



25

**CONJUNTURA
ECONÔMICA
GOIANA**

IMB - INSTITUTO MAURO BORGES
DE ESTATÍSTICAS E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS

Boletim trimestral
Junho - 2013

SEGPLAN

SECRETARIA DE ESTADO DE
GESTÃO E PLANEJAMENTO



GOVERNO DE
GOIÁS
Fazendo o melhor pra você.

GOVERNO DO ESTADO DE GOIÁS

Marconi Ferreira Perillo Júnior

SECRETARIA DE ESTADO DE GESTÃO E PLANEJAMENTO

Giuseppe Vecci

CHEFE DO GABINETE ADJUNTO DE PLANEJAMENTO, QUALIDADE DO GASTO E INVESTIMENTO

Júlio Alfredo Rosa Paschoal

CHEFE DE GABINETE

Murilo Nunes Magalhães

SUPERINTENDÊNCIA EXECUTIVA

Otávio Alexandre da Silva

INSTITUTO MAURO BORGES DE ESTATÍSTICAS E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS

Lillian Maria Silva Prado - Chefe do Gabinete de Gestão

Aurélio Ricardo Troncoso Chaves - Superintendente

CONSELHO EDITORIAL

Edson Roberto Vieira, Eduiges Romanatto, Jeferson de Castro Vieira,

Júlio Alfredo Rosa Paschoal, Lillian Maria Silva Prado,

Murilo José de Souza Pires, Paulo Borges Campos Jr e

Sérgio Duarte de Castro.

COORDENAÇÃO

Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais

Juliana Dias Lopes e Marcos Fernando Arriel

EQUIPE DE CONJUNTURA

Dinamar Maria Ferreira Marques, Eduiges Romanatto

Juliana Dias Lopes, Lillian Maria Silva Prado, Luciano Ferreira da Silva

Marcos Fernando Arriel, Millades de Carvalho Castro e

Sueide Rodrigues de Souza Peixoto

CAPA E DIAGRAMAÇÃO

Jaqueline Vasconcelos Braga e Juliana Dias Lopes

PUBLICAÇÃO VIA WEB

Vanderson Soares

Os artigos publicados são de inteira responsabilidade de seus autores.
As opiniões neles emitidas não exprimem, necessariamente, o ponto de vista da
Secretaria de Estado de Gestão e Planejamento.

Conjuntura Econômica Goiana, n. 25 (2004-).
Goiânia: Secretaria de Gestão e Planejamento do Estado de Goiás,
2013. 118 p. ; il.

Trimestral

ISSN 1807-4871

CDU : 338

SEGPLAN

IMB - INSTITUTO MAURO BORGES
DE ESTATÍSTICAS E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS

SEGPLAN

SECRETARIA DE ESTADO DE
GESTÃO E PLANEJAMENTO



**GOVERNO DE
GOIÁS**
Fazendo o melhor pra você.

Av. República do Líbano nº 1945 - 3º andar – Setor
Oeste

74115-030 – Goiânia – Goiás

Tel: (62) 3201-6695

3201-8481

Internet: www.imb.go.gov.br

e-mail: imb@segplan.go.gov.br

SEGPLAN

IMB - INSTITUTO MAURO BORGES
DE ESTATÍSTICAS E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS

CONJUNTURA ECONÔMICA GOIANA
JUNHO/2013 - Nº 25

Sumário

Apresentação	02
Economia Goiana – primeiro trimestre de 2013	03
Análise de Risco de Investimento na Sojicultura em Goiás para a Safra 2012/2013	16
Os Mecanismos de Coordenação da Cadeia Agroindustrial do Arroz em Goiás: Um Estudo de Caso à Luz da Economia dos Custos de Transação	28
Jaraguá/GO: um caso de Território?	39
Crescimento Econômico e Pobreza Rural na Região Centro-Oeste	52
Produção de uvas como atividade inovadora da agricultura familiar no Estado de Goiás	66
Finanças Comportamentais: um estudo sobre a influência do viés autoeficácia nos processos decisórios financeiros de micro e pequenos empresários goianienses	78
Um Estudo do Perfil Comportamental dos Investidores Goianos à Luz das Finanças Comportamentais	90
Características do emprego formal em Goiás: indicadores em nível setorial e geográfico, em 2011	104



Apresentação

Estamos entregando aos nossos leitores, nessa oportunidade, o número 25 do boletim trimestral Conjuntura Econômica Goiana. É sempre uma ocasião especial o fechamento de mais uma edição dessa revista, que se tornou digital a partir de seu número 8 e que já está completando nove anos de existência. Por essa razão, ela está sendo apresentada com uma nova capa comemorativa.

Desde julho de 2004 a revista assumiu o compromisso de se tornar um espaço de difusão de informações e análises, um local de fomento à discussão sobre aspectos econômicos e sociais tendo sempre o estado de Goiás como foco.

No decorrer desses nove anos, o periódico tem demonstrado bom desempenho e muitos fatos ocorreram. Houve edições em que foi preciso solicitar artigos aos colaboradores para que tivesse um número suficiente para seu fechamento e houve período em que a revista teve de ser suspensa devido a dificuldades diversas. Mas as ocorrências negativas param por aí, pois, nesses anos, o boletim trimestral alcançou êxito tanto em relação à adesão de novos colaboradores, quanto ao número de leitores, sendo que em 2010 obteve a classificação B, na área de Planejamento Urbano e Regional/Demografia, da Capes. Outro fato importante foi a ampliação do Conselho Editorial da revista, um reforço importante com expressivas e valiosas contribuições para melhoria constante da publicação.

Portanto, esta edição comemorativa apresenta oito artigos, além da análise de conjuntura econômica do segundo trimestre de 2013, como de praxe, elaborada pela equipe de economistas da casa. Muitos artigos privilegiaram o setor rural: Há um artigo que analisa *O Risco de Investimento na Sojicultura em Goiás para a Safra 2012/2013* e outro que discorre sobre *Os Mecanismos de Coordenação da Cadeia Agroindustrial do Arroz em Goiás: Um Estudo de Caso à Luz da Economia dos Custos de Transação*. O artigo de número 5 nos mostra a *Produção de Uvas como Atividade Inovadora da Agricultura Familiar no Estado de Goiás*.

O artigo de número três, intitulado *Jaraguá: Um Caso de Território?*, analisa o desenvolvimento recente do município e busca enquadrá-lo nas experiências de desenvolvimento endógeno. Em seguida, o artigo *Crescimento Econômico e Pobreza Rural na Região Centro-Oeste* questiona sobre se o crescimento econômico no Centro-Oeste brasileiro tem induzido a uma redução na desigualdade de renda de seus cidadãos. Os artigos de número 6 e 7, por sua vez, versam sobre *Finanças Comportamentais* e o último artigo desta edição, de autoria de economistas do IMB, mostra as *Características do Emprego Formal em Goiás*.

Assim, com a finalização e disponibilização de mais uma edição do boletim trimestral, apresentamos os sinceros agradecimentos aos que possibilitaram compor este número 25 ao mesmo tempo em que convidamos a continuarem prestigiando a revista apresentando seus artigos.

Economia Goiana - primeiro trimestre de 2013

Equipe de Conjuntura - IMB*

*Dinamar Maria Ferreira Marques,
Eduiges Romanatto,
Juliana Dias Lopes,
Lillian Prado,
Marcos Fernando Arriel,
Millades Carvalho de Castro,
Sueide Rodrigues de Souza Peixoto.*

A economia brasileira surpreende e cresce apenas 1,9% no primeiro trimestre de 2013, em comparação com o mesmo período anterior, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O resultado frustrante do Produto Interno Bruto (PIB) só não foi pior porque a agropecuária ajudou a segurar, ao crescer 17,0%. A indústria apresentou queda de 1,4% e o setor de serviços obteve crescimento igual ao PIB (1,9%).

A alta na agropecuária, de 17% foi a mais elevada desde o início da série histórica, em 1996. A taxa pode ser explicada pelo bom desempenho de alguns produtos que possuem safra relevante no 1º trimestre e pelo crescimento na produtividade. A elevada taxa pode ser creditada ainda à influência da baixa base de comparação, pois esse mesmo indicador recuou 8,5% em igual período de 2012. Entre os produtos com safras significativas no trimestre e que registraram crescimento estão soja (23,3%), milho (9,1%), fumo (5,7%) e arroz (5,1%).

O decréscimo de 1,4% da indústria se deve ao declínio da indústria extrativa (-6,6%), afetada pela queda na extração de petróleo e da construção civil, que também apresentou queda de 1,3%. A indústria de transformação caiu 0,7%, resultado influenciado pelo recuo da produção de

máquinas para escritório e equipamentos de informática; metalurgia; químicos inorgânicos; produtos farmacêuticos; têxtil e artigos do vestuário. A queda nestes setores foi parcialmente contrabalançada pelo crescimento da produção de veículos automotores; outros equipamentos de transporte, máquinas e aparelhos elétricos e mobiliário. Já o segmento eletricidade e gás, água, esgoto e limpeza urbana apresentou crescimento de 2,6%.

Os serviços cresceram 1,9%. Todas as atividades que o compõem registraram variações positivas, com destaque para o crescimento de 2,6% em outros serviços, que, além dos serviços prestados às empresas, engloba serviços prestados às famílias, saúde mercantil, educação mercantil, serviços de alojamento e alimentação, serviços associativos, serviços domésticos e serviços de manutenção e reparação. Os serviços de informação cresceram 2,5%, enquanto administração, saúde e educação pública subiu 2,2%, seguida pelos serviços imobiliários e aluguel (1,9%) e Intermediação financeira e seguros (1,5%). Comércio (atacadista e varejista) e transporte, armazenagem e correio (que engloba transporte de carga e passageiros) registraram expansão de 1,2% e 0,3% no trimestre, respectivamente.

No contexto de fraco crescimento brasileiro, a economia goiana cresceu um pouco acima. De acordo com o IMB/Segplan, o indicador estimado do PIB trimestral do estado de Goiás obteve crescimento de 2,0% no primeiro trimestre de 2013, na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior. Os serviços expandiram 2,3%, a agropecuária 2,0%, ao

passo que a indústria manteve-se inalterada (0,0%).

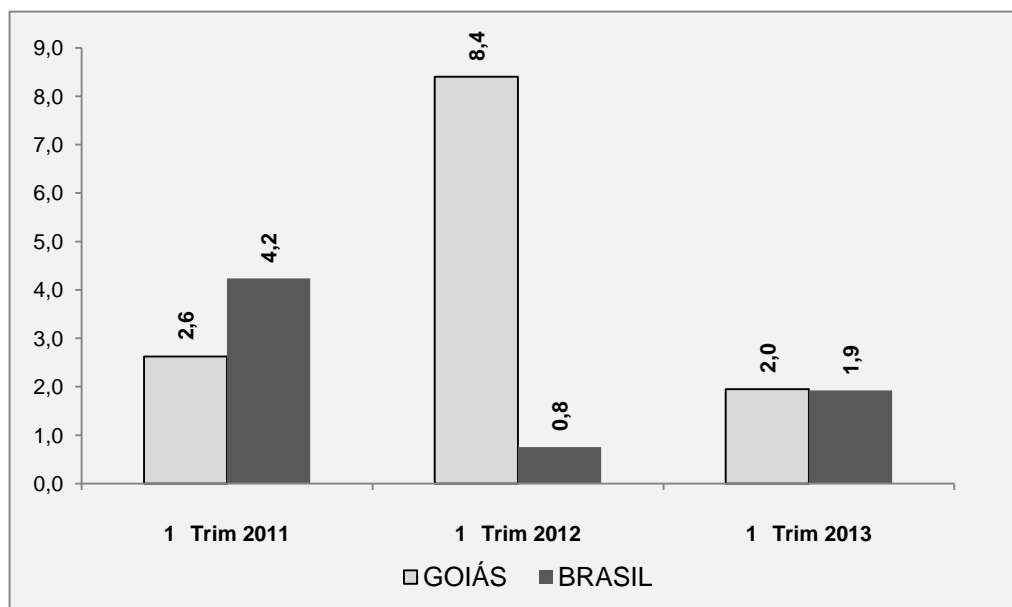
Na análise dos primeiros trimestres dos últimos três anos, o menor resultado do PIB em 2013 foi devido em parte, pela elevada base de comparação do ano anterior. (Tabela 1). Os indicadores de emprego e operações de crédito, apresentados mais adiante, corroboram para o bom momento da economia goiana.

Tabela 1 - Estado de Goiás: Taxa trimestral (Base: igual período do ano anterior) (%)

Períodos	Agropecuária	Indústria	Serviços	PIB
1º Trimestre/13	2,0	0,0	2,3	2,0
1º Trimestre/12	17,4	9,4	5,9	8,4
1º Trimestre/11	1,7	0,7	3,1	2,6

Fonte: Instituto Mauro Borges/Segplan-GO/Gerência de Contas Regionais e Indicadores - 2013.

Gráfico 1 – Comparativo trimestral – Goiás e Brasil (Base: igual período do ano anterior) %



Fonte: IBGE / Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Contas Regionais e Indicadores - 2013.

Tabela 2 – Comparativo Goiás e Brasil – 2011, 2012 e 2013 - %

Atividade	1ºTrim 2011		1ºTrim 2012		1ºTrim 2013	
	GO	BR	GO	BR	GO	BR
Agropecuária	1,7	3,3	17,4	-8,5	2,0	17,0
Indústria	0,7	3,8	9,4	1,6	0,0	-0,8
Serviços	3,1	4,0	5,9	1,6	2,3	1,9
PIB	2,6	4,2	8,4	0,8	2,0	1,9

Fonte: IBGE/Instituto Mauro Borges/Segplan-GO/Gerência de Contas Regionais e Indicadores - 2013.

Agropecuária

O crescimento da agropecuária goiana foi de 2,0% no primeiro trimestre de 2013. A agricultura foi impulsionada pela maior produção de soja e tomate. Na pecuária tiveram expansões os rebanhos de bovinos, suínos, aves, produção de ovos e leite.

A safra de grãos do estado de Goiás, conforme Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA/IBGE), posição de abril de 2013, recuou 3,4% em 2013 (17,7 milhões de toneladas), devido ao

reco na produção de milho (-12,7%), feijão (-18,8%) e arroz (-14,5%). No entanto, produtos de destaque na agricultura goiana como soja e tomate registraram elevação de produção de 6,2% e 20,3%, respectivamente. Cabe ressaltar que culturas importantes da agricultura goiana, como milho, feijão, cana-de-açúcar, algodão e arroz, ainda não foram concluídas, as maiores produções ocorrerão nos próximos trimestres (Tabela 3).

Tabela 3 – Estado de Goiás: principais produtos agrícolas – 2012-2013

Produto	Abril 2012				Abril 2013			
	Área plantada (ha)	Área colhida (ha)	Produção (t)	Rend. Médio (kg/ha)	Área plantada ou a plantar (ha)	Área colhida ou a colher (ha)	Produção obtida ou esperada (t)	Rend. Médio obtido ou esperado (kg/ha)
Algodão herbáceo	96.110	95.930	351.014	3,7	69.042	69.042	250.429	3,6
Arroz	58.289	58.277	181.897	3,1	45.840	45.840	155.540	3,4
Cana-de- açúcar	900.093	732.850	58.348.797	79,6	806.419	715.474	58.662.138	82,0
Feijão	140.243	140.243	335.540	2,4	127.429	127.031	272.495	2,1
Girassol	16.860	16.860	25.705	1,5	16.860	16.860	25.705	1,5
Mandioca	28.132	18.164	299.602	16,5	23.310	16.203	263.121	16,2
Milho	1.220.964	1.220.964	8.230.149	6,7	1.163.308	1.163.268	7.188.045	6,2
Soja	2.665.334	2.665.334	8.374.077	3,1	2.917.558	2.917.558	8.894.482	3,0
Sorgo	255.558	255.558	850.990	3,3	272.780	272.780	932.727	3,4
Tomate	11.830	11.830	1.157.076	97,8	17.662	17.662	1.392.016	78,8
Trigo	9.776	9.776	42.880	4,4	9.776	9.776	42.880	4,4

Fonte: Levantamento Sistemático da Produção Agrícola- LSPA/IBGE.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO /Gerência de Contas Regionais e Indicadores -2013.

Indústria

Neste primeiro trimestre de 2013, a indústria goiana (transformação, extrativa, construção civil e produção e distribuição de eletricidade e gás, água, esgoto e limpeza urbana) ficou praticamente estável, devido ao recuo na atividade de eletricidade, gás, água e limpeza urbana - SIUP (-10,1%) e na indústria extrativa mineral (-6,6%). Já a indústria de transformação variou positivamente 3,1% e a construção civil 0,7%.

A queda em volume na atividade de SIUP foi devido à diminuição na geração de

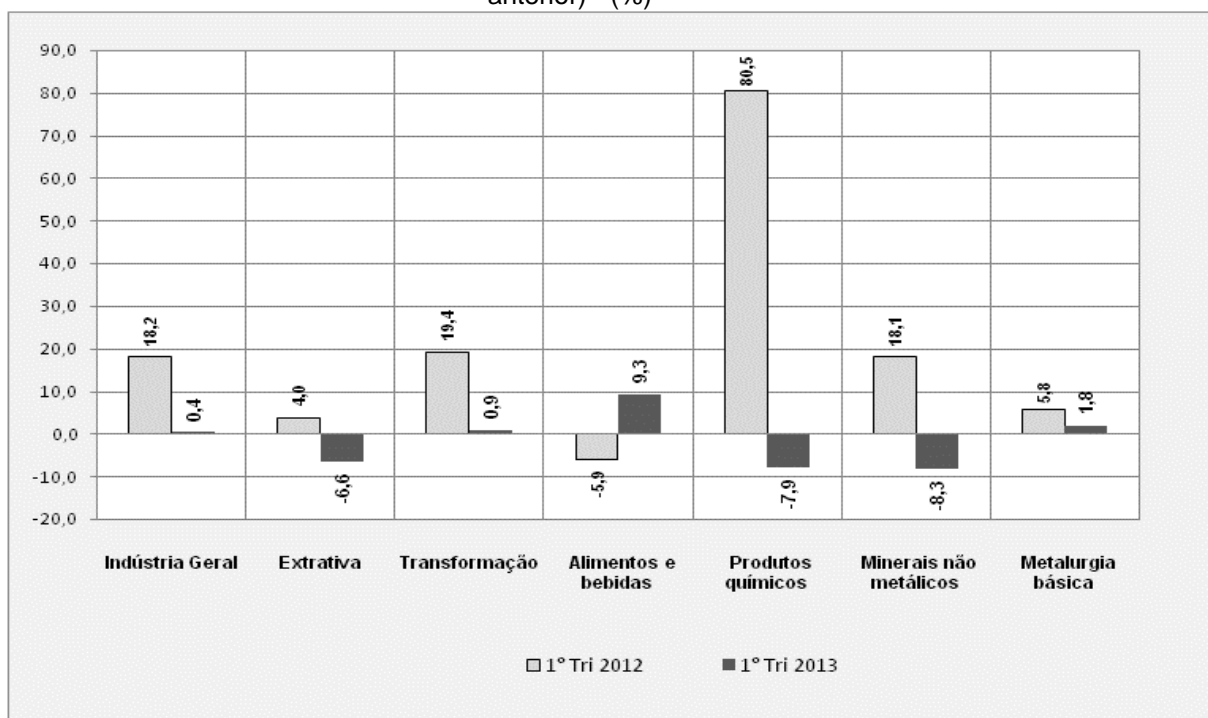
energia elétrica (-20,9%), enquanto o consumo de energia elétrica cresceu 6,6%, na comparação do primeiro trimestre de 2013 com o mesmo trimestre de 2012.

Conforme dados da Pesquisa Industrial Mensal – Produção Física (PIM-PF/IBGE), no acumulado do primeiro trimestre de 2013 a indústria goiana no conjunto (extrativa + transformação) expandiu apenas 0,4% (Gráfico1). A indústria de transformação cresceu 0,9%, com destaque para o segmento de alimentos e bebidas (9,3%), influenciado pela maior

produção de maionese, molho de tomate preparado, cervejas, chope, refrigerantes, óleo de soja refinado, condimentos e temperos; e para o segmento de metalurgia

básica, que teve expansão de 1,8%. Nesse segmento sobressaiu-se a fabricação de ferroníquel e ferronióbio.

Gráfico 2 - Estado de Goiás: Pesquisa Industrial – 1º Trimestre (Base: Igual período do ano anterior) - (%)



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Indústria.
Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Contas Regionais e Indicadores -2013.

