunidades de ingresso e estabilidade profissional, frente altas exigências quanto ao nível superior no mercado de trabalho. De acordo com o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED, 2015) e da Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS, 2015) a participação da mulher no mercado de trabalho tem sido crescente nos últimos anos.

Quanto ao estado civil informado pelos respondentes, verificou-se que em sua maioria são solteiros (81,1%). Percebe-se, também, que 48,1% dos egressos encontram-se na faixa etária de 26 a 30 anos, o que remete a um perfil bastante jovem, pode-se constatar que a inserção na pós-graduação parece estar sendo feita cada vez mais cedo.

Na tabela 2, apresentam-se dados referentes ao mercado de atuação dos egressos, a natureza da organização em que atuam e o vínculo profissional que possuem.

Tabela 2 – Mercado de atuação dos egressos

Natureza da Organização que atua	Frequência	%
Pública	35	66%
Privada	18	34%
Vínculo Profissional	Frequência	%
Atua na área da docência	32	60,4%
Não atua na área da docência	21	39,6%

Fonte: Desenvolvido a partir dos dados da pesquisa.

Percebe-se que em relação a natureza das organizações, a maior parte dos egressos (66%) atuam em instituições públicas, predominantemente na área da docência (60,4%). Estes dados parecem vir ao encontro do estudo de Velloso (2004), o autor afirma que o mestrado continua tendo como função principal a de aperfeiçoar docentes para o ensino superior e constata empiricamente que até os anos 2000 o principal destino profissional dos mestres formados no Brasil era a academia, principalmente instituições públicas. O autor ainda afirma que apesar da docência se destacar como principal atuação, o mestrado também tem o intuito preparar quadros para outros setores da vida social, para a administração pública e para empresas públicas e privadas e atividades liberais. Nesse sentido destaca-se que 39,6% dos egressos do Programa de Pós-Graduação em Administração estão atuando nessas atividades.

Tabela 3 – Área de atuação e tempo de carreira

Área de Atuação	Frequência	%
Estratégia em Organizações	30	40%
Gestão de Pessoas e Comportamento Organizacional	30	40%
Economia, Controle e Finanças	15	20%
Tempo de Profissão/Carreira	Frequência	%
Até 5 anos	21	80,8%
De 6 a 10 anos	2	7,7%
De 11 a 15 anos	2	7,7%
Mais de 15 anos	1	3,8%

Fonte: Desenvolvido a partir dos dados da pesquisa.

Em relação à área de atuação dos egressos, percebe-se que a maioria atua na área de Estratégia em Organizações e na área Gestão de Pessoas. Esse resultado pode estar relacionado com a própria formação deles, pois no caso do Programa de Pós-Graduação em Administração há um número maior de vagas para a inserção no mestrado nessas áreas. Quanto ao tempo de carreira, os respondentes estão no mercado de trabalho há menos de 5 anos, dado que já era esperado, visto que se optou por analisar o perfil dos egressos das quatro primeiras turmas da Pós-graduação em Administração.

Desse modo, parece que o perfil dos egressos se configura, majoritariamente, como do gênero feminino, solteiro, com idade entre 26 a 30 anos. Eles atuam em instituições públicas e na área da docência, inseriram-se no mercado de trabalho nos últimos cinco anos e atuam na área de estratégia e gestão de pessoas.

A seguir, a fim de verificar associações entre as variáveis, apresenta-se a relação entre as variáveis gênero e área de atuação, as quais podem revelar algumas tendências.

Tabela 4 – Gênero e área de atuação

Gênero	Área de Atuação			
	Estratégia em Organizações	Gestão de Pessoas e Comportamento Organizacional	Economia, Controle e Finanças	Total
Masculino	42,9%	14,3%	42,9%	100%
Feminino	38,9%	50%	11,1%	100%

Fonte: Desenvolvido a partir dos dados da pesquisa.

Verifica-se a partir da análise da Tabela 4 que parece haver uma predominância do gênero masculino nas áreas que envolvam Estratégia e a área de Finanças. Já o gênero feminino parece concentrar-se na área de Gestão de Pessoas, seguida pela área de Estratégia. Constata-se assim, o baixo índice de mulheres egressas da área de Finanças.

De modo geral, percebe-se que a maior parte dos egressos avalia positivamente a atuação do Programa de Pós-Graduação em Administração, acreditam que a pós-graduação trouxe muitas contribuições quanto a conhecimentos e relacionamentos. A seguir apresentam-se algumas evidências que confirmam o exposto.

Quadro 1 – Avaliação geral

Avaliação Geral	
Respondente	Evidências
R1	<i>“Acredito ter sido o principal potencializador para continuação e evolução na carreira profissional docente.”</i>
R2	<i>“Muito importante para o desenvolvimento pessoal e crescimento profissional. Fez diferença na minha atuação profissional e fui reconhecido por isto.”</i>
R3	<i>“O programa foi muito importante para conhecimento técnico, além disso possibilitou uma vivência importante em grupos de pesquisa e no PPGA de importância fundamental para a atuação profissional.”</i>

Fonte: Desenvolvido a partir dos dados da pesquisa.

Também é possível identificar que os respondentes conseguem perceber a contribuição da pós-graduação não somente para a área da docência, mas também para a área técnica e empresarial. Os respondentes destacam inclusive contribuições para suas vidas pessoais e para o seu dia a dia. A visão crítica e o pensamento analítico se destacam como principais contribuições. Apesar disso, alguns respondentes ainda, evidenciam que a pós-graduação parece estar mais pautada para a carreira acadêmica.

Quadro 2 – Contribuições

Contribuições	
Respondente	Evidências
R4	<i>“Boa contribuição para quem quiser seguir carreira acadêmica.”</i>
R5	<i>“Contribuiu para o meu crescimento como Administradora e ajudou a aprofundar meus conhecimentos na área. Hoje sou empresária e deixei a docência para me dedicar exclusivamente a administração da empresa.”</i>
R6	<i>“Foi fundamental para minha vida profissional, pois atuo como Assistente em Administração... e estou envolvida diariamente com atividades acadêmicas. Com a realização do mestrado, percebi mudanças na minha vida em relação à organização do tempo, de atividades e prioridades, além de passar a refletir de forma mais aprofundada acerca do cotidiano.”</i>
R7	<i>“Acredito que o curso de pós-graduação possa contribuir para a vida profissional na medida em que auxilia no desenvolvimento da capacidade de aprendizado e visão crítica, fornecendo subsídio para que as pessoas tenham acesso a um arcabouço de conhecimento que possibilite um tratamento analítico para a resolução de problemas. No entanto, sua contribuição é mais válida para a área docente do que empresarial.”</i>

Fonte: Desenvolvido a partir dos dados da pesquisa.

Assim, destaca-se que um dos desafios para o Programa de Pós-Graduação em Administração é disseminar as contribuições e o papel dela para todas as áreas seja empresarial ou acadêmica. Parece que é importante que se continue trabalhando todos os pressupostos teóricos, que ambos os contextos sejam contemplados, e que o Programa continue direcionando e preparando seus egressos tanto para a docência quanto para as empresas.

Desse modo foi possível evidenciar os principais aspectos quanto ao perfil do egresso, a atuação deles no mercado e as principais considerações que possuem em relação ao Programa.

5. Considerações finais

A Pós-Graduação é um importante meio de formação e profissionalização nas diferentes áreas do conhecimento. O número de interessados nessa formação parece estar crescendo, entretanto, recentemente a notícia sobre possíveis cortes no orçamento da CAPES abalaram a garantia da continuidade desses Programas. Este trabalho teve como objetivo identificar o perfil do Egresso do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Maria. Assim, buscou-se conhecer a realidade do mercado de trabalho dos egressos, envolvendo colocação, tipo de função exercida e perfil das organizações onde atuam, juntamente com a evolução da carreira.

Foi possível constatar que o perfil do egresso do Programa de Pós-Graduação é do gênero feminino, solteiro e com idade entre 26 a 30 anos. Estes atuam majoritariamente em instituições públicas, na área da docência, inseriram-se no mercado de trabalho nos últimos cinco anos e principalmente na área de estratégia e gestão de pessoas.

Além disso, também foi possível perceber uma associação entre gênero e as áreas de atuação. Evidencia-se que o gênero masculino está concentrado nas áreas de Estratégia e Finanças, já o feminino predominantemente na área de Gestão de Pessoas.

De maneira geral, os egressos das quatro primeiras turmas do Programa de Pós-Graduação em Administração acreditam que o Programa teve uma grande importância tanto para a carreira profissional como pessoal e avaliam-no de forma positiva. Apesar disso, ainda há divergências de opiniões quanto ao direcionamento da pós-graduação para a área da docência e para a área administrativa.

Referências

- AKTOUF, O. (1996). **A administração entre a Tradição e a Renovação**. São Paulo: Atlas.
- ANDERE, M. A; ARAÚJO, A. M. P. de. (2008). Aspectos da formação do professor de ensino superior de Ciências Contábeis: uma análise dos programas de pós-graduação. **Revista de Contabilidade e Finanças - USP**, v. 19, n. 48, pp. 91-102, set./dez. São Paulo.
- ANDRADE, R. O. B. (coord.). (1997). **Biblioteca básica para os cursos de graduação em administração**. Florianópolis: UDESC.
- BITENCOURT, C. C. (2005). **Competência gerencial e aprendizagem nas organizações**. São Leopoldo: Unisinos.
- BITENCOURT, C. C.; KLEIN, M. J. (2007). Desenvolvimento de competências: a percepção dos egressos do curso de graduação em Administração. **In: XXXI Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração – EnANPAD, 2007**, Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Anpad.
- BRITO, M. R. F. (2008) **O SINAES e o ENADE: da concepção à implantação**. Avaliação (Campinas) v.13, n.3. Sorocaba: Print Version.
- COSTA, F. K.; PEREIRA, F. A; SOLINO, A. S. (2008). Uma percepção curricular dos egressos para a formação de pós-graduados em Administração segundo a análise proporcional do discurso. **In: Encontro Nacional de Programas de Pós-graduação em Administração**. 25 Campinas. CD Rom.
- CUNHA, A. M.; GOMES, A. S. S. (1996). O ensino de humanidades na formação do administrador frente os movimentos de integração internacional: uma proposta de mudança curricular para a FACE/UFMG. **In: ENCONTRO NACIONAL DOS CURSOS DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 7**. Florianópolis: UDESC.
- DUCCI, M. A. (1996). *El enfoque de competencia laboral en la perspectiva internacional*. **In: Oficina Internacional del Trabajo. Formación basada en competencia laboral: situación actual y perspectivas**. Ginebra: OIT, pp. 15-26.
- DUTRA, J. S. (2008). **Competências: Conceitos e instrumentos para gestão de pessoas na empresa moderna**. 1. ed. São Paulo: Atlas.
- DUTRA, J. S.; HIPÓLITO, J. A. M.; SILVA, C. M. (1998). Gestão de pessoas por competências: o caso de uma empresa do setor de telecomunicações. **In: Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 22**. Foz do Iguaçu. Anpad, Rio de Janeiro.
- FAYOL, H. (1994). **Administração Industrial e Geral: Previsão, Organização, Comando, Coordenação e Controle**. 10. ed. São Paulo: Atlas.
- FLEURY, A; FLEURY, M. T. L. (2007). **Estratégias empresarias e formação de competências: um quebra-cabeça caleidoscópico da indústria brasileira**. São Paulo: Atlas.

