

Leituras

DE ECONOMIA POLÍTICA

Tháís de Souza Soares
Fabiola Cristina Ribeiro de Oliveira
Diogo Ferraz

O efeito do salário mínimo sobre o mercado de trabalho de serviços domésticos no período de 2002 a 2013

Pedro dos Santos Portugal Júnior
Bastiaan Philip Reydon
Nilton dos Santos Portugal
Gustavo Flausino de Oliveira
Felipe Flausino de Oliveira

Sustentabilidade ambiental e internacionalização de empresas brasileiras: a convergência necessária para a competitividade

Luciana Rosa de Souza

O subdesenvolvimento e as políticas para superação da pobreza na América Latina

Luis Maurício Martins Borges

As grandes corporações da construção imobiliária: um estudo comparado das empresas de capital aberto nos Estados Unidos e Brasil no século XXI

João Pedro Pereira Vazquez

Resenha
 GOMES, Helder (Org.) Especulação e lucros fictícios: formas parasitárias da acumulação contemporânea. 1. ed. São Paulo: Outras Expressões, 2015.

27

JULHO / DEZEMBRO 2018



LEITURAS DE ECONOMIA POLÍTICA

ISSN 1415-6245

PATRONOS

Maria da Conceição Tavares, João Manuel Cardoso de Mello, Fernando A. Novais, Mario L. Possas, Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo, Luciano Coutinho, Wilson Cano, José Graziano da Silva.

CONSELHO EDITORIAL

Andréia Andrade, Antonio Mota Filho, Balmore Alirio Cruz Aguilari, Gabriel Quatrochi, Gabriel Sobral Escada, Joseli Fernanda Nappi, Natânia Silva Ferreira, Pedro Vaz do Nascimento Almeida, Reginaldo Euzebio Cruz, Rodrigo Di Próspero Jourdain, Thamiris Laure, Tomás Rigoletto Pernías, Vanessa Follmann Jurgenfeld, Vítor Lopes de Souza Alves

E-mail:

leituras.economia@gmail.com

EDITORAÇÃO/NORMALIZAÇÃO

Célia Maria Passarelli
Kelly Regina Duarte

REVISÃO DO TEXTO

Conselho Editorial

Capa

Bruno Aidar

Apoio Administrativo

José Ricardo Vulto

Fone/Fax: (019) 3289.2214

E-mail: posgrad@eco.unicamp.br

Divulgação

Francisco Orlandini

Instituto de Economia da
Univ. Estadual de Campinas

Caixa Postal 6135

13083-970 – Campinas - SP

Fone: (019) 3521.5726

E-mail: public@eco.unicamp.br

SUMÁRIO

Editorial i

Pareceristas iii

O efeito do salário mínimo sobre o mercado de trabalho de serviços domésticos no período de 2002 a 2013

Thaís de Souza Soares

Fabíola Cristina Ribeiro de Oliveira

Diogo Ferraz 1

Sustentabilidade ambiental e internacionalização de empresas brasileiras: a convergência necessária para a competitividade

Pedro dos Santos Portugal Júnior

Bastiaan Philip Reydon

Nilton dos Santos Portugal

Gustavo Flausino de Oliveira

Felipe Flausino de Oliveira 21

O subdesenvolvimento e as políticas para superação da pobreza na América Latina

Luciana Rosa de Souza 41

As grandes corporações da construção imobiliária: um estudo comparado das empresas de capital aberto nos Estados Unidos e Brasil no século XXI

Luis Maurício Martins Borges 57

Resenha

GOMES, Helder (Org.) *Especulação e lucros fictícios: formas parasitárias da acumulação contemporânea*. 1. ed. São Paulo: Outras Expressões, 2015.

Pedro Pereira Vazquez 85

UNICAMP

Reitor
Jose Tadeu Jorge
Coordenadoria-Geral
Álvaro Crosta

INSTITUTO DE ECONOMIA

Diretor
Paulo Sérgio Fracalanza
Diretor Associado
André Martins Biancarelli

Ficha catalográfica elaborada pelo Centro de Documentação – Cedoc
do Instituto de Economia da Unicamp

Leituras de Economia Política - n.1, set. 1995-
Campinas: Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Instituto de Economia (IE).
23,5 cm.
Semestral
ISSN 1415-6245
Revista do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, editada sob a
responsabilidade de seus estudantes de Pós-Graduação.
A partir do número 2, o termo "ano" deixou de ser mencionado, passando a ser adotada,
somente, a numeração sequencial dos fascículos.
Os números 6 e 7 acumulam os meses de junho e dezembro de 1998 e 1999, respectivamente.
O número 8 acumula os meses de junho e dezembro de 2000 e junho de 2001.
O número 9 acumula os meses de junho e dezembro de 2000 e junho de 2001
O número 10 acumula os meses de junho e dezembro de 2002 e junho de 2003.
O número 11 acumula os meses de dezembro de 2003 a dezembro de 2005.
O número 12 acumula os meses de janeiro de 2006 a dezembro de 2007.
O número 21 acumula os meses de dezembro de 2012 a julho de 2013.
O número 24 acumula os meses de janeiro a dezembro de 2016.
O número 25 acumula os meses de janeiro a dezembro de 2017.

1. Economia – Periódicos. I. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia.
CDD 330.5
CDU 33(05)

Consultoria e Normalização Bibliográfica:
Célia Maria Passarelli (CRB-8/1925)



Universidade Estadual de Campinas
Instituto de Economia <www.eco.unicamp.br>
CEP 13083-857 – Campinas, SP – Brasil
Fone: (019) 3521.5726 - E-mail: public@eco.unicamp.br

EDITORIAL

É com imensa satisfação que o Conselho Editorial da *Leituras de Economia Política* (LEP) apresenta a 27^o edição da revista. A revista dos alunos da pós-graduação do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), como de costume, traz à baila diversas publicações que visam despertar a reflexão crítica na comunidade acadêmica e na sociedade em geral. Cumpre lembrar que os artigos publicados na revista LEP versam sobre temas que dizem respeito à Economia, Desenvolvimento Econômico, Ciências sociais Aplicadas, História Econômica e demais áreas afins.

A 27^o edição reúne 4 artigos e uma resenha. O primeiro artigo: “*O efeito do salário mínimo sobre o mercado de trabalho de serviços domésticos no período de 2002 a 2013*”, de Thaís de Souza Soares, Fabíola Cristina Ribeiro de Oliveira e Diogo Ferraz, procura investigar os fatores que determinam o rendimento do trabalho no segmento de serviços domésticos. Para realizar tal empreitada, os autores lançam mão de um método de estatística descritiva para investigar o perfil da população ocupada no segmento estudado, utilizando os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de domicílios. Um artigo relevante para compreender as transformações do mercado de trabalho nos anos recentes.

O segundo artigo, de autores Pedro dos Santos Portugal Júnior, Baastian Philip Reydon, Nilton dos Santos Portugal, Gustavo Flausino de Oliveira e Felipe Flausino de Oliveira busca examinar se a sustentabilidade ambiental é utilizada pelas empresas brasileiras como um diferencial competitivo. Assim, o artigo “*Sustentabilidade ambiental e internacionalização das empresas brasileiras: a convergência necessária para a competitividade*” apresenta informações interessantes para compreender mais sobre a relação entre a sustentabilidade ambiental e as empresas brasileiras mais internacionalizadas.

O terceiro artigo da presente edição, “*O subdesenvolvimento e as políticas de superação da pobreza na América Latina*”, por sua vez, faz uma reflexão das estratégias de combate à pobreza tendo em vista o nível de desenvolvimento dos países. A autora, Luciana Rosa de Souza, argumenta que a compreensão da dinâmica econômica particular de cada país possibilita um enfrentamento mais efetivo da pobreza no longo prazo. Uma leitura importante para compreender as especificidades das economias subdesenvolvidas.

O quarto artigo, de Luís Maurício Martins Borges, procura identificar em que medida os determinantes da organização de grandes corporações - especialmente o controle mais direto do acionista, a prioridade do pagamento de lucro e de valorização da ação - podem explicar o funcionamento da concorrência no setor imobiliário Norte-americano e no Brasil. Assim, o artigo “*As grandes corporações da construção imobiliária: um estudo comparado das empresas de capital aberto nos Estados Unidos e Brasil no século XXI*” discute a lógica financeira das companhias do setor mencionado, em ambos os países, e traça algumas especificidades dos mercados desenvolvidos e subdesenvolvidos.

Para fechar a edição número 27^o, a resenha do livro “*Especulação e lucros fictícios: formas parasitárias da acumulação contemporânea*”, por João Pedro Pereira Vazquez, traz uma síntese da coletânea de artigos reunidos por Helder Gomes. João Pedro Vazquez expõe que, de maneira geral, o

livro é um esforço de diversos autores para realizar um aprofundamento teórico no estágio atual do capitalismo, procurando identificar suas características fundamentais. As reflexões críticas presentes na coletânea, argumenta o autor, trazem uma contribuição relevante para todos os que investigam a financeirização do capital e os seus impactos sobre a sociedade. Um debate importante para os acadêmicos preocupados em compreender a dinâmica do capitalismo contemporâneo.

A vigésima sétima edição da *Leituras de Economia Política*, cumpre enfatizar, é fruto de todo esforço realizado pelo Conselho Editorial da Revista, uma equipe sempre empenhada em fornecer um espaço de publicação relevante para todos os pesquisadores comprometidos com o conhecimento crítico.

Desejamos, assim, uma boa leitura. Esperamos que os textos aqui reunidos possam trazer discussões frutíferas e levantar novas ideias de pesquisa para todos aqueles que tiverem contato com a revista.

O Conselho Editorial

AGRADECEMOS GENTILMENTE AOS SEGUINTE PARECERISTAS:

Aécio Alves de Oliveira
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Ana Márcia Rodrigues da Silva
Universidade Federal de Alfenas (Unifal-MG)

Armando João Dalla Costa
Universidade Federal do Paraná (UFPR)

Beatriz Tamaso Miotto
Universidade Estadual de Campinas (Unicamp)

Bruno Nogueira Ferreira Borja
Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ)

Carlos Henrique Lopes Rodrigues
Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri (UFVJM)

Carlos Salas Páez
Universidade Estadual de Campinas (Unicamp)

Denise Gallo Pizella
Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho (Unesp)

Fernanda Faria Silva
Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP)

Fernando Batista Pereira
Universidade Federal de Alfenas (Unifal-MG)

Gustavo Louis Henrique Pinto
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Goiás (IFG)

José Alex Rego Soares
Universidade Estadual de Minas Gerais (UEMG)

Luciana Rosa de Souza
Universidade Federal de São Paulo (Unifesp)

Marcelo Loural
Universidade Federal de Uberlândia (UFU)

Pareceristas

Marco Antônio Martins da Rocha
Universidade Estadual de Campinas (Unicamp)

Mariangela Furlán Antigo
Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)

Pedro Henrique Evangelista Duarte
Universidade Federal de Uberlândia (UFU)

Ulisses Rubio Urbano da Silva
Instituto Federal de São Paulo (IFSP)

Valter Palmieri Junior
Universidade Estadual de Campinas (Unicamp)

O efeito do salário mínimo sobre o mercado de trabalho de serviços domésticos no período de 2002 a 2013

Thaís de Souza Soares ¹
Fabíola Cristina Ribeiro de Oliveira ²
Diogo Ferraz ³

Resumo

O objetivo deste trabalho é investigar os fatores determinantes do rendimento do trabalho principal das pessoas ocupadas no segmento de serviços domésticos no Brasil, considerando as características individuais e suas interações no mercado de trabalho. Utilizando-se do método de estatística descritiva, apresentou-se o perfil da população ocupada nesta área de atividade, numa perspectiva evolutiva e regional. A análise de dados foi extraída da Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílios – PNAD, no período de 2002 a 2013. Por fim, foram ajustados três modelos de regressão múltipla, pelo método de mínimos quadrados ponderados. Observou-se que o salário mínimo se mostra como um importante balizador dos salários dos ocupados nos serviços domésticos no Brasil. Defende-se que política nacional de valorização do salário mínimo deveria ser pensada numa perspectiva mais ampla, contemplando o conjunto de políticas públicas com ligações diretas e indiretas no padrão de vida dos trabalhadores de baixa renda.

Palavras-chave: Mercado de trabalho; Pessoas ocupadas, Serviços domésticos; Salário mínimo; Políticas públicas.

Abstract

The objective of this study is to investigate the determinants of income of the main work of persons employed in the domestic service sector in Brazil, considering the individual characteristics and their interactions in the labor market. Using the descriptive statistical method, presented the profile of the employed population in this area of activity, in an evolutionary and regional perspective. Data analysis was taken from the National Survey by Household Sample – PNAD, from 2002 to 2013. Finally, we set three models of multiple regression by the method of weighted least squares. It was observed that the minimum wage is shown as an important yardstick of wages of employed in domestic service in Brazil. It is argued that minimum wage appreciation of national policy should be considered in a broader perspective, looking at the set of public policies with direct and indirect connections in the standard of living of low-income workers.

Keywords: Labour market; Busy People; Home Services; Minimum wage; Public policy.

JEL J20, J38, C40.

1 Introdução

A história dos serviços domésticos no Brasil mostra que antes da abolição da escravatura, os escravos domésticos eram encarregados das tarefas do lar. Ao longo do século XIX, as famílias além das escravas domésticas podiam contratar mulheres jovens para uma espécie de “ajuda contratada”. Essa se constituía numa fonte adicional de trabalho doméstico e depois da abolição tornou-se a maior fonte de trabalho feminino. A industrialização e a urbanização com a expansão da classe média

(1) Economista. Universidade Metodista de Piracicaba – Unimep. E-mail: thaisousa16@yahoo.com.br.

(2) Doutora em Economia Aplicada pela Esalq/USP. Professora de Economia na Universidade Metodista de Piracicaba – Unimep. E-mail: fbcoliveira@hotmail.com.

(3) Economista. Pesquisador convidado do Departamento de Economia da Inovação da Universität Hohenheim (Stuttgart/Alemanha) / Doutorando em Engenharia de Produção pela Escola de Engenharia de São Carlos (EESC/USP). E-mail: diogo.economia2@gmail.com. Agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior devido a bolsa de Doutorado Sanduíche Capes/ Programa 6492 – Doutorado Capes/DAAD/CNPq / Processo n. {88887.161388/2017-00}.

transformaram a chamada “ajuda” em serviços domésticos realizados em troca de casa e comida para a população migrante de mulheres jovens brancas e não brancas nascidas no campo (Melo, 1998a; 1998b).

Desta forma, Melo (1998a) apresenta o serviço doméstico brasileiro como oriunda da senzala, apesar das diversas mudanças gestadas com o fenômeno da industrialização, tais transformações não foram suficientes para que essa atividade deixasse de existir.

O trabalho doméstico não constitui apenas uma relação de compra e venda de força de trabalho, mas também modo de vida, pelo fato de ser visto como uma responsabilidade da mulher. Esse trabalho, enquanto dirigido para as atividades de consumo familiar, é um serviço pessoal e considerado como uma situação natural, pois não tem remuneração e é condicionado por relações afetivas. Quando uma mulher contrata uma terceira para executar essas tarefas, esse trabalho converte-se agora em “serviço doméstico remunerado” (Melo, 1998a; 1998b). O trabalho da empregada doméstica carrega a herança da desvalorização que acompanha suas atividades.

No entanto, nas décadas de 1970 e 1980 as mulheres brasileiras estiveram mais ativas no mercado de trabalho, registrando um crescimento do emprego feminino e do serviço doméstico remunerado, evidenciando dessa forma certa “profissionalização ou mercantilização do posto de trabalho, distinta da antiga” (Melo, 1998b, p. 56).

Para Melo (1998b) a atividade doméstica na sociedade brasileira e latino-americana manteve quantitativamente uma importante posição, contudo no intervalo de tempo de 1985 a 1995 o aumento da taxa de atividade das mulheres brasileiras no mercado de trabalho fez-se com maior diversificação ocupacional, de modo que a mais tradicional e antiga das ocupações femininas (serviço doméstico) perdeu posição. Desta forma, a relativa diversificação na ocupação das mulheres ainda não representava uma mudança estrutural significativa, pois o serviço doméstico ainda era a ocupação principal das brasileiras em meados dos anos de 1990.

Os anos de 1990 para Melo (1998b) também consagraram uma novidade com relação à inserção da mulher no mercado de trabalho: houve uma queda na taxa de atividade das mulheres mais jovens e uma forte e constante expansão nas faixas etárias mais altas, perfil mais assemelhado com o perfil masculino.

Melo (1998a) afirma que o serviço doméstico remunerado desempenha um papel relevante na absorção de pessoas do sexo feminino, sem experiência profissional e de baixa escolaridade, sendo essa atividade a porta de entrada para o mercado de trabalho urbano para as migrantes rurais-urbanas. Essas mulheres sujeitaram-se a trabalhos em casa de família como forma de obter o básico para sobreviverem. A análise do mercado de serviços domésticos deve, portanto, considerar historicamente o peso que este exerce sobre o mercado de trabalho remunerado feminino no país, embora haja a presença das pessoas do sexo masculino neste mercado.

Por outro lado, no período mais atual a literatura tem discutido a importância da política de valorização do salário mínimo sobre o mercado de trabalho composto pela mão de obra não qualificada [Mello e Corrêa (2001); Dedecca (2005); Dedecca et al., 2008; Izepão e Mesquita (2010); Jungbluth e Souen, 2010; dentre muitos outros]. No Brasil, o salário mínimo foi instituído em maio de 1940 dividido em 14 níveis salariais diferentes, até sua unificação em 1984 (Dieese, 2006, p. 6).

Desde sua institucionalização, a política do salário mínimo no Brasil passou por diferentes fases. A primeira, que vai de 1936 a 1952 ocorreram as primeiras formas de institucionalização. De 1952 a 1964, período em que o valor desse salário registrou o mais alto poder aquisitivo, desde 1940, em virtude da política econômica desenvolvimentista que fortaleceu o mercado interno, sendo reconhecida pelo governo como um fator importante para evitar maior desigualdade social. Na terceira fase, a política de salário mínimo no país passa a ser usada como instrumento de combate à inflação. Recentemente, com o envolvimento das Centrais Sindicais na luta e defesa de valorização deste piso (Dedecca et al., 2008), foi possível firmar um acordo, em 2007, uma política permanente de valorização até 2023. No período de 2002 a 2013, o salário mínimo teve um aumento real de mais 67%. Há vários trabalhos que apontam o salário mínimo como um importante indexador no mercado de trabalho de mão de obra com baixo nível de escolaridade, como é o caso dos empregados em certas atividades da agropecuária (Oliveira; Hoffmann, 2011).

O problema de pesquisa deste artigo é mensurar o efeito do salário mínimo sobre a remuneração das pessoas ocupadas no serviço doméstico. Sendo assim, a hipótese básica é que o salário mínimo afetou positivamente o rendimento destes trabalhadores. Sendo assim, o objetivo deste trabalho é investigar os fatores determinantes do rendimento do trabalho principal das pessoas ocupadas no segmento de serviços domésticos no Brasil, considerando as características individuais e suas interações no mercado de trabalho. Para atender este objetivo, discorreu-se sobre a evolução do perfil socioeconômico e demográfico das pessoas ocupadas no segmento de serviços domésticos no país, numa perspectiva evolutiva e regional, além das estimativas apresentadas pelos modelos econométricos.

Cerca de 6,4 milhões de pessoas possuem como fonte principal de rendimento o serviço doméstico. Isto demonstra a importância deste tema para a economia brasileira. A maior parte dos trabalhadores domésticos recebem menores salários, são mulheres acima dos 30 anos de idade e possuem nível de escolaridade inferior a outros setores, como a Indústria e o Comércio. Devido a estas características, o deslocamento para outros setores se torna mais difícil. Neste aspecto, a política de valorização do salário mínimo influi sobre a remuneração média dos trabalhadores domésticos, enfatizando seu papel como balizador das remunerações dos ocupados desse segmento do mercado de trabalho brasileiro.

2 O que se entende como trabalho doméstico

De acordo com Morais (2006), a precariedade de informações sobre o funcionamento dos serviços e os problemas teóricos e metodológicos encontrados marca a análise do setor de serviços no Brasil. Mesmo após avanços alcançados através de levantamentos como a Pesquisa Nacional de Amostras por Domicílio (PNAD), ainda não há um consenso sobre o que deve ser considerado como atividades prestadas às pessoas e às famílias.

Meirelles (2005) salienta a complexidade de se trabalhar com o setor de serviços na medida em propõe uma forma de classificação ampla dos serviços em que é possível identificá-los ao longo dos processos econômicos em geral. A mencionada autora classifica o setor de serviços em três tipos, conforme mostra o Quadro 1.

Quadro 1
Classificação do setor de serviços nos processos econômicos

Processo econômico	Tipo de serviço	Exemplos
Trabalho puro	Serviço puro Consiste em realizar um trabalho único e exclusivo. O resultado do processo de trabalho é o próprio trabalho, não há necessariamente um produto resultante.	- Serviços domésticos - Serviços de lazer e entretenimento - Serviços de consultoria - Serviços de assistência técnica - Serviços de saúde e educação - Serviços de pesquisa, etc
Processo de transformação	Serviço de transformação Consiste em realizar do trabalho necessário à transformação de insumos e matérias-primas em novos produtos.	-Serviços de alimentação - Serviços decorrentes da terceirização de etapas do processo de transformação
Processo de troca e circulação	Serviço de troca e circulação Consiste em realizar do trabalho de troca e circulação, seja de pessoas, bens (tangíveis ou intangíveis), moeda, etc.	- Serviços bancários - Serviços comerciais -Serviços de armazenamento e transporte -Serviços de comunicação

Fonte: Meirelles (2005, p. 9).

Note-se que os serviços puros consistem em realizar um trabalho único e exclusivo, em que o resultado do processo de trabalho é o próprio trabalho, como por exemplo, os serviços domésticos, que é o segmento que será utilizado neste trabalho. Os serviços de transformação estão associados à realização do trabalho necessário à transformação de insumos e matérias-primas em novos produtos. E os serviços de troca e circulação estão relacionados com o trabalho de troca e circulação de pessoas, de bens (tangíveis ou intangíveis), ou de moedas.

Por conseguinte, Morais (2006) destaca a “dualidade” dos serviços, uma vez que contemplam os serviços domésticos remunerados, que se referem às atividades mais tradicionais, e também serviços relacionados ao lazer, ao conforto, e à manutenção física e estética de famílias que possuem melhores condições financeiras, que são os serviços mais “modernos”. Para o mencionado autor, as dificuldades conceituais e teóricas e de classificação e mensuração das atividades do setor de serviços como um todo, intensificam-se quando se analisa o segmento dos serviços pessoais e domiciliares.

Contudo, o problema do segmento de serviços domésticos ainda tem muitos problemas, já os serviços atribuídos como “serviços de baixa qualificação”, são apontados por Morais (2006) como processos de trabalhos que não recebem muita atenção a ponto de faltar arcabouço teórico que oriente a coleta. No entanto, estudos sobre esses serviços não podem ser deixados de lado, uma vez que são importantes meios de geração de emprego e renda no Brasil.

Além disso, as mudanças impostas pela industrialização e urbanização brasileira levaram a outros “modelos de vida” e segundo Morais (2006) configuraram a entrada da mulher no mercado de trabalho. A profissionalização da mulher no mercado de trabalho levou a transformações nas relações sociais e em mudanças na configuração da vida familiar, que por sua vez, despertou necessidades, como assistência ao idoso e às crianças, restaurantes e etc., além dos tradicionais serviços domésticos.

Por conseguinte, a definição de emprego doméstico, de acordo com o artigo do Decreto Lei 71.885 de 09 de março de 1973, considera que: “emprego doméstico é aquele que presta serviço de natureza contínua e de finalidade não lucrativa à pessoa ou à família, no âmbito residencial destas”.

De acordo com Bernardino-Costa (2007) essa definição não é consensual, existindo a divergência em saber se a diarista pode ser ou não enquadrada como empregada doméstica. Ele ainda atribui que essa divergência deve-se a interpretação do termo “natureza contínua”, pois alguns advogados patronais, assim como as instâncias do país, têm entendido que as diaristas não realizam um serviço de natureza contínua.

Ainda segundo o autor a definição jurídica do emprego doméstico, diferencia-se daquela atribuída pelos órgãos de pesquisa no país, que consideram tanto a trabalhadora doméstica mensalista quanto a diarista como trabalhadores domésticos.

O Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos – Dieese (2006) na Pesquisa de Emprego e Desemprego – PED classifica o emprego doméstico como:

os indivíduos que trabalham em casa de família, contratados para realizar serviços domésticos, inclusive jardinagem, segurança, condução de veículos. Tanto podem ser mensalistas, diaristas ou receber só em espécie ou em benefícios. O primeiro caso refere-se ao empregado que recebe salário mensal; o segundo, à pessoa que trabalha em casa de uma ou mais famílias recebendo remuneração por dia; o último agrega o indivíduo que realiza trabalhos domésticos em casa de uma família e tem como pagamento por seus serviços apenas alimentação, alojamento, vestimenta ou outro tipo de remuneração em espécie ou benefício (Dieese, 2006, p. 15).

Essa definição assemelha-se a utilizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, uma vez que esse órgão considera o trabalhador doméstico a pessoa que trabalha prestando serviço doméstico remunerado para uma ou mais unidades domiciliares. Trata-se do empregado doméstico propriamente dito, que executa qualquer tarefa no domicílio, além de outras categorias tais como faxineiro, arrumador, lavador de roupa, passadeira e diarista no serviço doméstico, entre outros. Pode ter ou não carteira assinada.

3 Método

Neste trabalho, na primeira etapa, foi usado como base de dados os microdados da Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílios (PNAD)⁴ de 2002 a 2013, com o intuito de se observar a trajetória da remuneração média das pessoas ocupadas no segmento de serviços domésticos no Brasil comparativamente com o aumento real no salário mínimo. Justifica-se a escolha deste período tendo em vista o desenvolvimento da Política de Valorização do Salário Mínimo durante este período. Os

(4) A PNAD é uma pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas – IBGE, compreendendo o mais completo e abrangente levantamento nacional, utilizando-se das características socioeconômicas das famílias e das pessoas, além do detalhamento da escolaridade por anos de estudos e rendimentos individuais, dentre muitas outras características pessoais e domiciliares. Esse sistema de pesquisas domiciliares, implantado progressivamente no Brasil a partir de 1967, permite a produção de informações para o estudo do desenvolvimento socioeconômico do país. Desde 1971 tem periodicidade anual, sendo interrompida apenas por ocasião dos censos demográficos dos anos 1970, 1980, 1991 e 2000. No biênio 1974-1975, o IBGE participou de uma pesquisa especial, denominada Estudo Nacional da Despesa Familiar – ENDEF e, durante a sua realização, o levantamento básico da PNAD foi interrompido. Em 1994, por razões excepcionais, a PNAD também não foi realizada (IBGE, 2013, p. 18).

dados estatísticos foram apresentados conforme os métodos da estatística descritiva, envolvendo análise exploratória de dados.

O público alvo serão todas as pessoas cuja ocupação principal ocorre no segmento de serviços domésticos. Note-se que o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2013) considera o trabalhador doméstico a pessoa que trabalha prestando serviço doméstico remunerado para uma ou mais unidades domiciliares. Trata-se do empregado doméstico propriamente dito, que executa qualquer tarefa no domicílio, além de outras categorias tais como faxineiro, arrumador, lavador de roupa, passadeira e diarista no serviço doméstico, entre outros⁵. Pode ter ou não carteira assinada.

As variáveis socioeconômicas e demográficas selecionadas neste estudo foram: – Unidade da Federação (UF). Neste caso, optou-se por agrupar as informações estaduais conforme as 5 grandes regiões geográficas do país e um estado: Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Sul, Sudeste (exceto São Paulo) e São Paulo, analisado separadamente.

- Sexo (V0302)
- Idade, medida em anos (V8005)
- Posição na ocupação no trabalho da semana de referência (V4706)
- Tinha carteira de trabalho assinada no trabalho principal da semana de referência (exclusive militar ou funcionário público) – (V9042)
- Anos de estudo (V4703)
- Localização do domicílio, rural ou urbano (V4728)
- Rendimento mensal do trabalho principal, que a pessoa ocupada recebia normalmente no mês de referência no(s) trabalho(s) da semana de referência (V4718).

Cabe destacar que todos os cálculos e análises estatísticas pertinentes foram obtidos com apoio do *Statistical Analysis System* – SAS e os recursos da planilha Excel, levando-se em conta sempre a última versão disponível⁶ para os fatores de expansão associados a cada observação da amostra, fornecidos pelo IBGE.

Note-se que, para tornar comparável a variável (V4718), correspondente ao rendimento mensal dos ocupados em diferentes anos, eles serão expressos em Reais de setembro de 2013, utilizando o Índice Nacional de Preços ao Consumidor – INPC como deflator (ou melhor, inflator). A escolha deste deflator deve-se ao fato de ele ser de um índice de custo de vida com grande abrangência geográfica.

Como a PNAD registra o rendimento no mês de setembro e parte relevante da população recebe o pagamento no início de outubro, conforme proposto por Corseuil e Foguel (2002), o índice apropriado é obtido calculando a média geométrica entre os valores do INPC de setembro e outubro. A Tabela 1 mostra os valores do INPC com essas correções para os meses de setembro de 2002 a 2013, com base em setembro de 2013.

(5) Para mais detalhes ver Anexo A.

(6) Para usar as PNAD de 2002 a 2013 usaram-se os fatores de expansão divulgados na PNAD de 2013, os quais foram corrigidos com base nas estimativas de população para o cálculo dos pesos para a expansão da amostra das PNADS 2001 a 2012, reponderados com base na projeção de população do Brasil e das unidades da federação, realizada em 2013.

Tabela 1
Valores do INPC utilizados para o cálculo dos inflatores aplicados nos rendimentos na PNAD

Ano	Inflação
2002	2,08096
2003	1,78885
2004	1,64693
2005	1,55577
2006	1,48383
2007	1,44165
2008	1,23187
2009	1,28561
2011	1,15638
2012	1,09476
2013	1,02669

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA, 2013) – índice de preços.

Observa-se na Tabela 1 que os valores do INPC decresceram durante o período analisado, passando de 2,08096 em 2002 para 1,02669 em 2013. Sendo assim, verifica-se menor impacto da inflação sobre os preços, o que influencia o poder de compra dos indivíduos.

Na segunda etapa, foram estimados modelos econométricos. Estes modelos referem-se às pessoas ocupadas nos serviços domésticos com informação de valor do rendimento do trabalho principal positivo, excluindo os indígenas⁷ e as pessoas sem informação de idade, escolaridade, posição na ocupação⁸, cor ou condição na família. São excluídas também as pessoas cujo tempo semanal de trabalho na ocupação principal não foi informado ou foi menor do que 15 horas⁹.

As equações de rendimento para pessoas ocupadas no segmento de serviços domésticos serão ajustadas pelo método de mínimos quadrados ponderados, tendo por base o trabalho de Oliveira e Hoffmann (2011) e usando o fator de expansão¹⁰ associado a cada pessoa da amostra.

O logaritmo neperiano (Y) do rendimento principal das pessoas ocupadas ou empregadas será a variável dependente. Desta forma, o modelo geral de regressão utilizado é:

$$Y_j = \alpha + \sum_i \beta_i X_{ij} + u_j$$

(7) De acordo com Oliveira e Hoffmann (2011), os indígenas são excluídos das análises econométricas por não possuírem informações suficientes e devido ao tamanho da amostra, o que prejudicaria os testes estatísticos.

(8) Neste capítulo, foram utilizadas apenas 2 categorias de ocupação: empregado com carteira e empregado sem carteira.

(9) Procurando estabelecer um número mínimo semanal de horas trabalhadas de forma a representar ao menos uma ocupação em turno parcial.

(10) Este trabalho utilizou como fator de expansão das pessoas os pesos publicados na PNAD 2013.

onde α e β_i são parâmetros de u_j é o erro aleatório, heterocedástico, que representa os efeitos de todas as variáveis que não foram consideradas no modelo, obedecendo as propriedades estatísticas usuais.

As variáveis explanatórias consideradas nos três modelos ajustados serão as seguintes:

a) Uma variável binária para sexo, que assume valor 0 para pessoas do sexo feminino e 1 para pessoas do sexo masculino.

b) A idade da pessoa, medida em dezenas de anos.

c) O quadrado da variável idade (Idade^2), tendo em vista que a renda não varia linearmente com a idade (Mincer, 1974). Se os parâmetros para idade e idade ao quadrado forem indicados por 1 e 2, respectivamente, deve-se ter $1 > 0$ e $2 < 0$ então o valor esperado de Y (e do rendimento) será máximo quando a idade do indivíduo corresponde a $-\theta_1 / (2\theta_2)$. Destaca-se que a idade e a idade ao quadro são proxies da experiência dos trabalhadores.

d) A escolaridade, em que serão usados os anos de estudo do indivíduo.

e) O logaritmo do número de horas de trabalho por semana. O coeficiente dessa variável será a elasticidade do rendimento em relação ao tempo semanal de trabalho.

f) Também será utilizada uma variável binária para distinguir empregados com carteiras (base) em relação aos empregados sem carteira.

g) Duas binárias para distinguir a cor da pessoa: branca (base), preta ou parda e amarela.

h) Cinco binárias para distinguir as regiões: Norte, Nordeste (base), Sul, Sudeste sem São Paulo, Centro-Oeste e o estado de São Paulo.

i) Uma variável binária para distinguir o domicílio: urbano (base) e rural.

j) Uma binária para distinguir a condição do indivíduo na família: pessoa de referência versus uma categoria de base que inclui todas as demais condições (cônjuge, filho, outro parente, agregado e pensionista).

k) Uma variável para distinguir a posição na ocupação dividida em empregados sem carteira e empregados com carteira (base).

l) Para avaliar o efeito da política de valorização do salário mínimo sobre os rendimentos dos trabalhadores domésticos será estimado um modelo de regressão (modelo 1), agrupando os anos de 2002 a 2013, utilizando o valor real do salário mínimo, como uma variável explanatória.

m) No modelo 1 será incluída uma variável binária para captar o efeito da interação entre o salário mínimo e a posição na ocupação (empregado com carteira e sem carteira);

n) No segundo modelo, ao invés do salário mínimo serão incluídas 10 variáveis binárias para distinguir os 11 anos investigados, tendo o ano de 2002 como base.

o) No modelo 3, a variável anos receberá outro tratamento, já que será estimada uma equação que considerará a relação entre a trajetória temporal e o rendimento como uma função em forma de poligonal, para captar o aumento da taxa de retorno a partir da nova lei das domésticas a

partir de 2013. Sendo assim, nesse modelo, inclui-se a variável $ANO = Z_j(ANO_j - \delta)$, em que δ é a abscissa do vértice, ou seja, é o ano a partir do qual a taxa de retorno torna-se maior, e Z_j é uma variável binária tal que:

$$Z_j = 0 \text{ para } Ano_j \leq \delta$$

e

$$Z_j = 1 \text{ para } Ano_j > \delta$$

Tendo em vista as variáveis apresentadas anteriormente, três modelos econométricos foram estimados mensurar os fatores determinantes do rendimento do trabalho principal das pessoas ocupadas no segmento de serviços domésticos no Brasil. A próxima seção discute os resultados apresentados.