A construção civil em Goiás cresceu a taxa de 0,7%, sendo que o estoque de empregados formalizados no primeiro trimestre deste ano, estimado pelo

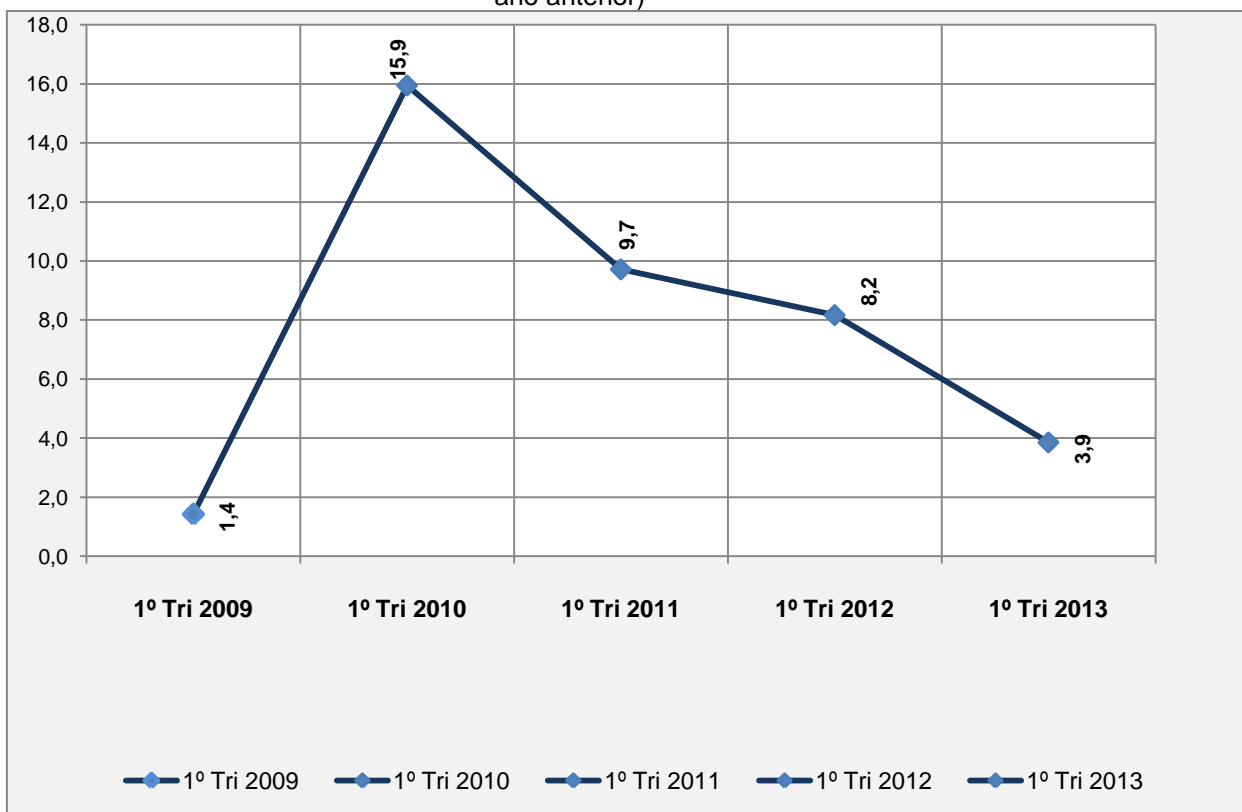
Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged/MTE) foi 3,1% maior que no primeiro trimestre de 2012.

Serviços

O setor de serviços mostrou crescimento de 2,3% em relação ao mesmo período de 2012. Contribuíram para essa expansão os subsetores de transportes, comércio e serviços prestados às empresas. Segundo dados da Pesquisa Mensal do Comércio

(PMC/IBGE), o volume de vendas do comércio varejista cresceu 3,9%, na comparação entre o primeiro trimestre de 2013 e o mesmo trimestre de 2012 (Gráfico 3).

Gráfico 3 - Estado de Goiás: Pesquisa Mensal do Comércio Varejista (Base: Igual período do ano anterior)



Fonte: IBGE - Pesquisa Mensal de Comércio.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Contas Regionais e Indicadores -2013.

As maiores contribuições positivas por segmento no trimestre foram as seguintes: Livros, jornais, revistas e papelaria (49,8%); Outros artigos de uso pessoal e doméstico (23,1%); e artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos (14,1%). Em relação ao comércio varejista ampliado, composto pelos segmentos de veículos, motocicletas, partes e peças e materiais de construção, a variação foi de 8,7% com destaque para vendas de

veículos que registrou taxa de 15,0%, Tabela 4.

O desempenho do comércio varejista goiano nos três primeiros meses deste ano refletiu a manutenção de ganhos salariais e as medidas governamentais de apoio ao setor, que de certo modo afetou positivamente setores como, Outros artigos de uso pessoal e doméstico e de veículos, motocicletas, partes e peças.

Tabela 4 - Estado de Goiás: Variação do volume de vendas no comércio varejista (Base: Igual mês do ano anterior)

Segmento	1º Trimestre de 2012	1º Trimestre de 2013
Comércio Varejista Geral	8,2	3,9
Combustíveis e lubrificantes	-7,5	3,4
Hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo	9,8	-1,1
Hipermercados e supermercados	10,5	-1,3
Tecidos, vestuário e calçados	-2,5	9,4
Móveis e eletrodomésticos	14,5	5,7
Artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos	12,6	14,1
Livros, jornais, revistas e papelaria	35,1	49,8
Equipamentos e materiais para escritório, informática e comunicação	0,3	-3,1
Outros artigos de uso pessoal e doméstico	16,7	23,1
Comércio varejista ampliado geral	5,2	8,7
Veículos, motocicletas, partes e peças	1,7	15,0
Material de construção	10,4	6,8

Fonte: IBGE - Pesquisa Mensal de Comércio (PMC).

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Contas Regionais e Indicadores -2013.

Quanto ao comércio exterior, as exportações goianas fecharam o primeiro trimestre de 2013 com valor de US\$ 1,370 bilhões e as importações totalizaram US\$ 1,251 bilhões, Tabela 5. Com isso, o saldo comercial goiano somou US\$ 119,261

milhões no acumulado de janeiro a março de 2013. Por sua vez, a corrente de comércio registrou acréscimo de 0,9% em relação ao primeiro trimestre de 2012, cujo montante foi de US\$ 2,622 bilhões.

Tabela 5 – Estado de Goiás: Balança Comercial – 2011, 2012 e 2013 - %

Ano/Mês	Exportação	Importação	Saldo
1º Trimestre 2013	1.370.910	1.251.649	119.261
1º Trimestre 2012	1.396.609	1.203.116	193.493
1º Trimestre 2011	1.241.467	1.207.555	33.912

Fonte: MDIC

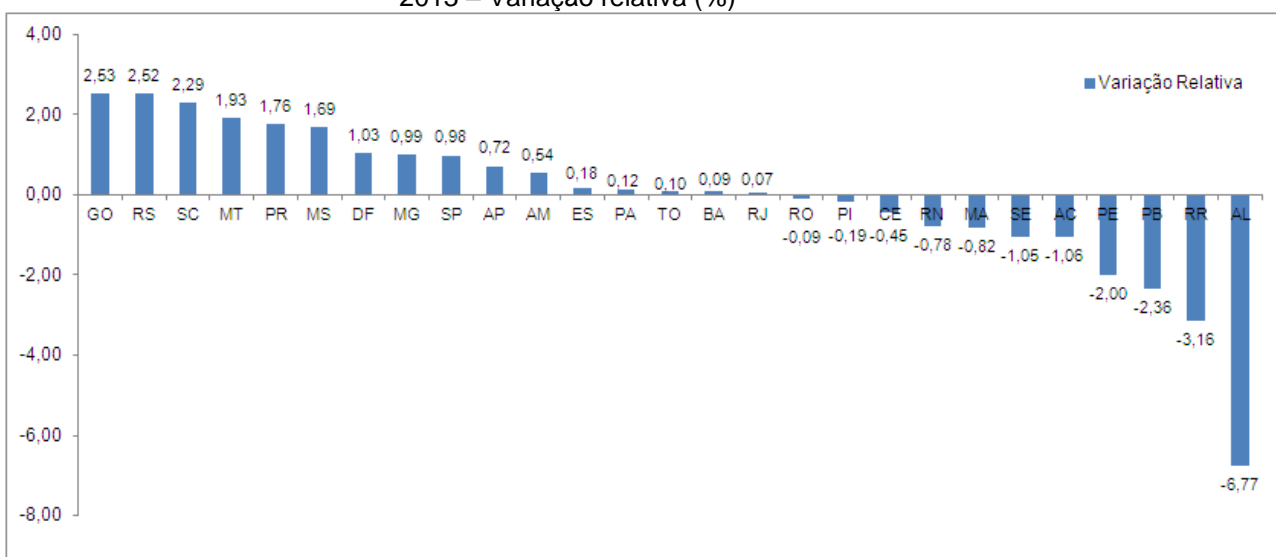
Elaboração: Instituto Mauro Borges/Segplan-GO/Gerência de Contas Regionais e Indicadores - 2013.

Emprego Formal

O bom desempenho da economia goiana também pode ser confirmado pela dinâmica do mercado de trabalho formal. Segundo o CAGED, Cadastro Geral de Empregados e Desempregados - do Ministério do Trabalho e Emprego, em Goiás foram gerados 29.132 novas colocações com registro na carteira (ajustado com as declarações entregues pelas empresas fora do prazo), no primeiro trimestre de 2013, representando um acréscimo de 2,5%,

superior ao nacional que foi de 0,8%. Este resultado fez com que Goiás alcançasse o primeiro lugar, em termos relativos, e o sexto lugar, em termos absolutos, dentre as vinte e sete Unidades da Federação, no primeiro trimestre de 2013, considerando a série ajustada com as declarações entregues pelas empresas fora do prazo, conforme demonstrado nos gráficos e tabela a seguir.

Gráfico 4 - Evolução do emprego formal nas Unidades da Federação – primeiro trimestre de 2013 – Variação relativa (%)



Fonte: MTE/Cadastro Geral de Empregados e Desempregados lei 4.923/65.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais – 2013.

* Ajustado com declarações entregues pelas empresas fora do prazo.

Tabela 6 - Ranking dos estados: Evolução do emprego formal do primeiro trimestre de 2013

Ranking	Estados	Vagas geradas
1º	São Paulo	122.711
2º	Rio Grande do Sul	65.417
3º	Paraná	45.370
4º	Santa Catarina	43.442
5º	Minas Gerais	41.326
6º	Goiás	29.132
7º	Mato Grosso	11.799
8º	Mato Grosso do Sul	8.370
9º	Distrito Federal	7.906
10º	Rio de Janeiro	2.533

Fonte: MTE/Cadastro Geral de Empregados e Desempregados lei 4.923/65.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais – 2013.

No recorte setorial do emprego formal (período de janeiro a março/13), o setor Serviços apresentou o maior saldo, com 10.085 vagas, cujos subsetores mais dinâmicos em termos de geração de emprego foram os seguintes: comércio e administração de imóveis (3.777 vagas) e alojamento e alimentação (2.178 vagas). A indústria de transformação registrou o segundo maior saldo de empregos do

Estado (8.866 postos), com destaque para os subsetores de produtos químicos, farmacêuticos e veterinários (4.074 vagas), e produtos alimentícios e bebidas (2.133 vagas). A agropecuária também contribuiu para a geração de novos postos de trabalho em Goiás, com a ocupação de 4.764 vagas e, por fim, o setor da construção civil criou 3.021 novas vagas de trabalho no período.

Tabela 7 - Estado de Goiás: Saldo – Admitidos/Desligados - 1º trimestre 2013

Setores	Primeiro trimestre de 2013			Variação Estoque (%)
	Adm	Desl	Saldo	
Extrativa mineral	710	553	157	1,69
Indústria de transformação	41.790	32.924	8.866	3,65
Produtos minerais não metálicos	2.645	2.490	155	1,01
Metalúrgica	2.439	1.865	574	4,35
Mecânica	1.765	1.461	304	4,12
Material elétrico e comunicação	319	239	80	5,49
Material de transporte	809	480	329	5,28
Madeira e mobiliário	1.727	1.467	260	2,51
Papel, papelão, editorial e gráfica	1.834	1.408	426	4,25
Borracha, Fumo e Couros	1.073	954	119	1,61
Químico, Prod Farmacêutico e Veterinário	8.844	4.770	4.074	8,39
Têxtil e vestuário	4.701	4.249	452	1,41
Calçados	191	231	-40	-1,94
Produtos Alimentícios e Bebidas	15.443	13.310	2.133	2,39
Serviço industrial de utilidade pública	1.096	746	350	3,22
Construção civil	28.357	25.336	3.021	3,12
Comércio	43.038	41.087	1.951	0,71
Comércio varejista	35.854	34.890	964	0,42
Comércio atacadista	7.184	6.197	987	2,11
Serviços	64.746	54.661	10.085	2,45
Instituições financeiras	557	496	61	0,43
Comércio e administração de imóveis	21.162	17.385	3.777	3,67
Transporte e Comunicação	8.975	7.427	1.548	2,8
Alojamento, alimentação	23.756	21.578	2.178	1,36
Médicos e odontológicos	4.083	3.299	784	2
Ensino	6.213	4.476	1.737	4,28
Administração pública	131	193	-62	-0,44
Agropecuária	19.707	14.943	4.764	5,34
Total	199.575	170.443	29.132	2,53

Fonte: MTE/Cadastro Geral de Empregados e Desempregados Lei 4.923/65.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais – 2013.

Operações de Crédito

As operações de crédito do sistema financeiro em Goiás, no primeiro trimestre de 2013, registraram certa estabilidade se comparadas às do trimestre anterior, refletindo a moderação do nível de atividade econômica e a postura mais cautelosa das instituições financeiras na concessão de novos recursos para as famílias.

Com base nos dados do BACEN, em março, o saldo acumulado do total das operações de crédito realizadas pelas instituições financeiras atuantes em Goiás alcançou R\$ 76,7 bilhões, o equivalente à variação positiva de 3,3% em relação a dezembro de 2012, e 20,3% em relação a março do ano passado. Deste total apurado, R\$ 44,5 bilhões (57,9%) referem-se ao saldo das operações de crédito das pessoas físicas, com alta de 3,4% em comparação a dezembro de 2012, e 17,6% em relação ao mesmo mês do ano

passado. Já o saldo das operações de crédito realizadas pelas pessoas jurídicas, que foi de R\$ 32,3 bilhões (42,1% do total), apresentou aumento de 3,3% em relação a dezembro passado e uma elevação de 24,1% em relação ao final de março de 2012.

A taxa de inadimplência total do saldo das operações de crédito em Goiás atingiu a média de 3,7% em março, indicando uma redução em relação ao final do ano de 2012, sendo 4,6% referentes às pessoas físicas e 2,5% às pessoas jurídicas. Essas baixas taxas de inadimplência refletem o comprometimento tanto das pessoas físicas quanto das jurídicas em honrarem seus contratos de crédito. Para o BACEN, a taxa de inadimplência é medida pela razão entre o saldo dos contratos em que há pelo menos uma prestação, integral ou parcial, com atraso superior a noventa dias e o saldo total das operações.

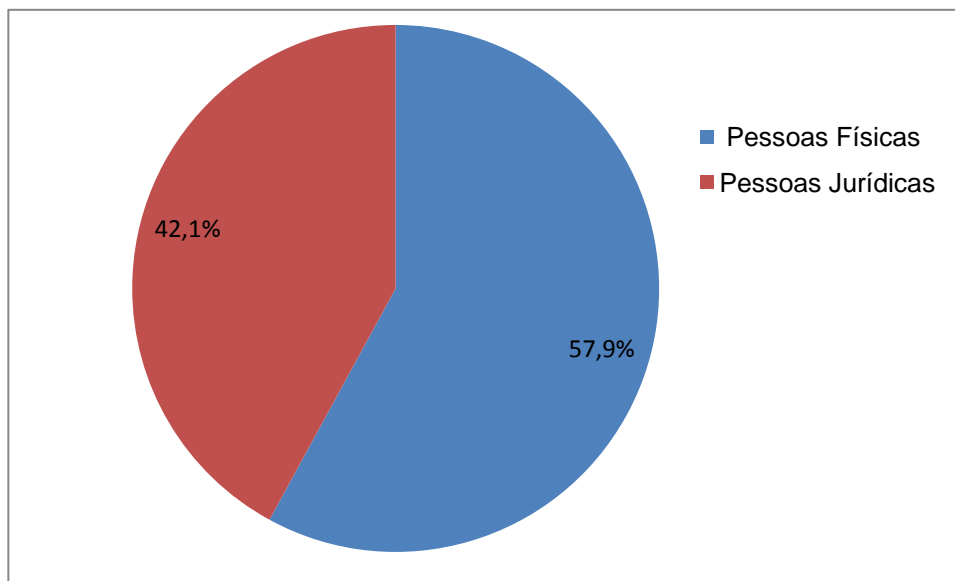
Tabela 8 - Estado de Goiás: Saldo das Operações de Crédito – 2012/13

Mês/Ano	Saldo das Operações de Crédito (R\$ bilhões)			Taxa de Inadimplência (%)		
	Pessoas Físicas	Pessoas Jurídicas	Total	Pessoas Físicas	Pessoas Jurídicas	Total
mar/12	37,8	26,0	63,8	5,3	2,8	4,2
abr/12	38,0	26,4	64,5	5,5	3,2	4,5
mai/12	38,7	28,0	66,7	5,6	3,1	4,6
jun/12	39,5	28,5	68,0	5,4	3,0	4,4
jul/12	39,9	28,6	68,5	5,4	2,8	4,3
ago/12	40,4	29,1	69,5	5,3	2,9	4,3
set/12	40,7	29,5	70,2	5,3	2,8	4,3
out/12	41,5	29,8	71,3	5,2	3,2	4,4
nov/12	42,1	30,5	72,6	5,0	2,9	4,1
dez/12	43,0	31,2	74,3	4,9	2,8	4,0
jan/13	43,6	31,0	74,6	4,7	2,8	3,9
fev/13	43,9	31,6	75,5	4,6	2,6	3,8
mar/13	44,5	32,3	76,7	4,6	2,5	3,7

Fonte: BACEN.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais - 2013.

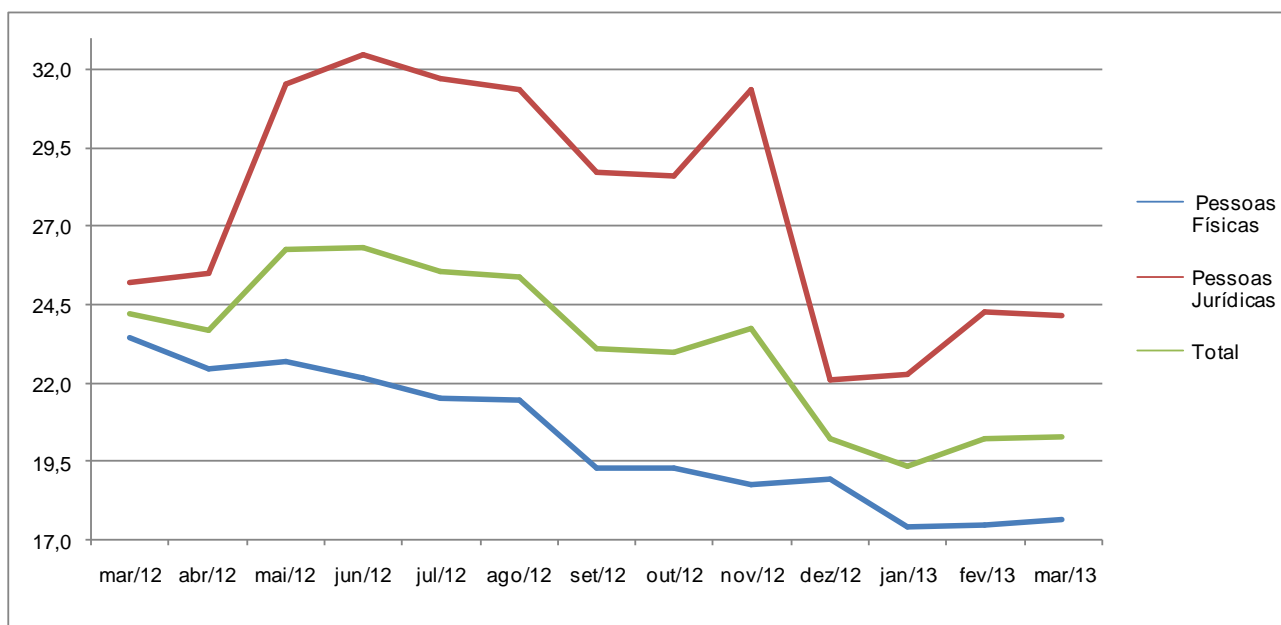
Gráfico 5 - Estado de Goiás: Participação dos Saldos das Operações de Crédito das Pessoas Físicas e Jurídicas no Saldo Total – Mar/2013



Fonte: BACEN.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais -2013.

Gráfico 6 - Estado de Goiás: Variação (%) do Saldo das Operações de Crédito Pessoa Física, Jurídica e total - Mês/Ano anterior 2012/13



Fonte: BACEN.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais - 2013 .