- GEOCAPES DADOS ESTATÍSTICOS (2009). **Concessão de bolsas de pós-graduação da Capes no Brasil**. Disponível em: <<http://geocapes.capes.gov.br/geocapesds/#app=3099&da7aselected>>. Acesso em: 2018.
- GARDNER, H. (1993). *Multiple Intelligences: the theory in practice*. New York: Basic Books.
- GUIMARÃES, A. T. (2009). A Rede de Programas de Pós-Graduação em Administração no Brasil: Análise de Relações Acadêmicas e Atributos de Programas. **RAC**, Curitiba, v. 13, n. 4, art. 3, pp. 564-582.
- GUIMARÃES, I. P.; SILVA, A. C. C. R.; GOMES, S. M. S.; SLOMSKI, V. G.; ARAÚJO, A. M. P. (1968). Uma análise dos Projetos Político-Pedagógicos dos cursos de Ciências Contábeis das Universidades Públicas do estado da Bahia. *In: X Congresso Internacional Galego-Português de Psicopedagogia*. Universidade do Minho, 2009.
- HOYLER, S. *et al.* Manual de Relações Indústrias. São Paulo: Pioneira.
- LAFFIN, M. (2002). **De contador a professor: a trajetória da docência no ensino superior de contabilidade**. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Curso Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.
- LOUSADA, A. C. Z.; MARTINS, G. A. (2005). Egressos como fonte de informação a gestão dos cursos de Ciências Contábeis. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo/USP, v. 1, n. 37, pp. 73-84.
- MACHADO-DA-SILVA, C. L. (1998). Respostas estratégicas da administração e contabilidade ao sistema de avaliação da Capes. **Revista Organização e Sociedade**, 10(28), pp. 63-77. MARCOVITCH, J. A Universidade (Im)possível. São Paulo: Futura.
- MALHOTRA, N. (2006). **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 4. ed. Porto Alegre: Bookman.
- MELLO, M. C. (2010). Dinâmica de Relacionamento e Prováveis Respostas Estratégicas de Programas Brasileiros de Pós-Graduação em Administração à Avaliação da Capes: Proposições Institucionais a partir da Análise de Redes de Co-Autorias. **Rev. Adm. Contemp**, Curitiba, v. 14, n. 3, art. 3, pp. 434-457.
- MILLER, G. A. (1963). *The magic number seven, plus or minus two: some limits on our capacity for processing information*. **Psychological Review**, v.3, n. 63, pp. 343-352.
- MOREIRA, M. A. (1985). **Ensino e Aprendizagem: enfoques teóricos**. São Paulo: Moraes.
- NETO I. R. (2010). Prospectiva da pós-graduação no Brasil (2008-2022). **Revista Brasileira de Pós-Graduação**, 7(12), pp. 58-79.
- NICOLATO, M. A. (2005). Sinopse da avaliação trienal da pós-graduação (período avaliado: 2001/2003). **Revista Brasileira de Pós-graduação**, v. 2, n. 3, pp. 176-184.
- NUNES, S. C.; BARBOSA, A. C. Q. A. (2003). Inserção das Competências no Curso de Graduação em Administração: Um Estudo em Universidades Brasileiras. *In: Encontro*

da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 27, Atibaia. Anpad: Rio de Janeiro.

OLIVEIRA, M. K. (1993). **Vygotsky aprendizagem e desenvolvimento**: um processo histórico. São Paulo: Sapiore.

OLIVEIRA, D. P. R. (2009). **Planejamento Estratégico**. 26 ed, São Paulo: Atlas.

ROCHA-PINTO, S. R. (2005). A Competência do Administrador: A Voz do Vir a Ser. **In**: Seminário De Iniciação Científica da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, 13, PUC-RIO, Rio de Janeiro.

RODRIGUES, S., & CARRIERI, A. (2001). A tradição anglo-saxônica nos estudos organizacionais brasileiros. **Revista Brasileira de Administração Contemporânea**, 5 (Edição Especial), pp. 81-102.

TRIVIÑOS, A. N. S. (1987). **Introdução à pesquisa em Ciências Sociais**: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas.

VELLOSO J. (2004). Mestres e doutores no país: destinos profissionais e política de pós-graduação. **Cadernos de Pesquisa**, v. 34, n. 123, pp. 583-611.

VIEIRA, A.; LUZ, T. R. (2003). Do saber aos saberes: confrontando as noções de qualificação e de competência. **In**: Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 27. Atibaia. Anpad: Rio de Janeiro.

ZARIFIAN, P. (2001). **Objetivo Competência**: por uma nova lógica. São Paulo: Atlas.

**O retorno financeiro dos egressos da Universidade de Brasília (1995-2015):
uma análise das remunerações**

*The financial return of the graduates of the University of Brasília (1995-2015):
an analysis of the remunerations*

Vanilda de Oliveira Coelho*

Andrea Felipe Cabello**

Resumo

O presente estudo teve por objetivo principal estudar o retorno financeiro à educação fornecido pela Universidade de Brasília (UnB), a partir da remuneração dos seus egressos de graduação dos últimos 21 anos. Foram levantados dados em relação aos graduados pela UnB entre os anos de 1995 e 2015, com levantamentos junto à Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (Rais/MTE). Concluiu-se que a remuneração aumenta ao longo dos anos e a diferença entre cursos tende a diminuir, sinalizando a boa qualidade do aluno oriundo da UnB em qualquer área de atuação.

Palavras-chaves: Investimento em Educação; Capital Humano; Teoria Econômica da Educação.

Abstract

The present study had as main objective to study the returns of the education provided by the University of Brasília, from the remuneration of undergraduate students of the last 21 years University of Brasília. Data on graduates by UnB between 1995 and 2015 were collected, with surveys from the Social Information-RAIS - of the Ministry of Labor and Employment. It is concluded that the remuneration increases over the years and the difference between courses tends to decrease, signaling the good quality of the student coming from UnB, in any area of performance.

Keywords: Investment in Education; Human capital; Economic Theory of Education.

* Mestre em Economia e Gestão de Finanças Públicas pela UnB – e-mail: vanildacoelho@unb.br

** Doutora em Economia pela Universidade de Brasília (UnB) – e-mail: andreafc@unb.br

1. Introdução

A literatura sobre retornos da educação é vasta e sinaliza os benefícios desse tipo de investimento, principalmente em longo prazo. A Educação desempenha o papel de oportunizar e de aumentar as chances individuais de inserção no mercado de trabalho ou, em outros termos, de majorar a empregabilidade e a remuneração dos indivíduos, num cenário em que o desemprego tecnológico parece que veio para ficar (CASTELLS, 1999). Um tipo especial de retorno é o retorno salarial dos egressos ao longo do tempo.

A Universidade de Brasília (UnB) está inserida em um ambiente favorável, valendo-se de elementos positivos, como a localização estratégica da Capital Federal, a boa imagem institucional e a credibilidade conquistada ao longo de seus 55 anos de existência. Essas peculiaridades fazem com que os retornos do investimento em capital humano realizados por meio dessa instituição pareçam ser particularmente positivos e mereçam estudo. Assim, nosso objetivo é mapear os retornos financeiros à educação a partir dos egressos da UnB dos últimos 21 anos. Para isso, utilizaremos dados desses egressos e também da Rais, buscando investigar sua colocação no mercado formal de trabalho, a fim de avaliar, assim, o retorno salarial do investimento feito ao longo do tempo nesses alunos.

O estudo com os egressos de graduação da UnB justifica-se, pois busca verificar se esta universidade tem atendido às demandas do mercado de trabalho no que tange aos profissionais que são por ele requisitados. Esse retorno é fundamental para 1) medir as aderências dos cursos às necessidades do mercado de trabalho, 2) formular políticas institucionais, 3) atestar os resultados do compromisso da UnB com a sociedade e 4) orientar melhorias. Tais informações podem ainda, com a construção de uma imagem positiva da Universidade, motivar os alunos atuais, bem com os futuros ingressantes.

Os resultados são igualmente importantes para a UnB e para os demandantes de ensino superior de forma geral, na medida em que a análise da aderência de inserção dos egressos no mercado de trabalho pode ser vista como uma variável correlacionada à qualidade da formação desse egresso, além de mostrar quais áreas de formação têm mais adesão ao mercado de trabalho no Distrito Federal e no país como um todo.

O estudo foi realizado apenas com egressos de graduação, já que os demais egressos, mestres e doutores, muitas vezes já são profissionais alocados no mercado de trabalho que retornam à universidade para se especializarem. Além disso, a escolha por delimitar o estudo dessa maneira decorre de sua proposta de verificação, junto à Relação

Anual de Informação Social- Rais do Ministério do Trabalho e Emprego, de informações referentes aos graduados pela UnB que se encontram no mercado de trabalho, o que não implica dizer que os demais, formados em anos anteriores a 1995, não estejam neste mesmo mercado. Neste estudo, para melhor adequação à proposta pretendida, optou-se por delimitar um período específico, visando facilitar as análises dos dados disponibilizados.

Vale ressaltar que, embora este estudo tenha a preocupação de analisar o retorno financeiro/demanda/inserção dos egressos da UnB no mercado de trabalho, sabe-se que a universidade também tem a missão de buscar a formação mais humana e social de seus alunos, contando com diversos cursos que buscam dinamizar os aspectos sociológico, humanitário e cidadão, ficando a questão do retorno financeiro em segundo plano.

Este artigo está organizado em três seções, além desta introdução e das considerações finais. Na seção um, apresentam-se os aspectos teóricos que embasam o estudo proposto. Na seção dois, abordam-se dados e procedimentos da pesquisa. Na terceira seção, apresentam-se os resultados relativos ao período em estudo.

2. A Economia da Educação

A Economia da Educação e a Teoria do Capital Humano buscam explicar as relações entre Educação e desenvolvimento. Um dos pioneiros nesse tipo de investigação científica foi Theodore Schultz, entre os anos de 1950 e 1960. Para Schultz (1967), por meio do investimento em Educação as pessoas adquirem capacidades e habilidades, passam a ter melhores trabalhos e melhores remunerações. Isso faz com que exerçam influência na acumulação de capital, além de alterarem as estruturas dos padrões de consumo e elevarem o nível sociocultural. Assim, a Educação é vista como um investimento que alça a produtividade e os ganhos dos trabalhadores, além de alterar o padrão de vida dos indivíduos e de impulsionar o desenvolvimento econômico.

A Economia da Educação fornece, assim, uma explicação para as diferenças no nível de desenvolvimento entre as nações e rendimentos entre os indivíduos. Os diferentes estoques de capital educacional justificam essas diferenças e evidenciam que a Educação, somada a outros fatores econômicos, políticos e sociais, constitui-se umas das condições necessárias para a saída do subdesenvolvimento.

As pessoas valorizam suas capacidades, tanto como produtores quanto como consumidores, pelo investimento que fazem em si mesmas. A Educação é a melhor forma de investir em capital humano, pois, além de produzir instrução, faz progredir nos conhecimentos por meio da pesquisa. A instrução pode produzir e causar benefícios no presente ou no futuro, sendo vista como um investimento que afeta tanto as futuras despesas quanto as futuras rendas, assemelhando-se a investimentos em outros bens de produção. Sempre que a instrução, associada à Educação, eleva as rendas futuras, há uma ampliação da produtividade, considerando-a resultado do investimento em capital humano.

Em Schultz (1973), investimentos em capital humano determinam as futuras perspectivas da humanidade, sendo fatores decisivos de produção para a melhoria do bem-estar das pessoas pobres. Os avanços em conhecimentos melhoram significativamente as perspectivas econômicas e o bem-estar das pessoas menos favorecidas, proporcionando melhor condição de vida para toda a sociedade. De acordo com Schultz (1987), a Educação é vista não somente como um determinante do crescimento e do progresso econômico, mas também como uma geradora de externalidades positivas para a sociedade, pois alavanca maior consciência ao indivíduo, seja de caráter político, ético, moral ou social, minimizando fatores de risco à população e proporcionando maior bem-estar coletivo.

Diante desses apontamentos, torna-se possível perceber que a Educação pode oferecer externalidades positivas diretas e indiretas na Economia. A externalidade direta refere-se aos efeitos dos maiores rendimentos do indivíduo, gerando, num caráter coletivo, maior crescimento econômico, enquanto a externalidade indireta pode vir a proporcionar maior equidade e justiça social.

Para Becker (1993), é mais fácil quantificar o lado monetário, bem como os resultados ou benefícios advindos do capital humano. Porém, há outros aspectos a considerar, pois a Educação promove resultados positivos na área da Saúde, por exemplo, uma vez que indivíduos mais instruídos tendem a desenvolver atividades de prevenção a doenças. Há, também, resultados positivos no nível de democracia da sociedade, fazendo com que os indivíduos interajam de forma mais consciente com seus governantes e com maior conhecimento de políticas. A Educação propicia resultados positivos tanto no contexto econômico quanto no político, no social e no cultural.

Na literatura econômica sobre o tema, a renda e a taxa de retorno recebem papel de destaque. Nesse sentido, a demanda por educação dos indivíduos segue o objetivo de melhorar seu fluxo de rendimento ao longo da vida ou, de maneira mais ampla, obter mais retorno associado à melhor qualidade de vida. A decisão de investir em Educação é tomada comparando o fluxo de rendimentos esperados, excluídos os custos associados à sua aquisição, com o valor presente da renda esperada ao não fazer o investimento.

Zulauf (2006) enfatiza a necessidade de formar graduados com habilidades acadêmicas e profissionais que incluam competências, posturas e valores capazes de ajudar a revitalizar a economia. Contudo, para isso, os graduandos devem estar aptos e preparados para inserção no mercado de trabalho. Nesse cenário, as metas e os resultados da Educação Superior foram redefinidos, tendo como alvo básico “o ensino das habilidades que contribuem para a sociedade e para o desenvolvimento da mente do indivíduo”. “O resultado do ensino superior tem que ser o desenvolvimento do conhecimento, da compreensão e de habilidades específicas, cognitivas e básicas” (ZULAUF, 2006, pp. 5-6).

O ensino de habilidades deve atender às necessidades da economia e do indivíduo. Todas as mudanças, sejam científicas, tecnológicas ou econômicas, precisam de um ensino que focalize habilidades pessoais e intelectuais transferíveis, valorizadas pela indústria, pelo comércio, por profissionais e pela administração pública e social. Outro aspecto importante é a demanda crescente por mão de obra cada vez mais especializada. Surge, então, a necessidade de atender à qualificação que o mercado exige. O ensino superior passa a exercer papel fundamental nessa relação, uma vez que a especialização que o mercado requer vem da qualificação adquirida por meio da Educação Superior em diferentes níveis. Há uma relação direta entre colocação no mercado de trabalho e aprimoramento acadêmico: quanto maior a dedicação dispensada à educação, maior será o número de possibilidades profissionais que o indivíduo apresentará.