4 Resultados e discussão

4.1 Breve perfil das pessoas ocupadas no segmento de serviços domésticos

A Tabela 2 mostra a evolução do número de pessoas ocupadas no segmento de serviços domésticos no país. Entre 2002 e 2013 o número de ocupados teve um aumento de 345 mil pessoas. Nas regiões Sudeste (exceto São Paulo) e Sul houve redução de cerca de 53 mil e de 57 mil pessoas ocupadas, respectivamente, nesse segmento de atividade no mesmo período. É possível notar que em 2013 quase a metade (47%) da mão de obra desse segmento estava concentrada na região Sudeste (considerando São Paulo, o total de ocupados seria de 3.029.577).

Tabela 2
Empregados no segmento de serviços domésticos.
Brasil, grandes regiões e estado de São Paulo, 2002 a 2013

Anos	Brasil	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste (exceto SP)	Sul	São Paulo
2002	6.099.521	347.287	1.371.508	523.919	1.526.770	898.094	1.431.943
2003	6.127.333	364.692	1.336.240	538.437	1.573.441	858.298	1.456.225
2004	6.458.528	440.375	1.450.109	595.359	1.607.090	868.568	1.497.027
2005	6.631.416	478.582	1.512.121	581.854	1.584.700	886.722	1.587.437
2006	6.740.351	441.765	1.580.277	585.069	1.593.028	893.955	1.646.257
2007	6.665.395	451.770	1.611.653	591.118	1.559.934	915.955	1.534.965
2008	6.642.437	442.793	1.605.200	579.889	1.521.915	927.268	1.565.372
2009	7.242.162	494.101	1.740.547	644.403	1.697.883	992.363	1.672.865
2011	6.703.802	447.098	1.553.602	579.769	1.604.183	922.411	1.596.739
2012	6.471.458	435.879	1.548.325	539.278	1.566.663	889.892	1.491.421
2013	6.444.938	430.967	1.588.524	554.486	1.473.467	841.384	1.556.110

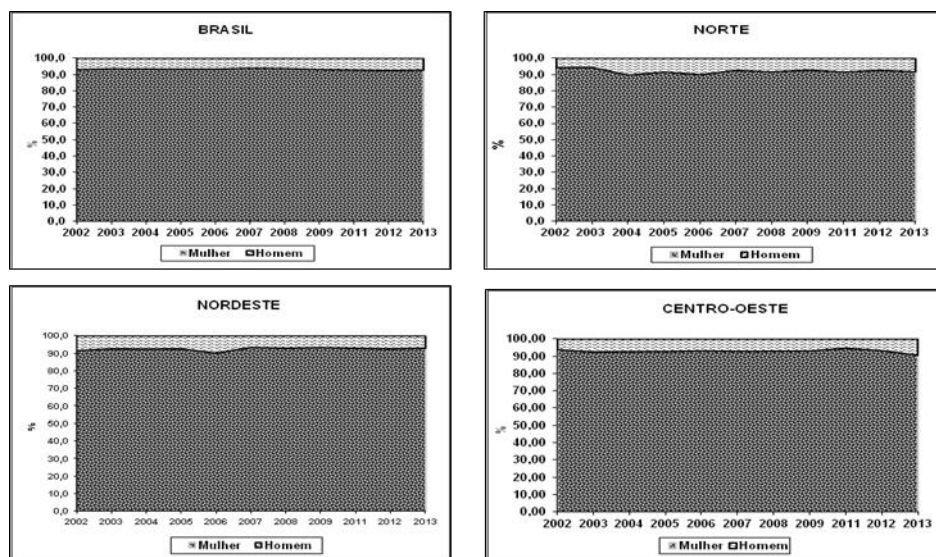
Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da PNAD (2002-2013).

A categoria de trabalhadores domésticos é essencialmente feminina, pois mais de 90% dos seus trabalhadores são mulheres. Do ponto de vista regional, observa-se que na região do Norte a proporção de mulheres empregadas nos serviços domésticos se manteve estável até 2003 (por volta de 94%), e que nos anos 2004 e 2006 houve um ligeiro crescimento da participação masculina, representando algo em torno de 10%.

No estado de São Paulo, entre os anos de 2009 a 2013, é possível verificar que a participação das mulheres nos serviços domésticos apresentou leve redução, uma vez que se em 2008 representava 95%, em 2012 caiu para 92%. Já nas regiões Nordeste, Centro-Oeste, Sul e Sudeste (exceto São Paulo) a proporção de mulheres manteve-se praticamente estável, apresentando apenas pequenos desvios em alguns anos. No Nordeste, no ano de 2006, a participação dos homens cresceu 1,33% em relação ao ano anterior, apresentando-se como o crescimento mais significativo nos anos analisados. No Centro-Oeste, o ano de 2013 foi o que apresentou a menor proporção de mulheres ocupadas nos serviços domésticos, quando comparado aos anos anteriores, representando, portanto, 90% conforme ilustra o Gráfico 1.

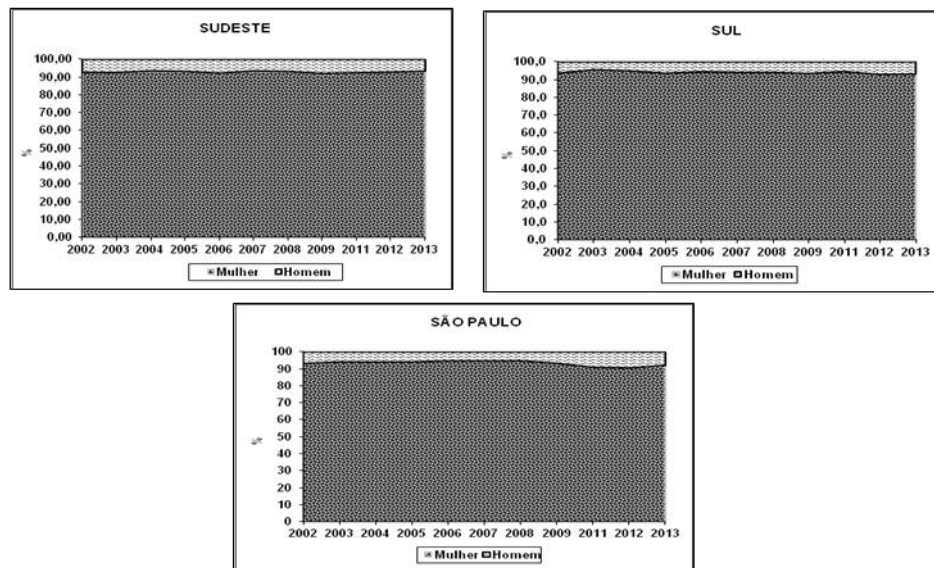
Pelos dados da PNAD, considerando-se as pessoas ocupadas nos serviços domésticos, é possível verificar que entre 2002 e 2013 há uma elevação da idade média da mão de obra, o que pode estar associado à redução das pessoas mais jovens nesse tipo de ocupação (Gráfico 2). No Norte, vale destacar que, em 2002, os trabalhadores domésticos tinham, em média, 30 anos de idade e ao longo de seis anos as mudanças não foram significativas, e apenas em 2009 avança para os 34 anos e em 2013 para 36 anos. Apesar disso, é a região com a menor idade média, o que pode estar associado ao baixo nível de escolaridade da mão de obra nesta região do país.

Gráfico 1
Evolução da proporção de mulheres e homens ocupados nos serviços domésticos.
Brasil, grandes regiões e estado de São Paulo, 2002-2013



Continua...

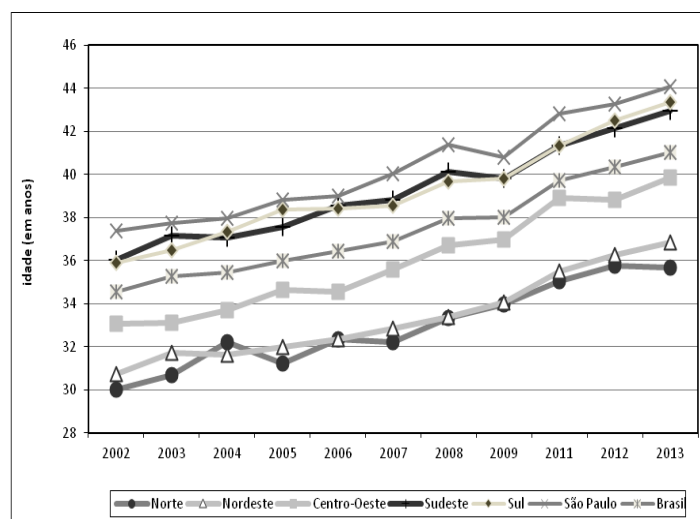
Gráfico 1 – Continuação



Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da PNAD (2002-2013).

Gráfico 2

Evolução da idade média das pessoas ocupadas nos serviços domésticos.
Brasil, grandes regiões e estado de São Paulo, 2002-2013



Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da PNAD (2002-2013)

Nas regiões Nordeste e Centro-Oeste a situação não se diferenciou muito, pois em 2013 a idade média desses trabalhadores era de 37 e 40 anos, respectivamente. No Sul e Sudeste a idade média dos trabalhadores manteve-se praticamente iguais, com média de 39 anos em 2007 e 43 anos em 2013. Em São Paulo também é possível observar o envelhecimento dessa categoria, já que a idade média, em 2002, era de 37 anos, passando em 2008 para 40 anos e em 2013 para 44 anos. Desta forma, grande parte dos postos de trabalhos domésticos está sendo ocupados por homens e mulheres

mais velhos (as), significando que as pessoas mais jovens estão encontrando outras portas de entrada no mercado de trabalho, em virtude da elevação do nível de escolaridade.

Note-se que Melo (1998a) também mostrou em seu trabalho o envelhecimento das pessoas ocupadas no serviço doméstico, além de considerar a importância do serviço doméstico para as mulheres em termos de oportunidade de entrada no mercado de trabalho urbano, uma vez que estas representam a maioria ocupada nessas atividades.

Nos anos 1990, Melo (1998a) sinalizava que o mercado de serviços domésticos como possuía uma mão de obra com baixíssimo nível de escolaridade, o que incluía a maior taxa de analfabetismo. Pelo que se verificou a situação não foi muito diferente no período de 2002 a 2013. Nesse intervalo de tempo verifica-se que os trabalhadores domésticos no Brasil possuíam, em média, cerca de 6 anos de escolaridade (Tabela 3).

Tabela 3
Escolaridade média das pessoas ocupadas nos serviços domésticos.
Brasil, grandes regiões e estado de São Paulo, 2002-2013

Ano	Brasil	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste (exceto SP)	Sul	São Paulo
2002	5,06	5,43	4,56	5,04	5,13	5,32	5,24
2003	5,23	5,60	4,67	5,31	5,22	5,51	5,48
2004	5,45	5,66	4,98	5,58	5,48	5,53	5,73
2005	5,54	5,70	5,21	5,53	5,55	5,61	5,77
2006	5,67	5,82	5,32	5,86	5,58	5,73	5,94
2007	5,75	5,91	5,46	5,91	5,70	5,72	6,03
2008	5,88	6,10	5,77	5,92	5,65	5,91	6,10
2009	6,07	6,23	5,71	6,11	5,85	6,28	6,48
2011	6,19	6,25	5,87	6,28	6,12	6,28	6,46
2012	6,37	6,54	6,04	6,58	6,40	6,37	6,57
2013	6,52	6,86	6,21	6,54	6,34	6,70	6,81

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da PNAD (2002-2013).

Os trabalhadores da região Nordeste foram os que apresentaram a menor escolaridade média, quando considerado diferentes anos, como por exemplo, os anos de 2002 (4,6), de 2003 (4,7), de 2004 (5,0) e de 2013 (6,2). Comparando os dois extremos da série, 2002 e 2013, observa-se que houve um aumento de 1,7 anos médios de estudo. As pessoas ocupadas nas regiões Norte, Centro-Oeste, Sudeste, Sul e São Paulo possuem uma média de anos de escolaridade um pouco superior a região do nordeste, mas cabe destacar que em todas o nível médio de escolaridade apresentam evoluções muito parecidas ao longo dos anos, ou seja com incrementos não superiores a 1,6 anos. A baixa escolaridade, a falta de qualificação profissional e a pobreza conforme aponta o Dieese (2013) faz com que uma das principais formas de inserção no mercado de trabalho seja o serviço doméstico.

4.2 O salário mínimo e a renda média dos ocupados nos serviços domésticos

A criação do salário mínimo, ao longo da história do capitalismo, segundo Mello e Corrêa (2001) é fruto da luta dos trabalhadores e da intervenção do Estado nas economias de mercado. O

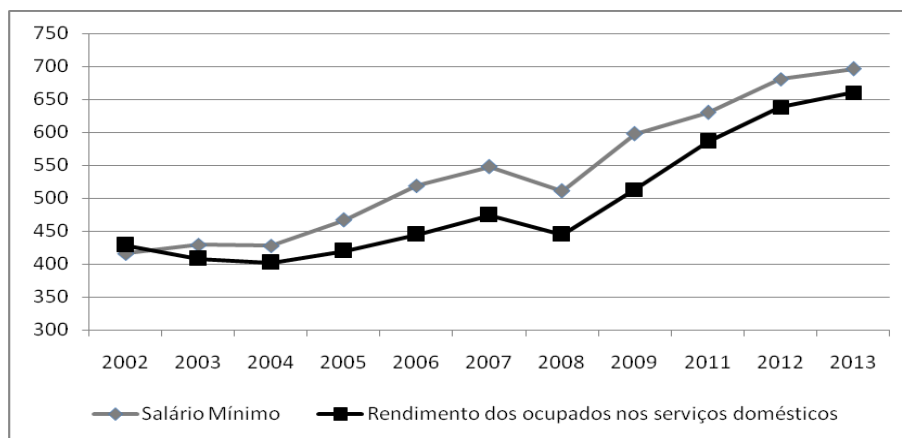
trabalho do DIEESE (2004) mostra que desde que o salário mínimo foi instituído ele passou por fases diferentes, obtendo aumento e perdendo valores em termos reais.

Dedecca et al. (2008) chamam atenção para o fato que, desde o final dos anos 1990, o salário mínimo vem ganhando destaque na agenda das decisões políticas do Brasil, graças às centrais sindicais que têm se envolvido mais com a questão. Mas foi no governo de Luis Inácio Lula da Silva (2003-2010) que a política de valorização do salário mínimo ganhou contornos mais estáveis. Como resultado das negociações sindicais, foi acordado, em 2007, uma política permanente de valorização do salário mínimo até 2023. Essa política tem como critérios o repasse da inflação do período entre as correções, o aumento real pela variação do PIB (com defasagem de dois anos), além da antecipação da data-base de revisão – a cada ano – até ser fixada em janeiro, o que aconteceu em 2010. Nesse sentido, a política prevê que, em janeiro de 2014, o reajuste reponha a inflação segundo o INPC do período mais a variação do PIB de 2012 (Dieese, 2012, p. 2).

O Gráfico 3 mostra que a evolução do rendimento real médio do trabalho principal dos ocupados nos serviços domésticos é menor do que a do salário mínimo real, no período de 2002 a 2013, mas as duas variáveis seguem uma trajetória muito semelhante. Isso deixa mostras de que o salário mínimo tem atuado como uma espécie de guia aos salários do mercado de trabalho de mão de obra não qualificada. Além disso, constata-se forte correlação positiva (0,96) entre o salário mínimo real e o rendimento real médio do trabalho principal dos ocupados domésticos. É importante lembrar que, o número de pessoas ocupadas no segmento de serviços domésticos no país teve um aumento de 345 mil pessoas, passando de 6,1 milhões para 6,4 milhões de pessoas, no período de 2002 a 2013.

Gráfico 3

Evolução do salário mínimo real e do rendimento real médio¹ das pessoas ocupadas nos serviços domésticos. Brasil, 2002-2013



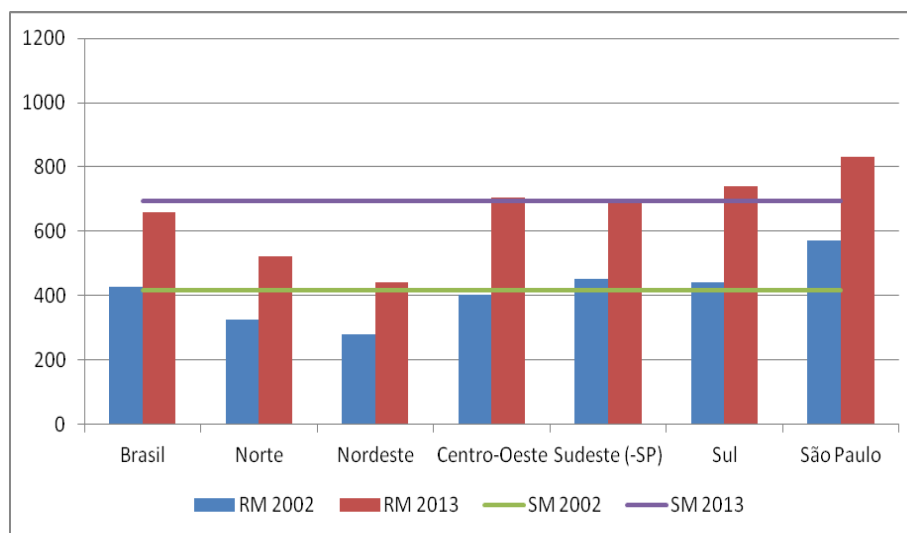
⁽¹⁾ Os valores monetários estão expressos em reais de setembro de 2013.

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da PNAD (2002-2013).

Do ponto de vista regional, verifica-se que no ano de 2002, os ocupados no segmento de serviços domésticos nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste tinham uma renda média do trabalho principal inferior ao salário mínimo, considerado em termos reais (Gráfico 4). Em 2013, os ocupados nordestinos e os da região Norte continuam tendo uma remuneração média inferior o piso nacional.

Gráfico 4

Evolução do salário mínimo real e do rendimento real médio¹ das pessoas ocupadas nos serviços domésticos. Brasil, grandes regiões e estado de São Paulo, 2002 e 2013



⁽¹⁾ Os valores monetários estão expressos em reais de setembro de 2013.

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da PNAD (2002 e 2013).

Note-se que, a política de salário mínimo, segundo Jungbluth (2010), pode ser vista como a intervenção estatal sobre o piso legal do mercado de trabalho com ampla possibilidade de interferir no comportamento das remunerações mais baixas, mesmo se tratando de um contexto de desemprego ponderável. O salário mínimo possui a função de proteger a remuneração dos trabalhadores de mais baixa qualificação e mais expostos à situação de desemprego. Estes trabalhadores possuem baixo poder aquisitivo, necessitando ter sua remuneração mínima protegida por uma política pública.

Pochmann (2005), por outro lado, deixa claro que é necessário que uma efetiva política nacional de valorização do salário mínimo seja defendida, e que esta não deveria se restringir apenas à questão do seu ajuste e de seus impactos sobre o poder de compra, na estrutura de remunerações do setor privado e na evolução das contas públicas. Para ele, a política nacional de valorização do salário mínimo deveria contemplar um conjunto de políticas públicas com ligações diretas e indiretas no padrão de vida dos trabalhadores de baixa renda, o que deveria envolver ações voltadas para o abastecimento alimentar, para o controle e diferenciação dos preços dos produtos industriais de consumo popular, para as condições de crédito e de financiamento à moradia, para a incidência de tributos e para a oferta de serviços públicos compatíveis com a elevação da renda dos trabalhadores de baixa renda (saúde, educação, transporte, entre outros). A questão fundamental é coordenar distintas áreas de políticas públicas que também constituem garantias de evolução real efetiva e progressiva da renda dos trabalhadores brasileiros e não apenas elevar o valor do salário mínimo.

4.3 Resultados dos modelos econométricos

A Tabela 4 registra os coeficientes das três equações de regressão ajustadas com a amostra das pessoas ocupadas no segmento de serviços domésticos. Trata-se de três modelos que diferem apenas na maneira de captar os efeitos institucionais, já que: i) no modelo 1, foi usado o salário mínimo real (deflacionado conforme mostrado no capítulo anterior) e sua interação com a posição na ocupação (empregado com carteira); ii) no modelo seguinte são utilizadas 11 variáveis binárias para

distinguir 12 períodos de tempo; iii) e no modelo 3 considera-se uma relação entre o logaritmo do rendimento e o período de tempo em forma de poligonal, cujo vértice tem abscissa Ano=13.

Nessa Tabela 4 também é possível observar, no caso das variáveis binárias, o valor da diferença percentual¹¹ entre o rendimento esperado de uma dada categoria e o rendimento esperado da categoria base, depois de descontados os efeitos das demais variáveis explanatórias incluídas na regressão. E também informa os valores de F e do coeficiente de determinação (R^2) para cada equação ajustada. É importante registrar que praticamente todos os coeficientes são estatisticamente diferentes de zero ao nível de significância de 5%.

Destaca-se que o mercado de trabalho conforme destacado por Corrêa (1998) revela desigualdade quando a desigualdade de rendimentos advém da heterogeneidade dos trabalhadores relativos a atributos produtivos (educação e experiência). No entanto, o mercado de trabalho produz desigualdade na medida em que trabalhadores com produtividades iguais são remunerados distintamente devido a atributos não produtivos, por exemplo, cor da pele e sexo.

Tabela 4
Equações de rendimentos para as pessoas ocupadas no segmento de serviços domésticos, agregando dados das PNADs de 2002 a 2013

Variável	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
	Coefficiente	Dif. %	Coefficiente	Dif. %	Coefficiente	Dif. %
Constante	1,8028		2,4986		-18,9740	
Pessoa do sexo masculino	0,2576	29,38 *	0,2563	29,22 *	0,2592	29,59
Idade						
Idade/ 10	0,5877	*	0,5907	*	0,6182	
(Idade/ 10) ²	-0,0600	*	0,0603	*	-0,0617	
Anos de escolaridade	0,0253	2,56 *	0,0256	2,59 *	0,0308	3,13
Log (horas trab. / semana)	0,4476		0,4457		0,4228	
Cor						
Preta ou Parda	-0,0222	-2,20 *	-0,0214	-2,12 *	-0,0104	-1,03
Amarela	0,0413	4,21 ***	0,0457	4,68 ***	0,0551	5,66
Pessoa de referência	0,0262	2,66 *	0,0268	2,71 *	0,0318	3,23
Domicílio Rural	-0,1601	-14,79 *	-0,1580	-14,61 *	-0,1504	-13,9
Região (base: Nordeste)						
Norte	0,2669	30,59 *	0,2675	30,66 *	0,2645	30,27
Sudeste (excl. SP)	0,3777	45,90 *	0,3761	45,65 *	0,3608	43,45
São Paulo	0,5463	72,69 *	0,5457	72,59 *	0,5290	69,73
Sul	0,4491	56,70 *	0,4479	56,50 *	0,4342	54,38
Centro-Oeste	0,4172	51,77 *	0,4167	51,69 *	0,4065	50,16
Emp. com carteira	0,3820	46,51 *	0,3318	39,35 *	0,3394	40,40
SMR/100	0,1466	15,79 *	-	-	-	-
(SMR/100)*(empregado sem carteira)	-0,0092	-0,92 *	-	-	-	-
Ano						
2003	-	-	-0,0553	-5,38 *	-	-
2004	-	-	0,0660	-6,39 *	-	-
2005	-	-	-0,0195	-1,93 *	-	-
2006	-	-	0,0223	2,25 *	-	-
2007	-	-	0,0795	8,27 *	-	-
2008	-	-	0,0126	1,27 **	-	-
2009	-	-	0,1474	15,88 *	-	-
2011	-	-	0,2464	27,93 *	-	-
2012	-	-	0,3280	38,82 *	-	-
2013	-	-	0,3430	40,92 *	-	-
Ano <=2012	-	-	-	-	0,0107	1,076 ⁽¹⁾
Ano > 2013	-	-	-	-	0,0001	1,087 ⁽¹⁾
R^2	0,481		0,484		0,460	
Teste F	7.273,87*		5.000,06*		6.673,33*	
N	136.079		136.079		136.079	

Nota: - Não se aplica dado numérico, pois neste modelo esta variável não foi adotada.

(1) Depois que o rendimento está associado ano de 2013, o efeito marginal é obtido através do seguinte cálculo: $100[\exp(0,0107+0,0001)-1]\% = 1,09\%$.

* Os coeficientes são estatisticamente diferentes de zero ao nível de significância de 1%.

** Os coeficientes são estatisticamente diferentes de zero ao nível de significância de 5%.

*** Os coeficientes não são estatisticamente diferentes de zero ao nível de significância de 5%.

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da PNAD (2002 a 2013).

(11) Sendo b o coeficiente, a diferença percentual para cada binária é $100[\exp(b)-1]\%$.

Importante notar que a desigualdade de rendimentos de trabalho está relacionada ou a diferenciais de salários por raça e gênero ou por diferenciais de salários entre setores de atividades e regiões. Portanto, o mercado de trabalho pode funcionar tanto como gerador como revelador de desigualdades de rendimento de trabalhadores.

Notou-se que os três modelos estimados captaram diferenças entre gêneros, pois entre os ocupados nos serviços domésticos, mesmo que seja predominantemente constituído por mulheres (em média 90%), a renda esperada para as pessoas do sexo masculino é quase 30% maior do que os ganhos auferidos pelas mulheres, depois de descontados os efeitos das demais variáveis. Isto revela a desigualdade por gênero, como também ocorre em outros setores econômicos (Ferraz et al., 2016).

A cor da pele também demonstrou estar associada ao nível de renda dos trabalhadores domésticos. Entre 2002 e 2013 as pessoas de cor preta ou parda tendem a ganhar por volta de 2% menos do que os brancos. Novamente, os dados confirmam a discriminação relatada por outros estudos (Kassouf, 1994), em relação à cor da pele.

A região ou o estado em que o indivíduo é ocupado também pode ser um importante determinante do nível de rendimento auferido, uma vez que, depois de considerados os efeitos de características como idade, escolaridade, cor da pele, tempo semanal de trabalho, posição na ocupação, sexo e situação do domicílio (rural ou urbano), uma pessoa que trabalha nos serviços domésticos no estado de São Paulo tende a ganhar mais de 72,69% a mais do que um residente na região Nordeste.

O primeiro modelo demonstrou que a cada ano adicional de estudo, acrescenta-se em média 2,56% sobre a renda. Isto comprova que a educação tem um efeito positivo sobre a renda. Contudo, observa-se que a educação para os trabalhadores domésticos tem um efeito mais modesto do que para outros setores econômicos como, por exemplo, na Indústria (Ferraz et al., 2016).

Entretanto, é necessário considerar que além do efeito sobre a renda, a educação possui outras importantes externalidades. Um acréscimo de anos de estudo pode proporcionar um deslocamento para outros tipos de ocupação, em que o trabalhador doméstico consiga maior renda.

O salário mínimo demonstrou correlação positiva com a renda média dos trabalhadores domésticos. Isto porque o Modelo 1 demonstrou que, em média, os aumentos no salário mínimo contribuíram para o aumento de 15,79% da renda dos trabalhadores domésticos. Contudo, o modelo também demonstrou correlação negativa entre o aumento do salário mínimo e a formalização do mercado de trabalho. Em outros termos, há indícios de que aumentos gradativos no salário mínimo podem gerar informalidade no mercado de trabalho dos serviços domésticos. Isto seria possível porque os empregadores não estariam dispostos a pagar maiores salários às domésticas com carteira de trabalho assinada.

O segundo modelo, demonstrou que a partir de 2006 a tendência da renda dos trabalhadores domésticos foi crescente. Conforme descrito tópico anterior, acredita-se que o crescimento da renda média tenha ocorrido pelo efeito balizador do salário mínimo sobre os demais salários na economia.

Finalmente, o terceiro modelo comprova que existe uma mudança na inclinação da curva da renda média dos trabalhadores domésticos ao longo do tempo. Verificou-se que entre 2003 e 2012, o crescimento médio da renda era de 1,0769% ao ano, enquanto que, para 2013 este retorno tenha sido de 1,0876.

Os anos posteriores a 2013 devem ser analisados em estudos futuros. Isto porque o país deixou de apresentar crescimento econômico, o que impacta a política de valorização do salário mínimo. Por outro lado, a inflação afeta a renda das famílias. A crise em voga na conjuntura brasileira pode pôr em risco as conquistas sociais e o aumento da renda das últimas décadas.

Considerações finais

O serviço doméstico remunerado é uma fonte de trabalho bastante relevante na economia brasileira, já que envolve cerca de 6,4 milhões de pessoas. Trata-se de um segmento em que historicamente é predominado pela mão de obra feminina, embora tenha havido um pequeno aumento na participação masculina na última década.

Sabe-se que essa ocupação é uma das poucas atividades econômicas existentes, exceto nos casos de trabalhadores agrícolas e na construção civil, que contrata trabalhadores com baixíssimo nível de escolaridade, ou até chega a empregar pessoas analfabetas. Por consequência disto, trata-se de um dos subsetores econômicos de pior remuneração da classe trabalhadora. Contudo, apesar disto, no período de 2002-2013 houve um crescimento expressivo no rendimento médio das pessoas ocupadas no segmento de serviços domésticos no país.

Com efeito, o estudo mostrou de forma empírica a trajetória do salário mínimo e da remuneração média dos ocupados no segmento de serviços domésticos no Brasil, destacando alguns dos possíveis efeitos da política de valorização desse piso mínimo sobre uma atividade que historicamente ocupa pessoas com baixo nível de escolaridade e qualificação.

Defende-se que a política nacional de valorização do salário mínimo deveria ser pensada numa perspectiva muito mais ampla, contemplando o conjunto de políticas públicas com ligações diretas e indiretas no padrão de vida dos trabalhadores de baixa renda. A elevação de renda dos segmentos mais pobres deveria envolver simultaneamente outras ações voltadas para o abastecimento alimentar, para o controle e diferenciação dos preços dos produtos industriais de consumo popular, para as condições de crédito e de financiamento à moradia, para a incidência de tributos e para a elevação da oferta de serviços públicos (saúde, educação, transporte, entre outros). Não se trata apenas de elevar o valor do salário mínimo, mas, sobretudo, de coordenar distintas áreas de políticas públicas que também constituem garantias de evolução real efetiva e progressiva da renda e da condição de vida dos trabalhadores brasileiros e de suas famílias.

É importante destacar que algumas modificações institucionais estão sendo implementadas neste segmento de atividade, sendo que nos próximos anos é possível que a Emenda Constitucional nº 72/13, do artigo 7º da CF/88 do dia 2 de abril de 2013, que ficou popularmente conhecida como a PEC das Domésticas promova, nos próximos anos, a equiparação dos direitos trabalhistas entre os empregados domésticos e os demais trabalhadores rurais e urbanos. Ela deverá afastar resíduos herdados da época escravocrata, que ainda persistiam nas relações de trabalho e reflete a modernização dos direitos dos domésticos visando à sua segurança jurídica e social. Por se tratar de uma mudança legal muito recente, novos estudos precisam ser feitos para avaliar os efeitos da mesma nesse importante segmento de atividade da economia brasileira.

Referências bibliográficas

- BERNARDINO-COSTA, J. *Sindicatos das trabalhadoras domésticas no Brasil: teorias da descolonização e saberes subalternos*. 2007. 287 f. Tese (Doutorado–Departamento de Sociologia, Universidade de Brasília, Brasília, 2007. Disponível em: <http://repositorio.unb.br>. Acesso em: 10 maio 2014.
- CORSEUIL, C. H.; FOGUEL, M. N. *Uma sugestão de deflatores para rendas obtidas a partir de algumas pesquisas domiciliares do IBGE*. Rio de Janeiro: Ipea, jul. 2002. 13 p. (Texto para Discussão, n. 897).
- DEDECCA, C. S. Notas sobre a evolução do mercado de trabalho no Brasil. *Revista de Economia Política*, v. 25, n. 1, p. 94-111, jan./mar. 2005.
- DEDECCA, C., JUNGBLUTH, A.; TROVÃO, C. J. B. M. A baixa renda nos mercados de trabalho metropolitanos de Salvador e São Paulo. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 16, 2008, Caxambú. *Anais...* Caxambú: ABEP, 2008.
- DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS – DIEESE. *Para pensar o salário mínimo*. São Paulo: DIEESE, dez. 2004. (Estudos e Pesquisas, n. 5).
- DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS – DIEESE. *Valorização do salário mínimo: um imperativo da ética econômica e social*. São Paulo: DIEESE, abr. 2006. (Nota Técnica). Disponível em: <http://www.dieese.org.br>. Acesso em 10 ago. 2014.
- DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS – DIEESE. *Política de valorização do salário mínimo: o salário mínimo de 2013 será de R\$ 678,00*. São Paulo: DIEESE, dez. 2012. (Nota Técnica, n. 118). Disponível em: <http://www.dieese.org.br>. Acesso em 10 ago. 2014.
- DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS – DIEESE. *O emprego doméstico no Brasil*. São Paulo: DIEESE, ago. 2013. (Estudos e Pesquisas, n. 68). Disponível em: <http://www.dieese.org.br/estudosetorial/2013/estPesq68empregoDomestico.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2014.
- FERRAZ, D.; OLIVEIRA, F. C. R. de; ASSUMPÇÃO, M. R. P. Educação e Renda dos trabalhadores da indústria brasileira sobre a ótica da visão baseada em recursos. *Revista Espacios (Caracas)*, v. 37, n. 9, 2016.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios: microdados*. Rio de Janeiro, 2002-2009, 2010-2013. 11 CD-ROM.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2013*. Rio de Janeiro, 2013.
- INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA – IPEA. *IPEADATA*. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata>. Acesso em: 10 ago. 2013.
- IZEPÃO, R. L.; MESQUITA, E. D. de C. Política salarial no Brasil: controvérsias entre Celso Furtado e Roberto Campos (1963–1973). *A Economia em Revista*, v. 18, n. 2, dez. 2010.