Análise de Risco de Investimento na Sojicultura em Goiás para a Safra 2012/2013

Joana D'Arc Bardella Castro

Doutoranda em Economia pela UNB e Prof. Pesquisadora da UEG/UnUCSEH . Email: joanabardella@brturbo.com.br

Bruna de Oliveira

Graduada em Ciências Econômicas pela UEG/UnUCSEH. Email: brunaoliveira196@hotmail.com

Ana Claudia Barroso

Mestre em Desenvolvimento Regional pela UFT. Email: ana.claudia@mail.ift.edu.br

Resumo: A expansão da demanda interna e externa por soja e seus derivados aliada ao incentivo por parte do governo brasileiro à modernização da agricultura, por meio da introdução de novas tecnologias estimulou o aumento da produção dessa leguminosa em todo o país, mais especificamente em Goiás. Nesse contexto, a agroindústria goiana tem se consolidado nas últimas décadas como um setor dinâmico e de significativa importância para a economia do estado. Consumida e comercializada mundialmente, a soja, em sua cadeia produtiva, é formada por um complexo agroindustrial bem estruturado e com poucos gargalos. Dessa forma, o presente trabalho apresenta a análise de risco de investimento na sojicultura em Goiás para a safra 2012/2013, com o propósito de analisar as variáveis que interferem na viabilidade do empreendimento.

Palavras-chave: Risco; Produção de soja; Goiás.

Introdução

A produção de soja no Centro-Oeste, mais especificamente em Goiás, é uma atividade econômica que teve sua expansão impulsionada pelo aumento da demanda interna e externa do grão de soja e seus derivados, assim como pelas políticas e incentivos governamentais oferecidos ao setor agroindustrial (GUANZIROLI, 2006). De acordo com Dubke (2006), a agroindústria goiana é um setor dinâmico e o complexo agroalimentar possui expressiva importância. Dentre as diversas cadeias produtivas agroindustriais que integram esse complexo, a cadeia da soja é a de maior destaque. Dessa forma, o presente trabalho justifica-se pela substancial importância da produção e da comercialização da soja e seus


subprodutos na atividade econômica goiana.

Segundo Barcelos (2006), a soja é uma leguminosa originária da China que chegou ao Brasil em 1882 e passou, na década de 70, por um crescente processo de expansão, resultante de fatores ligados à demanda e à participação do governo.

Conforme Dubke (2006), um dos principais e mais dinâmicos setores da economia goiana é a agroindústria, em especial a sojicultura (produção de soja) que está em relativa expansão no estado. O presente trabalho, nesse sentido, busca responder à seguinte questão: Qual o risco de investimento na produção de soja em Goiás para a safra 2012/2013?

Diante de tal problema, a hipótese é a de que, para esse período, existe um baixo risco em produzir soja em Goiás, dado que o setor tem expandido consideravelmente. Tendo como objetivo geral do estudo a análise de risco de se investir na sojicultura goiana, faz-se necessário como objetivos específicos, descrever o perfil da economia agrícola goiana, apresentar a cadeia produtiva da soja e identificar as variáveis que interferem na produção.

A relevância deste trabalho deve-se ao fato de a soja ser uma *commodity* de alto valor no mercado internacional com um complexo agroindustrial bem estruturado e



poucos gargalos. A análise dos riscos na produção para safra 2012/2013 proporcionará uma visão geral que contribuirá para o processo de decisão dos produtores rurais sobre o cultivo para esse período.

1 – Perfil do Agronegócio no Brasil e em Goiás

1.1– O agronegócio brasileiro

Segundo Barbosa (2005), até meados de 1960, a agricultura de forma geral era vista como um elemento dependente dos setores público e urbano-industrial e incapaz de mobilizar recursos para outros setores como a indústria.

A partir de 1960, inicia-se o governo militar marcado por medidas com vistas ao desenvolvimento econômico e combate à inflação, problema resultante dos maciços investimentos no setor industrial realizados pelos governos anteriores.

A industrialização do setor agrícola, no final dos anos 1960 e início dos anos 1970, foi marcada pela implantação de políticas agrícolas com a tarefa de aprimorar o desenvolvimento do setor e de buscar maior inserção dele no mercado nacional e internacional, de modo a ampliar a competitividade e a melhoria da qualidade de vida no campo (BARBOSA, 2005).

Esses mecanismos de intervenção do governo incentivaram e acirraram a modernização e expansão do agronegócio brasileiro. Essa fase envolveu a introdução de máquinas, ferramentas e elementos químicos (defensivos, fertilizantes, entre

outros), que permitiram atingir um nível mais avançado, marcado pela integração da agricultura e da indústria e que culminou na própria industrialização da agricultura e na constituição dos chamados Complexos Agroindustriais (AGRA; SANTOS, 2011).

A modernização do setor, com a adoção de insumos agrícolas e avançados níveis tecnológicos, permitiu um rápido crescimento da produtividade no campo a partir de 1980 e também a redução nos custos, o que proporcionou, além do aumento da produção, uma fase de bom desempenho para o agronegócio brasileiro (GUANZIROLI, 2006).

A década de 1990 presenciou a estabilização da economia com a implementação do Plano Real. Houve uma reformulação da política agrícola com a introdução do sistema equivalência–produto, o que beneficiava os produtores rurais ao necessitarem de empréstimos. Ao adquirir um financiamento, o produtor com a equivalência–produto passava a ter acompanhamento dos impactos que os encargos financeiros causavam no saldo devedor. Essa reformulação contribuiu para o desenvolvimento da agricultura no país (LUCENA, 2000).

Do início dos anos 2000 até a atualidade o setor agrícola no Brasil vem crescendo, principalmente em termos de produtividade. Esse crescimento nas lavouras resulta do progresso técnico na difusão das inovações, com destaque para as tecnologias desenvolvidas por instituições especializadas, como a Embrapa (CORRÊA, 2006).

1.2 – O agronegócio goiano

O agronegócio no Brasil constitui um dos setores mais dinâmicos da economia e em Goiás não é diferente. Seu papel no cenário nacional teve início em 1940, quando o processo de industrialização estava em sua fase inicial. Goiás foi incorporado nesse processo como fornecedor de alimentos e matérias-primas (PEREIRA, 2003).

O processo de crescimento do setor agrícola ocorreu somente após a década de 1960 quando as políticas públicas de incentivos fiscais oferecidas pelo governo do estado para modernização da agricultura, aliadas à utilização de novas tecnologias, provocou grandes alterações na dinâmica regional, o que possibilitou ao estado se tornar uma região de produção agroindustrial (PEDROSO, 2011).

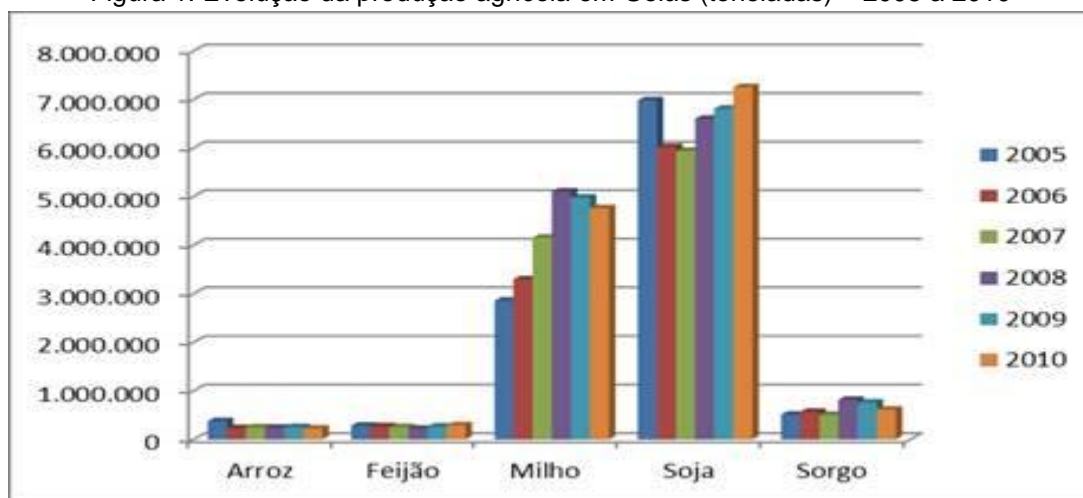
Privilegiado com terras férteis, água abundante, clima favorável e um amplo domínio na tecnologia da produção, além de uma localização estratégica, por se situar na região central do país, e das boas condições logísticas de escoamento da

produção, Goiás passou a receber várias agroindústrias e deixou de ser apenas produtor para ser gerador de divisas, emprego e renda para a região (EMBRAPA, 2012).

Especificamente para o estado de Goiás, o agronegócio representou 34,5% do Produto Interno Bruto, totalizando R\$ 85.615 bilhões em 2009, o que representa 27% do PIB do Centro-Oeste e 2,64% do PIB nacional. Esses dados revelam que a economia goiana cresceu significativamente nos últimos anos, resultado da expressiva evolução do agronegócio, do comércio e do crescimento industrial.

A comercialização de soja no estado de Goiás se dá, principalmente, pela exportação do grão que, em 2010, ocupou a 4ª posição em produção de grãos no país, ficando atrás dos estados do Mato Grosso, Paraná e Rio Grande do Sul (SEPIN, 2011). A produção goiana de grãos tem como destaque a soja, conforme figura 1.

Figura 1: Evolução da produção agrícola em Goiás (toneladas) – 2005 a 2010



Fonte: IBGE, 2010.

A produção em larga escala desta oleaginosa proporciona outros benefícios para o estado. O cultivo estimula a instalação de indústrias que transformam a soja em grão, dando origem a produtos derivados como farelo e óleo e gera milhares de empregos nas etapas de produção, industrialização e exportação (MACHADO, 2010).

1.3 – Cadeia produtiva da soja

A cadeia produtiva da soja é composta por três tipos de produtos: os sólidos que vão desde os cereais, pães, bolachas e massas alimentícias até antibióticos, cervejas e refrescos; os produtos integrais que reúnem doces, ingredientes para balas, manteiga, além de molhos e queijo, e os produtos oleaginosos que são utilizados na fabricação de óleos de cozinha, desinfetantes, tintas e produtos químicos e inseticidas (PAULA; FAVARET FILHO, 1998).

Em relação à produção física, o ciclo produtivo da soja em Goiás começa em outubro, com colheita a partir de fevereiro. Para o bom crescimento e desenvolvimento

dessa cultura algumas práticas devem ser adotadas, como o Sistema Plantio Direto, que envolve o uso de técnicas de preparo e cobertura do solo, o controle das plantas daninhas, a existência de máquinas e equipamentos adequados e mão de obra conhecedora das tecnologias utilizadas na produção (EMBRAPA, 2011).

O setor de insumos, um dos principais atores que viabilizam a produção, é representado pela indústria de fertilizantes, defensivos e máquinas agrícolas. Após a colheita da soja, a primeira etapa é o transporte do produto até a indústria de armazenamento. A industrialização inicia-se com a secagem, limpeza e prensagem do grão. Desse processo resulta o óleo e o farelo. O óleo segue as etapas de esmagamento e refino, o que origina diversos produtos. Após esta etapa, os produtos são distribuídos para atacadistas e varejistas ou seguem para o mercado internacional, por meio das exportações (DUBKE, 2006).

A rápida expansão da produção de soja nos anos 70 foi acompanhada pelo crescimento de indústrias esmagadoras,

especializadas em transformar o grão de soja em óleo e farelo. Além disso, as políticas do governo favoreceram a exportação dos derivados do grão, com subsídios à instalação de indústrias esmagadoras, baixas taxas de juros e isenções de impostos (PAULO, 2010).

As transformações na agricultura brasileira, marcada especialmente pela crescente expansão da sojicultura, lograram ao país o posto de 2º maior produtor mundial de soja, superando apenas os Estados Unidos (GUIMARÃES, 2011).

2 – Análise de Investimento

A expansão do consumo de soja em grão e seus subprodutos no mercado interno e externo torna os investimentos nessa cadeia produtiva fundamentais para atender à crescente demanda (EMBRAPA, 2012).

Dessa forma, faz-se indispensável à avaliação dos possíveis cenários de risco na produção de soja. O conceito de risco está associado ao grau de incerteza para ganhos ou perdas, em outras palavras, deriva basicamente da impossibilidade de se prever situações futuras (MOURA, 2004).

Para alcançar os objetivos propostos, o presente trabalho utilizou da análise dos indicadores econômico-financeiros Benefício-Custo (B/C), Valor Presente Líquido (VPL) e Taxa Interna de Retorno (TIR). Além desses, realizou-se a simulação de Monte Carlo, uma técnica específica para avaliação de risco. Por meio do *software* @Risk 5.5 Palidase Corporation (2009), verificou-se o

comportamento dos fatores (variáveis) que interferem na produção de soja no estado de Goiás para a safra 2012/2013.

Dessa forma, a presente pesquisa utiliza tais indicadores como variáveis *output* e variáveis *input* são considerados os custos de produção, de manutenção de equipamentos, máquinas e implementos, de sementes, de agrotóxicos (fungicidas, herbicidas e inseticidas) de fertilizantes e o preço da saca de soja recebido pelo produtor. Essas variáveis exercem forte influência na rentabilidade e no desempenho econômico, sendo consideradas responsáveis pelo sucesso ou insucesso do projeto. Tais variáveis possibilitam a análise da viabilidade econômica da produção de soja em Goiás e da sensibilidade (risco) do projeto.

O levantamento das variáveis *inputs* foi realizado junto à Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB), sendo consideradas na avaliação econômica as safras de 2008 a 2012 do município de Rio Verde, pelo fato desta instituição não apresentar dados por unidade federativa e por este município apresentar a mais elevada média de produtividade de Goiás nesse período, sendo representativo para o estado.

Para as análises econômicas considerou-se o produtor como proprietário do terreno e por esse motivo a aquisição desse solo não foi considerada como investimento inicial, sendo necessária apenas a limpeza. Também foram desconsiderados os custos de aquisição de máquinas, equipamentos e implementos agrícolas, bem como a construção de benfeitorias, por se tratar de

produtores que desenvolvem ou desenvolveram atividade agrícola, especialmente de produção de grãos.

3 – Análise de Resultados

3.1–Análise dos indicadores econômico-financeiros

Considerando os custos de produção das safras 2008/2009, 2009/2010, 2010/2011, 2011/2012 e 2012/2013 e que os produtores rurais desenvolvem atividades agrícolas não necessitando, portanto, da aquisição de terreno, máquinas, equipamentos e implementos agrícolas, e com base nas informações analisadas, observou-se que o produtor deve produzir de 7 a 8 sacas de soja por hectare para cobrir os custos de produção.

Além disso, o produtor que investir especificamente na produção de soja terá retorno positivo desde a primeira safra, devido principalmente aos baixos investimentos iniciais, que compõem basicamente a limpeza, gradagem e calagem do terreno.

Através da Análise Benefício-Custo (B/C), tem-se que os custos incorridos na produção são inferiores às receitas geradas, o que caracteriza uma situação favorável ao investimento nesse tipo de empreendimento agrícola.

Os resultados apresentaram uma relação B/C de 2,21, valor este que sob as condições de mercado existentes representa viabilidade do projeto de investimento. Ou seja, cada R\$ 1,00 investido na atividade representa uma remuneração de R\$ 1,21.

O valor obtido do VPL para a produção de soja, considerando as safras analisadas, de R\$ 3.909,82, revela que, considerando-se todas as entradas e saídas de caixa, o investimento é viável, dado que o VPL é positivo, situação que reafirma o resultado encontrado na relação benefício/custo.


No que se refere à TIR, encontrada numa porcentagem de 137%, é superior à TMA relativa à taxa Selic, que fechou o ano de 2011 em 8,9%. Significa que o investimento é atrativo e possui um retorno significativamente bom.

3.2 – Análise de Risco

A análise realizada através do software @Risk avaliou o risco de investimento em um empreendimento agrícola com base nos custos de produção das safras dos últimos cinco anos do município de Rio Verde, considerado representativo para o estado de Goiás. Através do Método de Monte Carlo foram geradas 1.000 simulações.

Os custos da produção de soja foram divididos em fixos e variáveis. Os fixos englobam os custos com mão de obra fixa, encargos sociais, manutenção, seguros e armazenagem e incorporam depreciação de benfeitorias, implementos e máquinas. Os custos variáveis foram estimados considerando-se basicamente o conceito de custo operacional, que compreende as despesas efetivamente desembolsadas pelo produtor, incluindo mão de obra variável, fertilizantes, sementes, agrotóxicos e assistência técnica.

Os dados obtidos apresentaram que o custo total estimado da produção de soja



em Goiás para a safra 2012/2013 é de aproximadamente R\$ 1.089,27, considerando-se que o produtor agrícola possui um histórico de desenvolvimento de atividades nesse setor e por esse motivo não necessita da aquisição de terreno, máquinas, equipamentos e implementos. Conforme estudo técnico da Embrapa referente aos custos da soja convencional para a safra 2012/2013, no Mato Grosso do Sul, os custos variáveis desembolsáveis correspondem a 70% do total da produção. No presente trabalho, a estimativa dos custos variáveis encontrada para a produção de soja em Goiás corresponde a 72% da produção total enquanto os custos fixos representam 28%.

De modo geral, o custo total estimado para a safra 2012/2013 está em média 8% menor quando comparado à safra 2011/2012, sendo os custos variáveis de maior representação nesse valor.

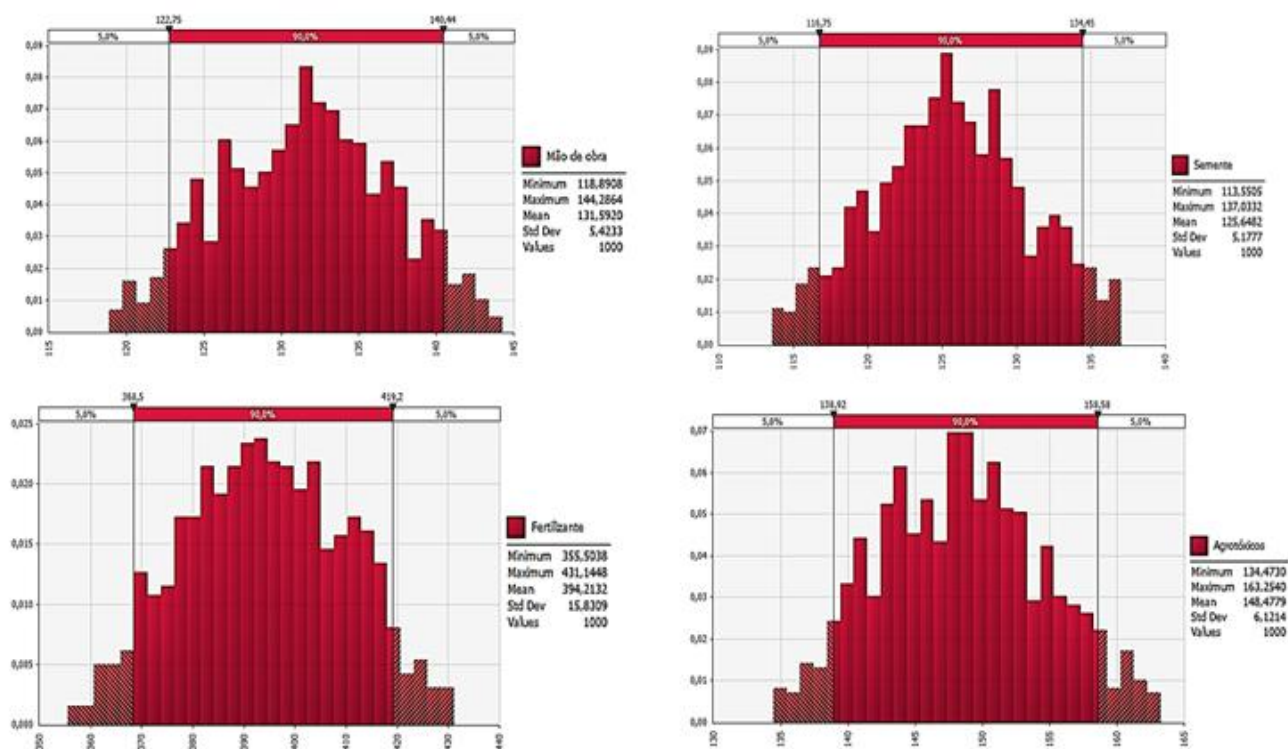
3.2.1 – Variáveis inputs

A variável mão de obra envolve os gastos de remuneração dos trabalhadores no período de cultivo, sendo considerado o preço por hectare. A análise de risco

revelou que o custo mínimo com mão de obra total (fixa e variável) por hectare encontrado pelo produtor para a safra 2012/2013 é de R\$ 118,80, sendo que o máximo é de R\$144,28. O valor médio que o produtor terá de dispêndio com mão de obra a cada hectare é de R\$ 131,59, o que representa 12% do custo total da produção. Esses valores revelam que o custo com o insumo mão de obra no cultivo da soja em Goiás é significativamente baixo quando comparado ao custo médio obtido na produção de outras culturas de verão como o milho e o feijão que, para a safra 2012/2013, apresentam respectivamente custo com mão de obra de R\$ 267,62 e R\$ 212,63 (CONAB, 2012).