No Brasil, tem-se observado o aumento do acesso ao ensino superior, o que representa aumento do número de pessoas que estão preocupadas em investir em Educação e em qualificação. Isso se dá tanto por iniciativas governamentais, por meio dos programas de expansão de Educação Superior, como Programa Universidade para Todos (Prouni); Fundo de Financiamento Estudantil (Fies); Sistema de Seleção Unificada (Sisu); Reestruturação e Expansão das Universidades Federais (Reuni), dentre outros, como também por iniciativa

peçoal. A população começa a observar que o fator “educação” representa investimento e ganho de capital humano.

Assim, a qualificação do trabalhador adquirida pelo capital educacional potencializa o crescimento e o desenvolvimento econômico, dá chances individuais de acesso a melhores postos de trabalho, contribui para maior produtividade, além de melhorar a remuneração recebida. Tal retorno pode inclusive influenciar a escolha de carreiras. Bartalotti (2007) aponta que o *status* que uma carreira proporciona pode ser decisivo na escolha do curso superior. Graduados em cursos tradicionais, como Direito, Medicina e Engenharia, por exemplo, gozam de certas “vantagens” associadas às prerrogativas de suas carreiras, visto o prestígio que proporcionam. Isso faz com que muitos optem por seguir uma dessas profissões. Entretanto, lembra o autor que outro fator individual na opção de graduação é a vocação do indivíduo. As pessoas apresentam diferentes mapas de preferências e, neles, cada indivíduo escolhe a combinação de atividades que melhor lhe satisfaz, ao mesmo tempo que contribui na melhoria de ganho de capital. Dentre essas atividades a definir estão as profissionais; portanto, quanto mais próximo à indiferença entre duas carreiras uma pessoa estiver, maior deve ser a relevância de fatores, como o fator “renda” decorrente dessa escolha.

3. Dados e procedimentos da pesquisa

O *locus* desta pesquisa é a Universidade de Brasília (UnB), Instituição Federal de Ensino Superior (Ifes) com sede em Brasília, Distrito Federal, composta por seus quatro campi: Darcy Ribeiro, Faculdade UnB Ceilândia (FCE), Faculdade UnB Gama (FGA) e Faculdade UnB Planaltina (FUP). Segundo seu Plano de Desenvolvimento Institucional (PDI) 2014-2017, a instituição conta com 119 cursos de graduação, entre aqueles com habilitação em bacharelado e licenciatura. Do total, 107 são cursos presenciais; 12, a distância. Em termos de pós-graduação, a UnB conta com 86 cursos de mestrado e 66 de doutorado.

Conforme o Censo Escolar de 2014, a UnB conta com 34.506 alunos regulares registrados nos cursos de graduação na modalidade presencial, entre turnos integrais e noturnos, além dos 1.866 matriculados em cursos a distância. Desses alunos, 3.733 dos cursos presenciais e 289 dos cursos a distância concluíram a graduação em 2014. Sendo assim, a UnB disponibilizou para a sociedade, em 2014, 4.022 novos profissionais de graduação que se inseriram no mercado de trabalho.

Nossa análise, no entanto, concentra-se nos graduados pela UnB no intervalo que corresponde aos anos de 1995 e 2015, dentre os diversos cursos oferecidos pela universidade à população do DF e à região central do Brasil.

Os dados analisados – tanto os referentes à graduação da UnB quanto aos da Rais – foram disponibilizados pela Coordenadoria de Informações Gerenciais (CIG) da Diretoria de Avaliação e Informações Gerenciais (DAI) do Decanato de Planejamento e Orçamento (DPO) da UnB. No ano de 2015, foi firmado o Convênio nº 001/2005/FUB/MTE/Senaes entre a Fundação Universidade de Brasília (FUB) e o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) a fim de efetuar consultas na Rais. Nesse caso, foi possível ter acesso aos dados do registro dos empregos dos egressos da UnB que estão inseridos na Rais através das informações fornecidas pelo DPO.

Para esta análise, optou-se por agrupar os egressos por curso, sem diferenciação dos turnos, visto que é possível aos estudantes cursar determinada matéria no turno que melhor lhes convêm, o que permite que um aluno matriculado no período integral curse matéria do curso noturno, ou vice-versa. Os cursos com habilitação em bacharelados foram identificados por (B); os de licenciaturas, por (L). Para as análises dos dados, foram considerados 120 cursos de graduação, dado que o Esquema I (curso especial de formação pedagógica que tinha o objetivo habilitar profissionais portadores de diploma de graduação para o exercício de magistério) aparece como curso que obteve egressos entre os anos de estudos, porém, hoje, já não faz parte da grade de cursos ofertados pela UnB.

A Rais, base de dados utilizada neste estudo, é um relatório de informações socioeconômicas solicitado anualmente pelo Ministério do Trabalho e Emprego às pessoas jurídicas e outros empregadores. Foi instituída pelo Decreto nº 76.900, de 2 de dezembro de 1975, e tem como objetivo suprir as necessidades de controle da atividade trabalhista no país, o provimento de dados para a elaboração de estatísticas do trabalho e a disponibilização de informações do mercado de trabalho às entidades governamentais.

Segundo o Manual de Orientação Rais e a Portaria de nº 1.464, de 30 de dezembro de 2016 do MTE, devem declarar a Rais os inscritos no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) com ou sem empregados. Todos os empregados contratados por CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), bem como servidores públicos de qualquer natureza, trabalhadores avulsos, empregados de cartórios extrajudiciais, trabalhadores regidos pelo Estatuto do

Trabalhador Rural, menores aprendizes, servidores e trabalhadores licenciados e dirigentes sindicais devem estar inseridos na base da Rais. Nesse contexto, a Rais é resultado de uma parceria, na qual todos os agentes têm um papel relevante na geração de informações fidedignas sobre o mercado de trabalho, cuja confiabilidade dos dados é de responsabilidade de todos os atores envolvidos. A Rais, com o transcorrer do tempo, foi se tornando uma das fontes estatísticas mais confiáveis sobre o mercado de trabalho formal no país. Esse registro administrativo constitui referência nacional e internacional.

4. Resultados

A UnB formou, entre os anos de 1995 e 2015, 67.113 alunos de graduação em diferentes cursos oferecidos. Quando se considera todos os egressos da UnB ao longo de sua existência, há 94.994 formados, conforme Anuário Estatístico de 2016. Do total dos egressos de 1995 a 2015, os dados mostram que 34.622 tiveram registro na Rais, ou seja, 52% ingressaram no mercado de trabalho formal como empregados com carteira assinada ou com vínculo em serviço público. Quando se observa o registro na Rais, sem delimitação de tempo, nota-se que há 50.256 registros de egressos da UnB que efetivamente estão ativos no mercado de trabalho, ou seja, a presença de egressos da UnB nessa base de dados é muito maior do que a amostra aqui considerada.

Para as análises que se seguem, foram destacados somente os egressos de 1995 a 2015, por curso de formação, por ser este o período de estudo proposto para o trabalho. Há, entretanto, divergências entre os cursos em relação ao grau de aderência ao mercado formal de trabalho, ou seja, por razão inserção na Rais/formados por curso. Algumas áreas, como, por exemplo, profissionais liberais e profissionais que atuam por meio de cooperativas/associações, adotam regimes diferenciados de contratação, por isso estão desobrigadas de se registrarem na base de dados em análise. Neste trabalho, não lidaremos de forma explícita com esse problema.

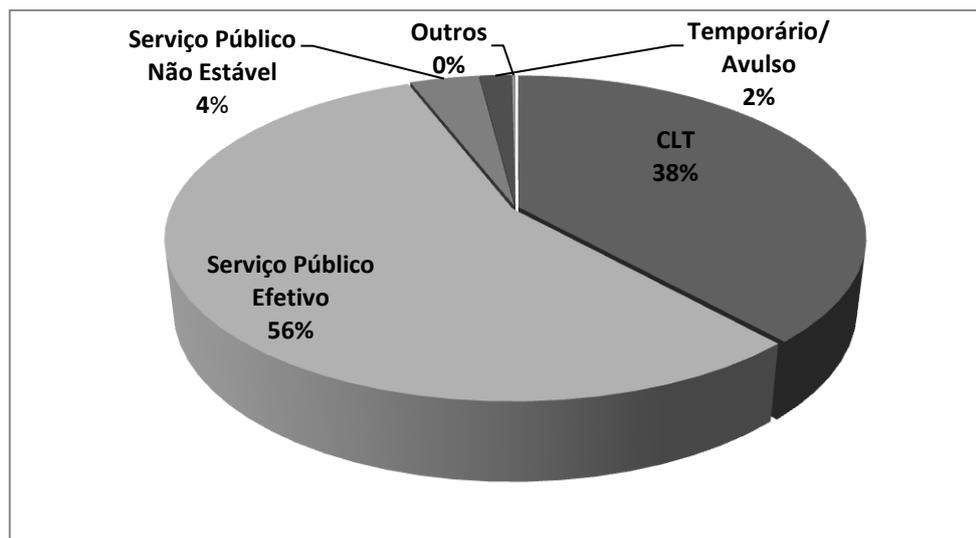
O tipo de vínculo empregatício está relacionando com o modelo de contrato celebrado entre empregador e o empregado. Para as análises dos gráficos deste tópico, todos os egressos da UnB com registro na Rais foram considerados. Nesse caso, contou-se com uma amostragem de 50.256 egressos de cursos de graduação da UnB entre os anos de 1975 a 2015 que efetivamente obtiveram ingressos na Rais. Optou-se por considerar todos os egressos,

sem delimitação de tempo, por entender-se que, nesse caso, tais informações contribuem para uma visão geral das regiões que mais captam as forças de trabalho fomentadas pela UnB.

Ao analisar os dados dos egressos da UnB, conforme Gráfico 1, notou-se que 60% dos egressos estão no mercado de trabalho como servidores públicos – destes, 56% são servidores públicos efetivos e 4% são servidores públicos não estáveis. A iniciativa privada abarca cerca de 40% dos egressos; 2% estão como força de trabalho temporária/avulsa.

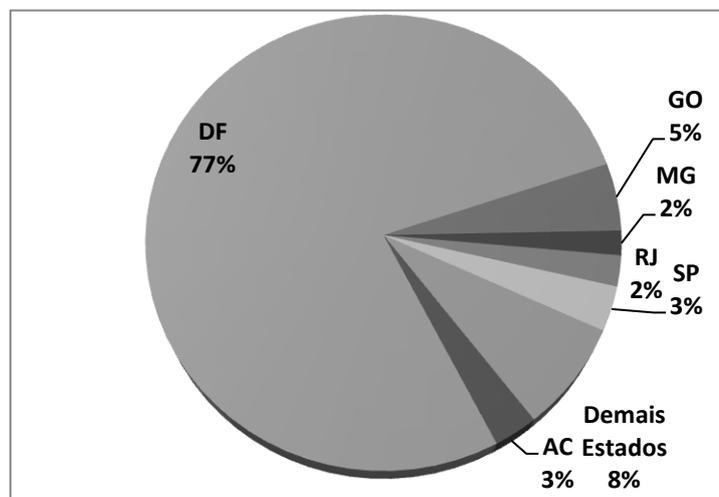
A grande quantidade de egressos da UnB no serviço público é um indicador de que a Universidade tem tido função primordial de suprir a força de trabalho demandada nessa seara. O fator principal que direciona esse cenário decorre da peculiaridade inerente ao mercado de trabalho de Brasília, que, por ser Capital Federal, atua como centro do poder federal e abarca grandes órgãos da alta administração do país.

Gráfico 1 – Tipo de vínculo dos egressos da UnB – 1975 a 2015



Fonte: Rais ano-base 2016. Elaboração das autoras.

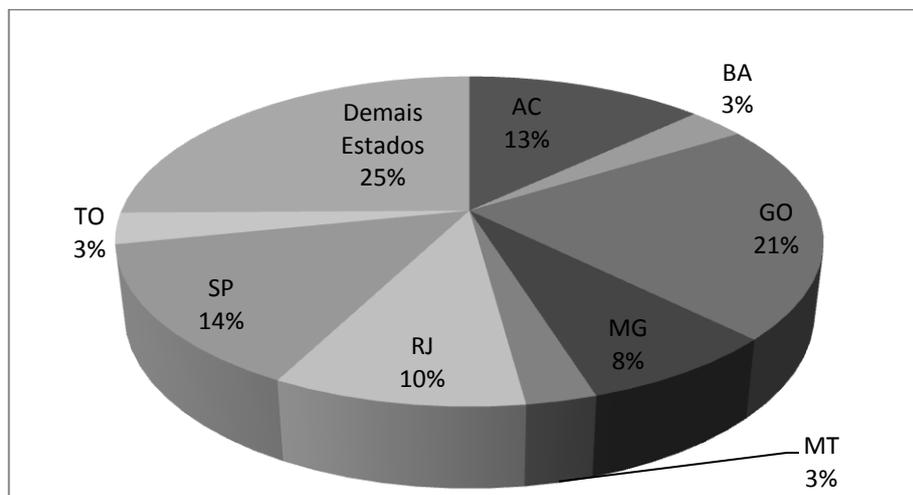
Já em relação à distribuição geográfica dos egressos da UnB, observa-se uma concentração na região Centro-Oeste, como nota-se pelo Gráfico 2.