JUNGBLUTH, A. *A importância do salário mínimo para a valorização do rendimento do trabalho e para a distribuição de renda*. 2010. 112 p. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico)–Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2010.

JUNGBLUTH, A.; SOUEN, J. A. A importância da política de valorização do salário mínimo para a Região Nordeste. *Leituras de Economia Política*, v. 16, p. 23-55, jun. 2010.

KASSOUF, A. L. The wage rate estimation using the Heckman procedure. *Revista de Econometria*, Rio de Janeiro, p. 89-107, 1994.

MEIRELLES, D. S. Serviços: características e organizações de mercado. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 10., Campinas. *Anais...* Campinas: SEP, 2005. 22p.

MELLO, P. R. de; CORRÊA, A. M. C. J. Salário Mínimo: evolução histórica, desigualdade e pobreza no Brasil. *Revista Impulso*, n. 30, 2001.

MELO, H. P. *O serviço doméstico remunerado no Brasil: de criadas a trabalhadoras*. Rio de Janeiro, RJ: Ipea, 1998a. p. 1-29. (Texto para Discussão). Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br>. Acesso em: 6 abr. 2014.

MELO, H. P. Globalização, políticas neoliberais e relações de gênero no Brasil. In: BORBA, Angela; FARIA, Nalu; GODINHO, Tatau (Org.). *Mulher e política*. 1. ed. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 1998b, v. 1, p. 55-70. Disponível em: <http://www2.fpa.org.br/uploads/hildete.pdf>. Acesso em: 3 abr. 2014.

MINCER, J. *Schooling, experience and earnings*. National Bureau of Economic Research, 1974.

MORAIS, L. P. Mercado de trabalho e os serviços pessoais e domiciliares no Brasil contemporâneo: modernização ou volta ao passado? *Planejamento e Políticas Públicas*, v. 2, p. 131-176, 2006.

OLIVEIRA, F. C. R. de; HOFFMANN, R. Determinantes dos salários dos empregados na lavoura de cana de açúcar e em outras atividades agropecuárias no Brasil. *Revista de Economia Agrícola*, São Paulo, v. 58, n. 2, p. 41-56, jul./dez. 2011.

POCHMANN, M. *Ciclos do valor do salário mínimo e seus efeitos redistributivos no Brasil*. Campinas: Cesit-IE/Unicamp, 2005.

Sustentabilidade ambiental e internacionalização de empresas brasileiras: a convergência necessária para a competitividade

Pedro dos Santos Portugal Júnior ¹

Bastiaan Philip Reydon ²

Nilton dos Santos Portugal ³

Gustavo Flausino de Oliveira ⁴

Felipe Flausino de Oliveira ⁵

Resumo

O presente estudo tem por objetivo principal investigar se a sustentabilidade ambiental é utilizada como um diferencial competitivo pelas empresas brasileiras mais internacionalizadas. Para tanto o artigo inicia-se tratando sobre as diferentes visões que as empresas possuem sobre o uso de padrões avançados de gestão ambiental: aumento de custos ou obtenção de vantagem competitiva. Além disso, é realizada uma breve abordagem da discussão teórica sobre a internacionalização de empresas e apresentam-se os principais dados recentes sobre o avanço da participação internacional de empresas brasileiras. Ao final, apresenta-se uma discussão analítica sobre o uso da sustentabilidade ambiental pelas principais multinacionais brasileiras em seu processo de inserção externa. A pesquisa permitiu concluir que a grande maioria das principais multinacionais brasileiras listadas pelo ranking da Fundação Dom Cabral de 2013 não tiveram na sustentabilidade ambiental um diferencial competitivo, usando para essa conclusão os dados do Guia Exame de Sustentabilidade, Certificação ISO 14.000 e a listagem das empresas do Índice de Sustentabilidade Empresarial da BMFBOVESPA relativos ao ano de 2013. Torna-se necessário uma mudança de postura das empresas brasileiras para que possam fazer das ações proativas de sustentabilidade ambiental uma forma de vantagem competitiva em um mundo cada vez mais voltado para a questão ambiental.

Palavras-chave: Desenvolvimento sustentável; Internacionalização empresarial; Posicionamento estratégico; Vantagem competitiva.

Abstract

This study's main objective is to investigate if environmental sustainability was used as a competitive differentiator for most internationalized Brazilian companies. This article begins on treating the different views that companies have on the use of advanced environmental management standards: increased costs or gaining competitive advantage. Moreover, it held a brief discussion of the theoretical approach to internationalization of companies and present the main recent data on the state of international participation of Brazilian companies. At the end, we present an analytical discussion of the use of environmental sustainability by leading Brazilian multinationals in the process of foreign market entry. The research

(1) Economista, especialista em Gestão de Negócios pela FACECA Varginha - MG. Mestre e doutor em Desenvolvimento Econômico pelo IE Unicamp. Professor e pesquisador do Centro Universitário do Sul de Minas. E-mail: pedrorotaract@hotmail.com.

(2) Economista, doutor e professor Livre-Docente do Instituto de Economia da Unicamp. Pesquisador do NEA - IE-Unicamp. E-mail: bastiaanreydon@yahoo.com.br.

(3) Administrador, MBA em Finanças, mestre e doutor em Administração pela Universidade Federal de Lavras. Professor do Centro Universitário do Sul de Minas. E-mail: nilton@unis.edu.br.

(4) Graduação em Administração pelo Centro Universitário do Sul de Minas-UNIS/MG (2006). Pós-graduação em Docência do Ensino Superior, é professor nas disciplinas de Introdução ao Comércio Exterior e Legislação Aduaneira no UNIS-MG. E-mail: gustavoflausino@interaduaneira.com.br.

(5) Mestrando no curso profissional de Administração da Fundação Dom Cabral (MG). Graduado em Administração de Empresas com linha de formação em Comércio Exterior pelo Centro Universitário do Sul de Minas UNIS-MG, especialista em Docência do Ensino Superior pela mesma instituição de ensino e pós-graduado em Direito Tributário pela LFG/Anhanguera – Uniderp. E-mail: felipe.oliveira@unis.edu.br.

showed that the vast majority of the leading Brazilian multinationals listed by ranking the Fundação Dom Cabral 2013 does not have environmental sustainability a competitive advantage, using the data for this conclusion Guia Exame de Sustentabilidade, ISO 14000, and the listing of companies the Índice de Sustentabilidade Empresarial of BMFBOVESPA for the year 2013. It is necessary a change of posture of Brazilian companies so they can make proactive actions for environmental sustainability as a competitive advantage in an increasingly facing environmental issues world.

Keywords: Sustainable development; Business internationalization; Strategic positioning; Competitive advantage.

JEL Q01, L00, F23.

1 Introdução

O atual momento de recuperação das economias centrais no pós-crise de 2008 apresenta uma série de novos desafios para as organizações empresariais, principalmente aquelas localizadas em países emergentes como o Brasil.

Dentre esses diversos desafios, o presente artigo pretende analisar dois deles de forma específica: a internacionalização das empresas por meio de uma estratégia competitiva e a sustentabilidade ambiental. Pode-se entender esse tipo de estratégia segundo a visão de Porter (1998) que consiste na criação de uma vantagem competitiva de difícil repetição no ramo de negócio que a empresa irá concorrer no exterior. À primeira vista, essas duas questões parecem não estar interligadas, no entanto, supõe-se que a sustentabilidade ambiental pode se tornar um diferencial competitivo para as empresas brasileiras em seu processo de avanço nos mercados internacionais.

Tal suposição se fundamenta no entendimento de que a produção e o consumo sustentável tendem a se tornar prerrogativas inerentes ao processo de desenvolvimento econômico das nações. Soma-se ainda, a questão de que os diferenciais competitivos entre as empresas estão cada vez mais sutis e complexos. Dessa forma, integrar a sustentabilidade ambiental no processo de produção consiste em uma forma de se obter algum diferencial competitivo.

Corroborando com essa suposição a afirmativa de Souza e Costa (2012) de que, no início deste século XXI, nota-se a valorização de uma nova postura empresarial, não mais focada apenas na obtenção de lucros, mas também no relacionamento com a sociedade e a sustentabilidade dos negócios.

Para Reydon et al. (2007) a adoção de padrões ambientalmente sustentáveis nos processos produtivos das empresas pode constituir importante posicionamento estratégico no âmbito da competitividade verde.

Segundo o Instituto Ethos (2006) a sustentabilidade ocupa progressivamente a agenda mundial dos negócios exatamente no momento em que o ambiente empresarial se torna mais competitivo em razão do agravamento dos problemas ambientais e da desigual distribuição dos benefícios da globalização. Ou seja, atualmente as questões ambientais e sociais deixaram de ser um tema marginal para se tornar uma tendência mais efetiva nos negócios.

Porém, a adoção dessas práticas não deve ser apenas vista como um processo de cumprimento das normas e legislações ambientais em vigor, mas sim, uma forma de ação proativa e de antecipação de práticas avançadas no âmbito da sustentabilidade. Dessa forma torna-se possível a obtenção de vantagem competitiva pela empresa na adoção desses procedimentos ambientalmente corretos e tornar sua expansão internacional diferenciada e, até mesmo, mais efetiva, como é demonstrado no decorrer desse estudo nos casos de empresas como Natura, Grupo Orsa, Aracruz e Vicunha Têxtil.

Soma-se a isso o fato de que a internacionalização é um processo inerente do capitalismo contemporâneo, onde as empresas buscam novos mercados e sua inserção nas cadeias globais de valor. Porém, a internacionalização de uma empresa deve ser bem planejada e direcionada de forma correta, para que isso não se torne um grave problema para a mesma. Tal problema pode ocorrer, por exemplo, quando a empresa não consegue adaptar seus produtos à cultura local do país em que se instalou, ou quando o parceiro internacional não compreende o posicionamento da empresa (missão, visão e valores). E para que esse processo ocorra de maneira correta é importante o foco da empresa em sua vantagem competitiva, a fim de que possa enfrentar a concorrência no país ou região em que está se instalando. Entendida a vantagem competitiva na visão de Brito e Brito (2012) de que se trata de uma criação de valor superior ao dos concorrentes contribuindo positivamente para os desempenhos financeiro e operacional, bem como para a eficácia organizacional.

Partindo dessas premissas têm-se como questão norteadora dessa pesquisa: a sustentabilidade ambiental foi adotada como diferencial pelas empresas brasileiras mais internacionalizadas?

O estudo inicia-se abordando a visão de que a sustentabilidade ambiental pode ser um diferencial de competitividade nas empresas, em contraposição à noção ortodoxa de que a adoção de padrões avançados de gestão ambiental nas empresas gera apenas aumento de custos. Em seguida, o artigo trata, de forma breve, a discussão teórica sobre a internacionalização de empresas e os dados recentes sobre o avanço da participação internacional de empresas brasileiras. No último item busca-se demonstrar se tais empresas utilizam a sustentabilidade ambiental como um diferencial competitivo comparando os dados recentes de internacionalização de empresas brasileiras com ranking e estudos sobre sustentabilidade ambiental nas organizações.

1.1 Objetivos

De uma forma geral o presente trabalho objetiva analisar se a sustentabilidade ambiental foi uma base de diferencial competitivo pelas empresas brasileiras que mais se internacionalizaram no período recente.

Especificamente, pretende-se relacionar as principais empresas brasileiras internacionalizadas com base no estudo da Fundação Dom Cabral. Partindo dessa listagem busca-se analisar se essas empresas utilizam a sustentabilidade ambiental como diferencial competitivo, usando para isso publicações e fontes como Guia Exame de Sustentabilidade, Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3 e a certificação série ISO 14.000.

Outro objetivo específico é apresentar casos de empresas que adotaram a sustentabilidade ambiental como diferencial competitivo na sua internacionalização, mas que não se encontram na listagem da Fundação Dom Cabral.

2 Referencial teórico

2.1 Sustentabilidade ambiental e a competitividade empresarial

No avanço das discussões sobre os impactos da internacionalização da questão ambiental no âmbito das organizações empresariais duas interpretações diametralmente opostas ganharam força e passaram a ser foco de uma série de estudos e interpretações.

Segundo Lustosa (2003) uma primeira interpretação, de cunho mais ortodoxo, afirma que há um *trade off*, onde de um lado estariam os benefícios sociais relativos a uma maior preservação ambiental advindos da aplicação de padrões e regulamentações ambientais, e de outro lado, tais direcionamentos determinariam um aumento nos custos privados do setor produtivo, elevando os preços e reduzindo a competitividade da empresa e do próprio país. Ou seja, nessa visão a adoção de padrões avançados de gestão ambiental provocaria apenas uma elevação dos custos nas empresas.

A outra interpretação, ainda segundo Lustosa (2003), afirma que os direcionamentos e as regulamentações ambientais mais avançadas redefinem novas formas de atuação da empresa, podendo estimular a adoção de inovações que reduzem os custos totais de um produto ou aumentem o seu valor, melhorando a sua competitividade interna e externa. O presente estudo tomou essa concepção como foco principal da análise dos impactos da internalização da questão ambiental nas organizações empresariais.

Tal interpretação tem como uma de suas principais fontes a “hipótese de Porter”⁶ segundo a qual a internalização da questão ambiental nos processos produtivos e decisórios das empresas não provoca apenas aumento de custos, mas também, promove uma série de benefícios que podem suplantar tais custos. De uma forma geral, na competição entre as empresas, uma adequada gestão ambiental passa a ser uma vantagem competitiva e sua não adoção tende a representar perdas para a empresa. (Reydon et al., 2007).

Ainda para esses autores, as empresas deverão incorporar a questão ambiental como uma base para a sua própria sobrevivência em um mercado cada vez mais competitivo. Porém, o que deve ser enfatizado nessa consideração é o fato de que somente os mecanismos de mercado não são suficientes para essa incorporação, sendo necessários incentivos de outra ordem para a internalização ambiental como marcos institucionais e sociais bem estabelecidos e a ação efetiva do Estado na regulação e fomento a esse processo, principalmente no que tange às inovações verdes (Reydon et al., 2007).

Vinha (2003), Lustosa (2003) e Romeiro e Salles Filho (2001) afirmam que um fator importante para o entendimento da questão ambiental como determinante na competitividade é a análise do padrão de concorrência setorial, afinal cada setor apresenta formas de concorrência e problemas ambientais específicos que devem ser considerados. Dessa forma, a própria determinação e o estabelecimento de instituições que regulamentem essa questão devem levar em consideração tais diferenças para que se possam estabelecer mecanismos próprios inerentes a cada setor e segmento.

Ainda Lustosa (2003) evidencia que as inovações adotadas para cumprir com as regulamentações ambientais fazem com que as empresas utilizem seus insumos de modo mais produtivo, reduzindo outros tipos de custos no longo prazo e compensando os gastos com as melhorias ambientais no presente.

Soma-se a isso o fato de que a aplicação de um processo de gestão ambiental bem planejado permite que a empresa não sofra com perdas na competitividade internacional, principalmente em função das chamadas “barreiras verdes”, que consistem em normas que determinam a qualidade ambiental de um produto ou de seu processo de produção para que o mesmo possa ser inserido em determinado mercado. Salienta-se ainda, o fato de que a empresa que adota uma avançada gestão ambiental em seus processos de produção e no seu produto, antes de seus concorrentes, pode atingir

(6) Esse argumento refere-se à "Hipótese de Porter e Van Der Linde (1995)" que afirma que ser verde é ser competitivo.

importante vantagem competitiva e, até mesmo, assumir a liderança no seu mercado, o que é primordial em um ambiente internacional cada vez mais competitivo.

Costa (2005) apresenta as seguintes razões para um interesse corporativo crescente pela sustentabilidade ambiental: i) a sobrevivência corporativa a longo prazo; ii) a busca de novas oportunidades de negócios sustentáveis; iii) o aumento da competitividade internacional; iv) a permanência dos negócios em certos mercados cada vez mais exigentes; v) as novas exigências do mercado financeiro para a realização de financiamentos; vi) as novas leis de proteção ao meio ambiente; vii) o acesso global às informações. Dessa forma, a questão ambiental pode ser encarada como uma ferramenta competitiva e parte estratégica de empresas que pretendam buscar e conquistar novos mercados, ou simplesmente permanecerem atuantes em seus negócios.

Corroborando com isso a afirmação de Sachs (2002) de que uma boa combinação sustentável de recursos naturais, somada a uma força de trabalho qualificada e uso intensivo de tecnologia moderna resulta em uma vantagem considerável em relação aos concorrentes.

Cabe ainda salientar a importância para a empresa de analisar, sob o aspecto ambiental, as ameaças e oportunidades, bem como seus pontos fortes e fracos. Nesse sentido, para Donaire (1999, p. 63)

a discussão da situação da empresa e o desenvolvimento de cenários futuros resultarão em novos direcionamentos e planos que permitirão tirar vantagens das oportunidades possíveis, prevenir as ameaças potenciais, manter os pontos fortes e minimizar ou eliminar os pontos fracos.

Nesse sentido, vale ainda destacar a afirmação de Almeida (1998) de que a exigência de sustentabilidade ambiental caminha para se tornar, no longo prazo, uma restrição direcional à tomada de decisão dos agentes econômicos, especialmente, as empresas. Ou seja, a busca pelos produtos e processos ambientalmente corretos servirá como uma restrição direcional a nível macro que desencadeará uma série de adaptações microeconômicas, determinando a necessidade de um reposicionamento estratégico das empresas.

Dessa forma, segundo Vinha (2003), a possibilidade de se obter vantagem competitiva dependerá, principalmente, da capacidade da empresa em operar com os recursos naturais e o meio ambiente, de maneira especial onde estes são sensíveis.

Para Nidumolu, Prahalad e Rangaswami (2009) a busca pela sustentabilidade pode abrir um importante direcionamento de inovações organizacionais e tecnológicas resultando em aumento de receitas e lucros, permitindo transformar o cenário competitivo. Dessa forma, as empresas inteligentes passam a tratar a sustentabilidade como uma nova fronteira de inovação e competitividade, buscando diferenciais, vantagens e liderança em seus segmentos por meio da produção sustentável.

Esse impacto na competitividade das empresas em função da internalização da variável ambiental na tomada de decisão determinou o surgimento dos chamados “mercados verdes”, que representam uma série de oportunidades de negócios onde a questão da sustentabilidade está presente (Nidumolu; Prahalad; Rangaswami, 2009).

Porém, esse é um fenômeno ainda em expansão, o que implica que muitas mudanças mais profundas devem ocorrer principalmente no contexto da nova revolução industrial direcionada pela evolução da Tecnologia da Comunicação e Informação (ICT), que, segundo Reydon et al. (2007)

ainda não convergiu totalmente e de forma eficaz para a sustentabilidade ambiental, mas, acredita-se que certos avanços atuais e a mudança de postura da sociedade podem indicar que essa convergência ocorrerá de forma sistêmica em breve. E, quando essa convergência acontecer, as empresas que já estiverem avançadas na internalização da sustentabilidade ambiental em seus negócios terão uma maior vantagem competitiva e poderão expandir suas ações para outros países.

Nesse sentido e tendo a ciência de que a sustentabilidade ambiental é uma necessidade de curto prazo, torna-se ainda mais eminente e necessária a ação do Estado e das instituições como indutores e reguladores do processo de inovações ambientais.

Sendo assim, segundo Portugal Júnior e Fornazier (2011), o Estado pode se comportar como um mecanismo de ligação entre os agentes privados que desenvolvem a inovação e irão requerer retorno econômico de seu investimento através de patentes e, ao mesmo tempo, subsidiar a difusão e adoção desta inovação para os demais agentes, criando um mecanismo sistêmico de inovações ambientais. Dessa forma, viabiliza-se o surgimento das inovações e a difusão das mesmas, buscando corrigir os problemas referentes à propriedade intelectual e à estimativa do valor da inovação, bem como, sua incorporação mais efetiva nos processos produtivos.

No entanto, as ações do Estado e de instituições nesse contexto devem atentar para uma melhor compreensão da estrutura e dinâmica das inovações e das mudanças tecnológicas, sendo essa uma condição *sine qua non* para uma política eficaz de inovações verdes, com vista a uma redução substancial dos impactos ambientais.

O que fica evidenciado pelo comportamento atual do mercado⁷ é que a sustentabilidade ambiental tende a não ser considerada apenas um componente exigido por lei às empresas e que estas adotam seus trâmites única e exclusivamente por obrigatoriedade. Mas, pelo contrário, as empresas, em especial as brasileiras, devem fazer da variável ambiental um critério de competitividade e diferenciação a seu favor tanto no âmbito interno, mas, principalmente, na concorrência internacional cada vez mais acirrada. Tal fato somente é possível com o apoio do Estado via direcionamentos de políticas de inovação industrial e com a articulação entre as instituições representativas do empresariado brasileiro, tendo como ênfase a sustentabilidade ambiental.

2.2 Internacionalização empresarial: teorias e caso brasileiro

Nesse capítulo objetiva-se apresentar, de maneira sucinta, os principais marcos teóricos que explicam o processo de internacionalização das empresas, focando o caso específico das empresas brasileiras nos últimos anos. Somam-se ainda alguns dados que ilustram esse processo no período recente.

Abordar essas informações é de considerável importância para verificar quais as principais empresas brasileiras internacionalizadas e verificar, posteriormente, se elas fazem uso da sustentabilidade ambiental em seus processos como um diferencial competitivo.

Os fundamentos teóricos sobre o processo de internacionalização das firmas são compostos por três principais correntes:

(7) Esse tipo de comportamento fica demonstrado pela existência dos selos verdes; das certificações ambientais; índices setoriais de empresas ambientalmente corretas; guias de sustentabilidade; financiamentos subsidiados a empresas ambientalmente sustentáveis.

a) Modelo comportamental de Uppsala

Essa corrente desenvolveu-se a partir dos estudos de Johanson e Vahlne (1990), cujos trabalhos baseiam-se na teoria comportamental da firma de Cyert e March (1963) e na teoria do crescimento da firma de Penrose (1959).

Para esses autores o modo pelo qual a empresa entra em um novo mercado é uma questão crucial para a internacionalização, pois tal modo irá determinar o grau de comprometimento internacional e de flexibilidade estratégica da empresa. Importante também salientar que as estratégias de posicionamento pressupõem critérios de análise específicos que podem apontar diferentes possibilidades de entrada para uma mesma empresa em diferentes países.

Tal corrente afirma existir dois padrões básicos de internacionalização, sendo eles:

– **Processo sequencial de evolução gradativa:** onde o comprometimento de uma firma em determinado país evolui segundo um padrão sequencial previamente determinado.

Tal padrão básico pode ser ilustrado pelas seguintes fases:

Fase I- inicialmente a empresa não exporta para esse mercado;

Fase II- passa-se a realizar exportação para esse mercado por meio de representações comerciais independentes;

Fase III- estabelecem-se subsidiárias de vendas nesse mercado;

Fase IV- instala-se a produção no país.

– **Evolução por distância psíquica:** entende-se por distância psíquica as diferenças de idioma, educação, cultura, sistemas políticos, práticas negociais e desenvolvimento industrial. Em suma, as empresas iniciam seu processo de internacionalização preferencialmente em mercados que mais se assemelham ao seu país de origem e, somente no longo prazo, buscam outros mercados com maiores diferenças.

Um dos principais pressupostos do Modelo de Uppsala é que a internacionalização da firma é uma consequência de seu crescimento e que a mesma segue sempre uma sequência lógica de aplicação e expansão. Ou seja, quando o mercado interno fica saturado para o produto da firma, as novas oportunidades de acumulação e valorização do capital diminuem e forçam a busca de novos mercados.

Nesse sentido Johanson e Vahlne (1990) afirmam que a internacionalização pode não ser um processo planejado e deliberado baseando em uma análise racional, mas sim um processo de natureza incremental, visando se beneficiar da aprendizagem sucessiva através de etapas de comprometimento crescente com experiências em novos mercados estrangeiros.

Os padrões desse modelo foram bastante evidentes no período em que vigorou o Acordo de Bretton Woods⁸, onde a globalização produtiva tinha um papel mais importante que a globalização financeira e os meios de comunicação, bem como a livre mobilidade de fatores e de capitais, não eram tão evidentes e avançados como atualmente.

(8) O Acordo de Bretton Woods vigorou de 1944 a 1971.

b) Teoria eclética da internacionalização

Conforme Portugal et al. (2009) essa teoria aplica o conceito de Custos de Transação às decisões de internacionalização da organização, procurando explicar quais as características das empresas e dos mercados que estimulam a internacionalização da produção de uma firma, diferenciando esse processo em termos das características do produto e dos mercados.

Suas fundamentações básicas baseiam-se nos trabalhos de Dunning (1979; 1988 e 2001) e procura explicar a decisão de produzir ou não em um mercado externo, apontando algumas variáveis estruturais e conjunturais.

Para tanto essa teoria indica quatro conjuntos de motivações e estratégias para a firma se instalar no exterior:

- Busca por recursos abundantes e com menores custos, tais como mão-de-obra barata, recursos naturais abundantes, ou melhores capacidades comerciais e tecnológicas;
- Busca de mercados estratégicos que permitem atender o mercado interno do país hospedeiro e, ao mesmo tempo, servir como plataforma de exportação para outros países da região.
- Busca de eficiência e aproveitamento de economia de escala, explorando as diferenças entre os países hospedeiros com relação a políticas econômicas, ambiente institucional, benefícios fiscais, fornecedores, ou até mesmo vantagens para a produção de uma fase específica do processo produtivo.
- Busca por maior capacidade instalada e participação de mercado, principalmente, por meio de fusões e aquisições (Dunning, 1979; 1988 e 2001).

c) Teoria da “competitividade das nações”

Em relação a essa teoria, Porter (1991) afirma que uma nação depende diretamente da capacidade de seu setor empresarial em inovar e modernizar. Segundo o autor, as organizações adquirem vantagem contra a concorrência global devido a pressões e desafios internos, se beneficiando em ter fortes rivais domésticos, fornecedores agressivos e clientes locais exigentes.

Dessa forma, segundo o mesmo autor, a capacidade de inovação e o poder de adaptabilidade que ocorrem em determinados países se deve a um conjunto de atributos, a saber:

- condições de fatores: a posição da nação em fatores de produção, tais como mão-de-obra habilitada ou infraestrutura necessárias para competir em um dado setor;
- condições de demanda: a natureza da demanda do mercado interno para os produtos e serviços do setor;
- setores industriais correlatos e de apoio: a presença ou ausência no país de indústrias de fornecedores e outros setores correlatos que sejam internacionalmente competitivos;
- estratégia, estrutura e rivalidade: as condições que estabelecem a maneira pela qual as empresas são criadas, organizadas e gerenciadas, bem como a natureza da rivalidade interna.

Assim sendo, torna-se de suma importância analisar os fatores determinantes da vantagem competitiva nacional como um sistema interativo onde a atividade de qualquer um dos quatro atributos afeta todos os outros e vice-versa. Quando o ambiente interno de um país pressiona as

organizações para que inovem, modernizem e invistam, as empresas ganham diferenciais e competitividade a médio e longo prazo (Porter, 1991).

Portanto, a interdependência e a interação das empresas com variáveis políticas, legais e estruturais de uma nação são diretas e determinam pontos importantes na construção de vantagens competitivas, demonstrando assim a importância de um ambiente institucional bem desenvolvido e integrado, permitindo tanto o surgimento como a expansão das inovações competitivas.

Cabe salientar, conforme ficará demonstrado no decorrer desse item, que as duas primeiras teorias são mais evidentes nos processos de internacionalização das empresas brasileiras, demonstrando assim a falta de incentivo de um ambiente competitivo interno mais forte como no caso da teoria de Porter. Isso é bastante notado em países emergentes como o Brasil, ou seja, a “Competitividade das Nações” é muito mais efetiva em países mais avançados na corrida tecnológica e industrial do que nas nações denominadas “atrasadas” nesse quesito.

Isso demonstra ainda mais a necessidade da ação do Estado nesse processo de obtenção de vantagem competitiva no ambiente externo por meio de apoio ao processo inovativo.

2.2.1 A internacionalização recente das empresas brasileiras

De acordo Hiratuka e Sarti (2011) a internacionalização produtiva das empresas brasileiras recentemente caracterizou-se por dois momentos distintos:

- Década de 1990, pouco intensiva e concentrada em apenas poucas grandes empresas;
- Nos anos 2000 o processo incluiu um maior número de setores e empresas, com destaque maior para *commodities* (petróleo, mineração, siderurgia, alimentos e papel e celulose) e serviços (engenharia e construção civil).

Esse esforço de internacionalização e investimento no exterior não é apenas brasileiro, mas, vem ocorrendo de uma forma geral com todos os países em desenvolvimento.

Ainda segundo os mesmos autores, entre 1990 e 2008 o investimento direto realizado no exterior por países em desenvolvimento saltou de 5% para 15,6% do fluxo mundial de Investimento Direto Estrangeiro (IDE).

Porém, cabe salientar que, conforme Macadar (2008), o esforço brasileiro ainda é baixo se comparado com países em desenvolvimento da Ásia e até mesmo com países latino-americanos, como Argentina e México.

Conforme Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2008) e Macadar (2008) o processo recente de internacionalização das empresas brasileiras seguiu quatro estratégias básicas:

1) Investimentos *greenfield* (novas plantas) e operações de fusões e aquisições que permitiram posicionar empresas nacionais como *global players* em seus setores, de forma a buscar ou reafirmar uma liderança global. Os exemplos mais evidentes dessa estratégia foram a Vale S/A; JBS – Friboi S/A; Petróleo Brasileiro S/A. (Petrobras); Companhia de Bebidas das Américas S/A (Ambev); Gerdau S/A.

2) Estratégia de *market-seeking* (ganho de mercado) com objetivo de ampliar os espaços de acumulação do capital de empresas que têm competitividade externa e alta presença no mercado

interno, por meio de maior proximidade com os consumidores e usuários externos. Os principais exemplos foram: Gerdau S/A, Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Embraer S/A, Grupo Votorantim, Camargo Corrêa S/A, Odebrecht, Marcopolo S/A, Grupo Sabó, Moura, WEG S/A, Indústrias Romi S/A e Metalfrio Solutions S/A.

3) Empresas que se internacionalizaram como forma de se defenderem da competição internacional, replicando a estratégia de concorrentes externos através da terceirização de etapas do processo produtivo. Nesse caso o exemplo mais evidente foi da Companhia de Tecidos Norte de Minas (Coteminas) e de empresas calçadistas.

4) Investimento em instalações comerciais e de distribuição e armazenagem, visando dar apoio a suas atividades de exportação. Como exemplos mais evidentes dessa estratégia podem-se citar: Sadia S/A, Perdigão S/A, Duratex S/A, Eucatex S/A, Embraer S/A, Portobello S/A, Tramontina, Vale S/A, Companhia Hering e WEG S/A.

De todas essas estratégias, as mais utilizadas pelas empresas brasileiras foram fusões e aquisições, podendo ser especificada como uma “preferência” brasileira, em vez de participações minoritárias. Tal fato evidencia a aplicação maior da Teoria Eclética da Internacionalização nos casos brasileiros.

Quadro 1

Maiores operações de fusões e aquisições de empresas por parte de empresas brasileiras (2004-2009)

Empresa brasileira adquirente	Empresa ou grupo adquirido ou fundido	Setor	Valor (US\$ milhões)	Ano
Vale	Inco	Minério	16.727	2006
AMBEV	Interbrew	Bebidas	4.500	2004
Gerdau	Chaparral Steel	Siderurgia	3.974	2007
Banco Itaú	Bank Boston Brasil	Financeiro	2.172	2006
Gerdau	Quanex Corp	Metalurgia	1.458	2007
Gerdau	Gerdau Macsteel	Metalurgia	1.458	2008
JBS Friboi	Swift	Alimentos	1.400	2007

Fonte: Cepal (vários anos) citado por Hiratuka e Sarti (2011).

Analisando o Quadro 1, evidencia-se a preponderância dos movimentos de fusões e aquisições capitaneadas por empresas brasileiras nos setores de *commodities* minerais e bens de consumo não-duráveis. O foco maior nesses segmentos confirma a ausência de grandes empresas multinacionais brasileiras nos setores de maior valor agregado, como bens de consumo duráveis, bens de capital e, principalmente, produtos de alta tecnologia.

O Quadro 2 apresenta uma relação dos países com maior concentração de empresas brasileiras. Nele, fica evidente o Modelo Comportamental de Uppsala de evolução por distância psíquica, onde é possível perceber que grande parte dos países que concentram a maior quantidade de empresas brasileiras internacionalizadas possuem afinidades de cultura, idioma e sistema político com o Brasil, sendo destaque a América Latina.

Quadro 2
Presença de empresas brasileiras em outros países

PAÍS	NÚMERO DE EMPRESAS BRASILEIRAS
EUA	41
ARGENTINA	35
CHILE	30
COLÔMBIA	23
URUGUAI	23
MÉXICO	22
PERU	22
CHINA	21
REINO UNIDO	19
PARAGUAI	17

Fonte: Fundação Dom Cabral (2013).