Segundo o levantamento de intenções de plantio divulgado pela Embrapa (2012), a área plantada de soja em todo o Brasil na temporada 2012/2013 deverá crescer 8,4% em relação à safra do ano anterior. Para Goiás a expectativa é de que o crescimento atinja a marca de 5%. Essa estimativa se baseia no baixo custo relativo à produção de soja e às perspectivas de preços sustentáveis durante a fase de comercialização.

Figura 2 – Análise das variáveis: mão de obra, semente, fertilizante e agrotóxicos



Fonte: Elaboração própria.

O comportamento da figura 2 mostra que o preço mínimo a ser pago pelo produtor pela semente de soja por hectare é de R\$ 113,54, enquanto o preço máximo será de R\$ 137,04, tendo como média o valor de R\$ 125,65. A análise apresenta que a probabilidade de o preço da semente estar entre R\$ 116,75 e 134,46 é de 90%.

Dessa forma, percebe-se que a variável preço da semente representa 11,5% do total dos custos dispendidos na sojicultura. Entretanto, apesar da pouca participação, a variável semente é de extrema importância, pois é a base para o alcance de elevados níveis de produtividade.

Em relação à safra 2011/2012, o custo com a semente apresentou uma queda de 11,4%. Outra questão se refere ao nível tecnológico empregado. Sementes

resultantes da introdução de novas tecnologias podem onerar o sojicultor entre 24% e 32% do custo total da produção (APROSOJA, 2012).

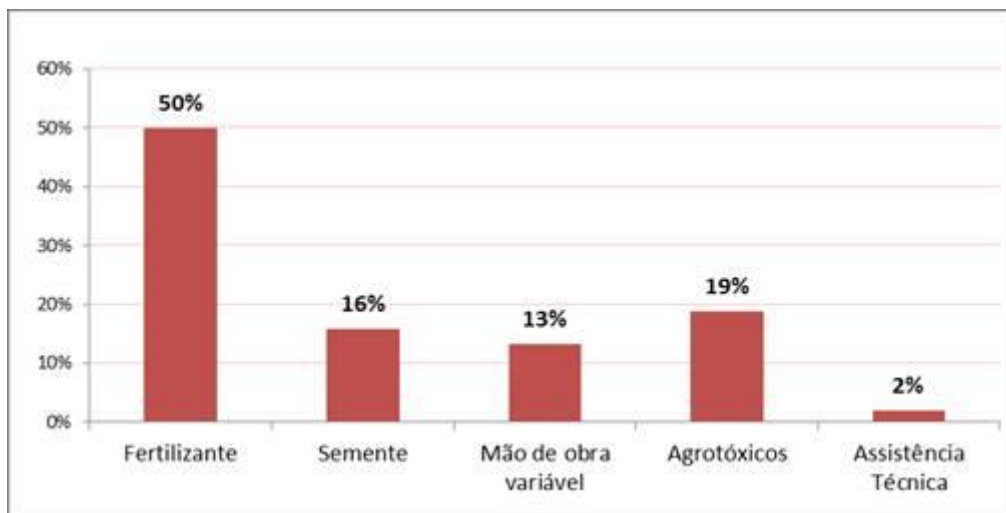
Considerando-se a variável fertilizante, aplicada na produção agrícola com o intuito de suprir as deficiências de nutrientes durante o cultivo, o produtor agrícola de soja terá um custo de aproximadamente R\$ 394,21 com a aquisição de fertilizante por hectare. A análise de risco da variável em questão apresenta que existe a probabilidade de 90% do preço do fertilizante estar entre R\$ 368,50 e R\$ 419,20.

Trata-se da variável de maior impacto nos custos de produção para o sojicultor. O preço do insumo no mercado, que varia de R\$ 355,50 a R\$ 431,15, compromete

aproximadamente 36% dos valores totais desembolsados pelo produtor de soja, que

equivalem a R\$ 1.089,27 e representa 50% dos custos variáveis, conforme figura 3.

Figura 3 – Estimativa dos custos variáveis para a safra 2012/2013



Fonte: CONAB.

O grupo dos agrotóxicos que compreendem os inseticidas, fungicidas e herbicidas que livram as plantas dos insetos, das doenças e da competição das ervas daninhas pelos nutrientes, ocupa a segunda posição em termos de participação nos custos de produção de soja.

Percebe-se, pela figura 2, que a média de preços dos agrotóxicos por hectare é de R\$ 148,48. A probabilidade de o preço dos agrotóxicos se encontrar entre R\$138,92 e R\$ 158,57 é de 90%, enquanto a probabilidade de estar abaixo desse intervalo é de 5% e de estar acima desse preço também é de 5%.

O preço do agrotóxico que varia de R\$ 134,48 a 163,25 onera o sojicultor em 14% do total do custo de produção da soja convencional que equivalem a R\$ 1.089,27. A análise do preço da saca de soja de 60 kg mostra que o preço médio recebido pelo produtor rural será de R\$ 57,96, sendo o

preço máximo de R\$ 63,71 e o mínimo R\$52,28. A probabilidade do preço da saca de soja estar entre R\$ 54,11 e R\$ 61,98 é de 90% e a probabilidade de ser menor e maior do que este intervalo é de 10%.

3.2.2 – Variáveis Outputs

O valor gerado para a TIR (137%) é maior do que a TMA (estimada em 8,9%), o que sinaliza que as expectativas são de ganho para o investimento agrícola desde a primeira safra. Dessa forma, a chance de um retorno maior no mercado do que na sojicultura em Goiás fica descartada.

Considerando que o risco em deixar o capital investido na produção de soja é baixo, e que a média de retorno do investimento será de 137%, existe a probabilidade de 90% de esse retorno estar entre 136% e 137%.

Ao optar pelo investimento na produção de soja, as expectativas com base nos resultados gerados são de que o sojicultor

recupere os investimentos realizados em cada hectare de terra produzido na primeira safra, considerando um produtor que tenha terreno, máquinas, equipamentos e implementos agrícolas.

A análise apresenta que o valor médio do VPL resultante das entradas e saídas de caixa é de R\$3.909,82. Por se tratar de um resultado positivo, ou seja, maior do que zero, é viável investir neste projeto.

A probabilidade do valor do VPL estar compreendido entre R\$ 3.773,7 e R\$ 4.052,9 é de 90%, enquanto a probabilidade de ser menor do que R\$ 3.773,7 é de 5% e de ser maior do que R\$ 4.052,9 é também de 5%.

Para obter a sensibilidade de um investimento se avalia o impacto da alteração de uma variável nos resultados do projeto. Dessa forma, a análise buscou identificar a sensibilidade das variáveis mão de obra, preço da semente, preço do fertilizante, preço do agrotóxico e preço da saca de soja quanto ao retorno produzido.

Os resultados apontaram que, dentre as variáveis consideradas, a única que interfere diretamente no risco da produção de soja é o preço da saca do produto em grão. Nesse sentido, o efeito é positivo, ou seja, quanto maior o preço da saca de soja em grão, maior o VPL e a TIR.

O efeito produzido na rentabilidade do investimento pela variável preço da saca de soja apresentou um coeficiente de sensibilidade no valor de 0,99, que representa que a probabilidade dessa variável influenciar no retorno da produção é de 99%.

As demais variáveis influenciam muito pouco ou praticamente nada no risco de

produção agrícola, e seus efeitos são negativos, isto é, quanto maior o custo com fertilizante, agrotóxicos e semente, menor o VPL e a TIR.

Considerações Finais

Considerando que a sojicultura em Goiás é uma atividade econômica em processo de expansão e que a cadeia produtiva da soja é formada por um complexo agroindustrial de expressiva importância no suprimento da demanda de mercado, o presente trabalho, através de análises estatísticas e estimativas, conclui que o investimento na cultura da soja no estado de Goiás, para a safra 2012/2013, é viável de modo que minimiza os riscos do projeto agrícola.

Os resultados obtidos nas análises confirmam a rentabilidade e o baixo risco de investimento. Pela relação custo-benefício do projeto, obteve-se que os custos incorridos na produção são inferiores às receitas geradas, o que caracteriza uma situação favorável ao investimento. Os resultados apresentaram um relação B/C de 2,21. No que se refere ao VPL, o valor encontrado foi de R\$ 3.909,82, resultado que revela que o investimento é viável, dado que o VPL é positivo, situação que reafirma o resultado encontrado na relação benefício/custo.

Quanto ao retorno proporcionado pelo investimento, a TIR encontrada foi de 137%, valor superior à Taxa Mínima de Atratividade, considerada equivalente à taxa Selic que, em dezembro de 2011, ficou em 8,9%.

A análise de risco, realizada através do software @Risk, apresentou que o custo total estimado da produção de soja em

Goiás, para a safra 2012/2013, é baixo e de aproximadamente R\$ 1.089,27, considerando que o produtor agrícola possui um histórico de desenvolvimento de atividades nesse setor e por esse motivo não necessita da aquisição de terreno, máquinas, equipamentos e implementos. A estimativa de participação dos custos variáveis da sojicultura corresponde a 72% dos custos totais da produção enquanto os custos fixos representam 28%.

Em relação às variáveis que interferem no risco da produção, os resultados da análise provaram que o custo com o insumo mão de obra no cultivo é significativamente baixo quando comparado ao custo médio da produção de outras culturas de verão como o milho e o feijão; o peso da variável preço da semente representa apenas 11,5% do total dos custos dispendidos na sojicultura; a variável de maior impacto nos custos de produção para o sojicultor é o preço do fertilizante, que no mercado varia entre R\$ 355,50 e R\$ 431,15, o que corresponde a 36% do valor total estimado desembolsado pelo produtor, que equivale a R\$ 1.089,27; o preço do agrotóxico que varia de R\$ 134,48 a R\$ 163,25 onera o sojicultor em 14% do total do custo de produção.

A análise revelou que, dentre as variáveis consideradas, a única que interfere diretamente no risco da produção de soja é o preço da saca do produto em grão, ou seja, o preço da soja no mercado é considerado o fator de maior risco. Nesse sentido o efeito é positivo, ou seja, quanto maior o preço da saca de soja em grão, maior o VPL e a TIR.

Dessa forma, conclui-se que o risco de investimento para a produção de soja em Goiás para a safra 2012/2013 é baixo. As estimativas referentes ao retorno e lucratividade dos projetos de investimento na sojicultura apontam para um investimento economicamente viável.

Referências Bibliográficas

AGRA, Nadine Gualberto; SANTOS, Robério Ferreira dos. **Agricultura Brasileira: situação atual e perspectivas de desenvolvimento.** Disponível em: <http://www.gp.usp.br/files/denru_agribrazil.pdf>. Acesso em: 7 set 2011.

APROSOJA. **Custo de produção.** Disponível em: <<http://www.portaldoagronegocio.com.br/conteudo.php?id=45927>>. Acesso em: 01 out 2012.

ASSAF NETO, Alexandre. **Matemática Financeira e suas aplicações.** São Paulo: Altas, 2009.

BARCELOS, Fernanda de Oliveira. **Soja em Goiás: fatores de crescimento da produção e o aumento das exportações.** Anápolis: UEG, 2006.

BARBOSA, Kátia Cláudia. **O agronegócio no crescimento e desenvolvimento de Goiás.** Anápolis: UEG, 2005.

BARROS, Geraldo Sant'Ana de Camargo. **Agronegócio brasileiro: perspectivas, desafios e uma agenda para seu desenvolvimento.** São Paulo. 2006.

CONAB. **Custo de Produção.** Disponível em: <http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/12_07_24_09_52_51_milho-r.pdf>. Acesso em: 01 out 2012.

CORRÊA, Ângela Maria Cassavia Jorge; FIGUEIREDO, Nelly Maria Sansígolo. **Modernização da agricultura brasileira no início dos anos 2000: uma aplicação da análise fatorial.** São Paulo: Revista Gepec, 2006.

DUBKE, Alessandra Fraga. **Modelo de localização de terminais especializados: um estudo de caso em corredores de exportação de soja**. Rio de Janeiro: PUC, 2006.

EMBRAPA, **Avaliação de Riscos e o Agronegócio Brasileiro**. Disponível em: <<http://www.embrapa.br/imprensa/artigos/2005/artigo.AvaliacaoRiscosAgronegocio/>>. Acesso em 07 maio 2012.

EMBRAPA. **Cultivo da Soja**. 2011. Disponível em: <<http://www.cnpso.embrapa.br/producao/soja/SojanoBrasil.html>>. Acesso em: 23 maio 2011.

EMBRAPA, **Viabilidade Econômica da Cultura da Soja na Safra 2011/2012 em Mato Grosso do Sul**. Disponível em: <<http://www.cpao.embrapa.br/publicacoes/online/zip/COT2011168.pdf>>. Acesso em: 10 julho 2012.

GUANZIROLI, Carlos Enrique. **Agronegócio no Brasil: perspectivas e limitações**. Niterói – Rio de Janeiro: Universidade Federal Fluminense, 2006.

GUIMARÃES, Thiago André; ALVAREZ, Victor Manoel Pelaez. **Análise do processo de difusão tecnológica de cultivares de soja da Embrapa no Paraná**. Brasília: Revista de Política Agrícola, 2011. Disponível em: <http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/11_12_06_10_45_15_rpa_3-2011_baixa_resolucao_final.pdf>. Acesso em: 8 set. de 2011

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Principais produtos agrícolas**. 2010. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/prevsaf/default.asp?t=1&z=t&o=26&u2=1&u3=1&u4=1&u1=36>>. Acesso em: 7 set. 2011.

LUCENA, Romina Batista; SOUZA, Nali de Jesus. **Políticas agrícolas e desempenho da agricultura brasileira, 1950-2000**. Disponível em: <http://www.nalijsoza.web.br.com/downloads/artigos/pol_agr_br.pdf>. Acesso em: 17 jul 2012.

MACHADO, Leonardo de Oliveira. **Fatores de formação do preço da soja em Goiás**. 15. ed. Goiânia: SEPLAN, 2010.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Balança Comercial por unidade da federação**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1078&refr=1076>>. Acesso em: 07 set 2011.

MOURA, Altair Dias de. **Avaliação de projetos sob condições de risco utilizando o @Risk**. Viçosa: UFV, 2004.

PAULA, S.R. de; FAVERET FILHO, P. **Panorama do Complexo da Soja**. Rio de Janeiro: Ed. BNDES, 1998.

PAULO, Aline Bianca. **Esmagadoras de soja dos estados de Mato Grosso do Sul e Goiás**. Piracicaba – São Paulo: ESALQ, 2010.

PEDROSO, Izula Luiza Pires Bacci. **As transformações da agricultura do sudoeste de Goiás: da agropecuária extensiva a formação de cluster de grãos**. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/2/166.pdf>>. Acesso em: 7 set 2011.

PEREIRA, Sebastião Lázaro e XAVIER, Clésio Lourenço. **O agronegócio nas terras de Goiás**. Uberlândia: Edufu, dez. 2003, 343 p.

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DO ESTADO DE GOIÁS. **Produto Interno Bruto do estado de Goiás: 2008**. Goiânia: Seplan, 2010.

Os Mecanismos de Coordenação da Cadeia Agroindustrial do Arroz em Goiás: Um Estudo de Caso à Luz da Economia dos Custos de Transação

Resumo: O Brasil é o 10º consumidor mundial de arroz e a sua produção está concentrada na região Sul do país. Nos últimos quarenta anos, Goiás caiu de 2º para 8º produtor nacional e isso se deveu a mudança no gosto do consumidor e a substituição do cultivo de arroz por outras culturas mais lucrativas e rentáveis, como soja e cana-de-açúcar. O objetivo deste trabalho foi retratar a realidade de uma agroindústria orizícola goiana, com o intuito de elencar seus potenciais e fragilidades em relação a sua estrutura de governança, usando como suporte teórico a Nova Economia Institucional e a Economia dos Custos de Transação. Os dados foram conseguidos através de questionários e entrevistas e observou-se uma estrutura de coordenação ainda incipiente, proporcionando custos de transação elevados.

Palavras-chave: Nova Economia Institucional; Custos de Transação; Indústria Orizícola.

Introdução

O arroz é um componente da dieta básica mundial, juntamente com o trigo e o milho, divide a posição de um dos cereais mais produzidos no mundo e em todos os continentes, onde a Ásia é a principal produtora, com 80% da produção mundial. Segundo a EMBRAPA¹, países asiáticos como a China e a Indonésia, por serem os maiores produtores, exercem um alto grau de influência e controle do mercado mundial de arroz; quando vivem períodos de produção abaixo da demanda, são grandes importadores e; quando vivem períodos de produção acima da demanda são grandes exportadores, influenciando assim, o preço do produto no mercado mundial.

¹ Disponível em:
<http://www.agencia.cnptia.embrapa.br/gestor/arroz/arvore/CONT000fok5vmke02wyiv80bhgp5prthjx.html>

Juliana Peres Terêncio
Mestranda em Agronegócio pela Universidade Federal de Goiás.
Email: julianapterencio@gmail.com

Alcido Elenor Wander
Pesquisador da Embrapa Arroz e Feijão e
Professor do Programa de Pós-Graduação em Agronegócio na UFG.
Email: alcido.wander@embrapa.br

Porém, o arroz representa uma singularidade em relação às demais *commodities* por possuir uma estrutura de mercado bastante estreita, somente 5% da produção é transacionada pelo mundo, o que significa que grandes produtores são também grandes consumidores, isso traz instabilidade no fluxo do comércio e dos preços mundiais (WANDER et al.,2006).

O Brasil é o maior produtor fora do continente asiático, ocupando o 10º lugar em consumo global, concentrando quase 70% da sua produção somente nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, segundo dados do IPEA. Os tipos de produção no país se dividem em apenas dois: produção em terras altas e o irrigado. A especialidade da região Sul é o arroz irrigado, enquanto que o arroz de terras altas é a especialidade das regiões Centro-Oeste e Norte e Maranhão.

Mas a demanda pelo produto caiu, não acompanhando o crescimento da população. Segundo o IBGE, em 30 anos essa queda foi de 46% e as razões não estão baseadas somente no preço do produto, já que seus substitutos – macarrão e pães – possuem preços superiores, mas a razão se encontra na alteração dos

hábitos alimentares da população (GAMEIRO & GAMEIRO, 2008).

Goiás, desde 2010, se classifica como o 8º produtor nacional de arroz de terras altas, porém, na década de 70 a realidade era outra. Segundo dados do IPEA, de 1970 a 1974, Goiás só perdeu a liderança da produção para o Rio Grande do Sul, o que atraiu indústrias e investidores para a região, criando um parque industrial moderno disposto e preparado para o processamento dessa grande produção voltada para atender o mercado do Centro-Oeste, Norte e Nordeste do país (SANTIAGO, 2011).

Com a queda da demanda e a mudança na preferência do consumidor goiano pelo arroz irrigado, a área plantada no estado diminuiu, e a região passou de exportadora para importadora de matéria-prima. O parque industrial, aqui instalado se viu obrigado a importar da região Sul o arroz irrigado e as pequenas e médias agroindústrias que não puderam acompanhar o investimento e os custos que a mudança de hábito da população trouxe para o mercado, tiveram que fechar suas portas.

Esse contexto traz a oportunidade de verificar que tipo de estrutura de governança as agroindústrias do estado estão utilizando para gerenciar essa produção, como se dá o relacionamento da agroindústria com os produtores e se essas medidas minimizam os custos oriundos dessa adequação e manutenção do parque industrial instalado no estado. O objetivo do

presente artigo é analisar uma indústria orizícola goiana e elencar os desafios e as oportunidades enfrentadas pela indústria no mercado goiano e para essa análise, a Nova Economia Institucional e a Economia dos Custos de Transação podem fornecer a base teórica necessária.


Além desta introdução, o primeiro tópico do artigo faz uma breve exposição da Nova Economia Institucional e a Economia dos Custos de Transação, e como essa teoria pode contribuir para o entendimento da cadeia do arroz; a parte dois se trata da metodologia utilizada para conseguir e analisar os dados coletados; a parte três traz os resultados obtidos e finalmente, as considerações finais.

1 – Nova Economia Institucional e Economia dos Custos de Transação

1.1– Nova Economia Institucional

A Nova Economia Institucional (NEI) é a resposta para a pergunta de Ronald Coase, em seu artigo *The Nature of the Firm* de 1937: por que existem empresas? Até então, a firma era vista somente como um mecanismo onde uma ou várias transformações tecnológicas se processavam para o fim de certo bem ou serviço, ignorando assim, aspectos organizacionais e até de relacionamentos com clientes e fornecedores, tornando a firma uma mera função de produção (COASE, 1937).

Em seu artigo, Coase definiu a firma como um mecanismo alternativo de coordenação das atividades econômicas, assim como o



mercado². Para ele, firma e mercado concorreriam entre si enquanto instituições de coordenação e governança das atividades econômicas e a opção por uma ou outra estrutura seria dependente dos custos de transação distintos a cada uma delas, prevalecendo naturalmente, aquela que apresentasse os menores custos de transação.

Coase dividiu os custos de transação em dois tipos:

- os custos para descobrir os preços vigentes no mercado – ou os custos de coleta de informações;
- os custos de negociação e estabelecimento de um contrato – ou seja, os custos para administrar as transações.