Gráfico 2 – Distribuição dos egressos por Unidade da Federação – 1975 a 2015

Fonte: Rais (ano-base: 2016). Elaboração das autoras.

Verifica-se que 77% dos egressos da UnB, com registro na Rais, estão atuando no mercado de trabalho do Distrito Federal, seguido do Estado de Goiás, que abarca 5%, São Paulo, com 3%, e Acre, com outros 3%. Os Estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro apresentam cerca de 2% cada; os demais Estados registram em torno de 8% no total.

Os números indicam que grande parte dos egressos permanece atuando no mercado de trabalho do Distrito Federal. Por ser a Capital Federal e por abrigar muitos órgãos do governo central, Brasília tem como característica um mercado de trabalho predominantemente de serviço público; com isso, muitos dos estudantes do Distrito Federal, como também de outros Estados que buscam formação acadêmica na UnB, optam por se estabelecer na Capital Federal e fazer carreira nas oportunidades que o mercado de trabalho da região oferece. Além disso, muitos estudantes da UnB são filhos de servidores públicos alocados no DF, ou mesmo de servidores da ativa em formação, o que contribui para a permanência na região. O Estado de Goiás, em razão da microrregião do entorno do Distrito Federal, acaba atraindo os egressos da UnB, abrigando, em virtude disso, cerca de 5% da força de trabalho formada por esta universidade quando comparado com todos os demais Estados.

Gráfico 3 – Distribuição dos egressos por Unidade da Federação sem o Distrito Federal – de 1975 a 2015

Fonte: Rais ano-base 2016. Elaboração das autoras.

Quando se analisa o gráfico sem considerar o DF, percebe-se que Goiás é o Estado que mais se destaca na atuação dos egressos da UnB (21%). Por ser um Estado vizinho ao Distrito Federal, a UnB consequentemente se torna uma universidade muito procurada por estudantes goianos. Outro ponto importante é que o Estado de Goiás possui apenas uma universidade federal e uma estadual, o que pode ser, nesse caso, um dos fatores que contribuem para que o Estado de Goiás tenha uma significativa demanda de profissionais formados pela UnB.

São Paulo é outro Estado que aparece como agregador da força de trabalho fomentada pela UnB, tendo em torno de 14% de representatividade no total dos egressos, número bem significativo para uma região que é reconhecida por abrigar as melhores universidades do país. No entanto, o Estado de São Paulo também é reconhecido nacionalmente como o de maior geração de emprego, o que leva a crer que muitos dos egressos da UnB vão para essa região em busca de oportunidades de trabalho.

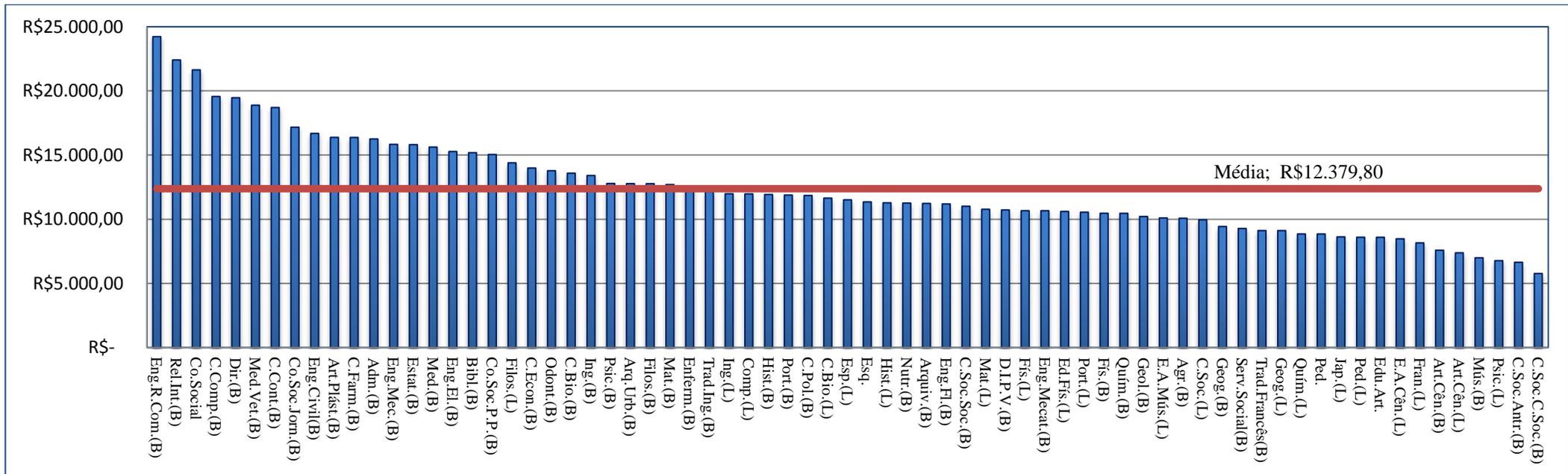
Deve-se destacar, ainda, o Estado do Acre, com 13%, número bem expressivo, uma vez que é um dos Estados mais distantes da UnB e com pouca expressividade na geração de emprego. Porém, como Goiás, conta apenas com uma universidade federal para atender toda a sua população. A Capital Federal acaba sendo um dos destinos mais procurados pelos

estudantes oriundos do Estado do Acre quando buscam por uma universidade federal fora de seu Estado. Certamente, esse é um dos fatores que levam a verificar que egressos da UnB têm boa atuação no mercado de trabalho no Acre.

O Estado do Rio de Janeiro abarca cerca de 10% dos egressos da UnB. Este Estado também agrega boas universidades, porém, como São Paulo, é um destino para oportunidades de empregos: muitos egressos seguem para essa região à procura de colocação no mercado de trabalho. Em seguida, vem Minas Gerais, com 8%. Por ser um Estado circunvizinho do Distrito Federal, acaba por abarcar uma boa porcentagem de egressos da UnB. Outros Estados que aparecem com relevância são Tocantins, Mato Grosso e Bahia, cada um deles com cerca de 3%. Os demais Estados apresentam uma porcentagem de empregabilidade de egressos menos expressiva, ficando em torno de 25%, distribuídos entre os outros 18 Estados.

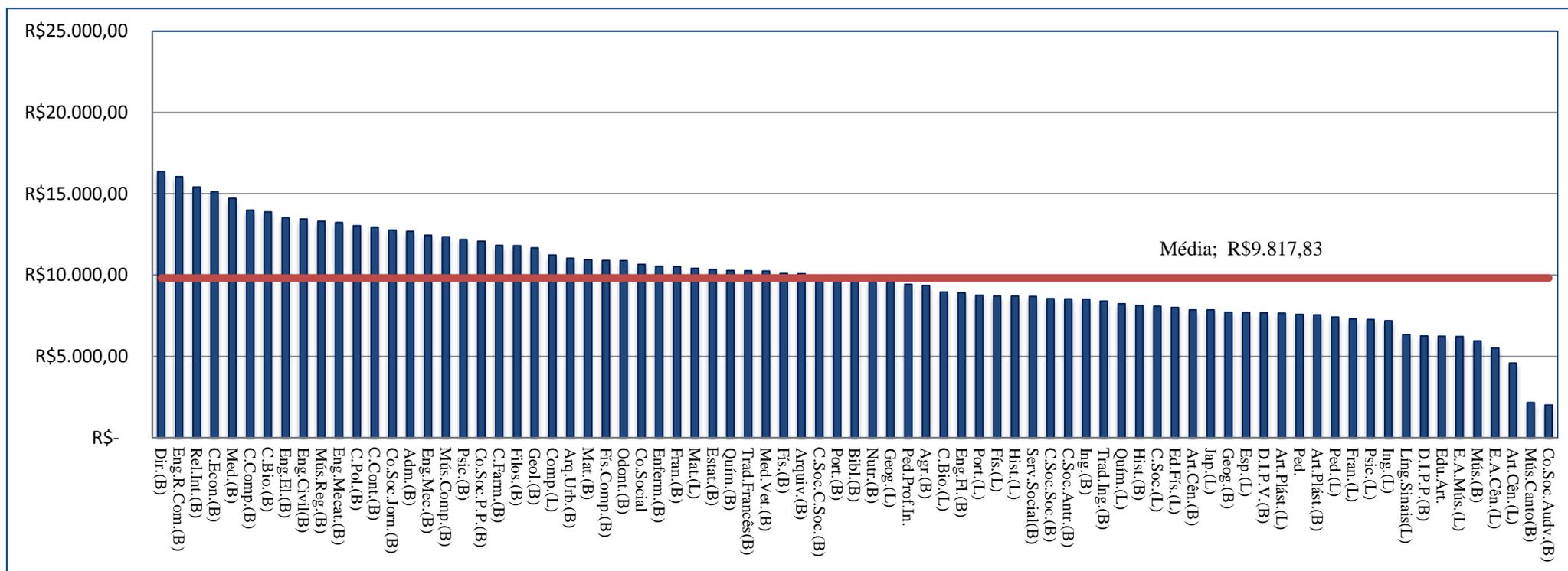
Já em relação às rendas dos egressos, as análises se referem à renda média ponderada pela quantidade de egressos por cursos dentre os anos considerados neste estudo. Para melhor compreensão, optou-se por dividir os resultados em períodos, com os egressos em grupo de 5 anos. Os gráficos 4 a 7 mostram esses resultados.

Gráfico 4 – Remuneração dos egressos da UnB com ingresso na Rais; média ponderada por quantidade de formados – 1995 a 2000



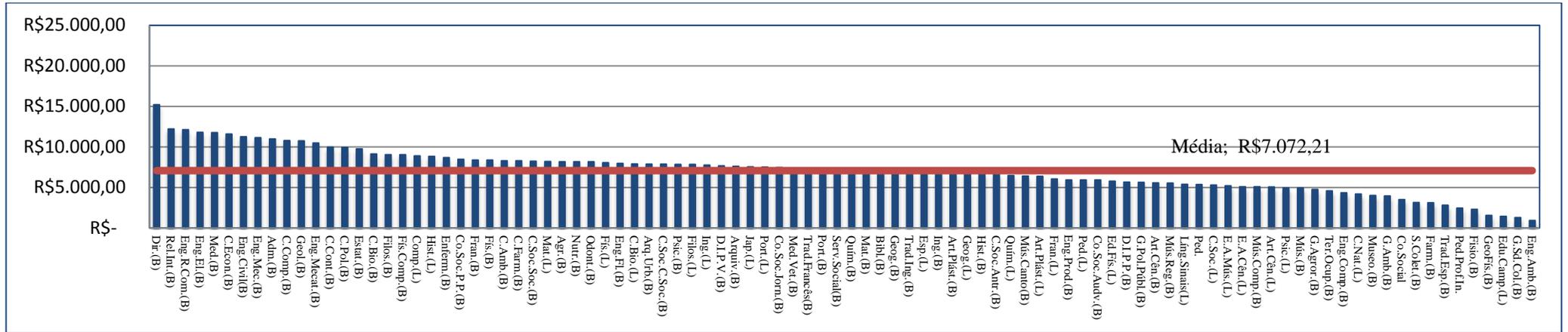
Fonte: Rais e UnB. Valores correntes de 2017. Elaboração das autoras.

Gráfico 5 – Remuneração dos Egressos da UnB com Ingresso na Rais; média ponderada por quantidade de formados – 2001 a 2005



Fonte: Rais e UnB. Valores correntes de 2017. Elaboração das autoras.

Gráfico 6 – Remuneração dos egressos da UnB com ingresso na Rais; média ponderada por quantidade de formados – 2006 a 2010



Fonte: Rais e UnB. Valores correntes de 2017. Elaboração das autoras.

Ao analisar a renda média dos egressos de diferentes cursos ao longo dos 21 anos considerados neste estudo, nota-se que há uma discrepância considerável entre os cursos com melhores níveis de remuneração e os menos remunerados, o que fica evidente nos quatro períodos dos anos em análise, como mostram os gráficos 4 a 7.