A partir dos próximos quadros, evidenciam-se as principais empresas brasileiras internacionalizadas que serão o foco de análise para se verificar se têm como um de seus fundamentos principais de estratégia a sustentabilidade ambiental. O Quadro 3 demonstra as maiores empresas multinacionais brasileiras por número de países em que atuam, com destaque principal para a Vale, que possui participação em 31 países.

Quadro 3
Maiores multinacionais brasileiras (por países de atuação)

EMPRESA	NÚMERO DE PAÍSES
VALE	31
ODEBRECHT	28
STEFANINI	27
WEG	25
MARCOPOLO	24
BANCO DO BRASIL	24
MAGNESITA	19
GERDAU	19
BRF	19
ITAÚ-UNIBANCO	19

Fonte: Fundação Dom Cabral (2013).

Porém, além de analisar a internacionalização pela quantidade de países atendidos, cabe verificar as empresas que possuem maiores participações relativas no exterior, analisando para isso alguns dados como ativos, funcionários e receitas.

Nesse sentido, o Quadro 4 apresenta o ranking elaborado pela Fundação Dom Cabral com as maiores multinacionais brasileiras de acordo com o Índice de Transnacionalidade (ITN).

Importante ressaltar que o ITN é calculado pela média simples da soma de três indicadores, sendo eles ativos, receitas e funcionários. O cálculo é feito da seguinte forma:

$$ITN = [(ativos\ no\ exterior/ativos\ totais) + (receitas\ no\ exterior/receitas\ totais) + (funcionários\ no\ exterior/funcionários\ totais)] / 3$$

Quando analisado sob essa ótica, o destaque maior fica com as empresas JBS e Gerdau, que possuem ITN acima de 0,5. Ou seja, isso significa que, em média, mais da metade de seus ativos, receitas e funcionários estão em suas operações localizadas no exterior.

Quadro 4
Ranking FDC por Índice de Transnacionalidade.

EMPRESA	ÍNDICE DE TRANSNACIONALIDADE
JBS	0,589
GERDAU	0,542
STEFANINI	0,496
MAGNESITA REFRATÁRIOS	0,457
MARFRIG ALIMENTOS	0,433
METALFRIO	0,427
IBOPE	0,364
ODEBRECHT	0,349
SABÓ	0,333
MINERVA FOODS	0,320

Fonte: Fundação Dom Cabral (2013).

Hiratuka e Sarti (2011) destacam três elementos que determinaram o avanço desse processo de internacionalização e inserção externa das empresas brasileiras no período pós 2000:

- Melhoria significativa nas condições financeiras das empresas nacionais (aumento do retorno do capital próprio ROE e diminuição do grau de endividamento);
- A valorização da moeda nacional que “facilitou” a aquisição de empresas no exterior;
- A política de apoio do governo brasileiro através das políticas industriais e de operações de empréstimo e de capitalização feitas pelo BNDES.

Apesar dessa evolução, o processo de internacionalização brasileira ainda necessita avançar muito, principalmente na busca de um diferencial competitivo forte que permita a inserção mais efetiva das empresas em novos mercados.

É possível notar que essa evolução a partir dos anos 2000 está concentrada em poucos setores, principalmente de bens de consumo não duráveis, *commodities* e alguns serviços. Falta uma expansão maior na área de bens de consumo duráveis e bens de capital de maior valor agregado, que apresentem um diferencial competitivo importante para o mercado internacional.

3 Metodologia

O presente artigo se apresenta como uma pesquisa exploratória tendo por direcionamento discutir e aprofundar o assunto alvo do estudo. Como pesquisa exploratória entende-se aquela que proporciona uma maior familiaridade com o problema a fim de explicitá-lo (Gil, 2008).

Para cumprir com os objetivos elencados optou-se pelo uso da pesquisa bibliográfica e documental. Severino (2017) considera como pesquisa bibliográfica aquela realizada a partir do registro disponível em pesquisas anteriores, no qual o pesquisador trabalha a partir das contribuições dos autores dos estudos analíticos constantes dos textos.

Já a pesquisa documental utiliza materiais que ainda não receberam um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os objetos da pesquisa. Severino (2017) considera como fontes de pesquisa documental os jornais, revistas, fotos, filmes, gravações e documentos legais.

Nesse sentido, a pesquisa utiliza em termos documentais alguns estudos como o ranking do Guia Exame de Sustentabilidade, a listagem do Índice de Sustentabilidade Empresarial da Bolsa de Valores de São Paulo (BMFBOVESPA⁹) e a listagem de certificação ISO 14001 do Inmetro relativos ao ano de 2013. O uso dessas fontes objetiva apresentar as empresas com melhores atitudes e posicionamentos no que tange a sustentabilidade ambiental.

De acordo com Furlan (2013) o Guia Exame Sustentabilidade 2013 abrange um universo de pesquisa que compreende as empresas que estão aplicando as mais avançadas práticas sustentáveis no Brasil. Nesse sentido, essa publicação representa um importante levantamento de práticas de responsabilidade social corporativa nos âmbitos ambiental e social.

Conforme BMFBovespa (2014) o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) relaciona empresas e grupos comprometidos com a sustentabilidade, tendo por foco criar um ambiente de investimentos compatíveis com as exigências de desenvolvimento sustentável da sociedade atual, estimulando assim a responsabilidade ética corporativa. Nesse sentido, o ISE se apresenta como uma ferramenta de análise comparativa do desempenho das empresas listadas na BM&FBOVESPA sob o aspecto da sustentabilidade corporativa, baseada em quesitos como: eficiência econômica, equilíbrio ambiental, justiça social e governança corporativa. Em seu foco principal encontra-se o levantamento de empresas e grupos comprometidos com a sustentabilidade, diferenciando-os em termos de qualidade, nível de compromisso com o desenvolvimento sustentável, equidade, transparência e prestação de contas, natureza do produto, além do desempenho empresarial nas dimensões econômico-financeira, social, ambiental e de mudanças climáticas. Percebe-se assim que o ISE agrega empresas que têm na sustentabilidade um importante direcionador de suas ações e de seu posicionamento estratégico.

No que tange a certificação ISO 14001, consiste em um instrumento tanto na uniformização da abordagem da matéria entre as empresas em nível internacional, como representando aumento da capacidade das mesmas de alcançarem um desempenho ambiental, ou ainda na medição de seus efeitos e facilitação do comércio, eliminando as barreiras de imperativos econômicos. Tal certificação demonstra que a empresa apresenta um Sistema de Gestão Ambiental que é reconhecido como efetivo por empresas certificadoras credenciadas pelo Inmetro. São aplicáveis às empresas de atividades industriais, agroindustriais e de serviços, buscando abranger em suas análises as instalações da empresa, linhas de produção e produtos que satisfaçam o padrão de qualidade ambiental. (Soledade et al., 2007).

No que se refere à internacionalização de empresas, o estudo usa como base o ranking das multinacionais brasileiras publicado pela Fundação Dom Cabral, também referente ao mesmo ano de 2013.

Dessa forma, usando as diferentes publicações do mesmo ano base de 2013, busca-se relacionar as maiores empresas brasileiras, em termos de internacionalização, com a adoção de

(9) Importante salientar que em 2017 a BMFBovespa e a CETIP se fundiram e formaram a B3 – Brasil, Bolsa, Balcão.

parâmetros avançados de sustentabilidade ambiental certificados ou relacionados nas publicações mencionadas.

Cabe destacar que a ausência de indicadores mais completos e bem elaborados sobre a sustentabilidade ambiental nas empresas dificulta sobremaneira um trabalho mais profundo sobre o tema. Sendo assim, a pesquisa baseia-se em indicadores mais gerais para a realização das análises, o que não invalida a proposta do estudo.

4 Análise e discussão

Nesse item do artigo pretende-se verificar se as empresas que mais se internacionalizaram têm em sua estratégia principal a questão da sustentabilidade. Soma-se a isso a verificação se há exemplos de empresas brasileiras que, mesmo não estando entre as mais internacionalizadas, usaram em seu processo de expansão no mercado externo a sustentabilidade ambiental como um diferencial competitivo.

4.1 Casos de empresas com estratégia ambiental na inserção externa

Desconsiderando as empresas que estão entre as maiores multinacionais brasileiras por número de países abrangidos e também aquelas que possuem o maior índice de transnacionalidade (que serão tratadas no próximo item), podem-se relacionar alguns casos de empresas que se internacionalizaram usando, por obrigação ou de forma proativa, a sustentabilidade ambiental como seu principal diferencial.

Dentre esses exemplos talvez o mais emblemático tenha sido o caso da Natura. Conforme Stal (2010) essa empresa considera a inovação tecnológica no desenvolvimento de novos produtos um aspecto tão importante na estratégia de internacionalização quanto o emprego de matérias-primas da biodiversidade brasileira e a sua forma de extrai-las, valorizando a sustentabilidade e as práticas das populações locais.

Ainda segundo a mesma autora, a Natura despontou como uma das primeiras empresas a buscar a adaptação de seu negócio ao conceito de sustentabilidade, sendo uma das pioneiras em compor os índices de sustentabilidade como o ISE da B3. O programa da empresa para desenvolvimento de fornecedores envolve as seguintes etapas: auditoria do local de origem dos ativos; elaboração do plano de manejo; avaliação do impacto ambiental e social; implantação do plano de manejo; obtenção do certificado e monitoramento periódico. É ainda uma das poucas empresas brasileiras que adotaram o modelo do *Global Reporting Initiative* (GRI) na formulação de seu relatório de sustentabilidade, e foi além, incorporando o seu resultado financeiro à publicação; tendo ainda incorporado as dimensões social e ambiental ao mapa estratégico e ao *Balanced Scorecard* da companhia.

De uma forma geral, o caso Natura, ao adotar dois grandes direcionamentos – inovação e sustentabilidade - tem sido pioneiro no Brasil tanto pela sua utilização direta quanto pela incorporação de conhecimentos científicos ao desenvolvimento de novos produtos, o que será cada vez mais necessário, além de aproveitar oportunidades colocadas pelo mercado mundial de produtos “ambientalmente corretos”.

A responsabilidade social e ambiental, sobretudo para empresas que estejam instaladas em países de ampla biodiversidade como o Brasil, vem se tornando um importante instrumento de conquista de consumidores conscientes em mercados como o americano e o europeu.

Segundo a Sobeet (2007) outro exemplo de empresa que também fez da produção ambientalmente correta um diferencial de competição e inserção internacional foi o grupo Orsa, com o projeto Jari Celulose.

Esse projeto recebeu em 2004 a certificação Forest Stewardship Council (FSC), tendo esse certificado em toda sua cadeia de celulose a partir do eucalipto, garantindo ao comprador final que a celulose se origina totalmente de floresta replantada e não de mata virgem. A empresa desenvolveu modelos rentáveis de preservação da floresta nativa que mantém sob o regime de manejo sustentável, cuja exploração comercial segue um ciclo de 30 anos. Esse processo de exploração sustentável implica custos mais altos, mas em termos financeiros é muito interessante, pois a madeira devidamente explorada e certificada possui um preço mais alto, principalmente no mercado europeu, e a empresa entende que no futuro essa exigência será muito mais profunda em todo o mundo, tornando-se uma prerrogativa para os negócios.

Ainda segundo a Sobeet (2007) outra empresa que também buscou se antecipar a essas exigências do setor de celulose foi a Aracruz (que em 2009 realizou a fusão com a Votorantim Celulose e Papel e formou o grupo Fibria), tendo suas áreas florestais certificadas pelo Cerflor (Programa Brasileiro de Certificação Florestal – Inmetro/ABNT), possuindo ainda certificação série ISO 14000 e fazendo parte da WBCSD (World Business Council for Sustainable Development). Soma-se ainda o fato de ter suas ações negociadas no Índice Mundial de Sustentabilidade Dow Jones. Interessante que essa empresa não considerou a adoção de práticas ambientalmente corretas como aumento de custos ou de investimentos, pois tais práticas já estavam previstas na concepção do projeto, promovendo inclusive maior eficiência no consumo de água e energia.

Também merece citação o caso da empresa Vicunha Têxtil que possui as certificações ISO 14000 e a Oeko-Tex chamada também de “selo verde europeu de têxteis”, sendo de considerável importância para a realização de negócios no mercado europeu. No entanto, e diferentemente do caso do setor de celulose, tal certificação não garante um preço mais alto pelo produto, mas, representa ao consumidor um atestado de que a empresa busca ser responsável social e ambientalmente.

Tais exemplos demonstram como a adoção de padrões ambientalmente corretos para produção e exploração de recursos pode ser um importante diferencial para as empresas que buscam crescer sua participação internacional, principalmente, em países com extremas exigências ambientais que aceitam até mesmo pagar um preço maior por produtos com certificação ambiental reconhecida. Essas exigências podem se tornar ainda mais evidentes com a recuperação econômica internacional e com a divulgação dos resultados recentes das pesquisas do Painel Internacional de Mudanças Climáticas.

4.2 Análise das empresas brasileiras mais internacionalizadas

Nesse item busca-se apresentar o posicionamento das empresas multinacionais brasileiras mais internacionalizadas conforme o ranking da Fundação Dom Cabral, verificando se as mesmas se encontram nas listagens e certificações de empresas mais sustentáveis.

Inicia-se a análise desse item pelo Guia Exame Sustentabilidade 2013. Comparando a listagem de empresas constante no quadro 3 (maiores multinacionais por número de países de atuação) com o último ranking publicado pelo referido Guia em 2013, é possível notar que apenas quatro empresas coincidem em ambas as listagens: BRF S/A, Itaú-Unibanco (considerada, em 2013, a empresa sustentável do ano), Grupo Banco do Brasil - Mapfre (grupo segurador pertencente ao Banco do Brasil) e Vale S/A.

No entanto, quando a comparação é feita considerando as empresas com maior Índice de Transnacionalidade (ITN) constantes no Quadro 4, percebe-se que nenhuma das maiores multinacionais brasileiras nessa categoria constam no ranking do Guia Exame de Sustentabilidade. Isso leva a crer que as empresas brasileiras que possuem grande percentual de seus ativos, receitas e funcionários no exterior não têm a sustentabilidade como um direcionador estratégico em seu processo de produção e de internacionalização, tendo se inserido no mercado externo com base em outros posicionamentos estratégicos.

Outro indicador importante sobre a aplicação de padrões avançados de sustentabilidade nas empresas brasileiras é o Índice de Sustentabilidade Empresarial da Bolsa de Valores de São Paulo (atual B3).

Analisando as empresas listadas no ISE/BMFBovespa com o Quadro 3 das maiores multinacionais brasileiras, é possível perceber as seguintes empresas coincidentes em ambas as relações: Vale, Banco do Brasil, Gerdau, BRF e Itaú-Unibanco. Ou seja, metade das dez maiores empresas multinacionais brasileiras em número de países de atuação estão listadas no indicador principal de sustentabilidade da Bolsa de Valores de São Paulo.

No entanto, a situação é diferente quando se compara a listagem ISE/BMFBovespa com as empresas com maior ITN, nesse caso, apenas uma empresa é recorrente em ambas as listagens: a Gerdau. Dessa forma, confirma-se por mais um indicador que as empresas brasileiras com maior nível de transnacionalidade não fazem da sustentabilidade um diferencial importante, seja em seu negócio principal ou em sua estratégia de inserção externa.

O último indicador a ser utilizado para verificação da sustentabilidade como direcionador estratégico nas empresas brasileiras mais internacionalizadas é a certificação ISO 14001. A análise desse indicador demonstra um fato que merece destaque, visto que, segundo Inmetro (2014), nenhuma das empresas brasileiras mais internacionalizadas listadas nos Quadros 3 e 4 possuem a certificação da série ISO 14000. Ou seja, pode-se deduzir, a partir desses dados, que o processo de internacionalização das empresas brasileiras não tem na sustentabilidade ambiental um direcionamento importante. Tal fato também indica que no processo de inserção externa dessas empresas a questão da sustentabilidade ambiental e sua certificação não se demonstraram como uma exigência e nem como um diferencial de mercado.

As análises realizadas por meio de comparações de indicadores ambientais (Guia Exame Sustentabilidade 2013, Índice de Sustentabilidade Empresarial e Certificação ISO 14.001) com informações sobre internacionalização de empresas brasileiras (Ranking da Fundação Dom Cabral de 2013) permitem demonstrar que a maior parte dos processos de inserção externa dos principais *players* globais brasileiros não teve na sustentabilidade ambiental um direcionador estratégico. Isso é mais evidente nas empresas com maior valor de ITN, o que leva a ponderar que a sustentabilidade

ambiental não foi considerada um requisito importante para essas empresas no seu processo de inserção internacional.

Corroborando com essa afirmação uma pesquisa da Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica - Sobeet (2007) realizada entre os anos 2005 e 2006, no qual foi evidenciado que 64,4% das empresas pesquisadas não consideravam as normas de proteção ambiental como uma dificuldade ou barreira para internacionalização. Isso fez com que muitas empresas se internacionalizassem sem usar a sustentabilidade ambiental como um diferencial de posicionamento no mercado.

Tal fato se posiciona contrariamente à hipótese do estudo de que a sustentabilidade poderia ser um direcionador estratégico no posicionamento internacional da empresa. Ajuda a explicar esse fato a afirmativa de Reydon et al. () de que a sustentabilidade ainda não se transformou em um paradigma fundamental da competitividade empresarial e diferenciação. Tal processo ainda encontra-se em construção no ambiente competitivo e a “hipótese de Porter” pode se tornar realidade em um futuro próximo.

Na maioria dos casos, o que se pode verificar é que a questão ambiental vai sendo incorporada conforme as exigências legais e institucionais de cada país, mas, ainda é pouco usada como uma estratégia.

No entanto, mesmo com esses resultados apontados pode-se inferir que a proatividade na aplicação de padrões avançados de gestão ambiental nas empresas pode se tornar um importante diferencial competitivo, visto que poucas empresas ainda os aplicam. Tal afirmativa encontra fundamentação no próprio entendimento da vantagem competitiva como um processo de criação de valor superior ao dos concorrentes.

Segundo Turolla e Lima (2010) uma recente pesquisa do Fundo Mundial pela Natureza desenvolvida na Universidade de Tufts (Massachusetts – EUA) demonstrou algumas relações entre internacionalização e sustentabilidade. Dentre essas relações cabe destacar o papel que empresas multinacionais podem exercer ao difundirem suas tecnologias ambientalmente corretas por meio de suas subsidiárias, permitindo ganhos de produtividade e diminuição do uso e desperdício de recursos e, principalmente, a implantação de padrões avançados de gestão ambiental nos seus mercados-alvo a fim de garantir suas vantagens competitivas contra concorrentes menos efetivos em termos de controle da poluição e processos ambientalmente sustentáveis.

Considerações finais

Esse estudo buscou demonstrar a consonância entre duas variáveis de suma importância nas organizações empresariais: a internacionalização e a sustentabilidade ambiental e como as empresas brasileiras relacionaram essas questões no período até 2013.

Os resultados apurados demonstraram que as principais empresas brasileiras internacionalizadas, sejam por número de países em que estão presentes e, principalmente pelo Índice de Transnacionalidade, não apresentaram a questão da sustentabilidade ambiental como um diferencial competitivo nesse processo.

Essa realidade precisa ser repensada através de um reposicionamento das empresas brasileiras e a busca de um nicho de vantagem competitiva no mercado internacional. Tal mudança deve se

pautar principalmente na questão da sustentabilidade ambiental que muitos especialistas apontam como o principal direcionamento mercadológico da atualidade.

Para que tal mudança possa se efetivar é fundamental o apoio do Estado e de instituições de fomento a fim de que as empresas possam se adaptar de uma forma mais rápida e se tornarem proativas no desafio da competitividade verde. Para isso, é necessário aliar instrumentos de comando e controle, como legislações efetivas de proteção ambiental, com instrumentos econômicos que permitam a minimização dos custos de produção sustentável.

Necessário salientar que o presente estudo possui limitações, dentre as quais se destacam o fato de utilizar índices mais genéricos para a análise e também por apresentar dados de apenas um ano 2013.

Para futuras pesquisas recomenda-se o desenvolvimento e utilização de outros indicadores e a abordagem em um período de tempo maior para verificação da dinâmica desse processo.

Referências bibliográficas

- ALMEIDA, L. T. *Política ambiental: uma análise econômica*. Editora Unesp. Papirus, 1998.
- BRITO, R. P.; BRITO, L. A. L. *Vantagem competitiva e sua relação com o desempenho – uma abordagem baseada em valor*. *RAC*, Rio de Janeiro, v. 16, n. 3, p. 360-380, maio/jun. 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rac/v16n3/v16n3a03>. Acesso em: 11 mar. 2014.
- BOVESPA – BOLSA DE VALORES DE SÃO PAULO. *Índice de Sustentabilidade Empresarial – ISE*. Disponível em: <http://www.bmfbovespa.com.br/indices/ResumoIndice.aspx?Indice=ISE&Idioma=pt-br>. Acesso em: 11 mar. 2014.
- COSTA, S. S. T. Introdução à economia do meio ambiente. *Análise*, v. 16, n. 2, p. 301-323, ago./dez. 2005.
- COUTINHO, L.; HIRATUKA, C.; SABBATINI, R. O investimento direto como alavanca dinamizadora da economia brasileira. In: BARROS, O.; GIAMBIAGI, F. *Brasil globalizado*. Rio de Janeiro: Campus, 2008.
- CYERT, R. M.; MARCH, J. G. *A behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs, 1963.
- DONAIRE, D. *Gestão ambiental na empresa*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- DUNNING, J. H. Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, v. 41, n. 4, p. 269-295, Nov. 1979.
- DUNNING, J. H. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, v. 19, n. 1, p. 1-31, 1988.
- DUNNING, J. H. The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. *International Journal of the Economics of business*, v. 8, n. 2, p. 173-190, 2001.
- FUNDAÇÃO DOM CABRAL (FDC). *Ranking FDC das multinacionais brasileiras*. 2013. Disponível em: www.fdc.org.br. Acesso em: 15 nov. 2013.
- FURLAN, F. O sinal que vem das ruas. *Guia Exame de Sustentabilidade 2013*. São Paulo: Abril, 2013.

- GIL, A. C. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- GUIA EXAME DE SUSTENTABILIDADE 2013. São Paulo: Abril, 2013.
- HIRATUKA, C.; SARTI, F. *Investimento direto e internacionalização de empresas brasileiras no período recente*. Brasília: Ipea, 2011. (Texto para Discussão, n. 1610).
- INMETRO – INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, QUALIDADE E TECNOLOGIA. *Catálogo de consulta ISO 14.000*. Disponível em: <http://www.inmetro.gov.br/gestao14001/ConsultaCatalogo.asp?Chamador=INMETRO14&tipo>. Acesso em: 18 mar. 2014.
- INSTITUTO ETHOS. *Sustentabilidade em mercados emergentes*. 3. ed. São Paulo: Instituto Ethos, 2006.
- JOHANSON, J.; VAHLNE, J-E. The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, v. 7, n. 4, p. 11-24, 1990.
- LUSTOSA, M. C. J. Industrialização, meio ambiente, inovação e competitividade. In: MAY, P. H.; LUSTOSA, M. C.; VINHA, V. da. *Economia do meio ambiente*. Rio de Janeiro: Campus, 2003. p. 155-172.
- MACADAR, B. M. B. Os investimentos diretos no exterior dos países em desenvolvimento e a experiência brasileira recente. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 35, n. 3, p. 29-36, Feb. 2008.
- NIDUMOLU, R.; PRAHALAD, C. K.; RANGASWAMI, M. R. Why sustainability is now the key driver of innovation? *Harvard Business Review*, Sept. 2009.
- PENROSE, E. *The theory of the growth of the firm*. London: Basil Blackwell, 1959.
- PORTER, M. E. *A competitividade das nações*. Rio de Janeiro. Campus, 1991.
- PORTER, M. E. Da vantagem competitiva à estratégia corporativa. In: MONTGOMERY, C. A.; PORTER, M. E. *Estratégia: a busca da vantagem competitiva*. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- PORTUGAL JÚNIOR, P. S.; FORNAZIER, A. Fatores indutores de inovações verdes nas firmas: notas para uma convergência entre a concepção neo-schumpeteriana e a ação do Estado. *Boletim da Sociedade Brasileira de Economia Ecológica – edição especial*, 25/26, set. 2011 – abr. 2012.
- PORTUGAL, N. S. et al. Estratégias de internacionalização e posicionamento de marcas e produtos sul: mineiros no mercado internacional. *Internext – Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM*, São Paulo, v. 4, n. 2, p. 48-67, jul./dez. 2009.
- REYDON, B. P. et al. *A competitividade verde enquanto estratégia empresarial resolve o problema ambiental?* Campinas: IE. Unicamp, jul. 2007. (Texto para Discussão). Disponível em: <http://www.eco.unicamp.br/publicações/textos>. Acesso em: 13 fev. 2014.
- ROMEIRO, A. R.; SALLES FILHO, S. Dinâmica de inovações sob restrição ambiental. In: ROMEIRO, A. R.; REYDON, B. P.; LEONARDI, M. L. A. *Economia do meio ambiente: teoria, política e a gestão de espaços regionais*. 3 ed. Campinas: Editora Unicamp, 2001.
- SACHS, I. *Caminhos para o desenvolvimento sustentável*. Rio de Janeiro: Garamond, 2002. (Coleção Ideias Sustentáveis).

SEVERINO, A. J. *Metodologia do trabalho científico*. Cortez Editora, 2017.

SOBEET – SOCIEDADE BRASILEIRA DE ESTUDOS DE EMPRESAS TRANSNACIONAIS E DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA. *Internacionalização das empresas brasileiras: estudo temático 2005/2006 do Fórum de Líderes*. São Paulo: Clio, 2007.

SOLEDADE, M. G. M., et al. ISO 14000 e a Gestão Ambiental: uma reflexão das práticas ambientais corporativas. In: ENGEMA – Encontro Internacional sobre Gestão Empresarial e Meio Ambiente, 9., Curitiba, nov. 2007.

SOUZA, J. A.; COSTA, T. M. T. Responsabilidade social empresarial e desenvolvimento sustentável: conceitos, práticas e desafios para a contabilidade. *Organizações em Contexto*, v. 8, n. 5, jan./jun. 2012.

STAL, E. Biodiversidade e inovação tecnológica na estratégia de internacionalização da Natura. In: OLIVEIRA JÚNIOR, Moacir de Miranda (Org.). *Multinacionais brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global*. Porto Alegre: Bookman, 2010.

TUROLLA, F. A.; LIMA, M. F. F. Internacionalização e sustentabilidade. *GV Executivo*, v. 9, n. 1, jan./jun. 2010.

VINHA, V. da. As empresas e o desenvolvimento sustentável: da eco-eficiência à responsabilidade social corporativa. In: MAY, P. H.; LUSTOSA, M. C.; VINHA, V. da. *Economia do meio ambiente*. Rio de Janeiro: Campus, 2003. p. 173-196.

O subdesenvolvimento e as políticas para superação da pobreza na América Latina

Luciana Rosa de Souza ¹

Resumo

As pesquisas sobre práticas para superar a pobreza têm focado na análise da oferta de renda monetária. Poucos são os estudos que relacionam as políticas de combate à pobreza com modelos de desenvolvimento ou subdesenvolvimento socioeconômico. Este artigo focou no estudo analítico, pela ótica da teoria furtadiana do subdesenvolvimento, dos esquemas de superação da pobreza executados por México, Brasil e Peru. A principal reflexão aponta para estratégias de combate à pobreza que considerem o nível de desenvolvimento dos países. O entendimento da dinâmica econômica de cada país tende a fomentar ações mais efetivas para emancipar a pobreza no longo prazo.

Palavras-chave: Subdesenvolvimento; Combate à pobreza; Programas de Transferência de Renda com Condiionalidades; América Latina.

Abstract

The studies of measures for overcoming poverty have been focused on conditional cash transfers programs. The analysis which related policies against poverty with development or underdevelopment models have been limited. This paper focused on analyze the anti poverty schemes (implemented by Mexico, Brazil and Peru) conform Celso Furtado theory of underdevelopment. The major reflexion signs that anti poverty schemes need consider the level of development of countries. The comprehension of economic dynamic of each country trends improve the measures guided to overcoming poverty in long term.

Key-words: Underdevelopment; Anti poverty schemes; Conditional cash transfer; Latin America.

Resumen

Los estudios de las medidas para superar la pobreza se centra en el análisis de la oferta de renta monetaria. Pocas son los análisis que relacionan las políticas de combate a la pobreza con modelos de desarrollo o subdesarrollo socioeconómico. Este artículo se centró en el estudio analítico, por la óptica de la teoría furtadiana del subdesarrollo, de los esquemas de superación de la pobreza ejecutados por México, Brasil y Perú. La principal reflexión apunta a estrategias de combate a la pobreza que consideren el nivel de desarrollo de los países. El entendimiento de la dinámica económica de cada país tiende a fomentar acciones más efectivas para emancipar la pobreza a largo plazo.

Palabras claves: subdesarrollo, lucha contra la pobreza, Programas de transferencia de ingresos con condicionalidades, América Latina.

JEL O10, O54, R10.

Introdução

O tema orientador deste artigo retomou o conceito de desenvolvimento em seu aspecto limitante, qual seja, o subdesenvolvimento. A análise pautou-se pelas relações que podem ser estabelecidas entre o conceito de subdesenvolvimento e os esquemas, recentemente executados,

(1) Professora de Economia do Setor Público do Departamento de Economia da Universidade Federal de São Paulo. E-mail: luciana.rosa@unifesp.br.

para superar a pobreza na América Latina. O intuito primordial foi localizar, as ações orientadas para a superação da pobreza dentro do escopo teórico do subdesenvolvimento.

Conforme crítica pontuada por Furtado ao longo de toda sua obra, o conceito de desenvolvimento explica os processos vivenciados em países avançados. Destarte, o termo subdesenvolvimento foi cunhado nos anos 1940/1950, quando a teoria do desenvolvimento econômico despontou, para evidenciar as especificidades vivenciadas pelos países que chegaram tardiamente ao capitalismo, em específico os latino americanos. Por outro lado, o subdesenvolvimento não é uma etapa do desenvolvimento, mas, é uma situação de dificuldades estruturais das economias, onde prevalece a heterogeneidade estrutural. Pinto (1970) afirma que um país que possui uma economia heterogênea apresenta diferenciais de produtividade entre os setores que compõem esta economia.

Há dois tipos de economia heterogênea, a economia dualista, na qual prevalecem dois setores, um setor dinâmico vinculado ao mercado externo e um setor arcaico, vinculado ao mercado interno. Neste caso, não existe relação entre o setor exportador e o resto da economia (Pinto, 2000a). Estas economias foram chamadas por Furtado (2009) de países subdesenvolvidos em estágio atrasado de desenvolvimento. O segundo tipo de economia heterogênea, apresenta três setores funcionando, o primeiro seria o setor o pólo moderno, vinculado ao mercado externo cuja característica essencial é ter uma produtividade compatível com aquela verificada nos países avançados. Um segundo setor, seria a ‘camada intermediária’, cuja produtividade reflete a média da economia nacional. Finalmente, o setor arcaico ou primitivo, que possui uma baixa produtividade, a qual assemelha-se à produtividade do setor colonial (Pinto, 2000b). Este segundo grupo de países com heterogeneidade estrutural foi apelidado por Furtado (2009) de países subdesenvolvidos em estágio avançado de desenvolvimento. Brasil e México integram este segundo grupo de países, enquanto o Peru exemplifica o primeiro grupo de países.

Vale perguntar, qual a interface entre o subdesenvolvimento, enquanto diagnóstico teórico das causas das desigualdades sociais, econômicas, políticas e culturais entre países, e, toda uma literatura orientada para embasar práticas de redução da pobreza? Deste modo, entendemos a importância de colocar as medidas aplicadas para aliviar a pobreza no espectro de definição do subdesenvolvimento, já que isto pode contribuir para compreendermos até que ponto tais medidas afetam as causas primordiais do subdesenvolvimento, as quais produzem e reproduzem a pobreza.

Assim, partindo do conceito furtadiano de subdesenvolvimento, nos perguntamos será que as políticas para superação da pobreza (implementadas na América Latina) foram idealizadas para dinamizar o setor onde as atividades de subsistência predominam? Esta questão problema levantada pelo artigo será respondida a partir tanto da releitura do conceito de subdesenvolvimento como pela exposição do desenho dos esquemas de combate à pobreza tendo os casos do México, Brasil e Peru como exemplos. O estudo de caso dos três países será usado como uma aproximação do que vem ocorrendo na América Latina.

Partimos da hipótese de que as medidas para superar a pobreza foram pensadas para ampliar a circulação monetária no setor de subsistência. Entendemos que uma das características essenciais do subdesenvolvimento é a convivência, em uma economia qualquer, de três setores. Sendo um setor avançado vinculado ao comércio exterior, outro, dinâmico vinculado ao mercado interno, e, um setor de subsistência com reduzido fluxo monetário (Furtado, 2009). Destarte, partimos do

pressuposto que as ações para superar a pobreza (vinculadas principalmente aos Programas de Transferência Condicionada de Renda) orientam-se para o fomento à circulação monetária no setor de subsistência, o que, na concepção furtadiana não necessariamente gera dinamismo econômico, e portanto, não necessariamente contribui para superar a causa principal do subdesenvolvimento. Dinamismo econômico é entendido, neste artigo, como produtor de efeitos de encadeamento², os quais são suficientes para espalhar a melhora nas condições de vida para todos os setores da sociedade.

Este artigo foi estruturado em três níveis analíticos. No primeiro, teorizamos os conceitos de desenvolvimento, subdesenvolvimento e política social no contexto latino-americano. O segundo nível analítico versa sobre o subdesenvolvimento e sua relação com a evolução das taxas de pobreza no México, Brasil e Peru. Finalmente, no último nível analítico interpretamos os esquemas de superação da pobreza aplicados no México, Brasil e Peru pela ótica do conceito de subdesenvolvimento furtadiano.