No entanto, foram detectados problemas na formulação dos seus argumentos. Muitos desses custos não são observáveis ou explícitos, dificultando assim sua mensuração. Outra proposição de Coase é assumir que, se uma forma de coordenação foi escolhida, essa era a menos onerosa e, conseqüentemente, a mais eficiente. Se o diferencial entre a escolha de uma ou outra forma de coordenação – firma e mercado – depende da mensuração desses custos, optando-se pela menos onerosa, como escolher a melhor forma se alguns desses custos não são mensuráveis ou, como confirmar se a forma escolhida é a mais eficiente se a forma supostamente menos eficiente e não

² Coase não trata diretamente das formas contratuais, mas não nega a importância dessas e reconhece que são as formas mais comuns de coordenação do sistema econômico.

escolhida, não tiveram seus custos de transação observados? Essas foram algumas das deficiências responsáveis pelo período de trinta anos que o argumento de Coase se manteve à margem da teoria econômica e contribuições de outros autores se fizeram necessárias para que a NEI se firmasse como um novo paradigma teórico.

Kenneth Joseph Arrow, autor de *The Limits of Organization* (1974) foi um dos autores que contribuíram para a NEI ligando conceitos de informação com o surgimento das firmas e dizendo que essas são uma maneira de adquirir benefícios coletivos através das falhas do sistema de preços (CARVALHO, 2002). Entre essas falhas está a assimetria de informações, onde uma das partes envolvidas na transação possui uma informação privilegiada que não pode ser adquirida por outra sem custos. Para ele, o mercado seria mais sensível aos problemas derivados da assimetria de informações do que as firmas, pois estas possuem um controle maior sobre as transações.

Simon propôs o conceito de racionalidade limitada (1979) - em contraposição a essa plena racionalidade dos agentes, assumida pelos neoclássicos - onde o ser humano, apesar de condicionar seu comportamento à razão, ele o faz de maneira limitada. Isso significa reconhecer que os contratos efetuados para reger determinadas

transações são inevitavelmente incompletos.

Alchian & Demsetz (1972) incorporam o direito de propriedade à criação da firma, abrindo o horizonte da Economia, trazendo questões do Direito para a análise econômica. Mas foi Oliver Williamson que deu os primeiros passos para que a proposição original de Coase pudesse ter uma base comparativa e observável dos custos de transação. E o principal elemento introduzido foi a especificidade dos ativos. Quando determinada transação implica em investimentos que lhe são específicos, ou seja, não podem ser utilizados de outra forma sem incorrer custos irrecuperáveis, a parte que arcou com esses investimentos fica numa posição vulnerável a ações oportunistas das demais partes.

Desse modo, a concepção original de Coase em 1937 foi recebendo contribuições de autores de tendências diversas e se desenvolveu em linhas de pesquisas independentes, mas que tratam de um mesmo objeto. Duas dessas correntes são relacionadas ao Ambiente Institucional e à Estrutura de Governança, e o objeto geral de que tais correntes tratam é a economia dos custos de transação (COASE, 1937). A primeira liderada por Douglas North e a segunda por Olivier Williamson.

Fazem parte do ambiente institucional as macroinstituições, ou seja, organizações, regimes e normas que regulam o sistema econômico. Já da estrutura de governança fazem parte as microinstituições e


corresponde aos arranjos institucionais criados com o objetivo de coordenar e regular as transações efetuadas pelos agentes econômicos, de modo a reduzir os custos de transação.

Enquanto o ambiente institucional se dedica ao estudo das regras do jogo, a estrutura de governança, preocupada com as transações, toma as regras gerais de uma sociedade como dadas e aborda as diferentes formas contratuais dessas transações (WILLIAMSON, 1985). Esse estudo microanalítico é conhecido como a Economia dos Custos de Transação, e a complementaridade dessas correntes é que formam o escopo conhecido como Nova Economia Institucional.

1.2 – Economia dos Custos de Transação

Williamson definiu transação como um evento que ocorre quando (no contexto das interações entre agentes econômicos) “um bem ou serviço é transferido através de uma interface tecnologicamente separável”. E esta relação é passível de estudo enquanto relação contratual, na medida em que envolve compromissos entre os seus participantes (WILLIAMSON, 1985).

Os custos de transação nada mais são que o dispêndio de recursos econômicos para planejar, adaptar e monitorar as interações entre os agentes garantindo que, o cumprimento dos termos desses contratos se faça de maneira satisfatória para as partes envolvidas e compatíveis com a funcionalidade econômica.



A gama de situações em que podem configurar custos de transação fez pertinente a proposição de um modelo analítico que viabilizasse a aferição dos custos de transação e, assim, justificasse a causalidade da opção por uma dada estrutura de governança em detrimento de outra em uma conjuntura econômica específica.

Williamson abordou esse aspecto, desenvolvendo um modelo a partir da incorporação dos chamados “atributos das transações” e “pressupostos comportamentais” ao conceito de custos de transação. Os atributos das transações são, em especial, o grau de especificidade do ativo e frequência e incerteza. Os pressupostos comportamentais seriam a racionalidade limitada, já referida por Coase, e o oportunismo.


Para North (1993), os indivíduos fazem escolhas com base em seus modelos mentais, ou seja, os indivíduos aprendem e possuem expectativas que pautam suas decisões. Portanto, juntamente com a informação assimétrica, a racionalidade limitada determina não só os custos de transação, mas também os custos de mediação de troca entre bens e serviços numa economia, inspirando assim a formação de instituições.

E o oportunismo manipula essa assimetria de informação para apropriar lucros de forma passiva (omissão de informação, ocultamento, etc.) ou ativa (mentira, roubo, engano) e se distingue de duas formas *ex-ante*, quando uma das partes age de forma

oportunista antes de se efetivar a transação e *ex-post*, quando o comportamento oportunista ocorre durante a vigência dos contratos (WILLIAMSON, 1985).

Assim, os agentes se esforçam em pautar suas ações em parâmetros estritamente racionais, mas só o conseguem parcialmente, uma vez que a racionalidade é limitada, em razão da restrita capacidade humana de processamento de informações. Além do mais, as próprias informações não são totalmente simétricas e nem homogêneas em virtude do oportunismo presente nos agentes econômicos. Esse oportunismo está diretamente relacionado ao padrão de orientação que o indivíduo estabelece para a busca do seu próprio interesse e termina se refletindo no padrão de relacionamento entre os agentes econômicos.

As partes de uma transação podem exigir investimentos de cunho geral ou específicos. As transações de cunho específico implicam em custos de transação maiores, exatamente porque a sua utilização alternativa não ocorre de forma automática e sem perdas. Na medida em que vai havendo uma especialização de um ativo qualquer, maior tende a ser o seu risco e seus problemas de adaptação e, portanto, maiores os custos de transação envolvidos nesse processo. A especificidade do ativo é a condição para que o risco associado a atitudes oportunistas seja significativo (KUPFER & HASENCLEVER, 2002).



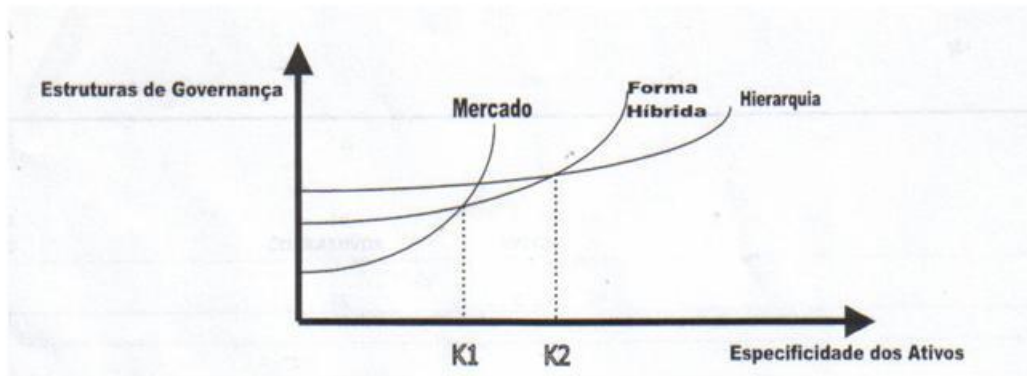
Outro atributo das transações é a frequência e esta está relacionada com a recorrência e/ou regularidade de uma transação. A reputação de uma mesma transação é um dos elementos relevantes para a escolha da estrutura de governança adequada para essa transação. Frequência e especificidade de ativos ocorrem simultaneamente, juntamente com a incerteza. Quando passa a ser exigido algum tipo de ativo específico deve haver uma frequência de transações para que o investimento feito seja rapidamente amortizado. Assim, quando se relaciona níveis de investimentos específicos com determinados padrões de frequência nas transações, pode-se estabelecer uma estrutura de governança que minimize os custos de transação.

Para Williamson, o risco – como ele trata a incerteza - se associa perfeitamente com a racionalidade limitada e o oportunismo,

elevando assim os custos de uma transação. O desafio é detectar quais as outras variáveis que podem aumentar o risco, de qual forma contribuem para ocasionar custos e quais mecanismos elaborar para minimizar esse fenômeno.

Com base nos pressupostos comportamentais e nas dimensões das transações, Williamson (1991) apresenta um modelo para a escolha da forma organizacional mais adequada para uma dada transação. Essa representação ajuda a definir qual estrutura de governança é mais adequada em uma dada conjuntura. Se a especificidade do ativo for inferior a K1, então o mercado é a estrutura mais adequada. Se for acima de K2, a integração vertical da organização é o mais indicado. E se a especificidade estiver entre K1 e K2, os contratos são a melhor opção e são estas as formas frequentemente mais usadas.

Figura 1. Especificidade dos Ativos e Estruturas de Governança



Fonte: Azevedo (1996).

É importante ressaltar que o modelo de Williamson está focado na concepção institucionalista que diz: a eficiência e a competitividade de um agente econômico estão diretamente ligadas a sua capacidade de economizar custos; custos de transação (NORTH & WALLIS, 1994).

Entretanto, a estrutura de governança, efetivamente adotada pode estar relacionada a outras razões, que não os custos de transação. Mas o modelo representa um grande avanço na compreensão do modelo econômico, a partir da conjuntura institucional.

Na tentativa de responder a pergunta feita por Coase em 1937, sobre o porquê da existência das empresas, pode-se dizer que as mesmas existem para resolver o problema da cooperação humana no mundo especializado, não esquecendo que essa cooperação impõe custos para o cumprimento de acordos, demonstrando que mercados eficientes são uma consequência de instituições que oferecem, a baixo custo, as medidas e os meios necessários para o cumprimento desses acordos, ou contratos (North, 1993, p.98).

2- Metodologia

O presente trabalho caracteriza-se como um *survey* descritivo e foi aplicado questionário e realizadas entrevistas em uma indústria de pequeno porte, empresa localizada na região Noroeste de Goiânia, Goiás, em janeiro de 2013, com o intuito de identificar e elencar os possíveis atributos do custo de transação que a mesma em questão enfrenta.

Trata-se de uma empresa familiar, criada em 1991, com aproximadamente 25 funcionários. As informações foram concedidas por um dos proprietários e diretor comercial e administrativo da indústria e formado em Administração de Empresas.

O questionário apresentado e discutido com o profissional da empresa apresentou duas partes:

- dados gerais da empresa: dados que caracterizavam a empresa como razão social, número de funcionários, data de fundação, produção média anual, marcas e produtos da empresa, formação acadêmica do entrevistado;
- dados sobre os custos de

transação: dados que caracterizavam oportunismo, incerteza, racionalidade, especificidade de ativos e frequência das transações na cadeia agroindustrial, tanto a montante quanto à jusante.

3 – Resultados Obtidos

Com relação ao **oportunismo**, a empresa informou que, em relação aos fornecedores, não existem conflitos nem durante, nem após as transações; que as compras são feitas através do mercado, ou seja, na categoria *spot* e não através de contratos, nem de curto e nem de longo prazo. Por ter essa característica, os fornecedores nem sempre são os mesmos, depende de preço e disponibilidade do produto, desde que este esteja nas condições de pureza exigidas.

Já com relação aos clientes, a empresa informou da imensa dificuldade em entrar no mercado varejista goiano devido à forte concorrência de uma marca específica e a disponibilidade de outras variadas marcas que impedem de alcançar os grandes supermercados, tornando difícil e comum alguns conflitos antes das transações ocasionando o cancelamento das vendas. Diante de conflitos dessa natureza, a empresa abre mão de parte de sua margem de lucro ou se compromete em bonificar o cliente para conseguir manter o fornecimento.


Diante dessa situação, observam-se também características de **incerteza** nessas transações. Apesar da existência de demanda, o mercado extremamente variado e com muitos concorrentes não traz condições para a realização de contratos de vendas com os clientes. A conquista de

mercado é realizada através de preço e bonificações.

Quando perguntado sobre a existência de estratégias coletivas para minimizar esses problemas, como associação de marcas ou consórcio entre duas ou mais empresas para conseguir entrar nos grandes supermercados, a empresa informou que já houve propostas de concorrentes, mas não foi aceita pela mesma e desconhece qualquer forma de sucesso nesse tipo de estratégia. Mas reconheceu que as empresas se mobilizam sempre que outra marca, de outro estado, tenta entrar no mercado goiano, buscando formas de barrar a entrada.

Diante do questionamento se a empresa se ajusta para responder às alterações dos consumidores ou da sociedade, a empresa admitiu que a maior concorrente, líder de mercado, foi pioneira e competente em dar valor a sua marca, conquistando a preferência da sociedade e, conseqüentemente, apoderou-se de mais de 30% do mercado. Trata o assunto como fato consumado e não possui qualquer estratégia de reação ou conquista de uma fatia maior do mercado.

Essa relação entre a empresa e seus concorrentes já indica outra característica dentre os custos de transação, a **especificidade de ativos**. A marca da empresa não é o ativo de maior valor da mesma e a marca tem um peso muito importante nesse mercado. Devido à marca, a empresa líder de mercado, não só tem acesso aos grandes varejistas como possuem vantagens nas negociações de preço.



Para conseguir manter-se no mercado, a empresa diversificou seu mix de produtos, passando a comercializar também o feijão, produto complementar do arroz, utilizando a mesma estrutura produtiva. Além do arroz e feijão de sua própria marca, a empresa possui outras marcas, de segunda e terceira linha, comercializadas principalmente no Nordeste do país.

A empresa prioriza a compra do arroz no estado, até o segundo trimestre do ano, mas após a safra goiana, o arroz é comprado através de corretores de mercado no Rio Grande do Sul e Mato Grosso. Reconhecem que o produto possui outra qualidade do que é produzido em Goiás, mas diz que as compras no Sul são para suprir a demanda regional. Não conhecem e não possuem nenhum contrato nem com o corretor, nem com qualquer produtor rio-grandense e não exigem qualquer tipo de exclusividade de fornecimento, muito pelo contrário, os fornecedores de quase todas as indústrias da região são os mesmos.

Com relação à qualidade dos produtos, a empresa realiza a análise quando o mesmo é descarregado na indústria e é realizada pelo gerente de produção da unidade industrial. O principal aspecto observado para a qualificação do produto, chamado de “rendimento da safra”, consiste nos seguintes aspectos: percentual de grãos inteiros, quebrados, defeituosos e gessados; impurezas e presença de arroz vermelho.

A **frequência** das transações ocorre por necessidade ou oportunidade. Não possuem frequência definida ou seguem qualquer tipo de procedimento padrão. O

momento da compra é definido pelo baixo estoque ou por uma oferta de preço vantajosa.

Tendo em vista que o segundo trimestre é o momento em que os produtores colhem a safra, é nesse período que se concentram a maior parte das compras. A oferta goiana não é anualmente regular, por isso as compras no terceiro e quarto trimestre do ano ocorrem em menor frequência, pois são adquiridas na região Sul. A empresa apresenta uma estrutura de armazenagem que permite uma melhor distribuição das vendas, minimização do efeito safra e redução do impacto da sazonalidade sobre os preços recebidos pelo setor produtivo.

Considerações Finais

O presente trabalho permitiu algumas conclusões sobre as transações da empresa estudada. A primeira delas é sobre seus fornecedores. Como se pôde observar, a empresa prioriza os fornecedores locais e só recorrem à importação do produto de outros estados quando a oferta não acompanha a demanda.

A segunda conclusão diz respeito à forma de coordenação da indústria. Neste particular, observa-se que ela apresenta poucos mecanismos de coordenação consolidados a partir de práticas institucionalizadas, tanto com os fornecedores como com os clientes que fazem parte da cadeia produtiva e que a governança se dá, ainda, predominantemente via mercado. Não acontecendo o uso de contratos de fornecimento e a utilização de mecanismos de orientação e assistência técnica como

os principais mecanismos de coordenação implementados.

Portanto, conclui-se que a baixa ocorrência de mecanismos mais específicos e formais indica incipiência de sincronização das atividades da cadeia produtiva. Ao contrário, não existem relações contratuais entre indústria e produtores rurais e nem troca de informações entre eles. A utilização de mecanismos como orientação e assistência técnica é muito pequena.

Outra observação que pode ser feita, é em relação a baixa especificidade de ativos e a frequência das transações. Pela literatura já mencionada, o mercado seria a melhor opção, porém a diversificação de marcas e a diferenciação do produto pela qualidade do mesmo aumentam a especificidade dos ativos e a frequência das transações, e conseqüentemente, os custos de transação.

Apesar de ser uma *commodity*, o arroz é extremamente influenciado pelas variações no hábito e no poder aquisitivo dos consumidores. A influência é tão poderosa que as empresas que investem em sua própria marca possuem grandes vantagens competitivas em relação as suas concorrentes.

Resumindo, a empresa estudada demonstrou que a cadeia produtiva do arroz ainda tem grandes possibilidades para evoluir no quesito coordenação da cadeia. Claro que essa é a realidade de uma empresa de médio porte, não podendo ser afirmado que é a realidade das outras indústrias na cadeia. A mesma pesquisa realizada aqui deve ser expandida para outras indústrias da cadeia, de portes distintos, com o intuito de retratar da

melhor forma possível, a realidade da agroindústria orizícola goiana.

Referências Bibliográficas

ALCHIAN, A.A.; DEMSETZ, H. Production, Information Costs, and Economic Organization. **The American Economic Review**, v.62, n.5., Dec/1972, p.777-795.

ARROW, K.J. **The Limits of Organization**. New York: Norton, 1974.

AZEVEDO, P.F. **Integração Vertical e Barganha**. São Paulo: USP. 1996. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia Administração e Contabilidade.

CARVALHO, C.R.R. **A Cadeia Agroindustrial do tomate no Corredor do Triângulo Mineiro: aspectos econômicos e sua relação com a questão da sustentabilidade**. 2002. Dissertação (Mestrado), Instituto de Economia, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2002.

COASE, R. H. The Nature of the Firm. **Economica**, New Series, v.4, n.16, Nov/1937, p.386-405.

GAMEIRO, A.H.; GAMEIRO, M.B.P. O arroz no varejo e os fatores que influenciam o dispêndio das famílias consumidoras. **Revista Economia e Sociologia Rural** [online], v.46, n.4, p.1043-1065, 2008.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Org.) **Economia Industrial: Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil**. 11. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. 640p.

NORTH, D. **Institutions, institutional change and economic performance**. 2. ed. Cambridge: Press Syndicate of the University of Cambridge, 1993.

NORTH, D.; WALLIS, R. Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History – A Transaction Cost Approach. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v.150, n.4, p.609-624, 1994.

SANTIAGO, C.M. **A qualidade além da aparência**. Portal Dia de Campo – Artigos

Especiais – Agronegócio. 2011. Disponível em:
<<http://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/bitstream/doc/905903/1/cms.pdf>>. Acesso em: 18 jan. 2013.

SIMON, H. Rational decision making in business organization. **The American Economic Review**, v.69, n.4, p.493-513, 1979. Disponível em
<<http://www.aeaweb.org/index.php>>. Acesso em: 09 jul. 2010.

TAGLIALEGNA, G.H.F.; PAES LEME, M.F. e SOUSA, E.L.L. **Concentration of the Brazilian fertilizer industry and company strategies**. IAMA Congress, Sidney, 2001.

WANDER, A.E. A competitividade do agronegócio brasileiro de arroz. **Custos e @gronegócio on line**, v.2, n.1, jan/jun

2006, p.2-15.

WILLIAMSON, O.E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v.36, n.2, Jun/1991, p.269-296. Disponível em:
<<http://www.jstor.org/pss/2393356>>. Acesso em: 09 jul. 2010.

WILLIAMSON, O.E. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. New York: The free press. New York, 1985.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições**. 1995. 239f. Tese (Livre Docência) - Departamento de Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo.

Jaraguá/GO: um caso de Território?