Os egressos entre os anos de 1995 e 2000 (Gráfico 4) apresentam renda média mais elevada quando comparada aos demais anos. São profissionais alocados há mais tempo no mercado de trabalho, portanto, têm mais experiências e, como consequência, salários mais altos. Os profissionais formados nesse período apresentam uma renda média de 10 a 13 mil reais, com picos de remuneração mais elevada em cursos como Engenharia de Rede de Comunicação e Relações Internacionais, que apresentam salários acima de 22 mil reais. Porém, nota-se que há cursos menos remunerados, como Psicologia (L), Ciências Sociais e Ciências Sociais Antropologia, com remuneração entre 5 e 6 mil reais.

Já nos períodos subsequentes, a renda média geral tende a cair. Entre os egressos dos anos de 2001 a 2005, a remuneração média dos profissionais varia em torno de 9 a 10 mil reais, com as melhores remunerações em áreas como Direito, Engenharia de Redes de Comunicação, Relações Internacionais e Ciências Econômicas, que apresentam salário médio acima de R\$ 15 mil. Já entre os egressos nos anos de 2006 a 2010, a renda média varia em torno de 7 mil reais, com destaque para os profissionais da área de Direito, com salário médio acima de R\$ 15 mil, seguidos daqueles de Engenharia de Redes de Comunicação e Relações Internacionais, apresentando uma média de 12 mil reais.

Os egressos dos anos de 2011 a 2015 apresentam uma média de renda bem menor quando comparada com os egressos dos primeiros anos em estudos, o que se explica por serem profissionais recém-formados, com poucas experiências profissionais. Outro fator a considerar é a conjuntura econômica do país e a redução nos números de concursos públicos, o que tem alguma influência na redução da renda. A renda média desses profissionais varia em torno de R\$ 4 mil, com melhores remunerações para os profissionais das áreas de Direito, Filosofia, Letras Tradução Francês e Medicina, com renda acima de 9 mil reais. A grande maioria dos cursos apresenta uma renda bem abaixo da média (indicando uma dispersão interessante nesse período entre os cursos no quesito remuneração), já que a maior parte dos profissionais ganha menos de 5 mil reais, independentemente da área de formação.

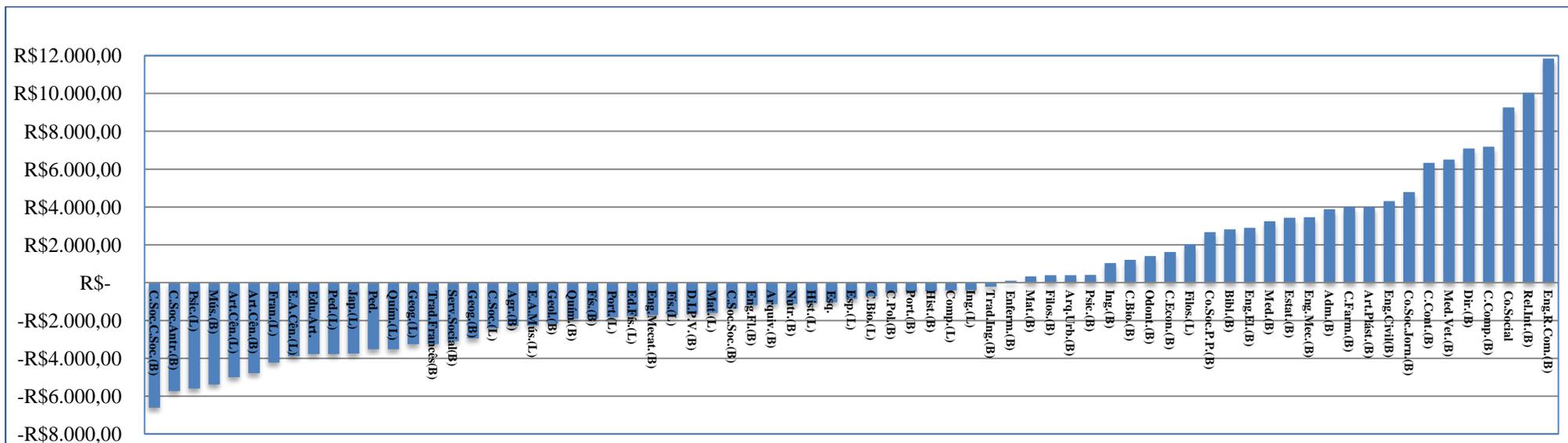
Observa-se que, quando se compara a renda média ao longo dos anos de formação, nota-se que a experiência profissional e o tempo de formação são variáveis que implicam melhoria de renda média desses egressos. Outro ponto de relevância refere-se ao fato de que, conforme dados do Anuário Estatístico de 2016 mencionado anteriormente, a universidade formou, entre os anos de 1995 e 2015, cerca de 67.113 alunos de graduação em diferentes cursos oferecidos. Com isso, pode-se observar que, num total de 94.994 formados ao longo dos anos de existência da UnB, cerca de 70% dos seus egressos foram para o mercado nos últimos 20 anos, o que implica ter mais profissionais no mercado de trabalho e, por conseguinte, contribui com o mercado competitivo.

Os próximos gráficos apresentam o desvio em relação à média da remuneração dos egressos. A partir do cálculo da média simples das médias ponderadas apresentadas nos gráficos anteriores, ordenou-se os cursos pelo tamanho e pelo sinal do desvio de sua média ponderada em relação a essa média simples calculada. O objetivo é ilustrar de forma mais clara os cursos que oferecem retornos acima da média e aqueles que oferecem retornos abaixo da média.

A proporção do desvio-padrão em relação à média das remunerações dos diversos cursos tende a ser menor nos períodos recentes. Os gráficos mostram que, quanto mais recente é a formatura do egresso, as médias das remunerações se distribuem de forma mais uniforme. Para egressos formados há menos tempo, os cursos nos extremos (tanto os de maior remuneração quanto os de menor remuneração) são menos díspares, indicando que há um desvio-padrão das médias inferiores e uma distribuição mais uniforme.

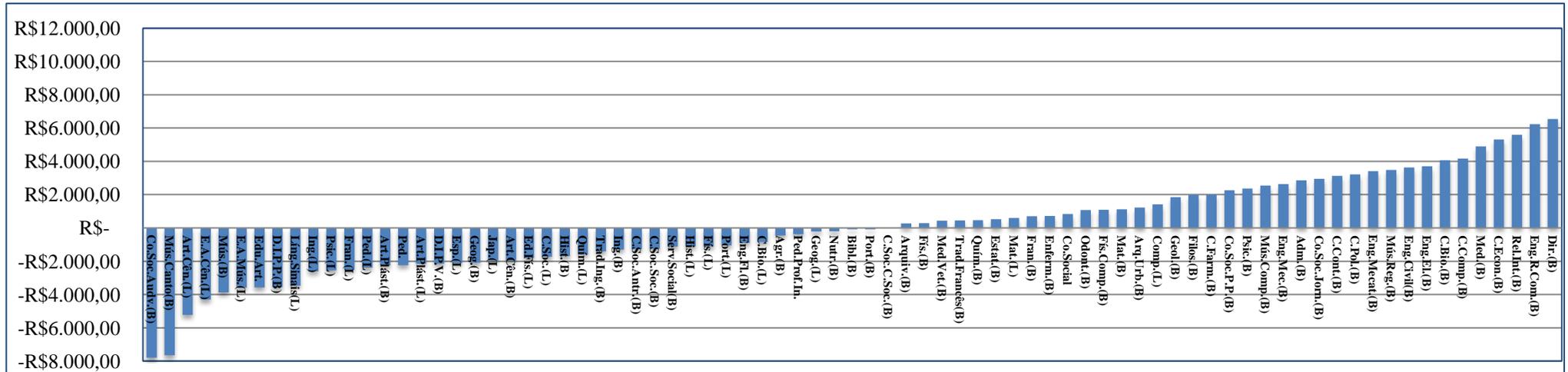
Nota-se que há maior dispersão da renda dos profissionais que estão há mais tempo no mercado; o desvio-padrão aumenta à medida que os egressos adquirem mais experiência na carreira. Os egressos entre os anos de 1995 e 2000 apresentam maior dispersão de renda em relação às carreiras quando comparados aos egressos dos anos subsequentes. Para os egressos nos anos entre 2010 e 2015, há uma menor dispersão na renda, o que indica que, no início da carreira, a dispersão entre os cursos é bem menor, independentemente do tipo de curso em que os egressos foram habilitados.

Gráfico 8 – Desvio em relação à média da remuneração dos egressos da UnB com ingresso na Rais – 1995 a 2000



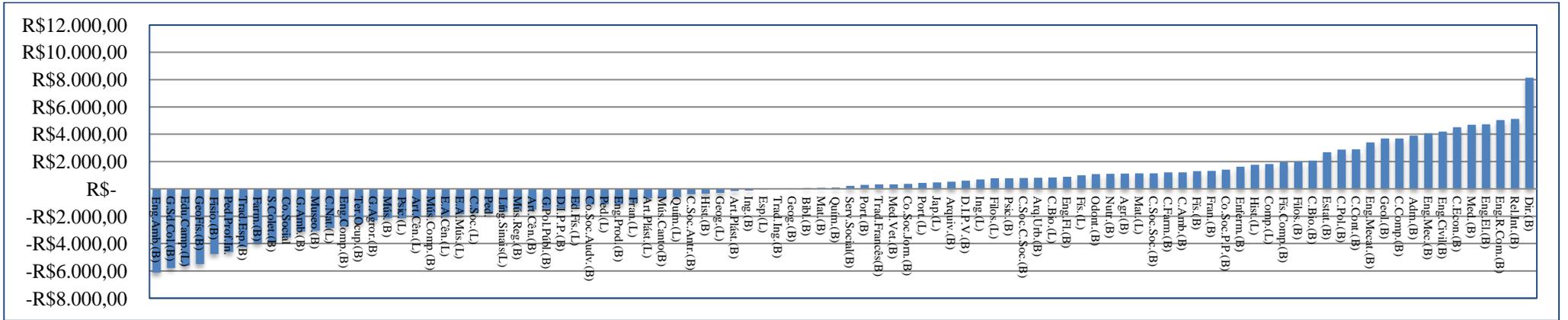
Fonte: Rais e UnB. Valores correntes de 2017. Elaboração das autoras.

Gráfico 9 – Desvio em relação à média da remuneração dos egressos da UnB com ingresso na Rais – 2001 a 2005



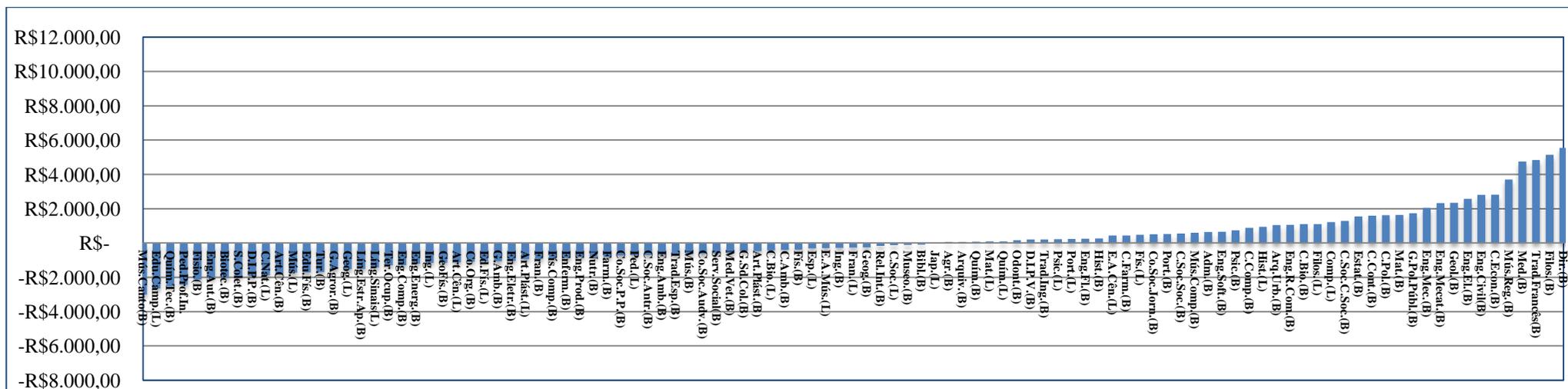
Fonte: Rais e UnB. Valores correntes de 2017. Elaboração das autoras.

Gráfico 10 – Desvio em relação à média da remuneração dos egressos da UnB com ingresso na Rais – 2006 a 2010



Fonte: Rais e UnB. Valores correntes de 2017. Elaboração das autoras.

Gráfico 11 – Desvio em relação à média da remuneração dos egressos da UnB com ingresso na Rais - 2011 a 2015



Fonte: Rais e UnB. Valores correntes de 2017. Elaboração das autoras.