1 Desenvolvimento e subdesenvolvimento: o caso da América Latina

De acordo com Furtado (2009, p. 25) a teoria do desenvolvimento explica as razões que justificam o aumento persistente da produtividade do fator trabalho e suas repercussões na produção e na distribuição do produto social. Em um primeiro plano de observação o foco reside nos modelos que esclarecem as variáveis centrais do crescimento econômico, em um segundo, analisa-se o aspecto histórico. Sendo que “o desenvolvimento econômico é um fenômeno com nítida dimensão histórica” (Furtado, 2009, p. 28).

Desenvolvimento pressupõe aumento de produtividade associado a ampliação da renda real *per capita* (Furtado, 2009, p. 30). Na teoria clássica, especialmente em Adam Smith, a produtividade crescia graças à divisão do trabalho, a qual engendrava três virtudes: a) aumento da destreza no trabalho; b) economia de tempo e c) possibilidade do uso de máquinas (Furtado, 2009, p. 31). Na perspectiva ricardiana, “a elevação dos salários, pressupunha uma acumulação de capital, a qual não pode ser feita com sacrifício dos lucros dos empresários”, surgiu num momento em que a “classe de proprietários de terras constituía um peso social crescente” (Furtado, 2009, p. 32), o qual poderia ser reduzido via uma política de livre importação de produtos agrícolas.

Já em Marx entendeu-se que “a produção dos meios de subsistência do homem é um fato social do qual decorrem relações de produção determinadas e necessárias, e que essas relações correspondem ao grau de desenvolvimento das forças produtivas” (Furtado, 2009). Para Furtado (2009, p. 38):

... a posição dos clássicos pode ser qualificada de ideológico-revolucionária, sendo a racionalização de forças tendentes a consolidar uma situação histórica em franco avanço. A posição de Marx,..., poderia ser qualificada de utópica-revolucionária: racionalização de forças tendentes a superar uma situação histórica consolidada.

(2) Este termo foi cunhado por Hirschman para criticar a teoria do crescimento equilibrado. O termo ‘efeitos de encadeamento’ aparece em várias obras de Hirschman – *The Strategy of Economic Development* (1958); *Latin American issues, essays and comments* (1961); *A bias for hope: essays in development and Latin America* (1971).

Os teóricos neoclássicos, quando trataram do desenvolvimento econômico, o fizeram para superar as bases críticas apresentadas pela teoria do valor-trabalho de Marx. Foi neste movimento que emergiu a teoria de equilíbrio geral. Nesta perspectiva, não há problema na distribuição do excedente oriundo do trabalho, pois, o salário seria uma parte “justa³” do produto do trabalho. Por esta teoria, independente de qual fosse o tamanho da oferta de mão-de-obra, todas as pessoas que quisessem trabalhar, sempre encontrariam emprego. A teoria do desenvolvimento pela perspectiva neoclássica pode ser resumida: “o aumento de produtividade do trabalho... é consequência da acumulação de capital, a qual, por sua vez, está na dependência da taxa antecipada de remuneração dos novos capitais e do preço de oferta da poupança” (Furtado, 2009, p. 62).

Inversamente à leitura neoclássica, Keynes (e os neokeynesianos) perceberam que o motor da atividade econômica era o investimento, criando portanto, uma teoria do investimento. Keynes percebeu que a teoria do equilíbrio geral era um instrumento negativo para a compreensão do processo econômico embutido na decisão de investir (Furtado, 2009, p. 76). Por conseguinte, oferta e procura formam as duas faces de uma mesma moeda, e, separá-las para encontrar o equilíbrio (geral) é “uma ficção sem fundamento” (Furtado, 2009, p. 77). Portanto, o nível de produção está determinado pela procura efetiva, a qual depende do volume de investimento. A renda só se transforma em demanda efetiva quando é consumida ou investida. O desemprego em uma economia qualquer, segundo Keynes, seria produto da incerteza intrínseca à decisão de investir (Furtado, 2009).

Basicamente o conceito de desenvolvimento para Schumpeter engloba a noção de “...uma transformação da estrutura socioeconômica de uma sociedade que a permite produzir mais e melhor os produtos de que ela necessita para sua existência” (Santos, 2011, p. 83). Logo, nesta lógica assume-se a presença de uma produtividade dos fatores de produção que seja crescente a ponto de promover “um aumento quantitativo e qualitativo de sua oferta agregada de bens e serviços que acarrete na melhoria generalizada do nível das condições de vida de sua população” (Santos, 2011, p. 83).

A respeito da questão do desenvolvimento na América Latina, vale destacar que, o pensamento desenvolvimentista esteve muito presente, especialmente após os estudos empreendidos por vários especialistas na Comissão Econômica para a América Latina (Cepal). Bielschowsky (2004, p. 33) definiu o desenvolvimentismo⁴ como um “projeto de superação do subdesenvolvimento através da industrialização integral, por meio de planejamento e decidido apoio estatal”. O desenvolvimentismo visava implantar um capitalismo moderno no país, o qual seria alcançado via planejamento e intervenção estatal orientados para a industrialização. Foi no bojo deste movimento que políticas públicas foram criadas, justamente para dar impulso à industrialização, que vinha sendo viabilizada pelo planejamento e intervenção estatal.

Várias podem ser as referências para a Cepal usar a teoria de que industrialização é a base para a superação do subdesenvolvimento. Friedrich List (1985), por exemplo, apresentou uma obra que trouxe a perspectiva de que a industrialização deveria ser planejada e orientada pelo Estado⁵. Segundo o autor, os monarcas ingleses perceberam que “a recém-criada indústria nacional não teria

(3) Não geraria um ganho a mais ao produtor/capitalista como previu Marx.

(4) Também chamado de nacional-desenvolvimentismo.

(5) *The National System of Political Economy* (1841).

chance de sucesso em livre concorrência com as estrangeiras estabelecidas havia muito mais tempo” (List, 1885, p. 111).

A perspectiva presente nesta leitura, era que a situação de subdesenvolvimento era totalmente causada pela ausência de uma indústria forte e competitiva. Por conseguinte, o caminho para superar o subdesenvolvimento seria promover a industrialização nos países. A perspectiva impressa na leitura que colocava a industrialização como a solução para o subdesenvolvimento vivenciado nos países latino americanos, entendia que:

... o desenvolvimento econômico se expressa no aumento do bem-estar material, normalmente refletido pela elevação da renda real por habitante e condicionado pelo crescimento da produtividade média do trabalho. Considera-se que esse crescimento depende da adoção de métodos de produção indiretos cujo uso implica o aumento da dotação de capital por homem ocupado. A maior densidade de capital, por sua vez, vai sendo obtida à medida que se leva a efeito a acumulação, que é impulsionada pelo progresso técnico, necessária para garantir sua continuidade (Rodríguez, 1981, p. 36).

Assim, a perspectiva que passou a prevalecer indicava que:

...a condição do desenvolvimento passava por uma estrutura de política de desenvolvimento: a) condução deliberada do processo de industrialização; b) critérios de alocação de recursos; c) planificação do desenvolvimento, e, d) papel do Estado (Soares, 2014, p. 16).

Portanto, o foco no planejamento da industrialização passou a ser a meta de muitos países latino americanos. Porém, o que ocorreu de fato, foi que mesmo após a implantação de muitos dos mais importantes segmentos industriais, em vários países da região, em especial no Brasil, constatou-se que o subdesenvolvimento ainda prevalecia. Ou seja, a prevalência do subdesenvolvimento mesmo nos países com uma indústria implantada atestou a incapacidade da industrialização por si só, em superar o atraso social, cultural, político e econômico dessas nações em relação aos países desenvolvidos. Nesta circunstância, interpretações como a de Josué Castro, dentre outros, passaram a vigorar.

O subdesenvolvimento é o produto da má utilização dos recursos naturais e humanos realizada de forma a não conduzir à expansão econômica e a impedir as mudanças sociais indispensáveis ao processo da integração dos grupos humanos subdesenvolvidos dentro de um sistema econômico integrado. Só através de uma estratégia global de desenvolvimento, capaz de mobilizar todos os fatores de produção no interesse da coletividade, poderão ser eliminados o subdesenvolvimento e a fome da superfície da terra (Castro, 1968).

Furtado (2009, p. 173) afirmou que “é a heterogeneidade⁶ tecnológica entre setores ou departamentos que caracteriza o subdesenvolvimento”. Nós brasileiros, a duras penas aprendemos que “o crescimento do produto *per capita* não implica em aumento de importância relativa do setor desenvolvido” (Furtado, 2009, p. 175). Assim, apesar de industrializados, nós (e alguns outros países latino americanos) continuávamos subdesenvolvidos, pois, a heterogeneidade na estrutura e dinâmica produtiva permaneceu.

(6) O conceito de heterogeneidade estrutural foi cunhado por Aníbal Pinto (1970) na obra: A Natureza e implicações da heterogeneidade estrutural da América Latina, in: Bielschowsky, R. Cinquenta anos de pensamento na Cepal, Editora Record, Rio de Janeiro, 2000. p. 569-588.

A despeito dos vários posicionamentos teóricos a respeito do papel do Estado na economia, que brotaram nas últimas décadas na América Latina como um todo, vamos destacar o novo desenvolvimentismo, que foi uma proposta criada com intuito de suplantar as bases do subdesenvolvimento. Neste sentido, Bresser-Pereira (2010, p. 17) afirmou que:

O novo desenvolvimentismo é um conjunto de valores, idéias, instituições e políticas econômicas através das quais, no início do século XXI, os países de renda média procuram alcançar os países desenvolvidos. Não é uma teoria econômica, mas uma estratégia; é uma estratégia nacional de desenvolvimento, baseada principalmente na macroeconomia keynesiana e na teoria econômica do desenvolvimento. É o conjunto de ideias que permite aos países em desenvolvimento rejeitarem as propostas e pressões dos países ricos por políticas econômicas e de reforma, como a liberalização da conta capital e o crescimento com poupança externa, na medida em que essas propostas são tentativas neoimperialistas de neutralizar o crescimento econômico dos países concorrentes.

Após a breve discussão a respeito das teorias de desenvolvimento que vigoraram na América Latina, passaremos à apresentação das características do subdesenvolvimento no México, Brasil e Peru.

2 Subdesenvolvimento e pobreza no México, Brasil e Peru

Neste artigo, o termo subdesenvolvimento foi definido como uma situação na qual:

Passam a coexistir, então, três setores dentro da economia: no primeiro, predominam as atividades de subsistência e é reduzido o fluxo monetário; no segundo estão as atividades diretamente ligadas ao comércio exterior; no terceiro, finalmente, as que se prendem ao mercado interno de produtos manufaturados de consumo geral (Furtado, 2009, p. 169).

Vale destacar que esta definição de subdesenvolvimento que estamos trabalhando foi considerada por Furtado (2009) como uma estrutura econômica subdesenvolvida mais complexa, já que no modelo anterior analisado por ele coexistiam empresas estrangeiras em um cenário de predomínio do sistema pré-capitalista. Usaremos a estrutura subdesenvolvida mais complexa por entender que ela expressa melhor a situação vivida por México e Brasil, enquanto o Peru poderia ser classificado como uma economia subdesenvolvida menos complexa, em que há convivência de um setor dual, onde o setor dinâmico externo coexiste e se desenvolve sem afetar profundamente o setor de subsistência. Corroborando com esta afirmação:

the Peruvian commercial regulations exemplified orthodox economic policies, creating two disconnected economies: one 'traditional,' related to the agrarian sector, located mainly in the Highlands; and an incipient 'modern sector', associated with exports, international markets and foreign investment (Sagasti et al., 2006, p. 236).

Conforme os autores, a economia dual que prevalece no Peru relaciona-se com uma fragmentação do tecido social, que produz exclusão social, política e econômica para a maior parte da população. Destarte, os desenhos das políticas públicas foram direcionados para um pequeno grupo social, vinculado com trabalhadores assalariados, burocracia e grupos bem estabelecidos na sociedade (Sagasti et al., 2006, p. 236).

Consideramos que as políticas sociais devem ser articuladas a uma política de desenvolvimento, no intuito de dinamizar, via fatores de encadeamentos relacionados aos setores interno e externo, os diferentes setores da economia. Ou seja, a política social pode potencializar os efeitos de encadeamentos das modificações promovidas nas forças produtivas de uma economia.

Draibe e Riesco (2007) criaram um conceito para estudar a política social na América Latina. Eles o denominaram de Latin American Developmental Welfare State (Ladws). Este conceito expressa o papel central que as políticas sociais tiveram para encorajar a industrialização, promovendo o nacional desenvolvimentismo. O nacional desenvolvimentismo, como dissemos anteriormente, focava na busca pela industrialização via uma intervenção planejada e orientada pelo Estado.

Neste sentido Pierson (2003, p. 11) afirmou que a América Latina foi a primeira região fora da Europa, que desenvolveu instituições próximas ao Welfare State. Apesar disso, enfatizamos que na região “a definição de seguridade social, data das primeiras décadas do século XX, e são dominadas pela estratégia de seguridade vinculada ao trabalho” (Dixon, 2000).

Usaremos alguns dados sociais e econômicos dos três países, para embasar alguns argumentos levantados neste artigo.

Tabela 1
Evolução da taxa de crescimento do PIB por país em %

País/Ano	2010	2011	2012	2013*
Brasil	6,9	2,7	0,9	2,4
México	5,3	3,9	3,9	1,3
Peru	8,8	6,9	6,3	5,2
América Latina e Caribe	5,6	4,3	3	2,6

*Panorama Económico y Social de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, 2013: Disponível em: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/52077/PanoramaEconomicoYSocial.pdf>. Acesso em: 23 abr. 2014.

Conforme Ocampo (2007), o auge no crescimento econômico dos países latino americanos nos últimos anos deveu-se “... basicamente à coincidência de dois fatores de origem externa que não ocorriam simultaneamente desde os anos 1970: bons preços das matérias primas e excepcionais condições de financiamentos externos. A história econômica da América Latina mostra que tal combinação conduz inequivocamente a um rápido crescimento econômico.” (Ocampo, 2007, p. 79). Isso pode ser verificado pelas taxas de crescimento do PIB mostrados na Tabela 1.

Ao mesmo tempo, é importante destacar que em momento de um bom desempenho no crescimento do PIB da América Latina e da aplicação ampla e irrestrita de medidas de alívio à pobreza, especialmente, após os anos 2000, as taxas de pobreza e indigência⁷ caíram conforme os dados abaixo.

(7) A indigência é definida por um padrão de renda monetária na qual a pessoa tem dificuldades em se alimentar ao longo dos dias/meses. Normalmente, é um conceito relacionado à pobreza alimentar, qual seja, a dificuldade em se alimentar regularmente, com alimentos variados e frescos. Logo, indigência é aspecto mais doloroso da pobreza.

Tabela 2
Evolução das taxas de pobreza e indigência na América Latina, em % da população

	1980	1990	1999	2002	2008	2011	2012	2013
Pobreza	40,5	48,4	43,8	43,9	33,5	29,6	28,2	27,9
Indigência	18,6	22,6	18,6	19,3	12,9	11,6	11,3	11,5

Fonte: Cepal: Panorama Económico y Social de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (2013).

Seguindo a tendência latino americana, os países escolhidos para análise neste artigo, quais sejam, México, Brasil e Peru também apresentaram quedas nas suas taxas de pobreza. Vale destacar que, a extensão e a intensidade da pobreza em um país qualquer depende de três aspectos, quais sejam: i) nível e ii) evolução da desigualdade e, iii) crescimento do PIB (Bourguignon, 2004).

Tabela 3
Taxa de pobreza em percentual da população para México,
Brasil e Peru para anos selecionados

País	Taxa de pobreza em percentual da população
México ⁸	2002: 39,4% 2010: 36,3% 2012 ⁹ : 45,5%
Brasil	2001: 37,5% 2009: 24,9% 2011: 20,9%
Peru	2001: 54,7% 2010: 31,3% 2011: 27,8%

Fonte: Cepal: Social Panorama of Latin America, 2012. Retirado do site: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/49398/2012-960-PSI_WEB.pdf. Acesso em: 23 abr. 2014.

A despeito da melhora observada nos indicadores de pobreza no Brasil e Peru, os percentuais (em relação ao total de população) ainda são consideráveis. Destacando o caso do México, onde as taxas de pobreza estão aumentando. Alguns fatores podem ser elencados como responsáveis por este aumento: i) crise nos EUA em anos recentes, devido ao fato de a economia mexicana ser muito dependente da economia americana, uma crise lá, afeta diretamente a economia e as taxas de pobreza no México; ii) má remuneração nos setores industriais, especialmente após a

(8) No caso do México, é interessante observar que há uma classificação da pobreza em três dimensões: alimentar, capacidades e patrimônio. Para ter os dados detalhados dos níveis de pobreza para cada uma das dimensões consulte o site: http://www.coneval.gob.mx/Medicion/PublishingImages/Pobreza%202012/Porcentaje%20Poblaci%C3%B3n_grande.jpg. Acesso em: 12 maio 2014.

(9) De acordo com dados fornecidos pelo site: http://www.coneval.gob.mx/Medicion/PublishingImages/Pobreza%202012/CUADRO%201_POBREZA_2012_CON_COMBUSTIBLE.jpg. Acesso em: 12 maio 2014.

entrada do México no NAFTA; iii) redução dos investimentos do governo em benefícios sociais¹⁰ e iv) diminuição da renda da população, decorrente da crise econômica, das perdas salariais e da queda dos investimentos públicos em benefícios sociais.

No caso peruano destacamos que apesar das ações implementadas para reduzir a pobreza, uma das características que tem prevalecido é o dualismo na dinâmica econômica deste país, no qual: “*traditional informal sectors (both rural and urban) still comprised 75 per cent of the total workforce, but contributed only 36 per cent to the value-added of GDP*” (Wise, 1994 apud Sagasti et al., 2006, p. 245). Sendo que a desconexão entre o setor tradicional e moderno apresenta-se como a maior dificuldade enfrentada pelo Peru para ampliar o papel do Estado na economia e no combate à pobreza (Sagasti et al., 2006, p. 239).

O caso brasileiro merece algumas observações, a primeira delas concerne à queda nos índices de pobreza e a melhora no índice de GINI. Pesquisas analisando a melhora no índice de Gini, mostraram que a mesma deveu-se quase que integralmente aos ganhos reais ofertados aos salários (World Bank, 2011). Ou seja, o programa de transferência de renda, Bolsa Família, teve um impacto tímido na melhora do índice de Gini. Isso se deve ao fato de a intervenção afetar os mais pobres, sem reduzir a participação da renda dos mais ricos no todo. Ou seja, a melhora no índice de Gini depende tanto da melhora da renda dos mais pobres como da transferência de renda dos mais ricos para os mais pobres.

Tabela 4
Índice de GINI no México, Brasil e Peru, em anos selecionados

País	Índice de GINI
Brasil	2009: 54,7
	2012: 51,9*
México	2008: 48,3
	2010: 47,2
Peru	2009: 49,1
	2010: 48,1

* Este dado foi retirado do site: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2172.html>. Acesso em: 19 maio 2014.

Fonte: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>. Acesso em: 19 maio 2014.

A melhora nos índices de Gini dos três países está associada com várias ações, dentre elas, os ganhos reais de salários propiciados pelo maior crescimento do PIB, o qual aquece o mercado de trabalho. Por outro lado, vale destacar que o Brasil apresenta o pior índice de Gini dentre os países selecionados, ao mesmo tempo, é o país que possui a mais diversificada estrutura industrial. Assim, a prevalência do subdesenvolvimento no Brasil é incontestável, já que o país está entre as 10 maiores economias do Mundo apresentando os piores índices de desigualdade de renda.

(10) Algumas reflexões neste sentido podem ser lidas no site: <http://www.vermelho.org.br/noticia/239208-2-http://ecoepol.blogspot.com.br/2014/01/o-aumento-da-pobreza-e-reducao-dos.html>. Acesso em: 19 maio 2014.

Corroborando com a afirmação acima, referenciamos que o ranking do Índice de Desenvolvimento Humano (2013¹¹) mostrava o Brasil na colocação 87º, enquanto o Peru estava na colocação 77º e México em 61º lugar. Ou seja, apesar de ser o mais industrializado dos três países em análise, sendo inclusive aquele que tem maior PIB, o Brasil apresenta os piores dados de Desenvolvimento Humano e de desigualdade de renda. No próximo tópico passaremos ao estudo dos esquemas de superação da pobreza aplicados nos três países e sua relação com o subdesenvolvimento.

3 O subdesenvolvimento e os esquemas de superação da pobreza no México, Brasil e Peru

O subdesenvolvimento é definido como uma situação na qual coexistem três setores em uma economia (Furtado, 2009). Um setor avançado vinculado ao mercado externo, outro moderadamente dinâmico com efeitos de encadeamento relacionados ao mercado interno, e, finalmente, um setor sem dinamismo algum relacionado à subsistência. De posse desta informação, analisaremos os esquemas de alívio à pobreza no México, Brasil e Peru.

No México, o Programa de Transferência de Renda chamado *Oportunidades* vem sendo complementado pela Estratégia *Vivir Mejor*, um esquema criado para coordenar as ações de superação da pobreza via três aspectos: “i) desarrollo de capacidades básicas; ii) construcción de una rede de protección social y iii) vinculación entre la política social y económica” (Sedesol, 2008).

A estratégia *Vivir Mejor* se divide em cinco objetivos, sendo que o primeiro garante a participação social livre e equitativa, e tem como meta desenvolver e potencializar as capacidades básicas, quais sejam, alimentação, educação, saúde, moradia, infraestrutura social e identidade jurídica a todos os cidadãos. O segundo garante proteção e reduz as incertezas que as pessoas/comunidades enfrentam ao longo de suas vidas, tais como situações de vulnerabilidade (viuvez, doença, orfandade) catástrofes, flutuações econômicas, desastres naturais e ambientais. Em um terceiro objetivo elencou-se o cuidado com o entorno na busca por uma maior coesão social e um desenvolvimento regional mais equilibrado, neste caso, busca-se o fortalecimento do tecido social, ordenamento do território e um desenvolvimento regional equilibrado. No quarto objetivo, o intuito foi elevar as capacitações¹² das pessoas, para que as mesmas encontrem melhores opções de emprego e renda. Neste caso, o foco seria no desenvolvimento de capacidades produtivas, facilidades de acesso ao mercado de trabalho e certeza jurídica. No último objetivo, buscou-se incorporar os aspectos ambientais na discussão, de forma a que a política social incorpore os critérios de sustentabilidade (Sedesol¹³, 2008, p. 14-15).

O Brasil, por conseguinte, teve o seu Programa de Transferência de Renda com Condições (Programa Bolsa Família - PBF) associado a estratégia Brasil sem Miséria, a qual sucedeu os programas complementares ao PBF. A estratégia Brasil sem Miséria possui suas ações divididas em quatro eixos, quais sejam, i) busca ativa; ii) garantia de renda; iii) acesso a

(11) Disponível no site: <http://blog.estadaodados.com/ranking-do-indice-de-desenvolvimento-humano-idh-2013/>. Acesso em: 22 maio 2014.

(12) Aqui no sentido proposto por Amartya Sen, onde capacitações pressupõe avanços na inserção econômico-social das pessoas.

(13) Tradução própria com base no original em espanhol.

serviços e iv) inclusão produtiva. Salientando que, a garantia de renda tem no Programa Bolsa Família o seu ícone, enquanto a busca ativa tem no Cadastro Único das Políticas Sociais o seu ponto de atuação. O Plano¹⁴ Brasil sem Miséria atua diretamente com os extremos pobres, os quais, conforme diagnóstico, encontram maiores dificuldades no acesso e na apropriação dos serviços públicos oferecidos.

No caso peruano, o Programa *Juntos* foi complementado pela Estratégia *Creceer*, a qual tem como meta atuar em três momentos do desenvolvimento social e econômico das famílias extremo pobres e pobres, quais sejam, no curto prazo promover o alívio à pobreza extrema. No médio prazo, criar oportunidades econômicas e investir em infraestrutura básica. Enquanto no longo prazo, espera-se produzir oportunidades de inserção econômica para as gerações seguintes (MDIS, s.d. p. 11). Na estratégia *Creceer* o domicílio despontou como unidade de desenho, análise e atenção (MDIS, s.d., p. 18), o raciocínio presente é que a partir do domicílio têm-se intervenções em: a) nutrição infantil (entre zero e três anos); b) desenvolvimento infantil (de zero a 5 anos); c) desenvolvimento da infância e adolescência (entre 6 e 17 anos); d) inclusão econômica (entre 18-64 anos), e, e) proteção ao adulto maior (acima de 65 anos) (MDIS, s.d. p. 19).

Interessante sumarizar as características comuns presentes nas três estratégias, quais sejam, *Vivir Mejor*, Brasil sem Miséria e *Creceer*:

a) Existe um Programa de Transferência com Condicionalidades, o qual é apresentado como um 'dínamo' gerador de direitos;

b) Há uma estratégia de superação da pobreza, que almeja, para além de gerar direitos, promover a emancipação dos beneficiários em relação aos Programas de Transferência Condicionada de Renda;

c) Existem ações que no curto prazo focam no alívio imediato da pobreza. Outras que no médio prazo visam promover oportunidades econômicas e investimento em infraestrutura, e, finalmente medidas de longo prazo que focam na geração de oportunidades econômicas para as gerações futuras.

d) As intervenções para alívio à pobreza são focalizadas;

e) Todas as três estratégias miram na articulação das medidas de forma intersetorial e intergovernamental. A meta é, a partir da transversalidade das estratégias ultrapassar a fragmentação e pulverização das ações orientadas para a emancipação da pobreza.

Partindo destas características comuns passaremos à análise de seus possíveis impactos sobre o subdesenvolvimento. Entendemos que caso as três dimensões de intervenção sejam executadas com a devida atenção, no curto, médio e longo prazos, a redução das heterogeneidades prevaletentes entre os setores tenderão a ocorrer no longo prazo. Porém, o que temos atestado nos três países tem sido uma ênfase maior no alívio à pobreza (curto prazo) em detrimento das demais

(14) O governo brasileiro chama Brasil sem Miséria de Plano. Nós, neste artigo entendemos que ele configura uma estratégia que visa emancipar as famílias pobres e extremo pobres que são beneficiárias do Programa Bolsa Família. Chamamos Brasil sem Miséria de estratégia por entender que ele visa articular diversas ações, no intuito claro de romper com a fragmentação das práticas de combate à pobreza.

dimensões. Com isso, reduzem-se as possibilidades de diminuir as desigualdades dinâmicas existentes entre os setores econômicos nesses países.

No caso das intervenções de médio prazo (investimento em infraestrutura especificamente), Furtado nos alertou que:

Suponhamos que o governo decida reorientar seus gastos, reduzindo as despesas correntes em benefício das inversões, sem aumentar a carga fiscal, e que o incremento do produto adveniente desse aumento de inversões também seja orientado para a formação de capital. A economia entraria, assim, em uma etapa de crescimento acelerado, que somente se esgotaria quando, de novo, se estabilizasse a taxa de inversão (Furtado, 2009, p. 182).

Pesquisadores brasileiros têm entendido que o êxito do PBF trouxe suas limitações para as práticas de diminuição da pobreza, e, apontam que a melhoria da infraestrutura social é essencial para prolongar os efeitos de encadeamento das práticas orientadas para emancipar a pobreza (Deddecca et al., 2013).

Ora, dado o tempo que os Programas de Transferência de Renda vêm sendo implementados e dada a criação das estratégias, os efeitos de encadeamento econômico oriundos da intervenção de médio prazo já deveriam ter sido sentidos nos três países. Algo que ainda não se viu. Na realidade entendemos que as estratégias têm uma leitura interessante dos problemas a serem atacados para dinamizar o setor de subsistência, a ponto, do mesmo deixar de existir e integrar-se aos setores mais dinâmicos (interno e externo). No entanto, a execução das mesmas tem limitado sua capacidade em produzir o dinamismo no setor de subsistência.

Assim, a despeito do desenho das estratégias, qual seja a busca por romper com a fragmentação e pulverização das ações, estas têm sido frágeis em afetar o setor de subsistência, no qual reside a produção e reprodução da pobreza nos três países. Logo, uma estratégia de emancipação da pobreza para ser bem sucedida precisa, além das estratégias, práticas que sejam fomentadoras de dinamismo e efeitos de encadeamento vinculados ao setor de subsistência.

4 Considerações finais

Os esquemas para emancipar a pobreza na América Latina têm tido nas estratégias o seu expoente. E, coincidente ao que sumarizamos acima, estas estratégias têm três eixos de intervenção, quais sejam: i) curto prazo: aliviar a pobreza extrema; ii) médio prazo: gerar oportunidades econômicas e investimento em infraestrutura básica; iii) longo prazo: engendrar inserção produtiva para as gerações futuras que receberam os Programas de Transferência Condicionada de Renda.

Analisando pelo prisma das metas almejadas pelas estratégias, entendemos que a despeito da boa leitura do problema da pobreza e de sua reprodução presente no desenho das estratégias, na prática, a execução destas ações tem sido enviesada pelo curto prazo. Ou seja, as ações de alívio à pobreza têm tido mais ênfase política, e, conseqüentemente, um maior impacto econômico que aquelas vinculadas ao médio e longo prazos. Atribuímos a isso a dificuldade em dinamizar o setor de subsistência destes três países.

Por outro lado, entendemos que a pobreza somente poderia ser superada caso houvesse produção de dinamismo no setor de subsistência, o qual produz e reproduz a pobreza nos três países. Para criar dinamismo no setor de subsistência é preciso que as intervenções de médio e

longo prazo sejam bem sucedidas, e que estejam associadas à uma melhor distribuição da renda em favor dos grupos mais pobres.

Destarte, interpretamos que o conceito de subdesenvolvimento furtadiano pode contribuir muito para uma reavaliação dos esquemas de emancipação da pobreza aplicados na América Latina. Consideramos que não adianta ofertar renda, sem oferecer meios para dinamizar os setores econômicos menos dinâmicos da sociedade. Logo, a superação da pobreza no longo prazo depende totalmente da criação de dinamismo para o setor de subsistência, no qual os pobres e extremo pobres vêm encontrando os meios para sua sobrevivência mínima.

Os esquemas desenhados por México, Brasil e Peru são relevantes ao aclarar a mudança na perspectiva de ações para emancipar a pobreza. Entendemos que com os esquemas de superação da pobreza, as causas da pobreza passaram a ser entendidas como múltiplas, demandando, portanto, várias linhas de ação. Ao mesmo tempo, estes esquemas vêm sendo reproduzidos na América Latina, dado que Brasil e México, desde os anos 1990, despontaram como os grandes ofertantes de tecnologias sociais voltadas à redução da pobreza. Muitos países mimetizaram as práticas realizadas em México e Brasil, o Peru foi um deles.

Dessa forma, entendemos que tanto os esquemas de superação da pobreza como a perspectiva do subdesenvolvimento ofertada por Celso Furtado, são essenciais e complementares para o redesenho das práticas para emancipar a pobreza na América Latina. Ou seja, o subdesenvolvimento ainda é um tema a ser considerado no planejamento público, e a persistência da pobreza e da desigualdade social confirma sua atualidade.

Findamos este artigo respondendo à questão problema levantada, qual seja, será que as políticas para superação da pobreza (implementadas no México, Brasil e Peru) foram idealizadas para dinamizar o setor onde as atividades de subsistência predominam? O estudo desenvolvido neste artigo apontou que os esquemas para superar a pobreza no México, Brasil e Peru trazem um bom diagnóstico para a questão, ao focar na busca por inserção profissional dos beneficiários dos programas de transferência de renda. No entanto, na prática, a execução destes esquemas ainda foca no alívio à pobreza no curto prazo. Dessa forma, as medidas implementadas têm sido insuficientes para dinamizar o setor de subsistência, feito essencial para superar o subdesenvolvimento e emancipar a pobreza.

Referências bibliográficas

BIELSCHOWSKY, R. *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo: 1930-1964*. Rio de Janeiro: Editora Contraponto, 2004.

BOURGUIGNON, F. *The poverty-growth-inequality triangle*. O artigo foi apresentado no Indian Council for Research on International Economic Relations, New Delhi, on February 4, 2004. Disponível em: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:zaZ5x4SHp68J:siteresources.worldbank.org/INTPGI/Resources/342674-1206111890151/15185_ICRIER_paper-final.pdf+&cd=1&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br&client=ubuntu-browser. Acesso em: 22 maio 2014.

BRESSER-PEREIRA, L. C. *Do antigo ao novo desenvolvimento na América Latina*. Artigo a ser publicado em livro organizado pelo Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento. 2010.

CASTRO, J. A explosão demográfica e a fome no Mundo. In: CASTRO, A. M. (Org.). *Fome, um tema proibido*. Edição Civilização Brasileira, 2003.

DRAIBE, S. E RIESCO, M. Capítulo I - Latin America: a new developmental welfare state in the making? In: RIESCO, M. (Org.). *Latin America a new development welfare state model in the making?* UNRISD – United Nations Research Institut for Social Development, 2007.

DEDECCA, C. S.; TROVAO, C. J. B. M.; SOUZA, L. F. Una evaluación de la pobreza en Brasil, en un enfoque multidimensional. *Revista Sociedad y Equidad*, v. 1, p. 62-89, 2013.

DIXON, J. Sistemas de seguridade social na América Latina: uma avaliação ordinal. *Revista Opinião Pública*, v. VI, n. 2, p. 263-281, 2000.

FURTADO, C. *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Editora Contraponto: Centro Internacional Celso Furtado, 2009.

FURTADO, C. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. 10. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.

FURTADO, C. *Pequena introdução ao desenvolvimento: enfoque interdisciplinar*. Rio de Janeiro: Cia. Editora Nacional, 1980.

LIST, F. *The national system of political economy*. London: Longmans Green and Company, 1885.

MINISTÉRIO DE DESARROLLO E INCLUSIÓN SOCIAL (MDIS). Estrategia Nacional de Desarrollo e Inclusión Social Incluir para Crecer. s.d. Disponível em: www.mdis.gob.pe. Acesso em: 12 maio 2014.