Flávio H. S. Seixas

Mestre em Economia (UFU); Gestor Fazendário/Gerente Econômico (SEFAZ/GO). Professor da UNIP/Goiânia. Email: flavio-hss@sefaz.go.gov.br

Adriano de C. Paranaíba

Mestre em Agronegócios (UFG); Professor do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Goiás (IFG). Email: Adriano.paranaiba@ifg.edu.br

Resumo: Este artigo tem a finalidade de analisar o desenvolvimento recente do município de Jaraguá, sobretudo no período de 1999 a 2012, buscando identificar se tal desenvolvimento pode se enquadrar nas experiências de desenvolvimento endógeno que poucas regiões foram capazes de alcançar. Para o desenvolvimento da análise, buscou-se avaliar indicadores tanto econômicos como sociais com vistas a confirmar ou não a identificação de uma cultura cooperativa na comunidade local que seja capaz de alicerçar uma trajetória de desenvolvimento virtuosa. Os resultados demonstraram crescimento vigoroso econômico da região acompanhado de melhorias significativas sociais, bem como manutenção dos setores ligados à indústria têxtil como os perpetuadores do desenvolvimento da região ao longo do período de crescimento acentuado, sugerindo seu enquadramento como uma experiência bem sucedida de desenvolvimento endógeno.

Palavras-chave: Arranjos Produtivos Locais; Desenvolvimento; Território.

Introdução

As questões relacionadas ao espaço e ao território, nos estudos de diagnóstico e proposições de políticas públicas voltadas ao entendimento de desenvolvimento endógeno regional, após o grande movimento em 1950 do pensamento de desenvolvimento regional, ganham força com as novas concepções após a década de 1990. Este novo olhar ao território sob a ótica do desenvolvimento econômico é fortalecido com surgimento do uso do termo APL – Arranjos Produtivos Locais – que, principalmente após a criação da

REDESIST¹ – após 1997, ganha um caráter científico em sua abordagem, no arcabouço do estudo do pensamento local e global.

Dessa forma, este artigo busca definir a territorialidade dos APL e verificar se o desenvolvimento alcançado, através do Arranjo Produtivo de Confeções – presente na região do município de Jaraguá, estado de Goiás, pode ser compreendido a partir do enfoque territorial. Para tanto, serão levantados conceitos de territorialidade e de arranjos produtivos e suas vertentes e nuances. Seguidamente, um levantamento de informações que possam ser trabalhadas estatisticamente, para que o resultado da análise, dos mesmos, seja confrontado com as definições de territorialidade, e por fim responder a questão de pesquisa que norteia este trabalho.

Os autores acreditam que o município de Jaraguá, e demais municípios que definem sua região, conseguem, através da atividade de confeções, apresentar um desenvolvimento endógeno, sendo este alavancado pela consolidação do Arranjo Produtivo Local, fator de dinamização da economia da região.

¹ Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais.

1 - Territórios: Definições e Origens

A definição de territorialidade apresenta diversidade de conceitos, apresentando convergências e divergências. Tais divergências se dão pela diversidade de ciências que estudam a formação de territórios, seja na ótica da geografia, economia, sociologia, arquitetura, urbanismo, demografia, cartografia e engenharias², o que, para ORTEGA (2008, p. 51) dá ao conceito de território um “caráter polissêmico”. Para o estudo em questão, observa-se, que, dentro das ciências citadas existem pontos de convergências, que rapidamente serão abordados.

Territorialidade, para CASSILOATO e SPAZIRO (2003), “não pode ser definida meramente como localização da atividade econômica”. A formação de territórios está vinculada a interdependências específicas, seja por meio de ativos pertencentes à região – como os tidos por vantagem comparativa inerente à geografia do local, seja por práticas ou relações que não se conseguiria disponibilizar, ou rapidamente imitar (CASSIOLATO e SPAZIRO, 2003). Estas especificidades, que determinada região apresenta, podem ser presentes na região, mais vinculadas às questões da localização desta especificidade, ou induzida, pela organização dos agentes

econômicos atuantes na região, sejam estes internos ou externos às mesmas.

Assim, o que percebemos, é que, além das questões geográficas, há a existência de vínculos de aglomerações de empresas – e não só uma empresa dinamizando a economia - “resultando em processos de cooperação e aprendizagem [...] à geração de competitividade empresarial e capacitação social” (LEITE e OLIVEIRA, 2007, p.697). Para PUTNAM (2000) as aglomerações provocam efeitos positivos aos concorrentes, tanto por causa dos efeitos de aglomeração interna, como pelas trocas informais, emulações e outras interações, como já demonstrara MARSHALL (1919, apud ORTEGA 2008, p.57). É esta atmosfera aglutinadora de forças em favor do desenvolvimento territorial que engendrará o desenvolvimento endógeno, mas para tal ocorrer dependerá de elevado grau de capital social, o que definirá o sucesso ou fracasso das políticas públicas de desenvolvimento. PUTNAM (2000 p. 177) define como capital social o “capital” que: diz respeito a características de organização social, como a confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas. Como

² Para uma compreensão do enfoque que cada ciência define por território ver: *Olhares sobre a cidade e a região*. In: Estrutura produtiva avançada e regionalmente integrada: diagnóstico e políticas de redução das desigualdades regionais. Ipea – Brasília, DF: Ipea, 2010

consequência, utiliza-se a noção de território como uma “construção territorial e pressupõe um projeto (de escala regional/territorial) concertado socialmente e detonador do desenvolvimento” (MOHAR, 2008, p.25).

Os aglomerados produtivos de um território recebem algumas definições, que os autores diferenciam entre Clusters, Sistemas Produtivos Locais (SPLs) e Arranjos Produtivos Locais (APLs), divergindo em relação à sua complexidade. Para tanto, a definição de APLs, um aglomerado em estágio inicial, entende-se:

[...] aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais, com foco em um conjunto específico de atividades econômicas que apresentam vínculos mesmo que incipientes. [...] Incluem diversas outras instituições públicas e privadas.” (CASSIOLATO e LASTRES, 2003, p.27).

A formação destes aglomerados, muitas vezes ganhando competitividade frente às grandes economias, tradicionais nas atividades que estão envolvidas, tem suas origens no surgimento das correntes neoliberais – em especial na América Latina – advindo do enfraquecimento dos sistemas de planejamento nacionais, por “incapacidade do fordismo e do keynesianismo de conter as contradições inerentes ao capitalismo” (HARVEY, 1992). Esta deterioração do modelo fordista de produção, conforme BENKO (2002), abre espaço a uma busca de escapar da crise fordista através da flexibilização provendo novos paradigmas na configuração da geografia econômica.

As pressões competitivas e a luta por um melhor controle do trabalho levaram ao

surgimento de formas industriais totalmente novas ou à integração do fordismo a toda uma rede de subcontratação e de 'deslocamento' para dar maior flexibilidade diante do aumento da competição e dos riscos (HARVEY, 1992, p.149).

Esta flexibilização é responsável por um processo de desregulamentação da economia que, para ORTEGA (2008), marcou a economia nacional na década de 1990, e, mesmo com a redução da participação do Estado na economia, a sociedade civil organizada – por meio de atores locais – consegue ocupar esta lacuna, muitas vezes por falta de alternativas e políticas de incentivos. Os APLS, assim, se enquadram na aplicabilidade desta flexibilização produtiva, tidos como instrumentos da aplicação deste raciocínio de substituição do desenvolvimento guiado pelo Estado, dando lugar a um desenvolvimento endógeno nas regiões, com governança, instituições sólidas e capital-social (IPEA, 2010, p.147).

No processo histórico brasileiro, há um adensamento das estruturas territoriais “locais” a partir da década de 1980, com a prática de guerra fiscal entre os Estados da Federação. Ademais, a própria instituição da Constituição de 1988, representa um forte instrumento de descentralização, não só político-administrativa, como também orçamentária – transferindo às regiões a responsabilidade de combate à pobreza e à exclusão, fortalecendo os atores locais (ORTEGA, 2008). Existe, assim, um movimento, não de implantação, mas de incentivo e propagação, via de políticas públicas aplicadas combinando os modelos

predominantes anteriormente “de cima para baixo” (*top down*) com os modelos, atualmente identificados como primordiais ao desenvolvimento local, “de baixo para cima” (*bottom-up*), nos quais a sociedade local, de maneira participativa, elege e constrói seus projetos de desenvolvimento prioritários.

A lógica de apoiar os APLs parte do pressuposto de que diferentes sujeitos locais (empresários individuais, sindicatos, associações, entidades de capacitação, de educação, de crédito, de tecnologia, agências de desenvolvimento, entre outras) podem mobilizarem-se e, de forma coordenada, identificar suas demandas coletivas. Para tanto, devem acolher a metodologia para apoio aos APLs que estimula a construção de Planos de Desenvolvimento Participativos (PDP's) que envolvem as instituições locais e regionais. (COSTA, 2010, p.31)

Nesta perspectiva, de acordo com ORTEGA (2008), o território torna-se produto desta capacidade de cooperação entre atores locais, em prol de um projeto coletivo. O que se percebe, por fim, é uma ruptura com a tradição de planejamento e ação política – que se baseou no enfoque setorial, para uma nova abordagem: o da inclusão local no processo de flexibilização produtiva fortalecido pelo processo de globalização.

2 – Jaraguá como Território

Em Goiás, no fim de 2004, por força do Decreto 5.990/2004, sob coordenação da Secretaria de Ciência e Tecnologia do estado de Goiás, ocorreu a implantação da Rede Goiana de Apoio aos Arranjos Produtivos Locais (RG-APL), um processo induzido nacionalmente com a criação do Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais (GTP APL),

composto por 33 instituições governamentais e não governamentais – objetivando não a intervenção estatal na implantação dos referidos aglomerados, mas sim fomentando a organização empresarial do lugar (COSTA, 2010).

Conforme RG-APL (2007), existem cinquenta APLs presentes em Goiás, dentre estes cinco no setor de Confeções:

- Confeções da Região de Jaraguá;
- Confeções de Águas Lindas;
- Confeções de Moda Feminina de Goiânia e Trindade;
- Confeções Rio Verde;
- Confeções Sanclerlândia.

É importante observar que o APL de Confeções da região de Jaraguá possui uma particularidade frente aos outros quatro: sua localização. Situado a noroeste da capital, a região está fortemente vinculada à região norte, região do Estado que no decorrer de implementação de políticas de desenvolvimento, não foi devidamente atendida, em decorrência de concentração das políticas na região centro-sul. “A região centro-sul representa o centro dinâmico da economia goiana, pois concentra as principais unidades de processamento dos segmentos industriais” (PIRES, 2008, p.106). Assim, percebe-se que os recursos das políticas públicas se concentraram em algumas regiões do estado de Goiás, em detrimento de outras, prevalecendo as desigualdades regionais. Essa concentração também é abordada na assertiva de que “a concentração dos empreendimentos na Região do Mato

Grosso Goiano e no Centro Sul do Estado, tem levado a um crescimento desigual” (PASCHOAL, 2001, p.96).

O município de Jaraguá apresenta uma formação econômica de origem rural, através do cultivo do abacaxi. LEITE e OLIVEIRA (2007) destacam que a origem da atividade de confecções inicia-se em Jaraguá na década de 1970, por membros da família Pereira da Silva, que fundaram a SHARKS CONFECÇÕES. Esta família incentivou outros empreendedores da região a investir e atuar no setor de confecções. A expansão da atividade é intensificada pela rodovia Belém-Brasília, inaugurada em 1960.

Contudo, o grande marco da expansão da atividade ocorre no fim da década de 1980,

No final dos anos 1980, várias confecções de Jaraguá iniciaram o processo de pirataria. Confeccionavam peças com etiquetas de grifes famosas (Zoomp, Fórum, dentre outras). A mídia nacional, por pressão de empresas que se sentiram ameaçadas pelo alto percentual de falsificação na cidade, publicou uma série de matérias [...] o objetivo era expor os falsificadores e diminuir sua produtividade. Entretanto, ocorreu o contrário. Houve um aumento de clientes que buscavam tanto as marcas falsificadas, quanto as marcas próprias, ou mesmo, formas de terceirização de produção, uma vez que a mão-de-obra era de baixo custo e experiente. (LEITE e OLIVEIRA, 2007, p.700).

Mesmo com a criação da Associação Comercial e Industrial de Jaraguá, ainda estão presentes na região empresas que falsificam grandes marcas, mas com os resultados crescentes de indicadores econômicos, apontam para uma redução de informalidade e legalidade, e, conseqüentemente, um fortalecimento das relações institucionais e do próprio APL. De acordo com CASTRO & BRITO (2006), o arranjo reduziu pouco a pouco a informalidade e a ilegalidade e o município foi se consolidando como um importante pólo de confecções na região. O dinamismo da atividade em Jaraguá estimulou a implantação de empresas confeccionistas nos municípios vizinhos, como São Francisco de Goiás, Itaguaru e Uruana.

O município de Jaraguá, com 41,87 mil habitantes³, a 110 quilômetros da capital do Estado, Goiânia, é definido por LEITE e OLIVEIRA (2007) como a cidade centro de um Arranjo Produtivo Local de confecções. Os municípios adjacentes pertencentes a este arranjo seriam, além de Jaraguá: São Francisco, Goianésia, Itaguaru, Uruana, conforme SEBRAE (2003), e representados na Figura 1.

³ CENSO 2010

Figura 1 – APL Confeções da Região de Jaraguá: Municípios participantes



Fonte: Elaborado pelos autores.

3 – Informações De Desempenho Econômico

Para uma apresentação do comportamento de indicadores que possam representar uma gama de fatores sócio-econômicos, a Tabela 1, apresenta uma súmula importante desses. Estes indicadores são parte do trabalho de divulgação do perfil

dos municípios goianos, realizado pela Secretaria de Estado de Gestão e Planejamento de Goiás (Segplan-GO), através de seu Instituto de Pesquisas, o IMB – Instituto Mauro Borges, e disponível em seu sítio eletrônico.

Tabela1 – Jaraguá: Súmula de Indicadores - 1999 a 2012

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Número de Empregos Formais (RAIS)	2.758	2.779	3.397	3.617	3.701	4.237	4.532
Rendimento Médio (R\$ - RAIS)	263,49	259,89	295,75	322,71	357,42	392,46	477,77
Ligações de Água (número)		6.824	7.288	7.719	7.998	8.628	9.085
Salas de Aula - Total (número)		201	202	204	205	212	219
Alunos Matriculados		9.506	9.784	10.594	10.030	10.229	10.244
Receitas Correntes Total (R\$ mil)	7.579	7.004	10.480	12.462	13.351	15.652	18.996
Produto Interno Bruto a Preços Correntes - PIB (R\$ mil)	78.396,43	101.313,62	112.572,67	141.219,22	154.654,62	169.833,60	186.662,72
Produto Interno Bruto per Capita (R\$)	2.501,00	3.014,03	3.293,72	4.063,98	4.378,05	4730,61	5116,99
Consumidores de Energia Elétrica	-	-	-	-	-	-	12.677
Densidade Demográfica	-	17,62	17,94	18,19	18,45	19,01	19,31
Total (habitantes) *	-	33.284	33.891	34.357	34.855	35.901	36.479

Tabela1 – Jaraguá: Súmula de Indicadores - 1999 a 2012 (continuação)


	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Δ %
Número de Empregos Formais (RAIS)	4.839	5.131	4.710	4.971	5.235	5.929	-	115,0
Rendimento Médio (R\$ - RAIS)	523,64	559,09	632,57	701,68	802,2	875,83	-	232,4
Ligações de Água (número)	9.291	10.062	10.621	11.244	11.882	12.555	13.228	93,8
Salas de Aula - Total (número)	234	217	219	248	255	250	258	28,4
Alunos Matriculados	10.514	10.455	10.201	10.163	10.445	10.163	10.231	7,6
Receitas Correntes Total (R\$ mil)	20.588	28.227	37.877	42.852	50.825	-	-	570,6
Produto Interno Bruto a Preços Correntes - PIB (R\$ mil)	212.291,66	253.061,53	287.945,99	299.513,66	347.088,88	-	-	342,7
Produto Interno Bruto per Capita (R\$)	5.729,41	6.494,09	7.020,68	7.170,20	8.286,12	-	-	231,3
Consumidores de Energia Elétrica	13.311	13.940	14.509	15.205	15.846	16.472	17.226	35,9
Densidade Demográfica	19,62	20,63	21,71	22,11	22,64	-	-	28,5
Total (habitantes) *	37.053	38.968	41.014	41.772	41.870	42.529	43.167	29,7

* População estimada para os anos de 2001 a 2006, 2008, 2009, 2011 e 2012. Por contagem para o ano de 2007 e Censitária.
para os anos de 2000 e 2010.
Fonte: IMB/SEGPLAN.

A última coluna da Tabela 1 indica a variação percentual das variáveis entre o primeiro e o último dado disponível. Percebe-se que não só os fatores econômicos – como comportamento do PIB e PIB per capita – apresentaram evolução positiva no município de Jaraguá, mas também os indicadores de ordem social: saldo de empregos formais, acesso à energia elétrica e ligações de água, revelando um possível cenário de expansão da região, e não só crescimento econômico, fato muito comum nas regiões periféricas que são inseridas no processo de industrialização. O número de empregos formais saltou de 2.758 (1999) para 5.929 (2011), variando positivamente em 115% no período e média anual de incremento de 7,2%. O número de consumidores de energia elétrica e de novas ligações de água também registrou expansões significativas. No primeiro caso, aumentou 35,9% no período compreendido entre

2005 e 2012 (média anual de 4,5%) e, no segundo caso, houve aumento de 93,8% no período entre os anos de 2000 e 2012, média anual de 5,7%. Quanto à expansão no número de salas de aulas, de 28,4% ao longo de 12 anos, foi menos significativo, assim como o número total de alunos matriculados que cresceu apenas 7,6% no período entre 2000 e 2012, podendo indicar evasão escolar ou baixa taxa de escolarização de seus habitantes, dado o crescimento da população que foi da ordem de 29,7% no mesmo período. Isto é preocupante quanto à reprodução do capital social, fator relevante para a perpetuação das vantagens comparativas locais e do desenvolvimento endógeno.

Outros indicadores importantes, presentes na Tabela 1, são os relativos ao crescimento econômico e às finanças públicas. O PIB saltou de R\$ 78,4 milhões, em 1999, para R\$ 347 milhões em 2010. Em que pese esses resultados sejam em



valores correntes, sua variação de 342,7% em 11 (onze) anos é muito expressiva. Como resultado, o PIB per capita saltou de R\$ 3.014,03 (1999) para R\$ 8.286,12 em 2010, registrando aumento de 231,3% no período. As receitas correntes do município apresentaram um crescimento ainda mais expressivo, mais do que quadruplicando no período 1999/2010, variando 570,6% ou 17,2% de crescimento médio anual. Nela, encontra-se boa parte do ICMS repassado pelo governo estadual, tendo em vista que uma parcela do ICMS arrecadado retorna ao município, conforme aumento da participação do município nas receitas totais de ICMS do Estado de Goiás. Tal crescimento na arrecadação de ICMS permite a administração pública financiar,

por meio de políticas públicas, o desenvolvimento local.

O ICMS também serve como indicador para demonstrar crescimento efetivo da formalidade, ou, de outra feita, redução da informalidade. Para confirmação deste aspecto, levantou-se, junto à Secretaria da Fazenda do Estado de Goiás, informação sobre a emissão e circulação de notas fiscais⁴, no período de 2005 a 2009⁵. Estas informações foram apuradas de duas formas: classificadas por Setores estratégicos de acompanhamento de arrecadação⁶ e por Classe CNAE⁷.

Primeiramente, observando os setores estratégicos de arrecadação, seu comportamento, no período de 2005 a 2009, está disposto na Figura 2 abaixo.

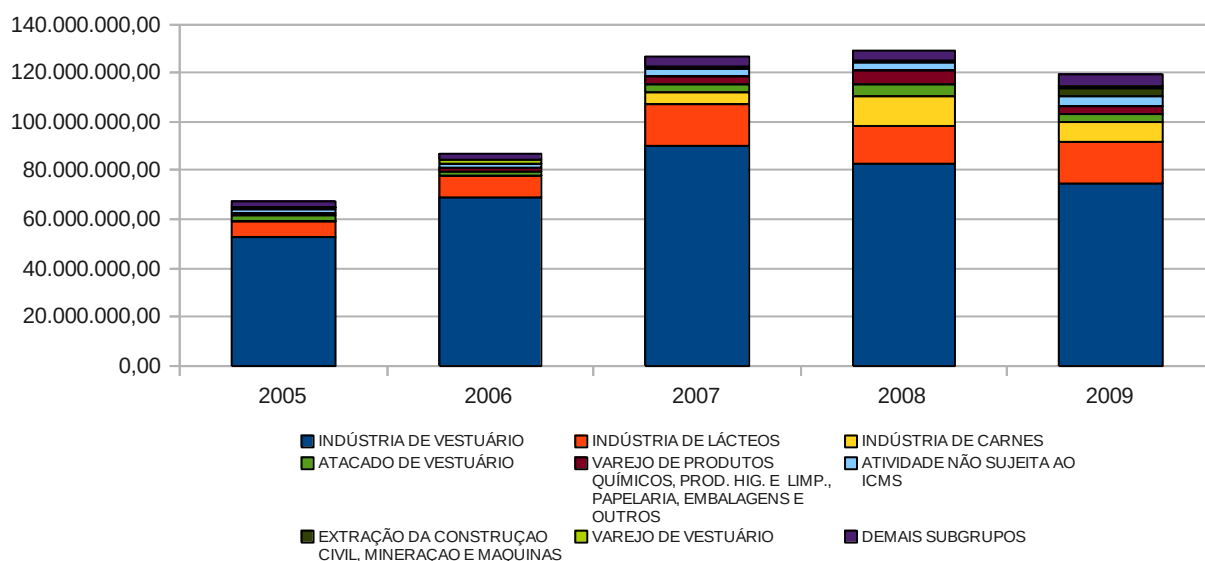
⁴ Para este estudo, os dados foram pesquisados junto à Secretaria da Fazenda de Goiás, especificamente no datawarehouse WEB INTELLIGENCE da BUSINESS OBJECTS as informações pertinentes ao SINTEGRA.