5. Cursos mais concorridos nos vestibulares da UnB e retorno da educação

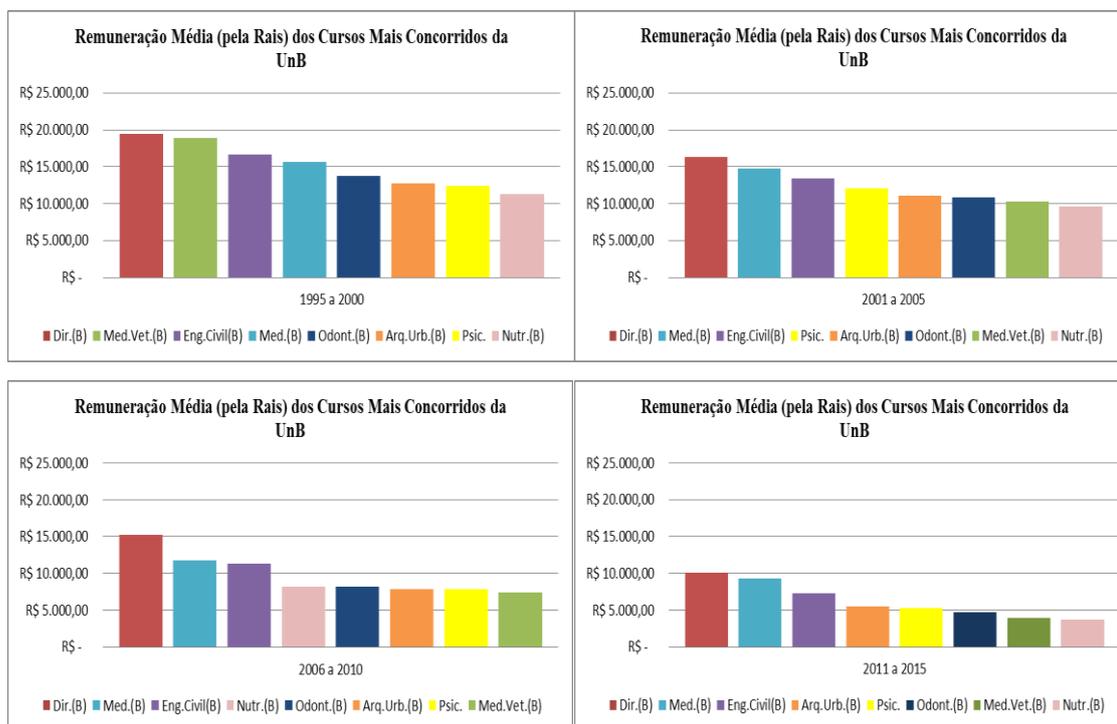
Segundo dados do Cespe/Cebraspe, em relação à demanda de candidato por vaga, os cursos que tiveram maior demanda por vaga nos últimos vestibulares foram Medicina, Direito, Psicologia, Odontologia, Engenharia Civil, Nutrição, Medicina Veterinária e Arquitetura e Urbanismo. Na Tabela 1, mostram-se esses dados.

Tabela 1 – Relação candidato/vagas no vestibular da UnB, média dos anos de 2014, 2015 e 2016

<i>Concorrência no vestibular da UnB</i>	
Cursos	Média
Medicina	108,21
Direito	16,68
Psicologia	13,22
Odontologia	13,30
Engenharia Civil	13,16
Nutrição	11,28

Fonte: Cespe/Cebraspe (2017). Elaboração das autoras.

Tais cursos foram os mais procurados pelos estudantes que prestaram os vestibulares da UnB nos últimos três anos. Para este estudo, optou-se por considerar apenas os cursos com média acima de 10 candidatos por vaga nos últimos vestibulares analisados, haja vista que a proposta, neste momento, visa uma análise somente dos cursos mais concorridos dos vestibulares da UnB. Ponderou-se a forma de seleção do vestibular tradicional da UnB, não analisando as demandas por vagas advindas do Sistema de Seleção Unificada do Ministério da Educação (Sisu/MEC), do Programa de Avaliação Seriada (PAS), das transferências facultativas e obrigatórias e do processo seletivo de portadores de diploma de curso superior.

Gráfico 12 – Remuneração média (pela Rais) dos cursos mais concorridos da UnB – 1995 a 2015

Fonte: Rais e UnB (2017). Elaboração das autoras.

Conforme dados da Rais no que se refere à remuneração média dos egressos dos cursos mais concorridos da UnB, observou-se que todos os oito cursos analisados apresentaram uma renda média elevada. Os egressos dos dois primeiros períodos em estudo (1995 a 2000 e 2001 a 2005) se destacaram com uma remuneração média acima de 10 mil reais para todos os cursos analisados. Os outros dois períodos (2006 a 2010 e 2011 a 2015) apresentaram uma renda média menor se comparada aos anos anteriores, porém, sabe-se que o fator “experiência profissional” é uma variável preponderante que contribui para aumentar a renda média dos trabalhadores.

Cursos como direito e medicina são os mais concorridos nos vestibulares da UnB e também são os que aparecem como cursos com maior grau de remuneração na Rais. Direito, por sua vez, configura nos quatros períodos analisados, bem acima da média, o que pode também contribuir para compreender que o perfil dos egressos do UnB é de se inserir no mercado de trabalho do DF onde tem a predominância do funcionalismo público, em que tal curso exerce forte influência.

Por outro lado, embora medicina se destaque como o curso que disparadamente é o mais concorrido na UnB, nota-se que nos primeiros cinco anos analisados, ela não configura como melhores remunerações conforme base da RAIS. Outros cursos, como engenharia civil e medicina veterinária têm mais destaque neste período, porém demais períodos analisados medicina aparecem como a segunda melhor remuneração atrás apenas do curso de direito.

Outros cursos como odontologia, nutrição, psicologia e medicina veterinária que têm características de terem muitos egressos no mercado de trabalho como profissionais liberais ou profissionais que atuam por meio de cooperativas/associações, quando analisados através dos dados trazidos pela Rais, verifica-se que as remunerações são significativas e aparecem, nas análises, bem acima da média, se comparados a todos os demais cursos oferecidos pelo UnB.

6. Considerações finais

Este trabalho teve como objetivo principal estudar o retorno financeiro à educação a partir da remuneração dos egressos de graduação dos últimos 21 anos da Universidade de Brasília. Diante dos dados analisados, pôde-se constatar que, dos 67.113 egressos de graduação nos anos estudados, 52% estão inseridos no mercado de trabalho como empregados, conforme constado nas informações da Rais.

Conclui-se, com esta pesquisa, que os alunos de graduação da UnB dos diferentes cursos e áreas de formação têm uma boa inserção no mercado de trabalho, destacando-se tanto na iniciativa privada como nos serviços públicos, conseguindo obter oportunidades de emprego em todas as regiões do país. Além disso, eles se destacam com uma rentabilidade considerável no mercado de trabalho, com uma renda média que aumenta com o passar do tempo, conforme experiência na área de formação. Os cursos mais concorridos nos vestibulares se configuram entre os que têm mais retorno no que tange ao quesito “renda”. Nisto nota-se que a UnB atua com o compromisso da formação e da qualificação para o exercício profissional de seus alunos, contribuindo de forma importante no desenvolvimento da Educação, que é propulsora do desenvolvimento econômico do país e da região Centro-Oeste.

Além do mais, a pesquisa evidencia que a Educação Superior proporciona retorno financeiro relativamente significativo aos indivíduos que buscam se qualificar e aprimorar seus conhecimentos por meio da Educação, e que o investimento em Educação propicia melhorias na renda, além de outros resultados positivos.

Estudos futuros que buscam analisar o retorno financeiro dos egressos de cursos nos quais os profissionais são mais propícios a atuar no mercado de trabalho como autônomos ou profissionais liberais poderão contribuir ainda mais com a pesquisa em questão, visto que, nesta análise, tais profissionais não foram considerados, por não estarem inscritos na Rais. Por fim, o estudo pôde corroborar com futuras discussões em relação às melhorias na gestão universitária e à construção de políticas públicas direcionadas à comunidade acadêmica da universidade.

Referências

- BARTALOTTI, O.; MENESES-FILHO, N. (2007) A relação entre o desempenho da carreira no mercado de trabalho e a escolha profissional dos jovens. **Econ. Aplic.**, São Paulo, v. 11, n. 4, out./dez., p. 487-505.
- BECKER, G. S. (1993) *Human capital a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. 3. ed. Nova York: University of Chicago, NBER.
- BRASIL. Decreto nº 76.900, de 23 de dezembro de 1975. **Institui a relação anual de informações sociais – Rais e dá outras providências**. Diário Oficial da União, Poder Legislativo, Brasília, DF. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/antigos/d7>. Acesso em: 14 ago. 2018.
- BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego (2016). **Manual de Orientação da Relação Anual de Informações Sociais (Rais): ano-base 2016**. Brasília. 49p. Disponível em: <http://www.rais.gov.br/sitio/rais_ftp/ManualRAIS2016.pdf>. Acesso em: 14 ago. 2018.
- BRASIL. **Portaria nº 1.464, de 30 de dezembro de 2016**. Aprova instruções para a declaração da Relação Anual de Informações Sociais - RAIS ano-base 2016. Diário Oficial da União, Poder Legislativo, Brasília, DF. Disponível em: <http://www.rais.gov.br/sitio/rais_ftp/PortariaRAIS2016.pdf>. Acesso em: 14 ago. 2018.
- CASTELLS, M. (1999). **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra.
- FUB; MTE. (2015). Fundação Universidade de Brasília. Ministério do Trabalho e Emprego. **Convênio nº 001/2005/FUB/MTE/Senaes**.
- SCHULTZ, T. (1967). **O valor econômico da educação**. Rio de Janeiro: Zahar.
- _____. (1973). **O capital humano: investimentos em educação e pesquisa**. Rio de Janeiro: Zahar Editores.

_____. (1987). **Investindo no povo: o segredo econômico da qualidade da população**. Rio de Janeiro: Forense Universitária;

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA. **Plano de Desenvolvimento Institucional – PDI**. 2014-2017. Disponível em: <http://www.dpo.unb.br/documentos/PDI/PDI_2014-2017.pdf>. Acesso em: 14 ago. 2018.

_____. **Anuário Estatístico da UnB 2016**. Período de 2011 a 2015. Disponível em: <http://dpo.unb.br/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=56:anuario-estatistico&Itemid=742>. Acesso em: 14 ago. 2018.

_____. **Relação de candidatos por vaga no vestibular de 2014**. Disponível em: <http://www.cespe.unb.br/vestibular/VESTUNB_14_2/arquivos/VESTUNB_14_2_DEMANDA_ATUALIZADA.PDF>. Acesso em: 14 ago. 2018.

_____. **Relação de candidatos por vaga no vestibular de 2015**. Disponível em: <http://www.cespe.unb.br/vestibular/VESTUNB_15_2/arquivos/VESTUNB_15_2_DEMANDA_2.PDF>. Acesso em: 14 ago. 2018.

_____. **Relação de candidatos por vaga no vestibular de 2016**. Disponível em: <http://www.cespe.unb.br/vestibular/VESTUNB_16_2/arquivos/C_PIA_DE_VESTUNB_16_2_DEMANDA.PDF>. Acesso em: 14 ago. 2018.

ZULAUF, M. (2006). **Ensino superior e desenvolvimento de habilidades para a empregabilidade: explorando a visão dos estudantes**. Sociologias, Porto Alegre, ano 8, n. 16, p. 126-155, jul./dez.

Assentamentos Rurais: reforma agrária ou política compensatória?

Rural Settlements: agrarian reform or compensatory policy?

Ernestino José Freddo Jr.*

Resumo

Reforma agrária e assentamento rural são dois conceitos que se misturam, na maior parte das vezes utilizados como sinônimos. Em tese, o assentamento rural seria o instrumento de implantação da reforma agrária. Neste artigo, procura-se demonstrar que os assentamentos rurais são utilizados como política de Estado compensatória que não visa a realizar uma reforma agrária estrutural, mas sim a manter a estrutura fundiária concentrada.

Palavras-chave: Reforma Agrária. Assentamento Rural. Política Compensatória.

Abstract

Agrarian reform and rural settlement are two concepts that are mixed, most often used as synonyms. In thesis, the rural settlement would be the instrument of implantation of the agrarian reform. In this paper, we try to demonstrate that the rural settlements are used as a compensatory State policy that doesn't aim to carry out a structural agrarian reform and instead to keep the land structure concentrated.

Keywords: Land reform. Rural Settlement. Compensatory Policy.

* Graduando do Curso de Licenciatura em Geografia pelo Departamento de Geografia, Turismo e Humanidades da Universidade Federal de São Carlos *Campus* de Sorocaba - e-mail: tino.freddo@gmail.com.

1. Introdução

Partindo-se do pressuposto de que o estudo da ocupação do solo é o ponto de partida para entendimento das relações sociais e das relações econômicas da produção agrícola, objeto da Geografia Agrária, pretende-se no presente trabalho abordar o tema dos assentamentos rurais.