OCAMPO. A macroeconomia da bonança econômica latino-americana. *Revista Cepal*, Número especial em português. 2007.

PIERSON, C. *'Late industrialisers' and the development of the welfare state*. background paper for the project 'Social policy in a development context' united nations research institute for social development (UNRISD). Genève, Switzerland: Palais des Nations, 2003.

PINTO, A. Natureza e implicações da 'heterogeneidade estrutural' da América Latina. In: BIELSCHOWSKY, R. *Cinquenta anos de pensamento na Cepal*. Rio de Janeiro: Editora Record, 2000a. p. 569-588.

PINTO, A. Notas sobre os estilos de desenvolvimento na América Latina. In: BIELSCHOWSKY, R. *Cinquenta anos de pensamento na Cepal*. Rio de Janeiro: Editora Record, 2000b. p. 611-649.

RODRÍGUEZ, O. *Teoria do subdesenvolvimento da Cepal*. Rio de Janeiro: Ed Forense Universitária, 1981.

SAGASTI, F.; PRADA, F.; BAZAN, M. *Social policy in a development context: the case of Peru*. In: RIESCO M., (Org.). *Latin America: a new developmental welfare state model in the making?* Basingstoke: Palgrave-Macmillan/UNRISD, 2006. p. 235-267.

SANTOS, R. C. Perspectiva histórica do desenvolvimento brasileiro transformações versus desenvolvimento econômico. In: DUARTE, P. G.; SILBER, S. D.; GUILHOTO, J. J. M. (Org.). *O Brasil do século XXI*. São Paulo: Editora Saraiva, 2012. p. 83-92.

SEDESOL. *Vivir mejor*: política social del gobierno federal 2007-2012. 2008. Disponível em: www.oic.sep.gob.mx/portal3/doc/vivir_mejor.pdf. Acesso em: 5 maio 2014.

SOARES, J. A. *Uma interpretação do novo desenvolvimentismo a partir da conjuntura econômica da América Latina*. Cepal, 2014. Disponível em: http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/52590/P52590.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones.xsl. Acesso em: 1 maio 2014.

WORLD BANK. *On the edge of uncertainty*: poverty reduction in Latin America and the Caribbean during the Great Recession and beyond. Document of World Bank, 2011. Available: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTPOVERTY/0,,menuPK:336998~pagePK:149018~piPK:149093~theSitePK:336992,00.html>. Acesso em: 13 jan. 2012.

As grandes corporações da construção imobiliária: um estudo comparado das empresas de capital aberto nos Estados Unidos e Brasil no século XXI

Luis Maurício Martins Borges ¹

Resumo

A presente investigação objetiva considerar em que medida os novos determinantes de organização das grandes corporações, em especial o controle mais direto do acionista, a prioridade do pagamento de lucro e de valorização da ação, explicam a dinâmica da concorrência da produção imobiliária nos Estados Unidos e no Brasil. Considera-se também os limites desses determinantes, assim como, outros que se mostraram relevantes na análise, tais como poder e estratégia de mercado. Além da análise do contexto nacional e da lógica financeira das companhias, observam-se as especificidades verificadas em mercados desenvolvidos e subdesenvolvidos.

Palavras-chave: Corporação; Capital; Imobiliário; Valor; Poder.

Abstract:

The present investigation aims to consider to what extent the new organizational determinants of large corporations, especially shareholder, the priority of the payment of profit and valuation of the share, explain the competitive dynamics of real estate production in the United States and Brazil. It is also considered the limits of these determinants, as well as others that shows relevant in the analysis, such as power and market strategy. Besides the analysis of the national context and the financial logic of the companies, it is observed the specificities in developed and underdeveloped markets.

Keywords: Corporation; Capital; Real estate; Value; Power.

JEL G15, L14, O16.

1 Introdução

A organização da escala industrial de produção, distribuição e vendas nos diferentes países, evidencia historicamente no desenvolvimento do capitalismo a importância do mercado nacional, da crescente urbanização e das grandes corporações. A moderna empresa, por conta do alcance das suas decisões, constitui-se numa das instituições mais influentes, considerando sindicatos, órgãos públicos e comissões de regulação (McCraw, 1998, p. 170). Chama atenção de McCraw (1998, p. 172) o fato de que um número reduzido de pessoas decida o que vai ser produzido e a que preço, com alcance das “mercadorias” especiais como terra, trabalho e dinheiro, influenciando os preços de aluguéis, salários e créditos. Essa relação histórica entre a grande corporação, o emprego e a produção nacional se desenvolve junto com a produção capitalista, ainda que manifeste transformações a depender dos contextos econômicos regionais e mundiais.

Diante disso, o objetivo deste trabalho é caracterizar, no Brasil e nos EUA, as novas determinações da dinâmica corporativa, das quais se destacam o controle mais direto do acionista, a prioridade do pagamento de lucro e da apreciação das ações das companhias, observadas por meio da construção e realização do poder de mercado das grandes corporações da construção imobiliária de

(1) E-mail: luismmborges@yahoo.com.br.

capital aberto no início do século XXI. Mais especificamente procuramos analisar por meio de indicadores econômico-financeiros as marcas típicas da corporação sob a influência dos diretores e acionistas, tais como, o nível de capital imobilizado, a remuneração da diretoria, a evolução das vendas, dos lucros retidos e pagos aos acionistas. Além de considerar as especificidades do setor de construção residencial, percebidas por meio da evolução de estoques, das estratégias de preços de venda, das relações de trabalho e da massa salarial.

A evolução desses indicadores – à luz de novas determinações das grandes corporações – permite-nos compreender a estruturação do poder de mercado através da estratégia de compra da força de trabalho, de uso da propriedade da terra e das demais formas de capitais. A hipótese subjacente é de que ainda que as empresas de construção residencial de capital aberto expressem novas determinações típicas das grandes corporações, existem outras relações ligadas às estratégias de rentabilidade, de controle acionário e de organização produtiva que importam à apreciação das ações e elevação dos lucros das empresas, além das especificidades do desenvolvimento ou subdesenvolvimento dos países nos respectivos processos de formação do capitalismo.

Dentre os procedimentos metodológicos, o primeiro passo foi uma revisão bibliográfica concernente às principais características econômico-financeiras das grandes corporações contemporâneas, especialmente após a transformação do padrão de acumulação da década de 1970. Nesse sentido, destacamos como as empresas de construção tiveram suas condições de produção e realização alteradas pela maior financeirização da economia e do próprio espaço urbano.

Junto à revisão bibliográfica verificamos a evolução dos indicadores econômico-financeiros das firmas de capital aberto, segundo os dados disponíveis nos sites da Bolsa de Mercadorias e Futuro de São Paulo (MB&FBovespa) e da New York Stock Exchange (NYSE), além de publicações anuais empresariais. Essa estratégia justifica-se pelo fato de que o mercado acionário é marcado por certa institucionalidade pública, regulações e certificados que permitem comparar desempenho, rentabilidade e risco entre as ações de corporações nos Estados Unidos com outras no Brasil.

Os dados foram selecionados para as seis maiores empresas do segmento que detém um expressivo poder de mercado, compilados para os anos de 2006, 2010 e 2014. A escolha dos anos se deve à possibilidade de abranger distintos momentos no setor (auge-crise-retomada para os EUA e crescimento-auge-declínio para o Brasil) o que enriquece a análise dos indicadores e do comportamento estratégico das empresas. Além disso, no caso do Brasil, a escolha do ano de 2006 é significativa, pois data da abertura de capital por parte de grandes empresas da construção residencial.

O trabalho está estruturado em cinco partes, incluindo a introdução. A seguir expomos o paradigma da organização corporativa, que surge nos EUA no final do século XX, com os teóricos das agências que apontam a preponderância dos interesses dos acionistas como a prioridade da administração das corporações e algumas críticas a essa abordagem. Nas seções seguintes analisamos os setores de construção residencial nos EUA e no Brasil a partir dos indicadores econômico-financeiros selecionados. Por fim, tecemos algumas considerações na tentativa de apontar como as empresas de construção se adequam à lógica da corporação financeirizada contemporânea, ainda que preservem especificidades setoriais e dos países investigados.

2 O novo paradigma da organização corporativa

O modelo de organização gerencial das empresas se altera historicamente com o próprio desenvolvimento do modo de produção capitalista. Das firmas de propriedade familiar até as modernas corporações de capital aberto, a evolução está tanto na divisão hierárquica, quanto na estrutura técnico-financeira e nas estratégias possíveis de valorização de capital que se transformam de acordo com as condições da acumulação capitalista em escala local, nacional e global. Entre as condições fundamentais também estão a disponibilidade e a quantidade do capital financeiro disponível e a forma como os detentores influenciam a organização empresarial.

A moderna corporação de capital aberto, advinda junto ao processo de industrialização e urbanização da sociedade, desde os anos 1880, transformou profundamente a economia rural e das cidades. A partir da análise histórica de sociedades comparadas, observamos que as transformações das corporações em geral estão articuladas às especificidades do seu desenvolvimento, no bojo das mudanças nacionais e internacionais, do Estado (da política fiscal, social e de desenvolvimento) e, da organização da indústria, considerando que “*as histórias coletivas das empresas provê a história do crescimento e transformação econômica*” (Chandler 1990, p. 593). Os processos de distintas trajetórias nacionais, períodos e realidades específicas concretas, podem ser expressos pelo espaço físico das cidades, bem como, por meio dos padrões constituídos de corporações da construção de infraestrutura e de imóveis residenciais, assim como a lógica de capital que as dirige.

Nesse sentido, Hobson (1983), já no final do século XIX, apontava o fortalecimento do papel do financista no capitalismo e seu controle sobre todo tipo de indústria, que só seria interrompido com a crise de 1929, quando passaria a ser regulado pelo Estado Nacional. A condição para o maior controle das finanças sobre a indústria está na elevação e diversificação do nível de capital exigido para se iniciar a produção crescentemente mecanizada. Conseqüentemente, o financiamento privado e individual inicial sofre uma reestruturação empresarial, pela qual o capital adiantado para colocar em execução a produção, progressivamente, passa a se originar através de corporações, bancos e Estados.

As grandes corporações de capital aberto – modelo organizacional dominante nos estados Unidos até meados da década de 1970 – tinham sua estrutura corporativa marcada pela dispersão da propriedade da empresa junto ao público, pela participação dos gerentes e diretores nas várias divisões, sem a interferência direta dos acionistas. Sob essas condições, as vantagens da corporação aberta estavam na capacidade de espalhar o risco financeiro das atividades por todo o público (indivíduos e instituições).

A funcionalidade dessas características da grande corporação de capital aberto está associada ao próprio padrão de industrialização do pós-guerra. O ciclo virtuoso de crescimento do mercado em expansão permitia a incorporação dos custos fixos relacionados às novas plantas produtivas, por meio do incremento das economias de escalas. Sob essas condições, como destaca Chandler (1990, p. 595-596), a administração gerencial era mais adequada para controlar o fluxo e a quantidade crescente de insumos e sua transformação por toda a cadeia produtiva, até a sua comercialização: seja porque o maior tamanho da firma diminuía o custo de transação; seja porque a transmissão de informação era mais rápida e confiável dentro dessa forma de organização industrial.

Contudo, a corporação de capital aberto encontrou limites na sua expansão em setores com baixa taxa de crescimento, ainda ampliados pela crise de acumulação nos anos de 1970 e pela concorrência intercapitalista. Num sistema internacional pautado pela forte concorrência por mercados e por investimentos, a transformação de novas formas e das instituições financeiras, em meio a menor regulação, que alimentou a preponderância dos títulos e ações nos ativos das empresas, até por causa do câmbio flutuante e da liberação das taxas de juros que aumentaram a volatilidade dos fluxos de capital; as grandes corporações modernas do tipo *chandleriana* viram obstaculizadas as fontes tradicionais do financiamento e expansão produtiva. Assim, nos setores de bens de consumo, intermediários e matérias-primas/insumos, por exemplo, as oportunidades de inversão tornaram-se menores do que os fundos gerados internamente.

É nesse contexto que economistas de perspectiva conservadora (Jensen, 1998), atribuem às grandes corporações de capital aberto a perda de competitividade da economia americana e desenvolvem a *teoria de maximização do valor das ações* como o princípio de organização das corporações que reestabeleceria a eficiência. Segundo essa perspectiva, o mercado pode tanto financiar as empresas nas suas atividades quanto monitorar e controlar o funcionamento delas pela sinalização de estratégias empresariais que dão mais retorno ao acionista, através de preços das agências de avaliação. Por isso esses pesquisadores tornaram-se conhecidos também como “os teóricos da agência”.

Como o mercado é encarado como a instituição capaz de alocar os recursos na economia de forma mais eficiente, o “excessivo” poder dos gerentes e de diversificação das corporações, constituem-se em fonte de desperdício que limitam a competitividade das companhias. Esse fato leva a um conflito imanente entre gerentes (diretores) e acionistas, ou seja, entre aqueles que administram a empresa e aqueles que “correm” o risco. Como os gerentes têm como objetivo primordial o crescimento da corporação como um todo (em quantidade, divisões, diversificação de atuação e aumento das vendas) eles tendem a utilizar os recursos financeiros em novas estruturas físicas ou em investimentos em projetos que, do ponto de vista do mercado (especificamente de certos acionistas), não possuem um elevado grau de rentabilidade e reduzem a liquidez do capital.

De outro lado, os acionistas possuem pouca capacidade de influenciar a administração e as estratégias das empresas de capital aberto: seja por que os produtos a serem produzidos nos novos projetos provavelmente encontram uma demanda na economia capaz de justificar as inversões em custo fixo; seja por que os diretores das empresas tem pouca capacidade de monitorar as decisões estratégicas das diversas unidades. Dessa forma, os acionistas enxergam nas medidas da gerência de retenção de recursos uma fonte de desperdício, uma vez que dificulta a transação das ações, bem como, pode reduzir o nível dos dividendos.

Diante da estagnação da corporação norte-americana de capital aberto, no final dos anos de 1970 e da visão dos acionistas de que o poder dos gerentes e diretores culminava em ineficiência e desperdício de recursos, a partir da década seguinte observa-se novas formas de organização das corporações através do (re)nascimento do “investidor ativo”. Jensen (1998, p. 446) define os investidores ativos como: “instituições financeiras que possuem um controle substantivo de direitos acionários, da estrutura do passivo das empresas e dos assentos no conselho diretor que os tornam capazes de influenciar as estratégias empresariais, chegando inclusive a dirigi-las”. Segundo o autor, a nova forma de organização potencialmente permite eliminar o conflito entre gerências e acionistas,

e as fontes de desperdício, o que aumenta a competitividade das empresas e a capacidade de diversificação de riscos e liquidez dos ativos.

Assim, a nova estratégia corporativa expressa uma profunda mudança produtiva e financeira em relação à grande corporação de capital aberto que vingou até a década de 1960. Pois, sob o princípio anterior de “reter e reinvestir”, a organização gerencial procurava aumentar o valor de mercado da corporação através do desempenho expansivo nas várias linhas produtivas que controlava. Essa estratégia se mostrava benéfica não apenas para a gerência e acionistas individuais, como para os trabalhadores que recebiam salários maiores e tinham melhores condições de trabalho, assim como os fornecedores e distribuidores que, em produção crescente e em bases nacionais, ampliavam a escala dos negócios. Sob o novo lema do “encolher e distribuir”, os gerentes influenciados pelos interesses dos acionistas, utilizam as receitas corporativas na tentativa de aumentar os dividendos ou recomprar o estoque de ações disponível para valorizar o preço das ações.

Evidentemente, essa reestruturação das corporações norte-americanas sofreu severas críticas. Como de Lazonick e O’Sullivan (2000, p. 26) que questionam o fato de que o aumento de produtividade somente poderia ser restabelecido através da apreciação da ação e da maior liberdade de fluxo de caixa. A crítica à teoria da maximização do preço das ações, enquanto princípio organizativo da corporação, diz respeito às fontes de apreciação do capital, que contemporaneamente baseiam-se em fortes processos de especulação de ativos e elevação fictícia dos preços.

A perspectiva dos teóricos das agências não só olvida o fato de que os acionistas não são os únicos a assumir o risco na firma, como há extrema relevância do capital humano, além de outros fatores (tangíveis, intangíveis e financeiros) que se relacionam na geração da quase-renda, estratégica sob a expectativa da distribuição de renda (Aglietta; Riberioux, 2005, p. 38). De fato a “*valorização do capital como uma realidade que abrange um conjunto de mecanismos pelos quais os detentores de capitais podem realizar um lucro sem ter de passar pela produção*” (Chesnais, 1996, p. 82), conduz as corporações à busca por rendas, por meio de lucros especulativos com estoques estratégicos de imóveis, títulos financeiros e mercadorias em geral.

Uma observação importante é a de que a expansão de mercado associada à valorização dos preços das ações pela elevação do pagamento de lucro pode não se realizar completamente caso as empresas vendam ou não renovem os ativos necessários (a elevação da produtividade, do produto, do emprego e da renda) à sustentação da lucratividade corporativa e valorização concreta das ações (Milberg; Winkler, 2009). Ou ainda a valorização pode ser comprometida caso a produção de ativos intangíveis reduza-se a mera criação financeira (inflação de preços), com o respectivo distanciamento dos preços dos ativos tangíveis da empresa (Serfati, 2008, p. 47-50).

No caso específico do setor de construção, o objeto de produção da indústria imobiliária, a terra, é um tipo especial de mercadoria, que além de sustentar a vida, também pode ser trocada no mercado com certa liquidez e capacidade de reserva de valor no tempo. Assim a produção imobiliária resulta em imóveis, tanto pelo seu valor de uso, como o de venda e do direito a renda de aluguel aos proprietários. Diante dos maiores obstáculos à introdução generalizada de inovação tecnológica e de escopo de produtos, o setor de construção se constitui num manancial de extração de valor pelo amplo uso de trabalho barato (Maricato, 1983, p. 81). Algumas empresas do setor procuram ampliar a

verticalização da produção, a introdução de bens de capital e inovações em geral (principalmente de insumos) para conseguir expandir a obtenção do lucro-extraordinário nesse segmento, à custa de empresas com menor composição técnica de capital.

Nesse sentido, os empresários contemporâneos de “lugares” têm diferentes relações com a mercadoria-propriedade da terra, como pontuam Logan e Molotch (1987, p. 19): i) o proprietário comum, o clássico rentista, tem comportamento passivo frente à perspectiva de valorização do imóvel; ii) o empresário ativo, de pequena e média escala, seleciona o lugar ou valor de uso, e procura antecipar os movimentos fundiários de valorização de preços; iii) o especulador estrutural, o incorporador com capacidade de intervir no futuro da cidade, determina o padrão de uso e vantagens locais a serem construídas, por diversos produtos, estruturas de mercados e diferenciais de renda.

O especulador estrutural é mais relevante para a presente investigação, devido ao alcance das suas ações e à criação de condições de intensificação do uso e valorização da propriedade da terra. O resultado do poder do especulador estrutural é a constituição de coalizões de interesses e de articulação pro-crescimento urbano, com o poder simbólico advindo da enorme produção de valor agregado, de emprego de trabalho e de impostos, possibilitando à associação com as unidades governamentais, e a constituição do que Logan e Molotch (1987, p. 32) chamaram de “máquina de crescimento”. No Brasil, o mesmo arranjo de interesse, dada a maior fragilidade fiscal dos municípios², requer que o sistema de produção imobiliária ainda receba aporte substancial do governo federal.

Esse debate importa à circunscrição da investigação, no período analisado (2006, 2010 e 2014), a fim de se considerar em perspectiva histórica as respectivas articulações das maiores corporações da construção residencial, e suas estratégias de uso da terra, trabalho e de capital nos Estados Unidos e Brasil. Para isso partimos das informações públicas para a constituição de bases relevantes de dados sobre: i) Capital: preço das ações (fechamento no fim do ano), investimento imobilizado e intangível, retenção e pagamento de dividendos; ii) Trabalho (número e salário total) e diretoria (número e remuneração); iii) Terra: estoque de terra (terreno, imóvel em construção e construído). Com essas informações observamos em que medida os determinantes da avaliação dos mercados de capitais (interesses dos acionistas) relacionam-se no âmbito das decisões de concorrência de mercado (venda e preço) e da gestão interna (diretoria) da corporação.

3 Estrutura do mercado produtivo imobiliário nos EUA

A abertura pública de capital em bolsa não abrange todas as corporações da construção, havendo empresas com sociedades fechadas. Entretanto, o setor imobiliário, como confirma o sítio do Builder³, em sua lista das 100 maiores construtoras, registra as principais em escala, junto com outras de porte grande e mediano, constituindo dois grupos: um de capital aberto, caso de 23 firmas, que produziram em 2014 o total de 150 mil unidades, com faturamento de U\$ 54 bilhões e preço médio de U\$ 360 mil a unidade, constituindo um grupo bastante heterogêneo, que em média vendeu

(2) Ver o trabalho de Resende (2001, p. 337) sobre a arrecadação própria e receita disponível dos níveis de governo no Brasil, comparada a estratégia de receita e financiamento das despesas em outros países, como os municípios no país tem uma menor capacidade de tributação, especialmente sobre a propriedade da terra (Resende, 2001, p. 248).

(3) Disponível em 14 fev. 2016: <https://www.builderonline.com/builder-100/builder-100-list/2014/>.

6.500 unidades e teve receita no ano de US\$ 2,3 bilhões; além de outro, de empresas de capital com participação fechada ao público, caso de 77 firmas, que venderam pouco mais de 70 mil unidades, com US\$ 25 bilhões de valor agregado, em um conjunto mais homogêneo, com empresas predominantes de porte mediano, com venda média de menos de 1.000 unidades vendidas e receita média de cerca de US\$ 330 milhões. Essa distinção explicita a concentração e escala dominante das grandes corporações da produção residencial no mercado dos EUA.

Muito embora tenha se relacionado todas as empresas de capital aberto, só um grupo seletivo de 6 companhias estadunidenses constituiu o conjunto de análise que é representativo de 59% de toda a oferta no mercado corporativo no país. Além do elevado nível de concentração do mercado, muitas das empresas marcam-se também por seu escopo de produtos imobiliários, em diversos segmentos construtivos de infraestrutura, comerciais (escritórios), de serviços (shopping-centers, hotéis, resorts e etc.), comércio de terras, desenvolvimento urbano, além do segmento residencial, com subsequentes linhas de produtos entre o popular e o luxo, em condomínios verticais e horizontais.

Tendo em vista as características explicitadas das empresas mais desenvolvidas econômica e financeiramente, em grandes corporações de produção residencial, investigamos a sua relação com os novos determinantes do processo de reorganização industrial e financeira, a partir de um breve histórico da indústria da construção norte-americana. Na sequência, por meio de informações incorporadas de relatórios exigidos pela NYSE (tais como: Annual Report e Proxy Statement), apresentamos a pesquisa empírica sobre as relações de poder de mercado das firmas de construção residencial, no início do século XXI (nos respectivos anos de 2006, 2010 e 2014). Nessa trajetória, refletimos ao fim sobre como as novas determinações, com vistas ao lucro imediato, têm interferido ou se relacionado, nos âmbitos corporativos da concorrência e poder de mercado, da gestão interna da estratégia com relação à coordenação do trabalho, terra e capital na indústria da construção residencial.

3.1 Um breve histórico da produção imobiliária nos Estados Unidos

A estrutura do setor da construção foi profundamente alterada em consequência da crise de 1929, da recessão, das guerras e pós-guerras, com o planejamento de políticas públicas que se associam à trajetória de consolidação de segmentos da construção de infraestrutura e de imóveis. Isso por conta de aspectos centrais do setor, como destaca Fix (2011, p. 7; 12): que além do produto físico; tem a relevância econômica para o PIB, emprego e renda (ainda maior se considerado a cadeia dos serviços imobiliários complementares e associados ao uso); e a ideologia do “sonho americano” da casa própria, partilhado pelos dois principais partidos norte-americanos.

Com essas raízes surgem nos anos 1930 nos Estados Unidos um mercado estruturado de capitais específico para o sistema de hipotecas (Fix, 2011, p. 9). É criado o Federal Home Loan Bank (FHLB), como forma de constituir reserva de crédito a ser ofertado no mercado habitacional. Além de outras instituições como Home Owners Loan Corporation (HOLC) que aperfeiçoou as hipotecas, por meio da uniformização dos pagamentos e elevação do prazo. De maneira que o mercado habitacional passa a ser altamente dependente de serviços de crédito. Até meados dos anos 1970, o FHLB praticou um padrão de discriminação das “boas vizinhanças”, do ponto de vista da valorização imobiliária, que balizaria a destinação das hipotecas pelo HOLC.

A estrutura desconcentrada da construção residencial, dominada por grande número de pequenas empresas, até os anos 1950-1960, já apresentava grandes empresas locais. Na década de 1970 as empresas passam a ser regionais, quando nos anos 1990 inicia-se a abertura de capital em bolsa, dando substância ao surgimento a empresas de escala nacional, com poder de mercado e financierizadas (Fix, 2011, p. 13). Conta-nos Fix (2011, p. 15) que as 10 maiores empresas, já no início do século XXI, destacavam-se em sua participação nos lançamentos, com mais de ¼ do mercado nacional. As construtoras concentraram seu poder de mercado, por meio da inflação de preços dos ativos imobiliários, dos valores intangíveis e do alcance do incremento dos fluxos financeiros.

A desmontagem do sistema de Saving and Loans Association (S&L) ou thifts, vulneráveis à elevação das taxas de juros, deu lugar nos anos 1980, ao sistema de hipotecas com taxa de juros flutuantes. Observa Fix (2011, p. 24) que: “A nova regulamentação cria oportunidades de investimento para que o poder social do dinheiro prevaleça sobre o poder da terra”. A combinação da busca de imóveis para moradia e especulação alimentaria a elevação de preços, na sustentação do sistema de refinanciamento de empréstimo. Assim, a terra foi liberada para circulação de capital a juros substituindo o proprietário do imóvel por agente financeiro (Ibid, p. 34).

As conexões entre os mercados financeiros e imobiliários alteraram as relações entre as escalas territoriais nacional-local, na qual o mercado imobiliário antes era conduzido pela política federal, e depois passa a ser dirigido conforme os desígnios do fluxo de capital em escala global-local. Entre 1950 a 1990, a valorização dos preços imobiliários acompanhou os índices de inflação. Essa tendência altera-se em meados dos anos 1990 até 2005, quando se eleva em 45%. A capacidade de elevar preços, e alimentar a expectativa de permanente “valorização”, em meados de 1990, segundo Fix (2011, p. 40; 43; 50) explica a elevação da demanda à frente da produção, que se interrompe com a crise imobiliária, explicitada em 2007, em sua estupenda “falha de avaliação de preços”, mas que não poria fim ao fabuloso negócio, pelo suporte da política pública fiscal.

3.2 Desempenho, estratégia e controle das corporações imobiliárias

As relações entre o Desempenho, Estratégias e Controle das Corporações são a seguir estudadas considerando alguns aspectos. No caso do Desempenho, o resultado da concorrência é observado sob o aspecto do poder de mercado, em termos de participação no faturamento e nas vendas do conjunto, além do preço médio da venda e da margem de lucro unitário das Corporações estudadas. As estratégias das empresas são consideradas sob o aspecto das decisões de alocação de recursos, pertinentes ao controle interno ou à diretoria da firma, tais como em estoque imobiliário (terrenos e imóveis em construção e construídos), em trabalho (em geral e da diretoria, pessoas e remunerações) e em capital (imobilizado, tangível e intangível). Por fim, refletimos sobre o interesse do capital acionário (através do preço da ação) observado tanto a partir da relação entre lucro pago, retido e imobilização de capital, como do poder de mercado denotado pela participação da firma, margem de lucro e preço médio da venda.

Entre as empresas analisadas a DR Horton liderou as vendas em todo o período, e na participação do faturamento, subiu da 2ª para a 1ª colocação no último período. A Lennar que tinha a liderança do faturamento no mercado no início do período, e a 2ª posição na participação de unidades vendidas, passa a 2ª posição nas duas dimensões de participação até o fim do período. A Pulte mantém

em quase todos os períodos a 3ª posição na participação em ambos os aspectos, com um melhor desempenho em 2010, indicando alguma estabilidade da concorrência no conjunto. Com exceção das empresas de menor participação: KB Home caiu da 4ª posição para a 6ª, tanto em participação em faturamento como em vendas de unidades, com a NVR chegando a 4ª e a Ryland na 5ª posição na participação em ambas às categorias (faturamento e vendas) em 2014.

O conjunto analisado atingiu o auge de faturamento em 2006 com US\$ 83,6 Bilhões, com preço reajustado ao nível de 2014, e mais de 152 mil unidades vendidas. O nível de faturamento e vendas em 2010 reduziu-se muito, por causa da crise causada pela expansão das hipotecas subprime, chegando a US\$ 19,6 Bilhões e pouco mais de 60 mil unidades. Mesmo em 2014 o faturamento tinha se recuperado pouco, em torno de US\$ 30,9 Bilhões e cerca de 86,8 mil unidades.

Tabela 1

Participação das corporações imobiliárias estadunidenses no conjunto analisado de faturamento e de venda, em percentual e total do conjunto em Milhões de US\$ Reajustados* em Unidades em 2006, 2010 e 2014

Participação no Faturamento e nas Vendas	Faturamento Total			Unidades Vendidas		
	2006	2010	2014	2006	2010	2014
D.R. Horton	22,0%	24,7%	27,3%	28,4%	31,3%	30,4%
Lennar Corp.	24,2%	17,6%	24,6%	23,0%	16,4%	23,3%
Pulte Group	21,3%	25,5%	18,4%	18,5%	22,7%	17,6%
NVR	9,0%	17,1%	14,0%	7,2%	14,1%	12,6%
The Ryland Group	7,1%	6,1%	8,1%	6,1%	5,6%	8,1%
KB Home	16,4%	9,1%	7,6%	16,7%	9,8%	8,0%
Conjunto Analisado (Milhões de US\$ e Residências)	83.628	19.603	30.879	152.468	60.066	86.878

* Dados atualizados para o nível de preços de 2014, através do Producer Price Index (PPI), 2010 = 100. Disponível em: <https://data.oecd.org/price/producer-price-indices-ppi.htm#indicator-chart>. Acesso em: jul. 2017.

Fonte: NYSE/Empresas; Relatórios (Proxy Statement e Annual Report). Elaboração própria.

Sob o aspecto do preço médio do imóvel vendido, a NVR apresentou o maior valor assim como a 1ª participação da margem de lucro unitária sobre o preço médio, indicando uma alta capacidade de geração de lucro. Das empresas com maior participação a Lennar representava também tanto o 2º maior preço médio, assim como, respectiva posição na proporção de margem de lucro sobre o preço médio. A DR Horton que tinha em 2006 a 2ª maior proporção de margem de lucro sobre o preço médio, ainda que com uma estratégia de imóveis mais baratos, passa a 6ª posição na relação com a margem unitária e a 5ª do preço médio em 2014. A Ryland também perdeu posição, decaindo da 2ª posição de maior preço médio e 3ª melhor margem unitária para a 4ª em ambas.

A KB Home apresentou a menor participação da margem em 2006 e 2014, com o 2º pior prejuízo em 2010, nesse ano atrás somente da Pulte. Importa destacar também que o nível médio dos preços de 2006 reajustados, cerca de US\$ 484 mil, cai como um todo em 2010, para US\$ 303 mil, em consequência da crise de 2007/2008, voltando a crescer em 2014, chegando a US\$ 334 mil. Entretanto, as empresas mudaram substancialmente de posição antes e depois do ocorrido, com diferentes resultados em sua recuperação de poder de mercado, mas em conjunto sob uma maior margem de lucro unitária (6,4% em 2006 e 7,2% em 2014), ainda que sob um menor preço médio.

Tabela 2

Preço médio reajustado* em US\$, com representação percentual da Margem de Lucro Líquido (%), do total do conjunto analisado e das corporações imobiliárias dos EUA em 2006, 2010 e 2014

Preço Médio Relacionado ao Lucro Líquido Unitário	Preço Médio			Lucro Líquido Unitário		
	2006	2010	2014	2006	2010	2014
D.R. Horton	353.845	229.988	274.102	8,4%	5,7%	6,2%
Lennar Corp.	480.187	313.366	353.162	3,7%	3,1%	8,2%
Pulte Group	524.307	336.030	349.649	4,8%	-24,7%	8,1%
NVR	570.373	353.789	375.061	9,7%	6,9%	9,4%
The Ryland Group	532.414	320.350	335.159	7,6%	-8,0%	6,8%
KB Home	446.998	270.173	317.292	4,4%	-4,4%	4,0%
Conjunto Analisado (US\$ e Residências)	484.687	303.949	334.071	6,4%	-3,6%	7,1%

* Dados atualizados para o nível de preços de 2014, através do Producer Price Index (PPI), 2010 = 100. Disponível em: <https://data.oecd.org/price/producer-price-indices-ppi.htm#indicator-chart>. Acesso em: jul. 2017.

Fonte: NYSE/Empresas; Relatórios (Proxy Statement e Annual Report). Elaboração própria.

A estratégia imobiliária das Corporações, considerando o estoque relativo de terrenos, de imóveis em construção e construídos mostraram em geral um baixo valor, com relação à receita total (faturamento), que em conjunto cresceu de 0,544 em 2006 e chegou a 0,884 em 2014. Já no ano de 2010, posterior à crise, havia um estoque imobiliário importante no conjunto, de cerca de 0,866, mas em especial em algumas firmas, como a Lennar, Pulte e KB Home, provavelmente por efeito de aumento do estoque concomitante à redução das vendas. Ainda que o aumento desse estoque imobiliário total seja inerente ao processo de investimento, produção e lançamento, mesmo assim algumas firmas como a NVR, Ryland e DR Horton, mantiveram uma média mais baixa de imobilização em propriedades de imóveis do que as demais em todo o período, ainda que progressiva após o ano de 2006 (ou seja, da crise hipotecária).