⁵ A escolha do período se dá por motivos de disponibilização de dados na base de informações na Sefaz-GO. Este banco de dados possui dados que representam uma série histórica mais representativa, por meio das informações declaradas na DPI dos contribuintes. Tal série não pode ser continuada para além dos anos de 2010 em razão da migração de dados do SINTEGRA para as EFD (Escrituração Fiscal Digital) e PGDAS (Programa Gerador de Documento Arrecador do Simples Nacional), ocorridas entre os anos de 2010/2011. As novas bases seguem outros padrões metodológicos, cujas bases, além de constituírem séries temporais muito curtas, são incompatíveis com a anterior. Soma-se a isto o fato do SINTEGRA ter tido descontinuada sua alimentação a partir de 2010.

⁶ Esta classificação composta por um agrupamento estratégico de atividades, criada pela Sefaz-GO, identificada como *subgrupos de atividades econômicas CNAE-Sefaz*. Essa classificação agrupa as classes da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) em 65 subgrupos formados por classes afins, para um acompanhamento estratégico, por parte da Sefaz-GO.

⁷ O CNAE é padronizado pela Comissão Nacional de Classificação (CONCLA) que tem o objetivo de estabelecer e monitorar as normas e a padronização do sistema de classificações usadas no Sistema Nacional Estatístico e nos registros administrativos. Foi criada pelo Decreto 1264 de 11 de outubro de 1994, instalada em 25 de abril de 1995 e reinstalada em 9 de junho de 2000.

Figura 2 – JARAGUÁ: Setores estratégicos - Valor total de notas fiscais de saídas, 2005 a 2009



Fonte: Sefaz-GO.

Percebe-se, pela análise dos resultados da Figura 1, que o Setor descrito como “Indústria do vestuário” representa mais de 60% da movimentação financeira – via emissão de nota fiscal – no município de Jaraguá. Mesmo apresentando um ligeiro decréscimo nos anos de 2008 e 2009, o último ano apresenta um crescimento significativo, frente ao ano de 2005. Outro fator importante que a figura apresenta é que, a partir de 2006, os demais setores –

muitos destes não relacionados diretamente na cadeia produtiva de confecções – apresentam aumento de seus valores nominais.

Seguidamente a esta análise de setores estratégicos, avalia-se o comportamento das Classes CNAE. Na Tabela 2 é apresentada a variação nominal dos valores SINTEGRA dos anos de 2005 e 2009.

Tabela 2 - Jaraguá: Classes CNAE - Valor total de notas fiscais de saídas, 2005 a 2009

Classe CNAE Atual Remetente	Varição 2005-2009
Confecção de peças de vestuário, exceto roupas íntimas	45,98%
Fabricação de laticínios	162,41%
Abate de suínos, aves e outros pequenos animais	9749,64%
Comércio Varejista de outros produtos novos não especificados anteriormente	213,34%
Comércio Atacadista de tecidos, artefatos e tecidos e de armarinho	9,23%
Lavanderias, tinturarias e toalheiros	109,09%
Extração de pedras, areia e argila	2078,43%
Acabamentos em fios, tecidos e artefatos têxteis	39,99%
Comércio Atacadista de gás liquefeito de petróleo (GLP)	186,97%
Comércio varejista de artigos de vestuários e acessórios	330,98%
Comércio varejista de ferragens, madeira e materiais de construção	49,63%
Comércio varejista especializado em tecidos e artigos de cama, mesa e banho	5065,99%
Fabricação de móveis com predominância de metal	90,14%
Comércio varejista de carnes e pescados - açougues e peixarias	226,57%
Comércio atacadista especializado de materiais de construção não especificados anteriormente e de materiais de construção em geral	27030,66%
Fabricação de aparelhos de recepção, reprodução, gravação e amplificação de áudio e vídeo	1567,05%
Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios - minimercados, mercearias e armazéns	108,96%

Fonte: Sefaz-GO.

Na Tabela 2, acima, as variações demonstram que, tanto as classes envolvidas na produção do setor de confecções como as classes pertencentes a outros setores apresentaram variações consideráveis. É importante ressaltar que, esta variação não está ligada diretamente ao crescimento das atividades, mas ao aumento da emissão de notas fiscais. A significância dos números demonstra a possibilidade da ocorrência das duas situações: aumento financeiro das atividades e aumento da formalização – sendo que o segundo fator o faz em proporção superior ao primeiro.

O último indicador a ser lembrado no trabalho é referente às políticas de incentivos fiscais ao Setor da Indústria do vestuário. Como ressaltado anteriormente, o APL de Jaraguá está situado no extremo norte da região centro-sul. “Incentivos Fiscais são caracterizados pela redução de imposto concedida, visando à atração de indústria ou empresas para o estado de Goiás e são benefícios com o intuito de investimento” (PARANAIBA e MIZIARA, 2010, p.6). A política mais evidente, em Goiás, caracterizada como política de incentivo fiscal é o Programa PRODUZIR. Conforme ARRIEL (2010, p.50/51), Goiás

torna-se mais agressivo na atração de empreendimentos industriais com o PRODUIR - Programa de Desenvolvimento Industrial de Goiás – que teve como objetivo contribuir para a expansão, modernização e diversificação do setor industrial em Goiás. Diversos projetos de concessão de benefícios e incentivos fiscais ou expansão de empreendimentos industriais foram concedidos⁸. O Programa também apresentou um objetivo social, para que esta expansão, modernização e diversificação do setor industrial fossem capazes de ter ênfase na geração de emprego e renda, e, na redução das desigualdades sociais e regionais.

O que fica identificado, neste primeiro momento, seria a formação de um aglomerado que apresenta os traços indicativos de um território, por ação de iniciativa dos atores locais, com a participação do Estado como indutor desta formação a partir da combinação de estratégias *top down* com *bottom-up* mostrando a sobrevivência e o fortalecimento das atividades econômicas iniciais, assim como o maior enraizamento (*embeddedness*) das relações sociais no território, demonstrado tanto pelos expressivos resultados econômicos da última década, como por alguns dos indicadores sociais, os quais respaldam maior consolidação no desenvolvimento da região, o que aponta para o sucesso da

experiência de desenvolvimento endógeno do Território de Jaraguá.

Considerações Finais

O trabalho teve como objetivo analisar o desenvolvimento do município de Jaraguá, levando em consideração que o mesmo abriga um APL de Confeccões – Arranjo Produtivo Local.

Tendo em vista que a região geográfica onde se situa o município – noroeste do Estado - está deslocada das áreas de maior dinamismo e desenvolvimento do Estado, quais sejam, as regiões centro-sul e sudoeste, há que se ter melhores explicações para o crescimento e desenvolvimento verificados pelo município.

Tendo como referencial teórico o debate em torno do uso do enfoque territorial nas políticas de desenvolvimento, buscou-se averiguar se o desenvolvimento consistentemente apresentado por Jaraguá, no período analisado, pode ser atribuído ao capital social, suporte fundamental para engendrar desenvolvimento endógeno local? Alguns indicadores sociais demonstraram crescimento satisfatório e sustentável, acompanhados de crescimento econômico, bem como do crescimento das atividades relacionadas às confeccões.

Em razão do certo grau de subjetividade da

⁸ Entre os anos 2001 e 2009 foram contratados 554 projetos de concessão de benefícios fiscais para implantação ou expansão de empreendimentos industriais.⁸ Estes projetos somaram R\$ 9,6 bilhões e R\$ 62,5 bilhões em incentivos concedidos, dos quais 218 já foram implementados e o restante está em processo de implantação (CASTRO et al, 2009, *Apud* ARRIEL, 2010, p.50)

análise, não é possível afirmar categoricamente que o município de Jaraguá é detentor de capital social que justifique o desenvolvimento verificado. Contudo, é possível, pelas evidências da análise, garantir que a combinação de políticas do tipo *top down*, Programas FOMENTAR e, sobretudo PRODUZIR, com as de tipo *bottom-up*, baseadas na descentralização e envolvimento da comunidade local, mais disseminadas no Estado a partir da implantação de orçamentos participativos e da maior participação de associações locais, sinalizam para o sucesso alcançado pelo município de Jaraguá no que tange à sustentabilidade recente de seus

patamares de crescimento, bem superiores às médias de outros municípios que, inclusive, abrigam outros APL. Portanto, é possível concluir que há, no mínimo, uma forte indicação de que o município foi capaz de promover o desenvolvimento endógeno da região, podendo e devendo ser aplicado ao mesmo o enfoque territorial para suas políticas de desenvolvimento, considerando sua região de influência. Fica, no entanto, um alerta: o fraco indicador de crescimento vinculado às matrículas escolares pode ser indicativo de enfraquecimento do capital social da região nos últimos anos, sendo um risco aos avanços já conquistados do município e região de influência.

Referências Bibliográficas

AMIN, A.; THRIFT, N. **Globalization, institutions, and regional development in Europe**. Oxford University Press, 1995.

ARRIEL, M. F. **Perfil Produtivo e Dinâmica Espacial da Indústria Goiana (1999-2007)**. 2010. 102 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento e Planejamento Territorial) Pontifícia Universidade Católica de Goiás, 2010.

BENKO, G. **Economia, espaço e globalização: na aurora do séc XXI**./George Benko; tradução: Antônio de Pádua Danesi. - 3.ed. - São Paulo: Hucitec: Annablume, 2002.

CASSIOLATO, J.E.; SZAPIRO, M. Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E.; MACIEL, M.L. **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará-IE/UFRJ, 2003.

CASTRO, S. D. BRITO, L. **Dinâmica Produtiva da Indústria de Confeções de Vestuário em Goiás**. Revista Conjuntura Econômica, n.º 7, fev. 2006. SEPLAN, Goiás, 2006.

COSTA, W.P. **Arranjos produtivos e inovativos locais enquanto estratégia de política para o desenvolvimento do estado de Goiás**. Conjuntura Econômica Goiana, n.13. Goiânia: Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento do estado de Goiás, 2010, 49p.

HARVEY, D. **A condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural**. Tradução Adail Ubirajara Sobral e Maria Stela Gonçalves – São Paulo, Editora Loyola, 1992.

IPEA. Olhares sobre a cidade e a região. In: **Estrutura produtiva avançada e regionalmente integrada: diagnóstico e políticas de redução das desigualdades regionais**. Ipea – Brasília, DF: Ipea, 2010, v.2, 340p.

LEITE. T.S.; OLIVEIRA. M.I.L. **A inovação em arranjos produtivos locais: o caso de Jaraguá.** Estudos, Goiânia, v.34, n.9/10, p.695-711, set/out. 2007.

MOHAR, A. **Políticas de desarrollo y ordenamiento territorial.** Bogotá, Seminario de Experts sobre Biocombustibles: oportunidades, desafios y políticas, 5 a 7 de marzo de 2008.

ORTEGA, A.C. **Territórios Deprimidos: Desafios Para As Políticas De Desenvolvimento Rural.** Campinas, SP: Editora Alínea; Uberlândia, MG: Edufu, 2008.

PARANAIBA.A.C.; MIZIARA. F.; **Indústria do Agronegócio e Renúncia Fiscal em Goiás.** In: XLVIII Congresso SOBER, 2010, Campo Grande. 48º Congresso SOBER, 2010.

PASCHOAL, Júlio Alfredo Rosa. **O papel do FOMENTAR no processo de estruturação industrial em Goiás (1984-1999).** 125p. Dissertação (mestrado em Economia). UFU. Uberlândia, MG, 2001.

PIRES, Murilo José de Souza. **As implicações do processo de modernização conservadora nas**


estruturas e nas atividades agropecuárias da região centro-sul de Goiás. 134p. Tese (doutorado em desenvolvimento econômico) UNICAMP. Campinas, SP, 2008.

PUTNAN, R. **Comunidade e democracia. A experiência da Itália moderna.** 2ª Ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas Editora, 2000.

RG-APL. Rede Goiana de Apoio aos Arranjos Produtivos Locais. **Panorama dos APLs de Goiás.** Relatório Semestral da Rede Goiana de Apoio aos Arranjos Produtivos Locais. Goiânia: SECTEC, 2007. mimeo.

SEBRAE. **Mapeamento das aglomerações produtivas especializadas de Goiás: identificação e caracterização de APL potenciais do Estado de Goiás.** Goiânia: Sebrae, 2003.

SILVA, Manuel Gomes da. **Incentivos fiscais como instrumento do planejamento tributário no estado de Goiás.** 139p. Dissertação (mestrado em engenharia) UFSC. Florianópolis, SC, 2002.



Crescimento Econômico e Pobreza Rural na Região Centro-Oeste

Lilian Lopes Ribeiro

*Doutora em Economia pelo CAEN/UFC e Professora da Faculdade Padrão.
Email: liadiniz-21@hotmail.com*

Fernando Henrique Taques

*Mestre em Economia pela PUC/SP e Professor Centro Universitário
das Faculdades Metropolitanas Unidas.*

Priscila Casari

*Doutora em Economia pela ESALQ/USP e Professora da Universidade
Federal de Goiás.*

Resumo: O artigo analisa se o crescimento econômico no Centro-Oeste brasileiro tem sido pró-pobre para a população rural da região. Ou seja, se a renda dos pobres tem apresentado uma elevação superior ao verificado pela renda dos não pobres, induzindo assim, uma redução na desigualdade. Para atender este objetivo, utilizou-se a metodologia proposta por Son (2004) em que curvas de crescimento-pobreza são calculadas com base nos dados da Pnad. Dentre os resultados obtidos, observou-se que houve, entre os anos de 2004 e 2011, um crescimento em favor dos mais pobres para os estados do Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e do Distrito Federal e inconclusivo para Goiás, para subperíodos obteve-se resultados divergentes.

Palavras-chave: crescimento pró-pobre; pobreza; desigualdade.

Introdução

A literatura de crescimento pró-pobre busca, essencialmente, compreender o papel do crescimento econômico na redução da pobreza, bem como seus efeitos sobre a distribuição na sociedade. O estudo da relação entre crescimento e pobreza surgiu de experiências e evidências empíricas apontando que nem sempre o crescimento resulta numa melhora nos indicadores de pobreza e consequentemente no nível de bem-estar das pessoas. Ao contrário, estudos mostram que o crescimento de algumas nações em desenvolvimento vem acompanhado de uma piora nos níveis de bem-estar, um dos pioneiros nesse sentido é o trabalho de Ahluwalia *et al* (1979).

De acordo com dados derivados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

(IPEADATA), nas duas últimas décadas a proporção de pobres declinou para a maioria dos estados brasileiros. Com exceção de Amazonas e Roraima, todas as demais unidades federativas (UFs) reduziram a taxa de pobreza no período que compreende 1981 até 2009. Ao mesmo tempo, a desigualdade de renda, mensurada através do índice de Gini, no mesmo período, também apresentou trajetória de queda para todos os estados do Brasil, enquanto houve elevação no nível de renda *per capita* média para todas as Ufs.

No período de 2002-2009, o Centro-Oeste brasileiro foi a região que apresentou a maior taxa acumulada de crescimento real, na ordem 37,46%, superior ao da média brasileira que foi de 27,52% para o mesmo período. O Distrito Federal, o estado de Goiás, Mato Grosso do Sul e Mato Grosso apresentaram um percentual de pessoas extremamente pobres respectivamente na ordem de 1,9%, 3,7%, 5,0% e 5,9%, proporções abaixo da média brasileira que foi de 8,5% (IBGE, 2010). Esses resultados classificam os estados do Centro-Oeste brasileiro entre os dez estados da federação com menor proporção de pessoas extremamente pobres para o ano de 2010. Nesse sentido, é instigante verificar se o crescimento no Centro-Oeste

tem beneficiado os pobres residentes estritamente nas áreas rurais dessa região, dado que os estados que compõem o Centro-Oeste brasileiro, com exceção do Distrito Federal, tem no agronegócio, um forte propulsor de geração de renda.

No Brasil, há vários estudos que se propuseram investigar os efeitos do crescimento econômico sobre a pobreza, são trabalhos que apresentam diferentes níveis de agregação e distintas metodologias. Dentre os quais é oportuno citar os mais atuais, Taques e Rocha (2011), Pinto e De Oliveira (2010), Salvato (2009), Manso *et al* (2008), Barreto (2005). Contudo, os poucos estudos que contemplam como nível de análise a região Centro-Oeste são, sobretudo, de amostras pouco recentes e que não permitem avaliar o crescimento pró-pobre especificamente na área rural.

Diante das assertivas apresentadas, a motivação primordial desta pesquisa é verificar se o crescimento econômico na região Centro-Oeste, tendo como nível de análise as áreas rurais dos três estados que compõem a região, além do Distrito Federal, tem sido pró-pobre, ou seja, se a renda dos pobres desta área tem apresentado uma elevação superior ao verificado pela renda dos não pobres, permitindo assim, uma redução na desigualdade, conforme expõe Kakwani e Pernia (2000). Ou se tal crescimento tem sido empobrecedor, a saber, aquela modalidade de crescimento em que a renda dos mais ricos aumenta em uma proporção maior que a dos mais pobres.

Para atender a esse propósito são

utilizados dados sobre rendimento da Pesquisa Nacional por Amostra em Domicílios - Pnad, entre os anos de 2004 a 2011, para construção das curvas de crescimento-pobreza, metodologia proposta por Son (2004).

Dentre outros resultados obtidos, constatase para todos os subperíodos analisados entre os anos de 2004 a 2011, que 40% das estimativas apresentaram crescimento pró-pobre, ou seja, um crescimento favorável aos mais pobres. Ao analisar separadamente as unidades federativas para o mesmo intervalo de tempo, percebe-se uma trajetória de crescimento pró-pobre para o Distrito Federal, Mato Grosso do Sul e também Mato Grosso, sendo inconclusivo para Goiás.

O artigo, além desta introdução, está distribuído em mais quatro outras seções. A primeira seção apresenta uma revisão bibliográfica acerca da pobreza de renda e crescimento pró-pobre. Na segunda seção é detalhada a base de dados e a metodologia para construção da curva de crescimento-pobreza. A terceira seção mostra os resultados da pesquisa e a última seção é dedicada às principais conclusões do artigo.

1 – Revisão de Literatura

Essa sessão tem como propósito apresentar a pobreza em uma perspectiva da insuficiência de renda, discutindo os conceitos de pobreza na abordagem absoluta e relativa. Em seguida tem-se um breve relato do crescimento pró-pobre e suas evidências empíricas.

1.1 – Pobreza: em uma perspectiva da insuficiência de renda

A utilização da variável renda como indicador do nível de pobreza de uma população é algo frequente na literatura econômica. Segundo Ray (1998), o conceito relacionado à mensuração dessa dimensão parte da ideia de linha da pobreza derivada de uma medida de renda, consumo, ou então, do acesso a uma cesta de bens e serviços.

No Brasil, a linha de pobreza apresentada pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) é o dobro da linha de extrema pobreza, cuja estimativa contempla o valor de uma cesta de alimentos que contenha o mínimo necessário de calorias para suprir adequadamente uma pessoa, conforme recomendações da FAO (Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação) e da OMS (Organização Mundial da Saúde).

Ray (1998), por sua vez, atenta ao fato de que mesmo que a medida de pobreza esteja relacionada a quantidade mínima de calorias necessárias para uma pessoa, a medida é derivada de um indicador relacionado à renda, pois está relacionada aos custos dos produtos, aos preços dos bens, ao nível de consumo, do salário ou da renda de uma determinada população.

Para Sen (2001), a discussão sobre a linha de pobreza vai além. O autor argumenta que a pobreza, nesse caso, é definida através dos critérios de identificação dos pobres e da agregação de parâmetros relacionados a esse grupo para obter um índice de pobreza. Portanto, essa agregação consiste, na realidade, unicamente numa contagem do número de

pobres a partir da proporção contida na população.

A questão sobre definir uma linha de pobreza passa pela fundamentação dos conceitos de pobreza absoluta e relativa. Todaro e Smith (2003) afirmam que a abordagem absoluta reflete o número de pessoas que tem acesso a uma cesta de consumo que contemple o mínimo necessário para subsistência. Por outro lado, a perspectiva relativa engloba uma linha de pobreza comparativa em relação a um valor de renda média da população ou algum critério que compare níveis distintos de renda entre as parcelas da população (VINHAIS E SOUZA, 2006).

Em relação a estes dois conceitos, FJP e IPEA (2006), Rocha (2003) e Hoffmann (1998) defendem o uso de linhas de pobreza absoluta no Brasil por acreditarem que o conceito de pobreza relativa se confunde com o conceito de desigualdade econômica, além de tal conceito não apresentar objetividade para a adoção de políticas públicas.