De acordo com o Estatuto da Terra (1964) reforma agrária é definida como: "[...] o conjunto de medidas que visa promover a melhor distribuição da terra, mediante modificação no regime de sua posse e uso, a fim de atender aos princípios da justiça social e ao aumento de produtividade"

O INCRA - Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária, explica que "basicamente, o assentamento rural é um **conjunto de unidades agrícolas** independentes entre si, instaladas pelo INCRA onde originalmente existia um imóvel rural que pertencia a um único proprietário" (<http://www.incra.gov.br/assentamento>).

O Dicionário *Online* de Português acrescenta que assentamento é o "registro de territórios rurais improdutivos ou desabitados para que neles camponeses ou trabalhadores sem-terra vivam permanentemente; ação de dar a posse desses territórios aos camponeses e trabalhadores: assentamento rural" (<https://www.dicio.com.br/assentamento/>).

De acordo com essas definições, há que se concluir, num primeiro momento, que os assentamentos seriam o instrumento para implantação da reforma agrária.

Seriam instrumentos de implantação da reforma agrária brasileira, ou o inverso, uma política de Estado para garantir a não implantação de uma reforma efetiva?

Reconhece-se a importância dos assentamentos para a redistribuição fundiária, mesmo que de forma precária, e para a re-territorialização do assentado, que ao fixar-se no lote designado, recupera suas referências de vida e seu sentido de pertencimento. Num primeiro momento também pode-se reconhecer os assentamentos como a consagração da luta pela terra, no entanto, tais conquistas trazem em seu bojo uma grande contradição, na medida em que, enquanto política de Estado, os assentamentos impedem a verdadeira democratização da propriedade, por meio de uma reforma agrária ampla e estrutural. Funcionam como mecanismo para neutralizar a pressão dos movimentos sociais, além de rearranjar e cooptar o trabalho dos assentados na perspectiva da produção capitalista.

Na tentativa de resgatar o contexto histórico social relacionado ao tema, o trabalho será desenvolvido por meio de revisão bibliográfica de abordagem dialética, e contará com três partes: breve histórico sobre a questão fundiária no país, a modernização agrícola concomitante à ascensão do agronegócio e, por último, os assentamentos rurais enquanto política de Estado compensatória.

2. Questão Fundiária: breve histórico

O padrão de ocupação do solo no período colonial, por meio da divisão do território em capitanias hereditárias, deu origem ao latifúndio. O ciclo da cana de açúcar adotou o modelo de *plantation*, caracterizado fundamentalmente por um tipo de agricultura altamente especializada e em grandes unidades produtoras de amplas escalas, com mão de obra escrava.

A estrutura produtiva dos engenhos era perene, assim, de acordo com as necessidades de produção, expandia-se a fronteira agrícola, dada a relativa abundância de terras, e em momentos de baixa, a paralisação das atividades não acarretava grandes prejuízos, pois com a força de trabalho escrava já capitalizada, os escravos eram destinados ao plantio de produtos para suprir as necessidades de subsistência e também ao comércio interno. Terras e escravos eram a base do poder colonial. A recorrência do latifúndio é permanente na estrutura fundiária brasileira, hoje com roupagem de empresa moderna do agronegócio.

O modelo agroexportador permaneceu mesmo após o processo de independência, em 1822, pois atendia ao modelo de divisão internacional de trabalho, então comandado pela Inglaterra. De caráter elitista o processo de independência contornou o problema da escravidão que se perpetuaria até quase o limiar do século XX. A pressão contra o tráfico negreiro preconizava novas formas de organização da produção, dessa forma, o governo brasileiro obrigado a cessar o tráfico, concomitantemente editou a Lei de Terras, em 1850, que estabelecia a propriedade privada e o conseqüente mercado de terras. O claro objetivo era preservar o monopólio da terra ao bloquear o acesso da população liberta pela iminente emancipação da escravidão.

O país inventou a fórmula simples de coerção laboral do homem livre: se a terra fosse livre, o trabalho tinha que ser escravo; se o trabalho fosse livre, a terra tinha que ser escrava. O cativo da terra é a matriz estrutural e histórica da sociedade que somos hoje. Ela condenou a nossa modernidade e a nossa entrada no mundo

capitalista a uma modalidade de coerção do trabalho que nos assegurou um modelo de economia concentracionista. Nela se apoia nossa lentidão histórica e a postergação da ascensão social dos condenados à servidão da espera, geratriz de uma sociedade conformista e despolitizada. Um permanente aquém em relação às imensas possibilidades que cria, tanto materiais quanto sociais e culturais (MARTINS, 2015, p. 10).

Com o ciclo do café a economia brasileira torna-se mais complexa, o capital mercantil inglês, atraído pelo valor da mercadoria no mercado internacional, investiu fortemente em ferrovias e indústrias ligadas ao beneficiamento do café, além de serviços de utilidade pública para a crescente urbanização, como a geração de energia. Superada a escravidão, o governo brasileiro subsidia a imigração europeia, especialmente italianos, para suprir a mão de obra às grandes unidades produtoras de café. Diferentemente do modelo de outros países, como Austrália e Estados Unidos, o Brasil não oferecia a ocupação da terra baseada na pequena propriedade aos imigrantes, impondo a essa população relações de trabalho como as parcerias e o colonato. O que prevalecia era a centralidade do latifúndio fundada no caráter agroexportador da economia cafeeira, embora, mais tarde, parte dos imigrantes tenham superado as dadas condições de trabalho e conseguido tornar-se proprietários de pequenas glebas ao redor das unidades produtoras.

A partir de 1930 o processo de industrialização busca orientar-se internamente por meio da substituição de importações, da sobreutilização da capacidade instalada e da ampliação da jornada de trabalho. A produção agrícola deixa de ser a unidade mais rentável da economia e cada vez mais intensifica-se a transferência de capitais das atividades agrícolas para as industriais. Migrantes de todo o país promovem verdadeiras explosões demográficas no eixo Rio-São Paulo e demais capitais do Centro-Sul pressionando os salários de forma negativa pela mão de obra excedente. Por outro lado, nos latifúndios perpetuava-se o padrão primitivo de super-exploração do trabalho como parcerias, colonato e trabalho do boia-fria. A agricultura passou a incorporar novas terras pelos sertões do Pará, Mato Grosso, Goiás e Paraná, num sistema entre campesinato e assalariamento. A agricultura cumpre seu papel na expansão do sistema de acumulação via abastecimento do mercado interno, além do fornecimento de matéria prima para a indústria, a exemplo do algodão, A questão agrária pouco avançou nesse contexto de concentração crescente da riqueza e de exploração brutal da mão de obra.

3. Modernização Conservadora: o agronegócio

A expectativa de realização de uma ampla reforma agrária antecedeu ao golpe militar de 1964 que depôs o então presidente João Goulart, defensor da medida. Posteriormente, o governo militar, a pretexto de modernizar a economia, patrocinou a maior concentração fundiária em escalas jamais vistas, com extensão da fronteira agrícola na Amazônia (Projeto Jari), cujas propriedades possuíam áreas superiores a países como a Holanda ou o Líbano.

[...] a reforma agrária do regime, consubstanciada no Estatuto da Terra e viabilizada por uma política de crédito rural subsidiado, revolucionou o perfil produtivo da agricultura sem atenuar, ao contrário, agravando a concentração da propriedade e posse de terra no Brasil [...] chamou-se, por isto, a modernização conservadora: desigual entre regiões e produtos, parcial, entre os diferentes momentos do ciclo de produção na agricultura, excludente, no que diz respeito aos efeitos sociais e ecologicamente danoso, em termos de impactos sobre solos e demais recursos naturais (FERREIRA *at al*, p.137).

O projeto de "modernização conservadora" opta pelo desenvolvimento capitalista no campo mantendo-se uma estrutura fundiária não muito diferente do século anterior, assim, se instalam as condições objetivas para o agronegócio.

Oliveira (2001, p. 186) alerta que o desenvolvimento do capitalismo no Brasil, se faz pela fusão, numa mesma pessoa, do capitalista e do proprietário de terra, desde a Lei da Terra de 1850 e, especialmente, na segunda metade do século XX, na vigência da Lei 4.504, de 30 de novembro de 1964, o Estatuto da Terra, promulgado pelo governo militar.

Assim, a chamada modernização da agricultura não vai atuar no sentido da transformação dos latifundiários em empresários capitalistas, mas, ao contrário, transformou os capitalistas industriais e urbanos - sobretudo no Centro-Sul do país - em proprietários de terra, em latifundiários (OLIVEIRA, 2001, p.186).

Nova expectativa de viabilizar a reforma agrária ocorreu com a democratização da cena política e o fim da ditadura militar. Previsto no Estatuto da Terra, o PNRA - Plano Nacional de Reforma Agrária, foi elaborado e anunciado, em maio de 1985, pelo governo Sarney, desagradando profundamente aos proprietários de terra. Diante da forte pressão dos setores conservadores e da imprensa, e até mesmo com a interferência dos militares, houve um recuo em relação aos objetivos e metas anunciados e a redação final do plano atendeu plenamente ao pleito conservador. Ao final do governo Sarney foram assentadas menos de 10% das famílias inicialmente planejadas.

Na década de 1980 a pressão social e a violência no campo cresceram exponencialmente. Nesse período O MST - Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra consolidava-se nacionalmente, sob o lema "terra não se ganha, se conquista". Em resposta, se organizou e se estruturou também a UDR - União Democrática Ruralista que financiou a bancada de congressistas constituintes para defender os interesses dos latifundiários na Constituição de 1988, e assim o fizeram tornando o texto constitucional relativo à reforma agrária de menor expressão que o próprio Estatuto da Terra.

Segue-se nos anos 2000 o projeto de modernização conservadora, agora apoiado no Estado Democrático instituído pela Constituição de 1988, articulado e inserido externamente pelo comércio exterior das *commodities* primárias, e internamente sustentado por uma poderosa bancada ruralista que garante o pacto de poder entre o agronegócio, na essência, o grande detentor da propriedade fundiária, e o Estado.

Em 2003, no governo Lula, é apresentado o segundo PNRA que, igualmente à primeira versão elaborada na Nova República, continha estratégias capazes de alterar a estrutura fundiária no Brasil, no entanto, da mesma forma, foi abortada por pressões políticas das classes dominantes.

Com o agronegócio, a "vocação agrícola" brasileira se reinsere na divisão internacional do trabalho da era globalizada, que reproduz e amplia a existência do latifúndio no país. A partir dos anos 1990, até os dias atuais, as atividades agropecuárias apresentam expressivo ganho de produtividade com a especializa o de g neros com preços crescentes no mercado internacional (*commodities* primárias como soja, cana de açúcar para produ o de etanol, gado e frango, por exemplo).

Nestes termos, o país tem caminhado para a "primariza o" de sua economia , regredindo historicamente nos quadros de uma reversão neocolonial [...] a perversidade dessa op o (desse modelo) para além da manuten o do latifúndio, da exclusão social e dos graves impactos ambientais, revela-se na destina o dos magníficos superávits auferidos, que foram utilizados, em grande medida, para a rolagem de juros da d vida interna e externa nos quadros da mundializa o financeira (NAKATANY et al, 2012, p. 229-230).

A concentra o fundiária tem avançado na mesma medida da produ o das *commodities* primárias, sem deixar espaço para uma reforma na propriedade da terra.

Oliveira (2001, p. 187) afirma que a concentração da propriedade privada da terra no Brasil é parte constitutiva do capitalismo aqui desenvolvido e que revela, contraditoriamente, sua dupla face: uma moderna, outra atrasada, a gerar um enorme conjunto de miseráveis.

4 . Assentamentos Rurais: reforma agrária ou política compensatória?

Nesse contexto, a reforma agrária fica subordinada a uma política agrícola concebida de forma a assegurar o padrão estabelecido de modernização agrícola inaugurado no governo militar e reafirmado a partir da redemocratização, sobretudo após a Constituição de 1988. Com isso pode-se entender os assentamentos rurais não propriamente como instrumento de uma reforma agrária estrutural, mas como uma política social compensatória.

Carvalho (2005, p.32) destaca a redução das pretensões políticas das proposições favoráveis a reforma agrária no Brasil, a partir do pós-guerra dos anos 1950 até a atualidade. O autor destaca que, no decorrer dessas cinco décadas, de uma sugestão de mudança estrutural fundiária necessária para superar as relações sociais de produção impostas pelo latifúndio, adotam-se outras abordagens menos impactantes politicamente, entre elas, as metas para uma minguada política de assentamentos rurais, como item de uma longa pauta de reivindicações conjunturais.

Os assentamentos rurais como política compensatória tem dois efeitos imediatos: em primeiro lugar, funciona para neutralizar as pressões constantes da luta de classes no campo pela apropriação do território rural; em segundo lugar, a pretexto da demora jurídica à desapropriação de terras por interesse social, o governo bloqueia esse mecanismo institucional e passa a comprar terras no mercado para realizar os assentamentos, tornando-se um "agente imobiliário" de grande magnitude, a garantir rentabilidade aos detentores das terras por meio de práticas de favorecimento que se perpetuam nos bastidores do Estado.