Tabela 3

Relação entre Estoque Imobiliário Total e Receita de Vendas Total das Corporações Imobiliárias do EUA em 2006, 2010 e 2014

Estoque Imobiliário Total/ Receita Total	2006	2010	2014
D.R. Horton	0,768	0,800	0,890
Lennar Corp.	0,481	1,356	0,994
Pulte Group	0,657	1,075	0,754
NVR	0,188	0,145	0,529
The Ryland Group	0,583	0,751	0,796
KB Home	0,587	1,067	1,339
Conjunto Analisado	0,544	0,866	0,884

Fonte: NYSE/Empresas; Relatórios (Proxy Statement e Annual Report). Elaboração própria.

Sobre a composição do valor do estoque imobiliário em terreno comparado aos imóveis em construção e construídos, em geral vemos que após o ano de 2006, a partir do ano de 2010, a representatividade do estoque de terra cresce sobre o construído, para o maior conjunto das empresas especialmente para a Pulte, Lennar e Ryland, em 2014, seria o caso Ryland e KB Home. Isso se

explica em grande medida pela redução da construção de novas unidades, até o término da construção das unidades em operação e da venda das construídas, num período de grande incerteza e estagnação do mercado.

A retomada de novos projetos como se percebe já no ano de 2014, reflete um maior dinamismo do mercado, com maior nível de produção de unidades sobre o estoque de terra, caso da DR Horton, Pulte e NVR que reduzem desde 2010 substancialmente sua relação estoque de terra com relação ao estoque de imóveis em construção e construído. O caso da Lennar, Ryland e KB Home indicam outro padrão que envolve um maior banco de terra comparado aos outros imóveis. Esses padrões de estratégia imobiliária também refletem composições de estoques específicas por conta das oportunidades de negócios.

Tabela 4

Relação entre estoque imobiliário de terrenos, imóveis em construção e construídos das corporações imobiliárias dos EUA em 2006, 2010 e 2014

Estoque Imobiliário (Terreno / Construção e Construído)	2006	2010	2014
D.R. Horton	1,558	1,682	1,174
Lennar Corp.	0,761	1,796	1,492
Pulte Group	0,495	2,591	0,460
NVR	0,548	1,107	0,339
The Ryland Group	1,323	1,457	1,571
KB Home	0,500	0,307	2,331
Conjunto Analisado	0,864	1,490	1,228

Fonte: NYSE/Empresas; Relatórios (Proxy Statement e Annual Report). Elaboração própria.

O indicador de produtividade do trabalho considerado deve ser ponderado pela terceirização das atividades⁴, como dois fatores que compõe o resultado analisado. O conjunto de empregados diretos nas corporações cai de 46,2 mil em 2006, para 12,7 mil em 2010 e chega a 23,7 mil em 2014. O maior nível de vendas que ocorre em 2006, de 152,5 mil unidades, representava 60 mil em 2010 e 86,9 mil unidades em 2014. O maior nível de vendas eleva a produtividade do trabalho, assim como a magnitude do emprego, da mesma forma que a redução restringe a produtividade e a ocupação de trabalhadores. Apesar da distribuição diferenciada das perdas e menor recuperação entre as corporações, como no caso observado da DR Horton, Lennar e KB Home. A Pulte e NVR apresentaram o aumento da produtividade em quase todos os períodos, enquanto a Ryland, primeiro reduz a produtividade em 2010 elevando-a depois, acima do nível do início do período.

(4) A terceirização é um fenômeno internacional que pôde ser evidenciado no caso brasileiro por relatórios da Gafisa, que a frente será comentada, mas registra-se aqui apenas que a mesma evidência apesar de não ter sido encontrada no mercado norte-americano, ainda assim é considerada como muito provável.

Tabela 5

Produtividade do trabalho, segundo unidades vendidas por empregado, das corporações imobiliárias dos EUA em 2006, 2010 e 2014

Produtividade por Empregado	2006	2010	2014
D.R. Horton	5,9	6,5	5,1
Lennar Corp.	3,3	0,0	3,2
Pulte Group	2,7	3,5	4,0
NVR	2,9	3,3	3,0
The Ryland Group	4,0	3,7	5,1
KB Home	6,0	5,0	4,8
Conjunto Analisado	4,1	4,4	4,2

Fonte: NYSE/Empresas; Relatórios (Proxy Statement e Annual Report). Elaboração própria.

Outro aspecto do trabalho é o das classes hierárquicas dos profissionais, que abstrai os níveis gerenciais (nos relatórios disponíveis) e constitui dois grupos, um dos trabalhadores em geral e o grupo das diretorias. O primeiro de mais de mil até pouco mais de 10 mil, e o outro grupo variando entre 4 e 6 pessoas, em geral 5 diretores por firma. Além da representatividade das classes hierárquicas profissionais, muda radicalmente o recebimento de renda (salário, bonificações e participações). Por isso o indicador busca expressar a relação entre representatividade de renda e da classe de trabalhador, por corporação e ano. Enquanto certas corporações premiaram suas diretorias antes da crise, como se vê na Pulte e Ryland em 2006, outras o fizeram depois como se observa na NVR em 2010 e 2014 e Lennar em 2014. O que parece guardar relação direta com o resultado do desempenho da empresa (poder de mercado, como antes analisado).

Tabela 6

Relação entre representatividade de classes profissionais e de pagamentos, das corporações imobiliárias dos EUA em 2006, 2010 e 2014

(Remuneração/Diretores) / (Salário/Empregados)	2006	2010	2014
D.R. Horton	77,8	30,5	71,1
Lennar Corp.	61,1	-	204,4
Pulte Group	213,5	31,8	49,7
NVR	69,0	247,4	199,6
The Ryland Group	126,2	50,5	40,8
KB Home	21,1	43,3	44,8
Conjunto Analisado	94,8	80,7	101,7

Fonte: NYSE/Empresas; Relatórios (Proxy Statement e Annual Report). Elaboração própria.

A capacidade de produção é percebida pelo investimento em capital imobilizado em propriedades (não à venda), como em lojas, armazéns, máquinas e equipamentos com relação às receitas totais das firmas. Esse tipo de capital, que em parte se deprecia, também guarda relação com o mercado secundário, a conjuntura econômica e o nível de preço em geral; mas permite visualizar o nível de investimento imobilizado, que cai consideravelmente após 2006, da razão de 0,41 no conjunto, especialmente em 2010, quando chega a 0,02, recuperando-se pouco no fim do período em 2014, com 0,04. Mas muito longe da mobilização inicial.

Tabela 7

Relação entre investimento imobilizado e as receitas totais, das corporações imobiliárias dos EUA em 2006, 2010 e 2014

Investimento Imobilizado/ Receitas Totais	2006	2010	2014
D.R. Horton	0,11	0,01	0,03
Lennar Corp.	0,31	0,03	0,16
Pulte Group	1,58	0,02	0,02
NVR	0,19	0,01	0,02
The Ryland Group	0,11	0,01	0,01
KB Home	0,15	0,00	0,01
Conjunto Analisado	0,41	0,02	0,04

Fonte: NYSE/Empresas; Relatórios (Proxy Statement e Annual Report). Elaboração própria.

Por outro lado, a relação entre o investimento intangível, que no conjunto analisado era de 2,84 em 2006, supera em proporção o investimento imobilizado das companhias, notadamente, antes da crise de 2008 e para as que têm acumulado piores resultados, como a KB Home e Ryland. As demais têm reduzido seu componente intangível, caso da NVR, Lennar, DR Horton e mesmo da Pulte, que apresentara resultado elevado de capital intangível (acima do capital imobilizado) em 2010, mas que conjunto seria 2,49 e alcançaria 1,26 em 2014, a menor razão do capital intangível sobre o imobilizado.

Tabela 8

Relação entre Investimento Intangível e Imobilizado, das Corporações Imobiliárias dos EUA em 2006, 2010 e 2014

Investimento Intangível/ Investimento Imobilizado	2006	2010	2014
D.R. Horton	4,41	0,26	0,51
Lennar Corp.	4,59	0,17	0,32
Pulte Group	3,00	7,02	1,64
NVR	0,30	0,00	0,12
The Ryland Group	1,00	0,00	1,21
KB Home	3,73	0,00	3,75
Conjunto Analisado	2,84	2,49	1,26

Fonte: NYSE/Empresas; Relatórios (Proxy Statement e Annual Report). Elaboração própria.

Os acionistas logram receber lucro, quando acumulado anteriormente ou obtido no período, e sempre que não haja possibilidade de retenção de lucro para a realização de investimentos de interesse comum de acionistas e diretores. Esse aspecto fica claro no início do período investigado, cujo maior nível de lucro disponível ainda assim evidencia a pequena magnitude de lucro pago aos acionistas nas corporações em geral, justamente pelas oportunidades de negócios do período. Mas há padrões entre as empresas como a NVR e KB Home que são as que menos pagaram lucros, proporcionalmente ao lucro gerado e retido. Outras empresas importantes como a DR Horton, Lennar e a Pulte que elevaram a proporção de pagamento de lucro aos acionistas após 2006, o fizeram mesmo em situação de prejuízo, caso da Pulte em 2010.

Tabela 9
Relação entre Lucro Pago e Retido,
das Corporações Imobiliárias dos EUA em 2006, 2010 e 2014

Lucro Pago/Retido	2006	2010	2014
D.R. Horton	0,34	2,34	0,99
Lennar Corp.	0,39	2,58	1,19
Pulte Group	0,24	-3,54	1,78
NVR	0,18	0,24	0,27
The Ryland Group	0,00	0,00	0,00
KB Home	0,00	0,82	0,00
Conjunto Analisado	0,29	0,61	1,06

Fonte: NYSE/Empresas; Relatórios (Proxy Statement e Annual Report). Elaboração própria.

Esse aspecto do lucro retido e pago não esgota o entendimento de por que os acionistas valorizam certas ações e não outras. Como no caso da NVR e KB Home, as quais apresentaram a menor proporção de lucro pago sobre o retido, mas que no primeiro caso apresentou a ação mais valorizada do mercado, enquanto a outra a ação foi menos valorizada, ao longo do período analisado. A exceção da NVR (que reteve substanciais lucros em todo o período), todas as demais ações apresentaram uma queda do preço médio da ação ON em 2010, nos anos subsequentes a crise que se explicita em 2008. Algumas empresas como a DR Horton, Lennar e Pulte não recuperariam até o fim do período analisado, o nível do preço da ação no início da série. A Ryland e KB Home recuperariam ainda menos o seu valor anterior à crise.

Tabela 10
Evolução do preço reajustados* em dólares das ações ordinais (on),
das corporações imobiliárias dos EUA em 2006, 2010 e 2014

Preço da Ação* (US\$)	2006	2010	2014
D.R. Horton	33,01	13,29	25,29
Lennar Corp.	65,37	20,89	44,81
Pulte Group	41,27	8,38	21,46
NVR	803,72	769,80	1.275,33
The Ryland Group	68,06	18,97	38,56
KB Home	63,90	15,03	16,55

* Dados atualizados para o nível de preços de 2014, através do Producer Price Index (PPI), 2010 = 100. Disponível em: <https://data.oecd.org/price/producer-price-indices-ppi.htm#indicator-chart>. Acesso em jul. 2017.

Fonte: Yahoo-Finanças – Empresas Listadas – Preços Históricos. Elaboração própria.

3.3 Algumas considerações sobre o setor norte-americano

Pode a valorização das ações ser entendida sem as estratégias internas da companhia (estratégia, organização e operação da diretoria e trabalhadores) e a realização do poder de mercado na competição entre capitais, que produz o lucro a ser controlado por diretores e acionistas? A NVR como empresa mais apreciada no segmento do mercado da construção imobiliária dos EUA (com a maior preço da ação no período analisado), apesar de não apresentar a maior concentração de mercado, em termos de faturamento e vendas (somente a 4ª posição); apresentava o maior preço

médio de venda, maior margem de lucro unitário e maior massa de lucro retido em todo o período analisado. Na sua estratégia imobiliária apresentava a menor proporção de estoque total e de terrenos. Na estratégia com relação ao trabalho, a companhia marcava-se por baixa produtividade ou maior terceirização, com relação ao conjunto de corporações, além de expressivo estímulo aos diretores especialmente observado nos dois últimos períodos.

A estratégia de capital coloca a NVR numa posição próxima ao das empresas com maior participação de mercado (DR Horton, Lennar e Pulte) com maior proporção de capital imobilizado, com relação à receita total produzida. Igualmente a relação entre investimento intangível e imobilizado, que separa a NVR, DR Horton e Lennar, por sua menor proporção, com relação a Pulte, Ryland e KB Home, com maior concentração de capital intangível. Esse conjunto de relações ajuda a explicar porque a ação da NVR apreciou-se-se no período, assim como porque certas empresas recuperam-se mais rapidamente depois da crise, sob o aspecto do preço da ação, com relação às outras. O que se liga à construção e realização de poder de mercado, mesmo que concentrado, e marcado pela variedade de estratégias de produtos, dentre eles, a venda de terrenos.

4 Estrutura do mercado produtivo imobiliário no Brasil

Ainda que a abertura pública de capital em bolsa não seja geral a todas as corporações, havendo diversas empresas com sociedades fechadas, é possível considerar que muitas das maiores empresas têm capital aberto. Como não há uma mídia brasileira que forneça a lista dos maiores construtores, como nos Estados Unidos, com os requisitos para a mesma comparação (vendas, faturamento e se de capital aberto), a estratégia de pesquisa considerou as empresas listadas na Bovespa. As 18 empresas listadas em 2014 representaram um valor gerado de mais de R\$ 31 bilhões, com mais de 190 mil unidades lançadas, e preço médio dos imóveis de mais de R\$ 164 mil e uma média por firma de venda de 10.000 unidades e faturamento no ano de R\$ 1,7 bilhão.

Apesar de se considerar todas as empresas de capital aberto do país, selecionamos o grupo das 6 maiores corporações da construção residencial brasileiras, constituindo um conjunto representativo de 66% de toda oferta de lançamento corporativo do país. Essa relação retrata o elevado nível de concentração da produção imobiliária que em muitas das empresas estende-se em segmentos de produtos construtivos de infraestrutura, comerciais (escritórios), serviços (shopping-centers, hotéis, resorts etc.), de loteamento e desenvolvimento urbano, além do predominante segmento residencial, com subsequentes demandas de produtos (em diversas linhas entre o popular, o econômico e o luxo, condomínios verticais e horizontais).

A partir das características das empresas mais desenvolvidas econômica-financeiramente, em grandes corporações da construção imobiliária, investigamos a sua relação com os novos determinantes no processo internacional de reorganização industrial e financeira, a partir do histórico brasileiro da indústria da construção. Na sequência, por meio das informações incorporadas dos relatórios exigidos e certificados pela Bovespa, tais como os relatórios Formulário de Referência e Demonstrativo Financeiro Padronizado, realizamos a pesquisa empírica no início do século XXI com relação ao poder de mercado e aos novos determinantes corporativos. Ao fim, refletimos sobre como as novas determinações, com vistas ao lucro imediato, têm interferido ou se relacionado no âmbito corporativo à concorrência, gestão interna da estratégia com relação à coordenação do trabalho, imobilização de capital em imobiliário, imobilizado, tangível e intangível, bem como tem afetado a construção poder de mercado, pagamento de lucro ao acionista e valorização dos preços das ações.

4.1 Um breve histórico da produção imobiliária

A partir de 1930, também no bojo das transformações relacionadas à crise de 1929 e as grandes guerras, o desenvolvimento do processo de industrialização, urbanização e planejamento da ação do Estado e das políticas públicas dariam suporte ao desenvolvimento da indústria e da construção capitalista no Brasil, ainda que com certa defasagem no tempo e capacidade, com relação ao caso dos Estados Unidos. A política habitacional inicial, por causa da menor substância de recursos, como os disponibilizados pelos Institutos de Aposentadorias e Pensões (IAP's), não chegaria a constituir um sistema de financiamento habitacional. Os recursos dos IAPS eram disputados por grandes projetos imobiliários e desenvolvimento industrial, com predominância dos últimos. O que marcaria o aluguel como uma das principais formas de acesso à moradia do trabalhador (Fix, 2011, p. 52), até meado do século XX.

O processo de inovação na indústria da construção toma certo fôlego já nos anos 1930-1940, com novos materiais e processos (tijolos cerâmicos, uso de aço, lajes mistas, verticalização e grandes operações), tanto por conta da urbanização, como para controle do trabalho, em resposta a combatividade dos sindicatos do início do século XX. O aprofundamento do processo de industrialização, urbanização e migrações contribuiria para formação do complexo da construção, ao longo dos anos de 1950 e 1960. Ainda que o desenvolvimento das incorporadoras se restringisse às firmas de pequeno capital.

A constituição do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) e do Banco Nacional da Habitação (BNH), junto à reforma fiscal e financeira, a partir de 1964, alteraria as bases dinâmicas da política fiscal, financeira e do capital imobiliário nacional. Isso ocorreu por meio da constituição do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), que sustentariam dois circuitos imobiliários integrados a tipos de demanda de habitação. Na prática instituíam-se os segmentos de mercado habitacional: popular (até 3 salários) a cargo das Cohabs; econômico (entre 3 e 6 salários) atendido por cooperativas habitacionais e pequenas empresas; e médio (mais de 6 salários) ofertado por incorporadores com recursos do SBPE. Essa estrutura possibilitaria profundas alterações do processo de trabalho, por introdução de novos materiais e componentes, padronização e simplificação de produtos e aumento do ritmo do trabalho no canteiro (Fix, 2011, p. 99).

O Sistema Nacional de Infraestrutura Urbana e de Financiamento Habitacional marca a nova fase da articulação do Estado e indústria da construção imobiliária, particularmente para o subsetor de edificações (Fix, 2011, p. 90). O SFH incorpora a habitação como mercadoria e o BNH centraliza a gestão dos dois subsistemas (SBPE e FGTS) na relação direta com fortíssimos interesses (bancos, construtores, financeiras, associações de poupança e crédito, estruturando um sistema nacional de acumulação).

Contudo, com o esgotamento do processo de industrialização, marcado por forte instabilidade financeira, monetária e das contas públicas, implodiria a política habitacional. Ainda assim, o colapso e desarticulação do SFH nos anos 1980 ocorreria junto ao esgotamento da indústria em geral, com a drástica redução das contratações de financiamentos habitacionais. O ajuste do mercado é marcado pelo retrocesso ao padrão dos anos 1930-1950, com a produção em pequena escala e para alta renda (Fix, 2011, p. 112) e a redução do ritmo de obras das empresas que sobreviveram à recessão do período. O capital incorporador ampliaria a divisão social do trabalho na construção, a fim de elevar

a captura da renda da terra e trabalho no setor, seja pela direta integração direta (produção do lote, construção do edifício e venda) ou pela coordenação indireta (terceirização ou finalização da construção e venda).

Nesse drástico cenário, com o rompimento do sistema financeiro da habitação, redução do emprego e renda promover-se-ia a concorrência de empresas da construção. Além disso, novas empresas associadas a firmas tradicionais do setor da construção pesada, entraram na disputa no ramo imobiliário residencial. Nesse período há também o ineditismo de certas soluções de escalas, com a limitação do financiamento na época, empregando-se diferentes estratégias de produtos, tecnologias, financeiras, com relação ao trabalho e propriedade da terra. A Encol seria símbolo da reorganização industrial da construção imobiliária, pela adaptação do ritmo da obra às limitações do financiamento, composto por empreendedores, bancos privados e clientes (Fix, 2011, p. 113).

Com a redução do volume financeiro da política urbana nacional e dos recursos dos fundos do FGTS e SBPE, outra tendência da construção foi torna-se mais dependente do capital financeiro privado ao longo dos anos 1990. A articulação entre promotores imobiliários e financeiros como observa Fix (2011, p. 122), seria “*típica do funcionamento de uma máquina imobiliária de crescimento*”, promovendo a construção de escritórios e complexos multiusos. A estabilização dos preços dos anos 1990 possibilitaria a oferta de ativos imobiliários, mais como alternativa de renda (estratégia de valorização do patrimônio e pagamento de renda de aluguéis), do que como reserva de valor (anterior forma de proteção da riqueza contra os efeitos da inflação).

Inovações financeiras como advindas com os Fundos de Investimento Imobiliário (FII's) buscaram integrar o mercado imobiliário com o de capitais, em uma nova articulação do Sistema Financeiro Imobiliário. Por essa via, grandes corporações imobiliárias passaram a disputar os recursos dos investidores institucionais (Fundos de Pensão, Seguros, Investimentos e etc.), para a venda de ativos classificados pelas consultorias como de alta rentabilidade (“triplo A”), tais como: lançamentos de alto padrão (comercial e residencial), grandes resorts, shoppings centers etc. (Fix, 2011, p. 126). Ainda que os primeiros FII's, como o Projeto Água Branca, não tenham realizado a expectativa dessa nova fronteira de expansão da valorização imobiliária, tanto pela baixa ocupação como pela pouca força do mercado secundário. O Caso do Panamby, dos poucos FIIS imobiliários com êxito, o sucesso deu-se pelo peso dos compradores, grandes investidores institucionais (Previ, Valia, Petros e etc.).

A política nacional de infraestrutura e habitação, a partir de 2004, alimentaria a Máquina de Crescimento Imobiliário, transformando-a com recursos de diversas fontes: Orçamento Geral da União; Fundo de Amparo ao Trabalhador; Fundo de Arrendamento Residencial, o FGTS entre outros. A política urbana federal mantém-se, conforme as condições de autonomia e da capacidade de realizar a política fiscal, com a promoção da habitação como política de crescimento, resignificando o segmento de demanda residencial econômica, que possibilitaria a ampliação da escala produtiva das empresas. Não por acaso o programa Minha Casa Minha Vida de 2009 torna-se uma linha-mestre do governo, por causa da crise (Miotto, 2015). Essas mudanças, junto a outras institucionais, repercutiram sobre as estratégias das empresas de construção residencial por meio de novas marcas e produtos; fusões e aquisições; abertura de capital na bolsa (especialmente a partir de 2006) e expansão da abrangência territorial, com alguma internacionalização, inclusive pela participação acionária de investidores estrangeiros.

4.2 Desempenho, estratégia e controle das corporações imobiliárias

As relações entre o Desempenho, Estratégia e Controle das Corporações são agora investigadas considerando-se alguns aspectos. No caso do Desempenho, o resultado da concorrência é observado sob o aspecto do poder de mercado, em termos de participação no faturamento e vendas do conjunto, além do preço médio e margem de lucro unitário das Corporações. As estratégias de capitais, decisões de alocação de recursos pertinentes ao controle interno ou à diretoria da firma, são consideradas sob o aspecto do estoque imobiliário (terrenos, imóveis em construção e construídos), do trabalho (em geral e da diretoria, pessoas e remunerações) e do capital (imobilizado e intangível). Por fim, refletimos sobre o interesse do capital acionário (preço da ação) observado pela relação entre lucro pago, retido e valorização do preço da ação.

Tabela 11

Participação do faturamento e da venda, no conjunto analisado das corporações imobiliárias brasileiras, em percentual, e o total em milhões de R\$ reajustados* e em Unidades em 2006, 2010 e 2014

Participação no Faturamento e nas Vendas	Faturamento Total			Unidades Vendidas		
	2006	2010	2014	2006	2010	2014
Cyrela Brazil Realty S.A.	40,0%	21,9%	28,1%	17,9%	19,7%	20,4%
PDG Realty S.A.	10,6%	24,2%	20,6%	24,8%	12,6%	15,4%
MRV Eng. e Part. S.A.	3,6%	13,5%	20,2%	15,0%	27,9%	40,6%
Even Const. E Incorp. S.A.	7,5%	9,1%	10,7%	10,3%	6,2%	6,9%
Gafisa S.A.	24,1%	16,6%	10,4%	27,0%	22,4%	9,9%
Brookfield Incorp. S.A.	14,1%	14,7%	10,0%	5,1%	11,2%	6,8%
Conjunto Analisado (Milhões de US\$* e Residências)	4.666	28.758	20.687	12.564	111.203	101.844

* Reajustado pelo IGP-DI, disponível no Ipeadata, ao nível de preço de 2014.

Fonte: Bovespa/Empresas por segmento; Relatórios (DFP; FR, RA e Resultados). Elaboração própria.

As empresas com maior participação em termos de faturamento e vendas de unidades apresentaram diferentes estratégias de oferta, tais como: a Cyrela apresentou a primeira posição em termo de faturamento e a 2ª em vendas, no fim do período; a MRV passou a 1ª posição em vendas de unidades, mas com a 3ª posição em faturamento, em 2014; a PDG que cresceu em 2010, a 1ª posição em faturamento ainda que na 4ª posição em vendas, em 2014 vai para a 2ª posição em faturamento e 3ª em vendas (pela alteração de estratégia de produto); e a Even chegaria ao 3ª lugar em faturamento e 5º em vendas, entre 2006 e 2014. Enquanto a Gafisa e Brookfield perderam participação em todos os períodos, seja em faturamento como em vendas.

As estratégias de poder de mercado das empresas ficam mais claras se observadas pelo preço médio reajustado, para o nível de preço de 2014, em que muitas firmas apresentaram a redução ou manutenção do valor do preço, caminhando na direção do segmento popular e econômico, como no caso da Cyrela, Brookfield e Gafisa. A PDG apresentou no primeiro ano um preço médio muito baixo, por causa do pequeno número de unidades vendidas, ainda no início da operação da companhia, mas que teria um preço mais robusto em 2010 e seguiria a competição de preços mais baixos em 2014. A MRV, e Even com suas específicas estratégias de preços médios respectivamente consolidaram níveis específicos de mercado popular e classe média e média, acompanhando a redução relativa de preços médio do conjunto analisado.

O preço médio, na sua relação com a margem de lucro unitária, explicita a magnitude do poder de mercado das respectivas corporações, ainda que relacionada com a sua fatia de mercado. O

poder de mercado da Cyrela, MRV e Even ao longo do período contrasta com o desempenho da Gafisa, PDG e Brookfield. Esse poder de mercado verificado no período analisado tem maior substância em 2006 (11,4%) e 2010 (14,4%), quando em 2014, a economia nacional e o mercado imobiliário passaram a ter uma menor demanda, com relação à oferta disponível, repercutindo sobre a queda do preço médio (R\$ 246,4 mil), prejuízo unitário (-4,7%) e do poder de mercado do conjunto analisado.

Tabela 12

Preço médio reajustado* em R\$, com representação percentual da margem de lucro líquido (%), das maiores corporações imobiliárias do Brasil e do total do conjunto analisado em 2006, 2010 e 2014

Preço Médio Relacionado ao Lucro Líquido Unitário	Preço Médio			Lucro Líquido Unitário		
	2006	2010	2014	2006	2010	2014
Cyrela Brazil Realty S.A.	831.261	287.386	279.654	20,9%	14,0%	14,3%
PDG Realty S.A.	71.548	598.653	271.121	7,9%	14,6%	-11,2%
MRV Eng. e Part. S.A.	89.675	125.142	101.299	12,4%	22,4%	17,9%
Even Const. E Incorp. S.A.	269.208	379.547	312.583	10,4%	12,4%	12,4%
Gafisa S.A.	332.122	191.611	213.605	6,6%	11,8%	-2,0%
Brookfield Incorp. S.A.	1.037.945	339.301	300.375	10,3%	11,1%	-59,5%
Conjunto Analisado (US\$ e Residências)	438.626	320.273	246.439	11,4%	14,4%	-4,7%

Fonte: Bovespa/Empresas por segmento; Relatórios (DFP; FR, RA e Resultados). Elaboração própria.

A realidade da estratégia imobiliária em geral em 2006 era de que o estoque total (MRV, Brookfield e Even) na maioria das firmas superava a receita total das empresas. Essa realidade muda já no ano de 2010, quando a maior parte dos estoques totais é superada pelas receitas das firmas. Enquanto em 2014 algumas companhias (Gafisa e Brookfield) vão ter uma proporção de estoque maior que a receita, ou uma receita menor do que o estoque; outras vão ter uma estratégia de redução de imobilização de capital em estoque bastante abaixo do nível da receita total das demais firmas (caso da Even, Cyrela e MRV), que se reduz desde o nível de 2006, com o dinamismo dos anos posteriores.

Tabela 13

Relação entre estoque imobiliário total e receita de vendas total das corporações imobiliárias brasileiras em 2006, 2010 e 2014

Estoque Imobiliário Total/ Receita Total	2006	2010	2014
Cyrela Brazil Realty S.A.	0,844	0,746	0,824
PDG Realty S.A.	0,651	0,751	0,974
MRV Eng. e Part. S.A.	2,244	0,603	0,955
Even Const. E Incorp. S.A.	1,025	0,294	0,409
Gafisa S.A.	0,632	0,561	1,152
Brookfield Incorp. S.A.	1,087	0,735	1,417
Conjunto Analisado	1,080	0,615	0,955

Fonte: Bovespa/Empresas por segmento; Relatórios (DFP; FR, RA e Resultados). Elaboração própria.

As diferentes composições de estoques imobiliários (de terrenos, de imóveis em construção e construídos) ligam-se por um lado à estratégia de lançamentos imobiliários, de outro se relacionam

às oportunidades de negócios com expectativas favoráveis e também à condição da demanda. A proporção do valor do estoque imobiliário em terrenos, com relação ao valor do estoque em imóveis em produção e construídos, diminui em 2010, quando o valor do estoque dos terrenos de diversas firmas é superado pelo valor dos imóveis em produção e construído, a exceção da MRV e Cyrela.

Tabela 14
Relação entre estoque imobiliário de terra e em construção e construídos das corporações imobiliárias brasileiras em 2006, 2010 e 2014

Estoque Imobiliário (Terreno / Construção e Construído)	2006	2010	2014
Cyrela Brazil Realty S.A.	1,221	1,537	1,039
PDG Realty S.A.	0,978	0,582	1,642
MRV Eng. e Part. S.A.	1,801	2,184	1,894
Even Const. E Incorp. S.A.	1,960	0,460	1,377
Gafisa S.A.	0,571	0,693	1,125
Brookfield Incorp. S.A.	2,120	0,936	1,514
Conjunto Analisado	1,442	1,065	1,432

Fonte: Bovespa/Empresas por segmento; Relatórios (DFP; FR, RA e Resultados). Elaboração própria.

No período de 2006 e 2014, há maior predominância do estoque de terrenos com relação ao estoque de imóveis em construção e construídos no conjunto analisado. Even, Gafisa e Cyrela em 2014 apresentaram menor nível de terrenos com relação a estoque de imóveis em construção e construídos. Um aspecto que reflete as especificidades das estratégias de concorrência no mercado nacional. Outro aspecto que chama atenção está na elevada participação dos terrenos na composição do estoque imobiliário de firmas que também tem uma maior proporção do seu estoque com relação a receita, caso da PDG e Brookfield, um pouco menos da Gafisa, e um pouco mais da MRV.

A noção de produtividade do trabalho do indicador considerado deve ser ponderada pela terceirização das atividades das empresas⁵, como fatores que compõe o resultado analisado. O conjunto de empregados diretos nas corporações aumentou de 31,5 mil em 2006, para 118,9 mil em 2010 e caiu para pouco mais de 75 mil pessoas ocupadas em 2014. O nível de vendas em 2006 de cerca de 12,5 mil unidades, alcançou em 2010 mais de 110 mil e chegou a pouco mais de 100 mil unidades em 2014. Isso indica que o nível maior de vendas, progressivamente, ocorreu por meio da coordenação da produção fora da firma (terceirizada), o que aumentou a produtividade relativa, como corrobora o caso da Cyrela, Even, MRV e Gafisa. A sua vez, a elevação da produtividade da MRV e Even, juntamente a da sua escala de venda ocorre de forma distinta. O aumento da produtividade da Even cresceu mais em produção de unidades do que emprego, ao contrário da MRV, o que evidencia a maior integração da MRV e maior terceirização da Even.

(5) O relatório Gafisa comenta que em 2014, para o total de 2.162 empregados diretamente ocupados, existia uma rede de profissionais terceirizados (Outsourced Professionals) que ocupavam cerca de 9433 postos de trabalho (Gafisa 20-F 2014, p. 104; Annual and Transition Report (foreign private issuer).

Tabela 15
Produtividade do Trabalho, segundo total de unidades vendidas por Empregado,
das Corporações Imobiliárias Brasileiras em 2006, 2010 e 2014

Produtividade por Empregado	2006	2010	2014
Cyrela Brazil Realty S.A.	0,3	1,4	2,2
PDG Realty S.A.	9,8	0,5	1,1
MRV Eng. e Part. S.A.	0,3	1,6	1,7
Even Const. E Incorp. S.A.	0,4	1,0	2,0
Gafisa S.A.	0,2	0,7	1,0
Brookfield Incorp. S.A.	1,3	1,3	0,5
Conjunto Analisado	2,1	1,1	1,4

Fonte: Relatórios (DFP; FR, RA e Resultados). Elaboração própria.

Outro aspecto do trabalho são as classes hierárquicas profissionais, que (nos relatórios) abstrai os níveis gerenciais em trabalhadores em geral, em contraposição à diretoria, constituindo dois grupos, um variando por corporação em mais de 3 mil até mais de 30 mil pessoas, e outro entre 9 e pouco mais de 30 diretores⁶, por empresa. Além da representatividade das classes hierárquicas profissionais, muda radicalmente a substância da renda (salário, bônus e participações). Por isso o indicador busca expressar na medida do crescimento da magnitude da relação entre representatividade do tamanho da renda e da representatividade da classe de trabalho (diretoria e empregados) por corporação e ano. Não havendo registro nos anos de 2006⁷, os períodos seguintes mostram que as empresas que mais remuneraram a sua diretoria, no caso Brookfield e PDG, não tiveram nenhum desempenho extraordinário; outras companhias mais competitivas, caso da Cyrela, Even e MRV, mantinham uma remuneração mais horizontal.