[...] a política compensatória de assentamentos rurais tornou-se um negócio para dar conta de interesses de momento, ora econômicos, ora de matriz essencialmente política, de maneira a evitar as contrariedades que a luta pela terra poderia provocar na consecução dos interesses dos sujeitos sociais fundantes do pacto da apropriação privada das terras (e das águas) do país (CARVALHO, 2005, p.38).

Faz-se necessário recuperar a centralidade da função social da propriedade fundiária prevista constitucionalmente. A questão central para uma reforma agrária consistente é a "desmercadorização" da terra.

Para Nakatani *at al* (2012, p. 231 e 234) seria necessária uma política fiscal mais rígida com os grandes latifúndios para que se praticasse a reforma agrária, enquanto uma política de redistribuição da propriedade fundiária, em favor das pequenas e médias propriedades. Essa, definitivamente, não é a opção do governo brasileiro, seja ele autoritário, ou eleito, ou de qualquer partido, ao contrário, a política de Estado que se perpetua é a não realização de uma reforma mais profunda.

5. Considerações Finais

O latifúndio, a monocultura e a escravidão são a herança do período colonial, e o modelo agroexportador caracterizou os ciclos econômicos coloniais, primeiro o da cana de açúcar, depois o do café. A partir de 1822, com a independência política, esse modelo não foi rompido, ao contrário, permaneceu inserido no contexto da divisão internacional do trabalho comandado pela Inglaterra. Mais tarde, a industrialização, mesmo subtraindo a centralidade da agricultura na economia nacional, oferece condições à manutenção do padrão primitivo baseado na exploração brutal do trabalho nas atividades agropecuárias. Verifica-se uma acomodação da velha estrutura fundiária aos interesses da grande indústria, fórmula que se perpetua até nossos dias com o agronegócio.

O fato é que nos momentos cruciais da sua história o Brasil se furtou a realizar, como nas economias capitalistas centrais, as reformas agrária, tributária e social, que garantissem dignidade e direitos à classe trabalhadora. Sem essas reformas, o que se vê é a contínua concentração de renda e da propriedade ao longo do tempo.

Saber quais são as chances de a reforma vir a se realizar é o mesmo que discutir as chances de uma mudança substancial na coalizão social dominante. Mais uma vez, quando se examina a experiência histórica, não se encontra um caso sequer de reforma agrária que não tenha sido precedida de uma alteração suficientemente profunda do quadro sociopolítico para que engendrasses o isolamento dos grandes proprietários de terra e a neutralização de seus principais aliados (VEIGA, 2013, p. 358).

O aprofundamento das contradições sociais e econômicas derivadas de uma estrutura fundiária altamente concentrada levou à organização dos movimentos sociais, cujas lutas de enfrentamento da violência no campo resultaram em conquistas importantes. Porém, a questão agrária permanece quase inalterada no decorrer da história brasileira, desde a colonização, a lei das terras de 1850, e todo o processo de industrialização e desenvolvimento econômico consolidado no século XX.

Há, sim, luta popular pelo acesso à terra e propostas de reforma agrária por parte dos trabalhadores rurais sem-terra. Mas de parte do governo o que se constata é o exercício de uma política compensatória e populista de assentamentos rurais e, portanto, uma negação explícita de qualquer tipo de reforma agrária que altere a estrutura fundiária do país (CARVALHO, 2005, p. 34).

As desigualdades sociais inerentes ao modelo de desenvolvimento capitalista brasileiro passam pela questão agrária, infelizmente, na situação atual, sem qualquer perspectiva de solução, mesmo presente a luta dos camponeses pela terra, a qual se insere como importante elemento na luta de classes pela apropriação do espaço e do território rurais. Ainda assim, a luta continua... Porque a terra dá dignidade, autoestima, é a principal forma de libertar verdadeiramente o povo ainda tratado pela elite com o ranço escravista...

Referências

- CARVALHO, Horácio Martins. Política compensatória de assentamentos rurais como negação da Reforma Agrária. In: **Revista Adusp**, Maio 2005. P. 30-38. Disponível em: <<http://www.adusp.org.br/files/revistas/34/r34a04.pdf>>. Acesso em: 20 Jun 2017.
- DICIONÁRIO *ON LINE* DE PORTUGUÊS. **Assentamento**. Disponível em: <<https://www.dicio.com.br/assentamento>>. Acesso em: 04 Jul2017.
- FERREIRA, Ângela Duarte D. *at al.* Assentamentos rurais e Reforma Agrária no Brasil: organização da produção agrícola, condições de vida e sustentabilidade. **Cadernos CERU**. Série 2, n. 10, 1999. P. 135 a 172. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/ceru/article/view/75065>>. Consulta em: 25 Jun 2017.
- GEHLEN, Ivaldo. Políticas públicas e desenvolvimento social rural. **São Paulo em Perspectiva**, n. 18, 2004. P. 95 a 103. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/spp/v18n2/a10v18n2.pdf>>. Consulta em: 23 Jun 2017.
- INCRA - INSTITUTO NACIONAL DE REFORMA AGRÁRIA. **Estatuto da Terra**. Disponível em: <http://www.incra.gov.br/sites/default/files/uploads/institucional/legislacao--/legislacao-federal/leis/lei_n4504_301164.pdf>. Acesso em 20 Jun 2017.

- _____, **Assentamento**. Disponível em <<http://incra.gov.br/assentamento>>. Acesso em: 04 Jul 2017.
- IPEA - INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS APLICADAS. Desenvolvimento Rural. In: **Políticas Sociais**: acompanhamento e análise. Boletim n. 23, 2015. Capítulo 7. P. 353 a 423. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/politicas_sociais/150714_bps23_cap7.pdf>. Acesso em: 25 Jun 2017.
- MARTINS, José de Souza. **O cativo da terra**. São Paulo: Editora Contexto, 2015.
- NAKATANI, Paulo *at al*. Histórico e os limites da Reforma Agrária na contemporaneidade brasileira. In: **Serviço Social e Sociedade**, n. 110. P. 213-240. São Paulo, Jun 2012. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/sssoc/n110/a02n110.pdf>>. Acesso em: 23 Jun 2017.
- OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino. A longa marcha do campesinato brasileiro: movimentos sociais, conflitos e reforma agrária. In: **Estudos Avançados**. Volume 15. n. 43. P. 185-206. São Paulo, 2001. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ea/v15n43/v15n43a15.pdf>>. Acesso em: 07 Jul 2017.
- PAULINO, Eliane Tomiasi. Estratégias territoriais rentistas e contrarreforma agrária no Brasil. In: HARACENKO, A. A. S. *et al* (org). **Geografia**: temas e reflexões. Maringá: EDUEM, 2015. p. 187-214.
- VEIGA, José Eli. A Reforma Agrária Hoje. In: STEDILE, João Pedro (org.). **A questão agrária no Brasil**: o debate na década de 1990. São Paulo: Editora Expressão Popular, 2013.

Resenha do livro: The Battle of Bretton Woods**Autor: Benn Steil****Por: Gabriel Bittar Domingues***

Julho de 1944: economistas reúnem-se no Mount Washington Hotel, em Bretton Woods (New Hampshire, Estados Unidos da América). Lá, ocorreria um encontro definitivo na história da economia do século XX. Benn Steil relata esse encontro recorrendo a diversos documentos, dentre eles leituras do que viria a ser os *Diaries of Henry Morgenthau Jr.* O intuito da obra é fazer uma reinterpretação do encontro de Bretton Woods à luz desses documentos. Que é que os participantes buscavam? Qual era a condição de cada país na época e, portanto, como estavam dadas as possibilidades de negociação? Foram dúvidas como essas que levaram Steil a escrever seu relato.

Por um lado, o representante dos Estados Unidos da América (EUA), Harry Dexter White, tinha a intenção de legitimar um plano que já começava a ser delineado pelo próprio contexto em que se encontrava a situação geopolítica da época: os EUA eram credores dos demais países, e a maior parte do ouro da época se encontrava por trás dos muros estadunidenses do Fort Knox. White, portanto, pensa em um plano que crie paridade entre o ouro e o dólar, possibilitando que os EUA garantissem hegemonia econômico-financeira. Para garantir também a hegemonia política, White pensa duas instituições: o International Monetary Fund (FMI) e o Banco Mundial, ficando a primeira com a oferta de créditos e a realização de empréstimos entre países, com vistas a evitar situações de subdesenvolvimento.

A ideia, aliás, que permeia toda a reunião de Bretton Woods, é exatamente evitar situações de subdesenvolvimento: como os países saíam da Segunda Guerra Mundial (II GM) destruídos econômica e politicamente, fez-se necessário criar uma reunião internacional para decidir os rumos da economia global, na qual os diversos países pudessem entrar em acordo (é importante frisar que tinha mais cotas para votar e maior influência aquele que detinha a maior parte do ouro, servindo tal reunião mais como uma forma de legitimar os anseios dos países mais ricos e dos EUA em particular).

* Graduando em Filosofia pela Universidade Católica Dom Bosco (UCDB). Voluntário de PIBC (CNPq). e-mail: gabriel-b07@hotmail.com

De qualquer forma, no FMI estavam contidas as sementes do que seria a legitimação política da hegemonia dos EUA. No começo, os empréstimos serviriam apenas para a reconstrução daqueles países que tivessem tais necessidades. Posteriormente, o fundo ficaria disponível para o auxílio aos países subdesenvolvidos. É evidente, no entanto, que houve algo por trás disso: ao tomar um empréstimo do FMI, o país devedor passaria imediatamente a ter um prazo para efetuar a devolução do pagamento. Caso tal prazo não fosse cumprido, o país em questão perderia grande parte de sua autonomia política, tornando-se praticamente um instrumento nas mãos dos Estados Unidos. Não poucos países caíram nessa dívida infundável com o FMI: o Brasil é um dos exemplos.

Por outro lado, John Maynard Keynes, o economista inglês que, junto com White, foi o mais importante dessas reuniões (pode-se considerar, de certa forma, que ocorreu um embate entre White e Keynes em Bretton Woods), pensava de modo diferente de White, e propôs a criação de uma moeda chamada “bancor” (mistura de “*bank*” com “*or*”, que em francês significa “ouro”) e de um órgão internacional para que ocorressem as transações com essa moeda. Diferentemente de seu oponente White, no Plano Keynes não ocorreria a paridade entre o dólar e o ouro, mas, isto sim, um jogo de transações em uma instituição internacional que teria regras que não permitiriam certos tipos de abuso econômico possíveis em um sistema *laissez-faire*.

A instituição proposta por Keynes foi a *International Clearing Union (ICU)/International Clearing Bank (ICB)*, e as transações deveriam ocorrer da seguinte maneira: um determinado país que tivesse interesse em comprar um produto de outro precisaria, antes, comprar *bancor* no *ICB*. Do fato de que o *ICB* não existiria realmente, isto é, como o *bancor* seria uma moeda imaginária, decorreria o seguinte: 1) as flutuações seriam mais preditivas, pois a moeda poderia ser manipulada pelos líderes da União Internacional; 2) países menores teriam maiores chances de crescimento, pois poderiam ser aplicadas diferentes medidas para diferentes países, buscando o princípio da igualdade para os iguais e desigualdade para os desiguais, nas transações. A lógica da proposta reside no fato de que uma casa de *Clearing* é um espaço de compensação de transações financeiras ou de ordem de serviços e mercadorias que funciona de modo a atualizar o câmbio dos países para que as transações possam ser feitas em medida proporcional.

Apesar de o Plano Keynes ser relativamente mais abrangente que o Plano White, é importante não esquecer que ele era baseado em interesses próprios de Keynes e, portanto, buscava também de certa forma favorecer a seu país, pois o mesmo se encontrava em dívida e com recursos cada vez menores frente às investidas contra a Alemanha, investidas essas que demandavam o uso de armamentos e recursos, pois dada a posição geográfica em que fica a Inglaterra (que gerava uma iminência de ser atacada, visto que as tropas nazistas já estavam avançando pela França), esta não podia se dar ao luxo de não conter os avanços nazistas. Sendo assim, a Inglaterra acabou acumulando dívidas com outros países para poder se manter durante a guerra. Essa dívida pesou para Keynes no momento em que o mesmo entrou pelas portas do Hotel Mount Washington para discutir as possibilidades relacionadas à instauração de uma nova ordem econômico-financeira internacional.

Com maior riqueza de detalhes e comentários sobre os economistas e as fontes históricas, Steil apresenta todas essas questões relativas ao Encontro de Bretton Woods, convidando-nos a uma leitura importante de história econômica, pois é por meio desse encontro que passaram a existir instituições que até hoje vigem, embora sob outros pretextos ou com outros nomes. Para pensar a contemporaneidade econômica e política, portanto, *The Battle of Bretton Woods* é um livro de grande importância.

Referência

STEIL, Benn (2013). *The Battle of Bretton Woods*. New Jersey: Princeton University Press. 449 pages.