Tabela 16
Relação entre representatividade de classes profissionais e de pagamentos,
das corporações imobiliárias brasileiras em 2006, 2010 e 2014

(Remuneração/Diretores) / (Salário/Empregados)	2006	2010	2014
Cyrela Brazil Realty S.A.	0,0	0,0	24,2
PDG Realty S.A.	0,0	392,0	66,0
MRV Eng. e Part. S.A.	0,0	52,3	39,1
Even Const. E Incorp. S.A.	0,0	26,7	38,3
Gafisa S.A.	0,0	78,8	26,6
Brookfield Incorp. S.A.	0,0	106,7	260,8
Conjunto Analisado	-	131,3	75,8

Fonte: Bovespa/Empresas por segmento; Relatórios (DFP; FR, RA e Resultados). Elaboração própria.

A capacidade instalada de produção, por sua vez, foi percebida pelo investimento em capital imobilizado em propriedades (não à venda), como lojas, armazéns, máquinas e equipamentos com

(6) A Gafisa em 2010 apresentava o maior Tabela de diretores em 2010, provavelmente por causa, das suas três companhias Alphaville, Gafisa e Tenda, esta última recentemente incorporada.

(7) Antunes et al. (2012) nos auxiliam a compreender a adoção no Brasil, das normas internacionais de contabilidade (IFRS), a partir de 2008, que trazem alguns aprimoramentos aos relatórios usados. Em especial para a investigação, surgiriam dados novos ou detalhados dos recursos pagos à diretoria, capital intangível e de capital imobilizado.

relação às receitas totais das firmas. Esse tipo de capital, que em parte se deprecia, também se relaciona com o nível de preço em geral e do mercado secundário. Sobre essa capacidade, foi possível distinguir dois comportamentos. Enquanto um grupo de empresas reduziu proporcionalmente o investimento imobilizado em todo o período, caso da Cyrela, Even e Brookfield, e a MRV, que manteve constante.

Tabela 17

Relação entre investimento imobilizado e as receitas totais, das corporações imobiliárias brasileiras em 2006, 2010 e 2014

Investimento Imobilizado/ Receitas Totais	2006	2010	2014
Cyrela Brazil Realty S.A.	0,12	0,03	0,03
PDG Realty S.A.	0,01	0,03	0,01
MRV Eng. e Part. S.A.	0,02	0,02	0,02
Even Const. E Incorpor. S.A.	0,02	0,01	0,01
Gafisa S.A.	0,01	0,02	0,02
Brookfield Incorpor. S.A.	0,03	0,02	0,02
Conjunto Analisado	0,03	0,02	0,02

Fonte: Bovespa/Empresas por segmento; Relatórios (DFP; FR, RA e Resultados). Elaboração própria.

Outro grupo é marcado pela variação do nível de investimento imobilizado após 2006, especialmente em 2010, quando sobe, no caso PDG e Gafisa, especialmente pela fusão e aquisição de empresas, mantendo-se o investimento imobilizado da Gafisa e caindo o da PDG em 2014, num cenário cujas receitas relativas das empresas eram fortemente atingidas. Indicando a variedade de estratégias de investimento e resultados, como das consequências sobre o maior ou menor poder de mercado (participação, preço e margem unitários), e como veremos de desvalorização das ações das empresas.

Por outro lado, destaca-se a relação entre o investimento intangível, quando supera em proporção o investimento imobilizado, nas companhias que têm acumulado piores resultados, caso da Brookfield e PDG. As demais têm um menor peso do seu componente intangível, no caso da Cyrela, Even, MRV, e mesmo a Gafisa que obteve um resultado mais expressivo de investimento intangível em 2014.

Tabela 18

Relação entre investimento intangível e imobilizado, das corporações imobiliárias brasileiras em 2006, 2010 e 2014

Investimento Intangível/ Investimento Imobilizado	2006	2010	2014
Cyrela Brazil Realty S.A.	0,00	0,54	0,59
PDG Realty S.A.	0,00	4,04	11,10
MRV Eng. e Part. S.A.	0,00	0,58	0,92
Even Const. E Incorpor. S.A.	0,00	0,12	0,37
Gafisa S.A.	0,17	2,60	1,58
Brookfield Incorpor. S.A.	0,00	9,27	5,28
Conjunto Analisado	0,17	2,86	3,31

Fonte: Bovespa/Empresas por segmento; Relatórios (DFP; FR, RA e Resultados). Elaboração própria.

O Controle Acionário logra receber lucro quando acumulado ou obtido no período do exercício anual da firma, e quando não haja possibilidade de retenção de lucro para a realização de investimentos de interesse comum entre diretores e acionistas. As empresas que pagaram lucros, especialmente em 2010 e 2014, o fizeram dentro do mínimo previsto em contratos, que é de 25% do lucro líquido, após as despesas financeiras e fiscais, gerando uma relação quantitativa de X R\$ de lucro pago para cada 3X R\$ de lucro retido. No caso da PDG, Gafisa e Brookfield, o prejuízo das empresas não permitiu o pagamento de lucro em 2014, se bem que tenha sido paga, em 2010, uma proporção igual ou até maior que as demais, no caso Brookfield (2,51).

Tabela 19
Relação entre lucro pago e retido,
das corporações imobiliárias brasileiras em 2006, 2010 e 2014

Lucro Pago/Retido	2006	2010	2014
Cyrela Brazil Realty S.A.	0,58	0,24	0,31
PDG Realty S.A.	0,28	0,31	*
MRV Eng. e Part. S.A.	0,05	0,33	0,31
Even Const. E Incorp. S.A.	0,33	0,31	0,31
Gafisa S.A.	0,31	0,31	*
Brookfield Incorp. S.A.	0,00	2,51	*
Conjunto Analisado	0,31	0,67	0,31

* Empresas que tiveram prejuízo no período.

Fonte: Bovespa/Empresas por segmento; Relatórios (DFP; FR, RA e Resultados). Elaboração própria.

Cabe explicitar que a proporção de lucro retido e pago não configura a única questão para o entendimento de por que os acionistas valorizam mais certas ações do que outras. Como no caso da Cyrela, MRV e Even que obtiveram as menores desvalorizações das ações ON, se comparadas às demais (Gafisa, PDG e Brookfield⁸, esta última para a qual não foi possível obter esses valores). A depreciação do mercado de ações de diversas companhias como PDG e Gafisa, expõe-nas a riscos, entre outros, de alteração do controle acionário, como no caso da Brookfield, em que houve o fechamento do capital.

Tabela 20
Evolução do preço reajustados*, em R\$, das Ações Ordinárias (ON),
das corporações imobiliárias analisadas do Brasil em 2006, 2010 e 2014

Preço da Ação (R\$)	2006/2007	2010	2014
Cyrela Brazil Realty S.A.	32,92	28,09	11,06
PDG Realty S.A.	35,43	10,43	0,99
MRV Eng. e Part. S.A.*	49,89	20,07	7,50
Even Const. E Incorp. S.A.*	21,56	11,05	5,44
Gafisa S.A.	51,57	15,48	2,20
Brookfield Incorp. S.A.	-	-	-

Fonte: Yahoo-Finanças - Empresas Listadas – Preços Históricos.
Elaboração própria.

(8) A Brookfield Incorporações S.A., segundo o relatório Demonstrativo Financeiro Padronizado (2014, p. 10), tinha como acionista controlador a Brookfield Ltda., controlada indiretamente pela Brookfield Management, empresa de capital aberto listada nas bolsas de Nova Iorque e Toronto. A empresa de construção manteve seu capital aberto na BMY Bovespa até 2015. Em 2016 o capital passou a ser fechado, adotando o novo nome comercial de Tegra Incorporadora Tegra (DFP, 2016, p. 11), mas com o fim da série histórica dos preços e da disposição dos dados da Companhia.

4.3 Algumas considerações sobre o setor brasileiro

O êxito da Cyrela, MRV e Even que apresentaram as menores desvalorizações, do preço reajustado das ações para valores de 2014, assentava-se no poder de mercado, principalmente em termos de participação e margem, além do menor nível de investimento em estoque imobiliário, especialmente em terrenos, ainda que variando ao longo do tempo. Isso também ocorria junto à elevação da produtividade do trabalho, por produção direta ou coordenação terceirizada, com menores estímulos de pagamentos por resultados das diretorias; e tendência à redução do investimento imobilizado, com relação à receita e do capital intangível. Em conjunto possibilitaram a Cyrela, MRV e Even produzir maior lucro. Essa conjuntura explica porque na evolução das ações do segmento, algumas firmas têm conseguido resistir melhor à péssima expectativa dos acionistas.

Em outra via, PDG, Gafisa e Brookfield, além de perder poder de mercado, demonstraram menor habilidade na sua estratégia imobiliária, de relações com trabalho, capital, estoque imobiliário e investidores, e por isso, apresentaram um maior derretimento dos preços das ações. Como essas empresas não tem tido sucesso na competição de mercado, por meio das decisões da diretoria, a resposta dos investidores na manutenção das ações têm sido amplamente desfavorável, apresentando maior risco de tomada acionário, fechamento de capital, mudanças de diretoria ou de estratégias.

Considerações finais

O presente trabalho procurou caracterizar as empresas de construção no Brasil e nos EUA, considerando o novo e o velho paradigma da organização corporativa. A partir do final do século XX, a corporação capitalista, especialmente a norte-americana, passou a se organizar tendo em vista a avaliação não só do mercado, como do acionista, sob o objetivo de maximizar o preço das ações, a despeito das estratégias de expansão vertical e horizontal. Não por menos o mote dos teóricos que defendem esse princípio organizacional, como Jensen (1998), é de “encolher e distribuir” em oposição ao de “reter e reinvestir”, como síntese de interesses da grande corporação, após os anos de 1970.

Entre as especificidades do setor da construção residencial no Brasil e nos EUA, e das relações específicas com a economia nacional como um todo, deve-se considerar os processos históricos, de formação social, industrial e urbana, que se desdobra em distintos níveis de renda per capita, taxas de inflação e de juros do mercado. Se de um lado, o desemprego no período recente no Brasil esteve abaixo do nível dos EUA, e com elevada taxa de crescimento econômico; de outro, a renda per capita ainda era de menos de 1/3 e a distribuição muito pior, constituindo maior desigualdade social. Essas relações também se estabelecem e marcam a dinâmica da produção imobiliária, desde a formação do preço dos imóveis (as diferenças das classes sociais), das estratégias de estoques de imóveis, da especialização da oferta e da relação com a política pública urbana e habitacional.

A questão central investigada, sobre a influência dos novos determinantes do controle dos acionistas, visando lucro e valorização do preço das ações, e como se relacionam com as estratégias de mercado e de produção das corporações pode ser respondida pelas evidências coletadas. Ao se analisar a evolução das empresas de construção com base nos indicadores econômico-financeiros constatamos que a adequação dessas empresas não é direta. O nível de estoques e capital imobilizado assume proporções relativamente elevadas e estratégicas ao desempenho, enquanto a retenção de

lucro não aparenta ser explícita a favor dos acionistas (nos EUA o maior nível de distribuição de lucro se deu nos momentos de crise estagnação imobiliária e no Brasil, a partir de 2010, manteve-se próximo ao pagamento mínimo de 25% do lucro líquido da companhia, a exceção dos anos de prejuízo, que se cessou o pagamento de lucro líquido).

Então, mais do que considerar o aspecto da apreciação financeira, é imprescindível observar a dinâmica da produção de lucro nos respectivos segmentos econômicos nacionais. Sob o aspecto do poder e da concentração da estrutura de mercado, não se vê grandes diferenças entre as companhias. Sob o aspecto da conduta de preços médios as firmas brasileiras apresentam uma maior diferenciação, na direção de imóveis mais baratos, por efeito da política pública habitacional e financeira. Além da heterogeneidade de preços, outra diferença está na elevada margem de lucro unitário brasileiro⁹, ainda que sobre imóveis mais baratos, do que o realizado no padrão das corporações dos EUA.

As estratégias imobiliárias mostram uma marca do Brasil, primeiro de um maior nível de estoque imobilizado especialmente em terrenos, além de outros imóveis, com relação às firmas dos EUA. Na comparação entre os anos de maior e menor dinamismo entre os mercados no Brasil (2010 e 2014) e Estados Unidos (2006 e 2010) vimos que as grandes corporações da construção, tinham maior proporção de valor de terrenos no estoque imobiliário total aqui do que lá. A estratégia com relação ao trabalho apresentava nas corporações brasileiras uma produtividade bastante inferior à norte-americana, mas com uma terceirização conhecida (caso da Gafisa) de 4,3 vezes o emprego direto, que no conjunto norte-americano pode chegar a ser maior. Além disso, as corporações nacionais ocuparam muito mais empregados e diretores, quase o dobro no primeiro caso e ao menos 3 vezes nos cargos de comando, com uma diferenciação similar de remuneração.

Os baixos investimentos imobilizados (em meios de produção) foram menores nas corporações nacionais, a exceção da Cyrela especialmente em 2006, e o padrão estrangeiro mostrou-se mais elevado em geral, notadamente na Pulte e Lennar. A relação do investimento imobilizado com o intangível indicou uma relação considerável da existência desse capital fictício nas corporações que sofreram os maiores prejuízos. Ainda que as dos EUA tivessem menor composição desse tipo de capital. Outra característica financeira das corporações de lá é o maior histórico, frequência e volume de pagamento de lucro aos acionistas. As corporações aqui têm pagado lucro aos acionistas, quando possível, e algumas vezes além do possível mostrando a inconsistência da estratégia de influência da apreciação dos preços de ações (caso da Gafisa¹⁰, PDG¹¹ e Brookfield¹²).

É possível compreender a apreciação das ações sem considerar as estratégias internas da companhia (a relação da diretoria e trabalhadores), posições acumuladas e a realização do poder de mercado na competição entre capitais, e que de fato produz o lucro a ser controlado por diretores e

(9) O circuito imobiliário evidencia alguns dos desdobramentos específicos da natureza da articulação do Estado no bojo do capitalismo dependente brasileiro, cuja repercussão dos privilégios licenças, regras, concentração de investimentos públicos e privados, promove a extraordinária valorização dos ativos imobiliários (Lessa; Dain 1982, p. 10). O capital imobiliário determina as condições de realização da produção em amplo espectro da indústria, diretamente pela demanda de insumos, e indiretamente por meio do emprego e investimento urbano. Comenta Lessa: “Há um mistério nos processos de desenvolvimento urbano latino-americano que talvez seja parcialmente esclarecido se encararmos a cidade como locus de operações de lucros hipertrofiados dos capitais não-industriais e examinarmos a localização estratégica que ocupa o circuito imobiliário para a administração da segunda cláusula do pacto básico” (Lessa; Dain 1982, p. 11).

(10) Apresentaria dificuldade com a fusão de capital com a Tenda em 2008, e a cisão dessa firma em 2017.

(11) Entraria em recuperação judicial em 2017.

(12) Fecharia o capital da Companhia em 2015, a se transformar em Tegra.

acionistas? O conjunto de relações verificadas no trabalho, considerando a realização do poder de mercado (em termos de participação e lucro), mostra que as estratégias de coordenação do capital, fornecem uma explicação mais satisfatória de por que a ação da NVR apreciou-se no período nos Estados Unidos, ou como a Cyrela e Even conseguiram se desvalorizar menos no mercado brasileiro, e o porquê as empresas deterioraram-se, mais ou menos, e se recuperaram ou não da crise.

Referências bibliográficas

AGLIETTA, Michael; RIBERIOUX, Antoine. *Corporate governance adrift. A critique of shareholder value*. Edward Elgar, 2005.

BROOKFIELD Incorporações S. A. *Demonstrações financeiras padronizadas*. Ano fiscal: 2006, 2010 e 2014.

CHANDLER, Alfred. *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. Cambridge, MA; London: Belknap: Harvard University Press, 1990.

CHESNAIS, Françoise. *A mundialização do capital*. São Paulo: Ed. Xamã 1996.

CYRELA Brazil Realty S. A. *Demonstrações financeiras padronizadas*. Ano Fiscal: 2006, 2010 e 2014.

D.R. HORTON. Annual report. Fiscal year: 2006, 2010 and 2014.

EVEN Construtora e Incorporadora S. A. *Demonstrações financeiras padronizadas*. Ano fiscal: 2006, 2010 e 2014.

FIX, Mariana Azevedo Barreto. *Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil*. Tese (Doutorado)–IE/Unicamp, 2011.

GAFISA S. A. *Demonstrações financeiras padronizadas*. Ano fiscal: 2006, 2010 e 2014.

HOBSON, John. *A evolução do capitalismo moderno*. Editora Abril, 1983.

JENSEN, Michael C. O eclipse da corporação de capital aberto. In: MONTGOMERY, Cynthia A. et al. *Estratégia: a busca da vantagem competitiva*. Rio de Janeiro: Campus, 1998. p. 441-468.

KB HOME. *Demonstrações financeiras padronizadas*. Ano fiscal: 2006, 2010 e 2014.

LAZONICK, William; O’SULLIVAN, Mary. Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. *Economy and society*, v. 29, n. 1, p. 13-35, 2000.

LENNAR Corporation. Annual report. Fiscal year: 2006, 2010 and 2014.

LESSA, Carlos; DAIN, Sulamis. Capitalismo associado: algumas referências para o tema Estado e desenvolvimento. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga; COUTINHO, Luciano. *Desenvolvimento capitalista no Brasil*. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1982.

LOGAN, John; MOLOTCH, Harvey. *Urban fortunes: the political economy of the place*. University of California, 1987.

MARICATO, Ermínia. *Indústria da construção e política habitacional*. Tese (Doutorado)–FAU-USP, 1983.

McCRAW, Thomas. Introdução: a odisséia intelectual de Alfred D. Chandler, Jr. In: CHANDLER, Alfred Dupont. *Alfred Chandler: ensaios para uma teoria histórica da grande empresa*. Thomas K. McCraw (Org.). Rio de Janeiro: Editora FGV, 1998.

MILBERG, William; WINKLER, Deborah. Financialization and the dynamics of offshoring in the USA. *Cambridge Journal of Economics Advance Access*, 2009.

MIOTO, Beatriz Tamaso. *As políticas habitacionais no subdesenvolvimento: os casos do Brasil, Colômbia, México e Venezuela (1980/2013)*. Tese (Doutorado)–IE/Unicamp, 2015.

MRV Engenharia e Participações S. A. *Demonstrações financeiras padronizadas*. Ano fiscal: 2006, 2010 e 2014.

NVR. *Annual report of NVR*. Fiscal year: 2006, 2010 and 2014.

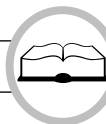
PDG Realty S. A. *Demonstrações financeiras padronizadas*. Ano fiscal: 2006, 2010 e 2014.

PULTE Group. *Annual report*. Fiscal year: 2006, 2010 and 2014.

REZENDE, Fernando Antonio. *Finanças públicas*. São Paulo: Editora Atlas, 2001.

SERFATI, Claude. Financial dimensions of transnational corporations, global value chain and technological innovation. *Journal of Innovation Economics – De Boeck Université*, n. 2, 2008.

THE RYLAND Group. *Annual report*. Fiscal year: 2006, 2010 and 2014.



GOMES, Helder (Org.) *Especulação e lucros fictícios: formas parasitárias da acumulação contemporânea*. 1. ed. São Paulo: Outras Expressões, 2015.

João Pedro Pereira Vazquez ¹

O conteúdo da obra parte da inquietação de Paulo Nakatani e Reinaldo A. Carcanholo, no início da década de 90, perante as limitações interpretativas dos economistas marxistas diante da crise econômica desencadeada no final dos anos 60 e reforçada pela quebra unilateral do acordo de *Bretton Woods* por parte dos Estados Unidos da América (EUA). A partir disso, os autores apresentam uma perspectiva inovadora que busca expandir os limites do campo da economia política crítica com base numa abordagem dialética que entende que as categorias conceituais, assim como os fenômenos sociais, estão em processo contínuo de transformação, não sendo definições acabadas e passíveis de utilização em qualquer tempo e espaço.

Nakatani e Carcanholo entendiam que o termo capital financeiro era inapropriado à qualificação e à interpretação dos fenômenos que marcavam sua época, devido a sua imprecisão teórica advinda da tentativa de abarcar tanto distintas formas assumidas pelo capital a juros quanto as diversas modalidades especulativas que se originavam à época. Assim sendo, assumem a categoria marxiana de capital fictício enquanto eixo central das suas investigações a respeito da atual fase do capitalismo e suas crises, fundamental para o lançamento de suas contribuições teóricas como o conceito de capital especulativo parasitário e de lucros fictícios.

Em síntese, o livro consiste numa coletânea de artigos de autores que propõem um aprofundamento teórico em busca de investigar a característica fundamental do atual estágio do capitalismo, isto é, de acordo com a nomenclatura teórica dos escritores, a dominação do capital especulativo parasitário sobre todas as demais formas de capital. Além dos dois autores, a obra conta com a participação e as reflexões críticas de François Chesnais, Maurício Sabadini, e Helder Gomes, organizador do livro.

No primeiro capítulo intitulado “O capital especulativo parasitário: uma precisão teórica sobre o capital financeiro, característico da globalização”, Carcanholo e Nakatani realizam uma exposição sobre a arquitetura teórica do pensamento marxiano. A trajetória conceitual parte do “capital” em Marx, seguido pelo seu nível mais concreto do “capital industrial”, ao longo de uma explicação a respeito das formas funcionais do capital e sua conseqüente autonomização, passando pelo “capital fictício”, acompanhado por uma breve menção sobre o “capital financeiro”, para chegar ao conceito de capital especulativo e capital especulativo parasitário.

O capital especulativo parasitário é o próprio capital fictício quando ultrapassa os limites suportados pela reprodução do capital industrial, comprometendo a sua lógica de acumulação. Ele

(1) Mestrando no Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). E-mail: jpvazquez@hotmail.com.

varia sem depender do movimento do valor do capital real que representa enquanto título jurídico (demonstrando seu teor especulativo), além de não produzir ou colaborar na produção de mais-valor ao passo que se apropria continuamente do excedente que seria direcionado para o capital industrial (demonstrando seu teor parasitário), ou seja, exerce dominância sobre o capital produtivo.

O capital industrial, que cumpre a mesma carga conceitual de “capital”, mas num menor nível de abstração e entendido como síntese global da circulação de três formas autônomas de capital (o capital a juros, o capital produtivo e o capital comercial), é dominado pelo capital produtivo e é dominante sobre o capital fictício. A partir do processo de financeirização da economia, essa lógica se transforma: o capital industrial se torna capital especulativo, síntese das mesmas formas funcionais, mas agora dominado pelo capital especulativo parasitário, ainda que esse esteja fora dele, uma vez que não é uma forma funcional (por não exercer nenhuma utilidade ao lado e/ou para o capital produtivo), apenas se remunera parasitariamente.

Em “O capital especulativo e a desmaterialização do dinheiro” – segundo capítulo – Reinaldo Carcanholo afirma que a remuneração fictícia do capital especulativo parasitário acentua a contradição entre produção e apropriação dentro da sociedade capitalista. Tal remuneração permite a valorização, ampliação e acumulação do capital especulativo parasitário, ainda que esbarre em certos limites. Isso porque parte dos ganhos especulativos se dirige à compra de ativos reais, fator que atenua a contradição (ainda que residualmente); no entanto, esse aumento de ativos reais pode ser mero reflexo da valorização fictícia de seus preços, fruto da própria especulação. A discussão gira em torno da sustentação por parte do autor da existência de um processo de desmaterialização do equivalente geral e do dinheiro como resultado do desenvolvimento e domínio do capital especulativo parasitário.

No terceiro capítulo nomeado “Capitalismo especulativo e alternativas para América Latina”, apesar de Carcanholo e Nakatani reconhecerem a importância da contradição entre propriedade e gestão do capital, os autores afirmam que a contradição principal do capitalismo especulativo é entre produção e apropriação do excedente capitalista, assim como abordado inicialmente no capítulo anterior. Embora capital especulativo parasitário se apresente enquanto real a partir de um ponto de vista individual (uma vez que gera valorização e rendimento ao possuidor de títulos e ações), ele é fictício de um ponto de vista social global, por não contribuir na criação de mais-valor e por ser desprovido de substância (ou seja, não há riqueza suficiente para materializar todo capital fictício). Essa dialética fictício-real indica a importância da contradição entre produção e apropriação do excedente.

Os autores sustentam que a ampliação da exploração capitalista sobre o trabalho e o aumento das transferências de valor da periferia para o centro são fatos necessários, mas não suficientes para explicar como a estrutura do capitalismo especulativo se manteve apesar do contínuo direcionamento de novos capitais das esferas produtivas para as esferas especulativas, dentro de um cenário em que o capital produtivo apresentava limitações a sua expansão. Eles propõem que os lucros fictícios (ou seja, aqueles constituídos pela valorização especulativa de diversos tipos de ativos e pelo crescimento da dívida pública dos Estados) podem fazer parte de uma transferência do não capital (setores médios rentistas/especulativos) para o capital, transformando-se em lucros reais. Portanto, os lucros fictícios, ainda que não tenham origem na exploração, possivelmente, por consequência disso, podem desempenhar um papel contrariante da tendência à queda da taxa de lucro.

Na parte final do capítulo, sugestões propositivas de medidas a serem tomadas em um cenário de crise revolucionária são apresentadas. Frisando a necessidade de se observar as condições históricas (e não meramente uma elaboração em abstrato), Carcanholo e Nakatani destacam a necessidade de reforma do sistema financeiro e suas instituições com o intuito de suprimir o capital especulativo parasitário, com medidas como: desvalorização da massa de capital fictício, transformação das reservas bancárias em depósitos compulsórios dos bancos no Banco Central, acirramento da concorrência interbancária por parte de bancos estatais por meio da redução da taxa de juros e serviços bancários, gradativa extinção das bolsas de valores, entre outras medidas.

Maurício Sabadini e Reinaldo Carcanholo dissertam melhor sobre o conceito de lucros fictícios em “Capital fictício e lucros fictícios”, o quarto capítulo. Os lucros fictícios são aqueles oriundos da valorização especulativa de ativos físicos e/ou financeiros. Assim como o próprio comportamento do capital fictício, tais lucros somente formam lucros verdadeiros do ponto de vista individual, uma vez que o lucro oriundo da valorização especulativa do preço dos ativos pode ser convertido em dinheiro pelo especulador; ao passo que não constituem lucros reais do ponto de vista da totalidade social porque, ao não terem o mais-valor como fundamento de sua realidade substantiva, seus ganhos fictícios variam e podem se perder por causa das oscilações especulativas dos ativos. Sabadini e Carcanholo reforçam que, da perspectiva da totalidade, uma ascensão especulativa da bolsa gera um incremento no total de capital especulativo parasitário, resultando em um aumento dos lucros fictícios. Aqui não importa quais *players* ganham ou perdem com as altas e baixas da bolsa de valores, isto é, não importa a distribuição entre os especuladores do capital fictício, questão que se insere no debate do próximo capítulo.

No quinto capítulo – “O capital fictício e suas formas: lucros de fundador, diferencial e fictícios” – Sabadini dá destaque especial ao exame do conceito de lucros diferenciais de Hilferding e sua relação com lucros fictícios e a teoria do valor-trabalho de Marx. Os lucros diferenciais de Hilferding se referem aos lucros auferidos das diferenças da variação dos preços dos títulos (aumento/queda, compra/venda). O lucro diferencial de Hilferding indica uma relação de ganhos e perdas, em que há uma soma zero, dando primazia a uma redistribuição entre os indivíduos especuladores, portanto, baseando-se numa microperspectiva de análise. Já os lucros fictícios estão relacionados com o conjunto do mercado, avaliando uma alta/baixa na bolsa de valores, o que significa um(a) aumento/baixa nos preços das ações, isto é, um(a) crescimento/diminuição do volume de capital fictício e, por conseguinte, dos lucros fictícios, adotando, portanto, uma macroperspectiva de análise, a partir da totalidade.

O autor defende que não se fere a teoria do valor-trabalho de Marx por apontar que há lucros (fictícios) advindos da esfera financeira, que são lucros reais somente do ponto de vista individual, sem origem direta do mais-valor, como algumas críticas àqueles que dão importância ao aspecto especulativo do capital clamam. Segundo Sabadini, há uma reafirmação da teoria e sua conseguinte radicalização: o autor sustenta que o movimento do capital fictício e dos lucros fictícios acirra ainda mais a contradição entre produção (social) e apropriação (privada) da riqueza social, uma vez que esse movimento se baseia em riqueza fictícia que não se fundamenta em substância valor-trabalho. Nesse sentido, com base em uma análise dialética da teoria valor-trabalho, o entendimento da dinâmica global do capital somente se faz satisfatória mediante a consideração das duas dimensões da riqueza, tanto seu aspecto de totalidade/essência quanto de individualidade/aparência, visto que essa não pode ser desconsiderada do conjunto interpretativo da dinâmica capitalista. Por fim, o autor

reforça a natureza contraditória dos lucros fictícios, já que não se sustentam enquanto processo de criação de riqueza global associada ao trabalho.

Em “O fim de um ciclo: alcance e curso da crise financeira”, o sexto capítulo, François Chesnais apresenta um panorama mais concreto de análise acerca da crise financeira do capitalismo contemporâneo, apresentando sua trajetória histórica e abordando os elementos e mecanismos financeiros responsáveis pela criação das contradições da esfera especulativa e o desencadeamento da crise de 2008.

Ao longo dos anos de 1998 e 2002, nos EUA, consolidou-se o regime de governança corporativa, que faz do valor acionário o objetivo prioritário das empresas. Tal valor acionário não apenas exige uma repartição dos lucros que priorize os dividendos, como também exige a manutenção de altas cotações na bolsa. Nesse processo, grupos industriais passaram a comprar suas próprias ações, endividando-se no mercado de empréstimos.

Ao que tange às crises financeiras, Chesnais aponta que uma bolha especulativa se origina de processos que estimulam a ideia de boa colocação de bens patrimoniais (títulos financeiros, apartamentos ou casas, etc.) a serem comprados e posteriormente revendidos com seguridade e rentabilidade. Assim que esse convencimento coletivo se consolida (sempre por meio do efeito manada), inicia-se uma valorização especulativa dos ativos, ou seja, uma ascensão de preços dos ativos envolvidos. Quando se trata de títulos e ações de empresas, esse cenário se prolonga até que haja uma mudança conjuntural (podendo envolver ritmo lento da resposta dos investimentos, ausência de demanda/consumo ou choque externo) que force os especuladores a se desfazerem de seus títulos.

O autor endossa a noção de que o capital fictício (na forma concreta dos títulos e demais ativos financeiros) não é capital do ponto de vista social global, sendo somente capital para seus investidores, do ponto de vista individual. No entanto, Chesnais critica Carcanholo e Nakatani por desacreditar que os lucros fictícios conformam um fator poderoso que veio contrariar a tendência à queda da taxa de lucro. Segundo ele, esse fator deve ser buscado na taxa de exploração ou o preço dos elementos do capital constante.

Por último, Paulo Nakatani e Helder Gomes expõem como o capital especulativo parasitário se recuperou da crise de 2008 por meio da intervenção estatal, restaurando os níveis dos estoques de riqueza fictícia anteriores a 2007.

Ronald Reagan promoveu uma política econômica que gerou uma enorme massa de capital monetário oriundo do pagamento de juros sobre a dívida externa. Uma quantia considerável dessa massa de moeda se tornou capital real, responsável pelo significativo crescimento econômico dos EUA e dos “tigres asiáticos”. Em paralelo, esse processo acompanhou, nos países da periferia do sistema, uma estagnação econômica e um recrudescimento da desigualdade distributiva de renda e riqueza, sendo relegados à adoção de políticas econômicas que intensificavam esse cenário como a desregulamentação e liberalização dos mercados (de bens, de serviços, de crédito e especulativo), a privatização de estatais, as vantagens para ingresso de capital estrangeiro, etc. Dito isso, desde os anos 80, o acelerado processo de centralização do capital vem reduzindo a necessidade de financiamento e aumentando a quantidade de dinheiro disponível para o sistema internacional de crédito.

Dessa forma, a superacumulação de capital contribuiu com o aumento do capital monetário para além das necessidades da acumulação do capital produtivo, sem contar com o já elevado volume de recursos disponíveis a nível internacional. Segundo Nakatani e Gomes, o que se apresenta enquanto falta de dinheiro no mercado (insuficiência de liquidez), na realidade é o seu oposto, isto é, excesso de capital na esfera do capital industrial, característico de uma crise de superacumulação. Esse panorama propiciou um ambiente favorável para que essa massa de recursos se direcionasse à valorização especulativa, aquela descolada da acumulação real direta, provendo o crescimento do capital fictício.

A recomposição do capital fictício após a crise de 2008 contou com auxílio crucial dos Estados nacionais. Os autores destacam que o capital fictício na forma de títulos da dívida pública interna manteve um crescimento contínuo dentro de uma amostra de 35 países, entre 2005 e 2011, analisando o papel fundamental que a dívida pública exerce como salvaguarda da valorização especulativa. Além disso, é demonstrado como houve uma expansão da base monetária tanto dos EUA quanto da União Europeia, com objetivo de salvar grandes bancos e instituições financeiras. De forma semelhante, após a expansão das finanças e das políticas neoliberais, a função das reservas internacionais acumuladas pelos Estados parte de uma garantia às importações para a defesa nacional perante ataques especulativos.

Em síntese, a obra representa uma significativa contribuição para o debate acerca da financeirização do capital e seus impactos sobre a totalidade social, dispondo de um instrumental teórico rico para um enquadramento crítico acerca da dinâmica do capital fictício e suas principais contradições. A elaboração dos conceitos de capital especulativo parasitário e de lucros fictícios instigam a discussão dentro da economia heterodoxa, no geral, e na teoria marxista, em particular, a respeito da adequação teórica dos conceitos marxianos às transformações ocorridas na realidade, circunstância propicia a gerar ricos debates, travados entre posições contrárias e favoráveis a atualizações conceituais. Esse livro cumpre o papel de fomentar esse debate que deve se inserir no bojo do pensamento crítico que seja comprometido a investigar a financeirização e a dinâmica do capitalismo contemporâneo.