De fato, definir e mensurar a pobreza, não é algo trivial e está longe de apresentar um consenso entre os pesquisadores que tratam esse tema. Existem distintos conceitos relacionados a aspectos metodológicos e indicadores diferentes do que venha a ser pobreza. Por esse motivo, diversos autores realizaram pesquisas empíricas partindo de distintos métodos de mensuração da pobreza, principalmente utilizando como variável de interesse de análise um indicador vinculado à renda para testarem suas hipóteses. Uma questão importante nesse debate se

refere aos distintos indicadores utilizados para mensurar a pobreza. A taxa de incidência – *headcountratio* -, amplamente utilizada na literatura, contempla a proporção de pessoas abaixo da linha de pobreza, revelando, assim, uma lacuna importante na mensuração da pobreza, segundo Sen (2001). De acordo com este autor, esse indicador de agregação é limitado por não levar em conta o fato dos indivíduos pobres estarem situados próximos ou muito distantes da linha de pobreza.

Outro indicador abordado na literatura é o hiato da pobreza – *poverty gap*. O indicador mede o quanto de renda é necessário para que seja atingido o nível de renda situado na linha de pobreza. Nesse caso, revela ser um indicador de insuficiência de renda média. Note que o indicador é insensível ao número de indivíduos da amostra e que mede unicamente a insuficiência de renda média em relação à linha de pobreza (SEN, 2001).

O índice de Foster-Greer-Thorbecke (1984), também conhecido como FGT, reúne num único indicador os conceitos da taxa de incidência, do hiato da pobreza e da desigualdade de renda, conforme o critério do índice de Sen. A incorporação de um componente de desigualdade em um indicador de pobreza, segundo Sen (2001), busca corrigir as limitações apontadas para a taxa de incidência e hiato da pobreza, incorporando a sensibilidade da distribuição de renda entre os pobres.

Todaro e Smith (2003) ainda mencionam o índice de pobreza humana – *human poverty index*, que contempla três variáveis: (a) ausência de acesso a

recursos públicos como saneamento básico, nutrição e saúde, por exemplo; (b) proporção da população analfabeta e (c) percentagem da população que não chega aos 40 anos de idade. Esse indicador foi introduzido pela Organização das Nações Unidas. Esses conceitos serviram de base para diversos trabalhos que utilizaram métodos e indicadores distintos em suas pesquisas.

De uma forma geral, os trabalhos relacionados ao estudo de pobreza identificaram mesmo com diversas especificações econométricas e indicadores divergentes, que a queda da pobreza está relacionada ao crescimento econômico, ou então, ao aumento do nível de renda ou ao consumo da população. Contudo, alguns autores concluem ainda que a queda da pobreza não está associada unicamente à renda, mas também a uma redução do nível de desigualdade de renda, tal como indicado por Sen (2001).

1.2 – Crescimento pró-pobre: um breve relato

Para a presente proposta de pesquisa não é relevante fazer uma revisita extensa da literatura já existente sobre crescimento pró-pobre no mundo e no Brasil. Neste sentido, uma breve e imprescindível revisão de conceitos, metodologias e resultados são apresentadas.

A discussão embrionária sobre crescimento pró-pobre teve início no “modelo de redistribuição com crescimento” de Chernery e Ahluwhalia (1974), segundo Kakwani, Khanddere Son(2004), produzindo nos últimos anos vastos

estudos sobre o tema. Há várias abordagens que definem e mensuram o crescimento pró-pobre, usando vários critérios. Dentre estas definições, pode-se citar basicamente a definição relativa de Kakwani e Pernia (2000) e a definição absoluta de Ravallion e Chen (2003).

Para Kakwani e Pernia (2000), o crescimento só será pró-pobre se a renda dos pobres apresentarem elevação superior ao verificado pela renda dos não pobres, permitindo assim, uma redução na desigualdade. Em outros termos, o crescimento pró-pobre ocorre quando se observa uma queda na pobreza maior que aquela que teríamos se todas as rendas tivessem aumentado pela mesma taxa.

Na definição absoluta de Ravallion e Chen (2003), crescimento pró-pobre ocorre quando a renda dos pobres aumenta à medida que há um crescimento da renda. Essa definição sugere que há crescimento pró-pobre se houver uma redução da pobreza, independentemente do que ocorrer na distribuição de renda. Portanto, mudanças na distribuição de renda não são consideradas.

Kakwani e Pernia (2000) utilizam como metodologia a decomposição proporcional. Neste caso, o índice de crescimento pró-pobre é dado pela razão da elasticidade renda-pobreza e da elasticidade crescimento-desigualdade. Deste modo, se o resultado obtido for maior que 1, então teve-se um crescimento pró-pobre, se situar entre 0 e 1 o crescimento foi não pró-pobre e se for negativo o crescimento foi empobrecedor. Vale ressaltar que Son (2004), partindo da definição de Kakwani e Pernia (2000), propôs a “curva de

crescimento-pobreza” que tem como objetivo identificar se o crescimento econômico é ou não pró-pobre. Em outra direção, Ravallion e Chen (2003) mensuraram o crescimento pró-pobre através da “curva de incidência do crescimento”. Em síntese, o método parte do cálculo das taxas de crescimento das rendas de cada percentil da população em dois distintos instantes de tempo, detectando o crescimento pró-pobre no sentido absoluto (ou seja, a queda na pobreza é condição suficiente para que ocorra crescimento pró-pobre). Trabalhos como o de Kraay (2004) vão nessa direção. Nessa abordagem os autores satisfazem o axioma da monotonicidade, porém não atendem ao axioma da transferência descrito em Sen (1976). Neste caso, tem-se então, claramente, distintas concepções e metodologias de crescimento pró-pobre. Contudo, em algumas pesquisas, o uso das diferentes metodologias no Brasil tem convergido para os mesmos resultados. Salvato (2009) ao utilizar a “curva de incidência do crescimento” para as mesorregiões e microrregiões brasileiras nos anos de 1990, constatou que de um total de 136 mesorregiões, apenas 10 apresentavam crescimento pró-pobre. Ao utilizar a “curva de crescimento-pobreza”, para o mesmo intervalo de tempo, Rezende *et al* (2007) também constatou que as capitais brasileiras apresentam preponderantemente resultados de crescimento não pró-pobre ou empobrecedor.

Por outro lado, ao analisar as unidades federativas do Brasil para um intervalo de tempo bem semelhante, Tochetto *et al.*

(2004), através da “curva de crescimento-pobreza” e Pinto e De Oliveira (2010), por meio da “curva de incidência do crescimento” observaram que a maioria das curvas estimadas apresentaram crescimento pró-pobre. Na Tabela 1, pode-se observar esta e outras evidências empíricas realizadas no Brasil. Em alguns casos foram identificados resultados ambíguos, o que sinaliza que a metodologia aplicada para o mesmo nível de análise ou indicador de pobreza pode sim influenciar diretamente os resultados obtidos.

Embora Sen (2001) defenda a utilização de outros indicadores que não monetários para mensurar a pobreza, o mesmo reconhece a importância da utilização da variável renda em comparação a outros indicadores que, porventura, poderiam explicar a pobreza. Segundo Sen (2001), sua maior importância repousa principalmente na sua capacidade de comparação inter-regional e temporal, dada a sua ampla utilização.

2 – Metodologia

Para verificar se o crescimento econômico do Centro-Oeste brasileiro tem contribuído positivamente para a redução da pobreza nas áreas rurais dos seus três estados, além do Distrito Federal, será empregada a metodologia da curva crescimento-pobreza (*poverty growth curve* - PGC), elaborada por Son (2004). Escolhe-se a PGC pelo fato desta metodologia ponderar o crescimento acompanhado por uma redução na desigualdade, já que a mesma é baseada na curva de Lorenz, algo que

induz a resultados mais conclusivos sobre a qualidade do crescimento econômico.

2.1 – Base de dados

Por sua vez, para implementar a metodologia da curva de crescimento-pobreza e atender aos objetivos propostos, será utilizado o *software* Stata e os microdados das Pnads entre os anos de 2004 a 2011. Os dados são fornecidos pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE e foram escolhidos, por representar a totalidade da população brasileira e trazer informações detalhadas sobre rendimentos.

As curvas crescimento-pobreza serão estimadas através dos dados da renda domiciliar *per capita* para os decis dos três estados que compõem a região Centro-Oeste, além do Distrito Federal.

2.2 – Curva de crescimento-pobreza

A metodologia proposta por Son (2004) utiliza o conceito “pró-pobre” de Kakwani & Pernia (2000), esse baseia-se na curva de Lorenz. Esta metodologia considera variações na renda média da população e das respectivas parcelas da população em análise. Em outras palavras, a curva de Lorenz é gerada plotando a participação na renda $L(p)$ contra o percentual p mais pobre da população. Caso a variação da renda seja superior para a parcela mais pobre da população, então o crescimento é pró-pobre. Em um país de perfeita igualdade de renda, $L(p) = p$ em todos os pontos e a curva de Lorenz será uma reta positivamente inclinada. Assim, deslocamentos para cima da curva de

Lorenz indicam redução na desigualdade e, portanto, crescimento pró-pobre.

Se a curva se desloca para cima (para baixo), podemos dizer claramente que a pobreza diminuiu (aumentou).

A metodologia de Son (2004) que é baseada no Atkinson (1987) e na curva de Lorenz generalizada é dada pela seguinte equação:

$$L(p) = \frac{1}{\mu} \int_0^x yf(y)dy$$

(1)

Em que:

$$p = \int_0^x f(y)dy$$

(2)

assim sendo, $L(p)$ é a curva de Lorenz que descreve a porcentagem da renda que beneficia a população p da população.

Sendo que μ é a média da renda dos p mais pobres da população, y a renda pessoal com probabilidade da função densidade $f(y)$, portanto $\mu L(p)$ é a curva de Lorenz generalizada.

Alterações na curva de Lorenz indicam que a desigualdade modifica-se com o crescimento econômico. Logo, o crescimento é pró-pobre se a curva de Lorenz se aproxima da curva de perfeita igualdade, ou seja, $\Delta L(p) \geq 0$ para todo p , logo, quando a nova distribuição é dominante sobre a distribuição anterior temos a dominância de segunda ordem ou

a chamada curva de segunda ordem dominante.

Com a curva de Lorenz podemos obter:

$$L(p) = \frac{\mu_p P}{\mu}$$

(3)

Que expressa a participação na renda dos $p\%$ mais pobres quando os indivíduos são ordenados em ordem crescente de renda, em que, μ_p é a renda média de $p = 10, 20, \dots, 100$ da população. Tomando-se o logaritmo de ambos os lados de (3) pode-se obter:

$$\ln(\mu_p) = \ln(\mu L(p)) - \ln(p)$$

(4)

efetuando a primeira diferença de (4) obtemos:

$$g(p) = \Delta \ln(\mu L(p)) \quad \text{onde}$$

$$g(p) = \Delta \ln(\mu_p) \quad (5)$$

Também pode-se reescrever como:

$$g(p) = g + \Delta \ln(L(p)), \quad \text{sendo}$$

$$g = \Delta \ln(\mu) \quad (6)$$

Em que $g(p)$ é a taxa de crescimento da renda média da população p mais pobre quando os indivíduos são ordenados em ordem crescente de renda *per capita* de acordo com a renda *per capita*, acrescenta-se também que $g(p)$ ¹ varia com p indo de 0 a 100 e pode ser chamado de curva de

¹É importante notar que $g(p)$ não mede o crescimento da renda média do decil p , mas o crescimento da renda média até o decil p .

crescimento-pobreza e g é a taxa de crescimento da renda média da sociedade. De acordo com a teoria desenvolvida por Son (2004), existem quatro possíveis cenários para a curva de crescimento-pobreza:

- i. Pró-pobre: $g(p) > g$ para todo $p < 100$, então houve redução da pobreza entre os períodos, pois, a curva de Lorenz como um todo se desloca para cima ($L(p) > 0$ para todo p);
- ii. Não pró-pobre (ou pró-rico): $0 < g(p) < g$ para todo $p < 100$ então há uma redução da pobreza em virtude do crescimento, mas é acompanhado pelo aumento da desigualdade ($L(p) < 0$ para todo p). Este efeito é conhecido como crescimento *trickle-down* onde há uma redução na pobreza, mas os pobres recebem proporcionalmente menos que os não-pobres;
- iii. Empobrecedor: Se $g(p) < g$ para todo $p < 100$ e se $g > 0$, (ou $g(p) < 0$ para todo $p < 100$ e $g > 0$) então há um crescimento empobrecedor, pois, o

crescimento econômico positivo aumenta a pobreza devido a queda na renda do p mais pobres ($g(p) < 0$), apesar do crescimento da renda média ($g > 0$).

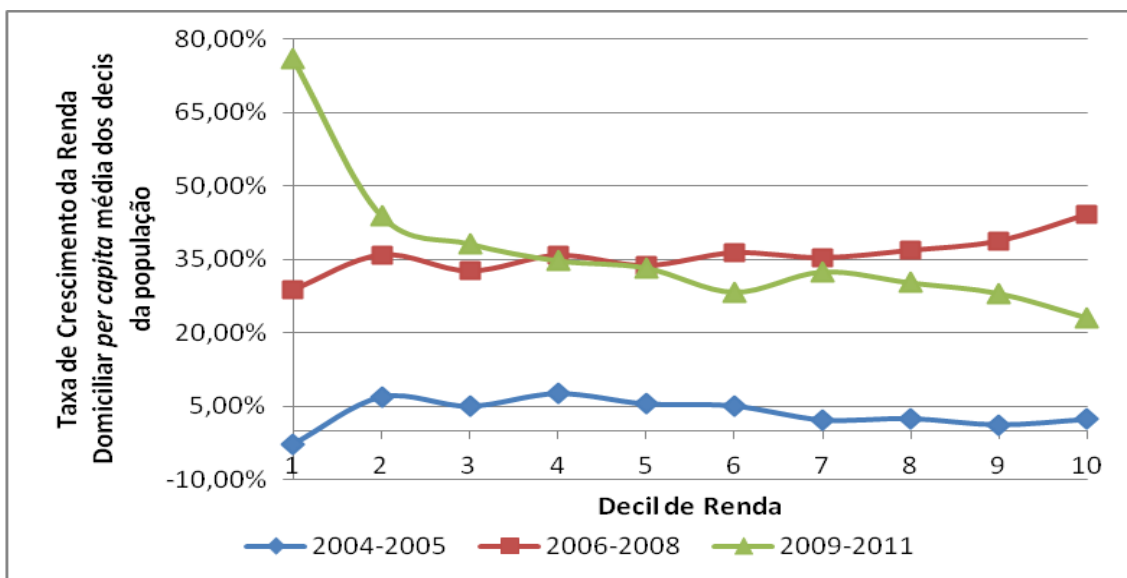
iv. Inconclusivo: Demais casos.

2.3 – Evidências Observadas

A análise compreende as áreas rurais dos Estados do Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e também o Distrito Federal para o período de 2004 à 2011 e subperíodos. De forma geral, as estimativas indicam que os resultados são conclusivos (pró-pobre, não pró-pobre ou empobrecedor) em 70% dos casos, valor próximo ao obtido por Son (2004).

Para o Estado do Mato Grosso tem-se resultados divergentes ao longo do período em questão. A princípio, no período 2004-2005 as estimativas apontam para um resultado empobrecedor, ou seja, há um aumento da pobreza, ao passo que entre 2006 e 2008 o cenário sugere um crescimento não pró-pobre, sendo seguido no período entre 2009 e 2011 por um crescimento favorável aos mais pobres.

Figura 1 – Estimativa da curva de crescimento-pobreza para a área rural do Mato Grosso

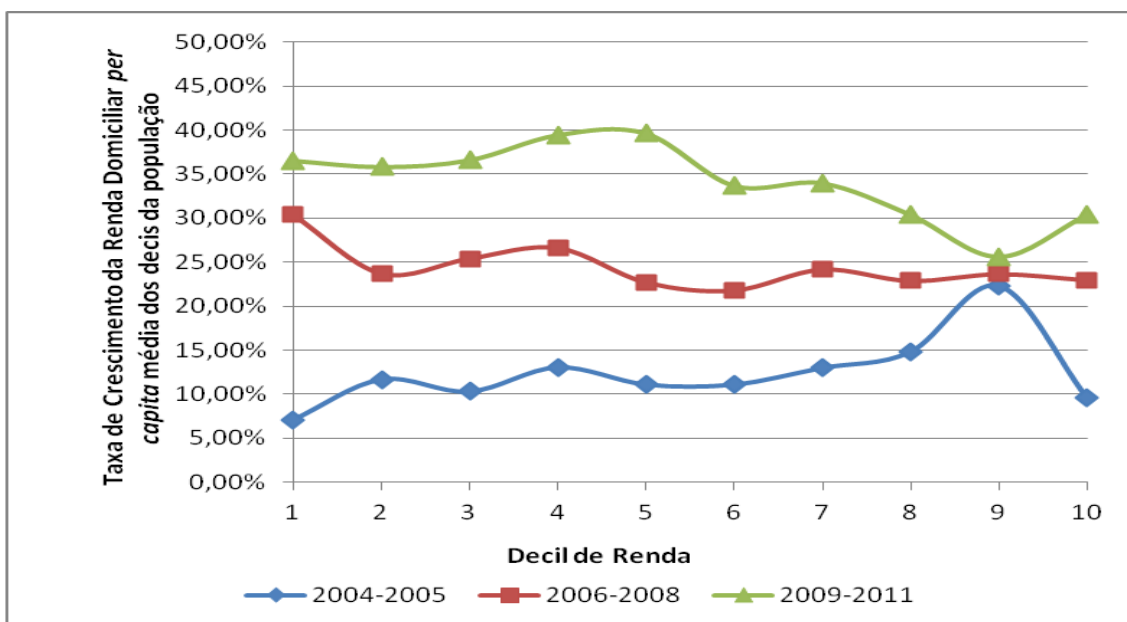


Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD.

Por sua vez, para o Estado do Mato Grosso do Sul as estimativas indicam um crescimento a favor dos mais pobres unicamente no sub-período entre 2006 e

2008, sendo inconclusivo o resultado para os sub-períodos de 2004-2005 e também 2009 à 2011.

Figura 2 – Estimativa da curva de crescimento-pobreza para a área rural do Mato Grosso do Sul

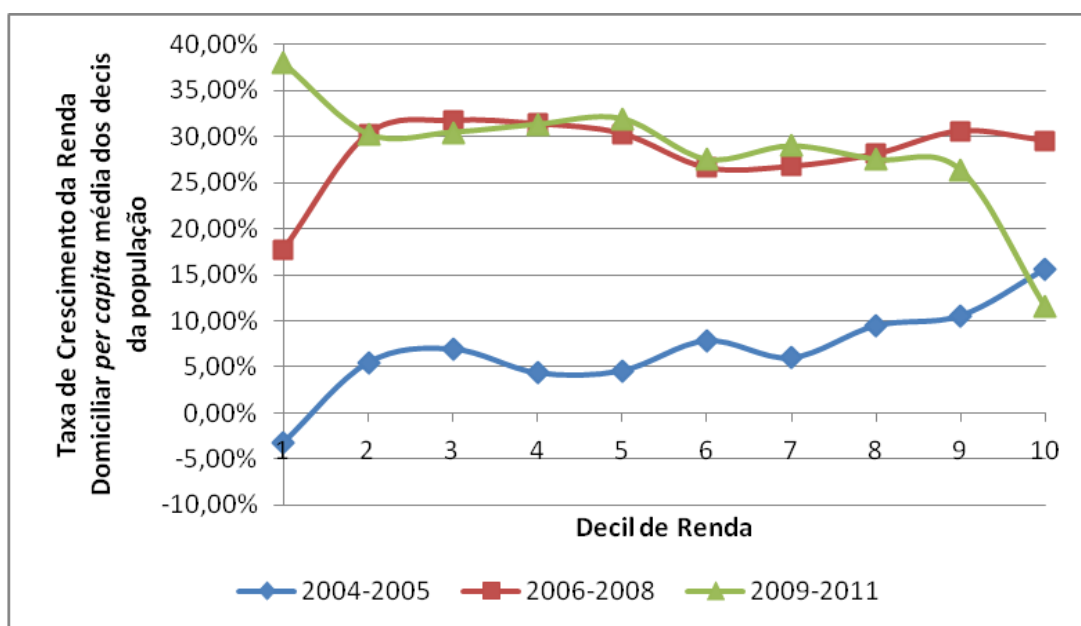


Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD.

É possível observar que os resultados entre os Estados do Mato Grosso e Mato Grosso do Sul divergem no período em questão, o que sugere que políticas locais podem auxiliar na compreensão da trajetória de crescimento favorável aos mais pobres.

De maneira análoga, as estimativas para o Estado de Goiás se aproximam dos resultados para o Estado do Mato Grosso. Para os sub-períodos propostos foram constatados os cenários de crescimento empobrecedor, inconclusivo e pró-pobre, respectivamente.

Figura 3 – Estimativa da curva de crescimento-pobreza para a área rural de Goiás

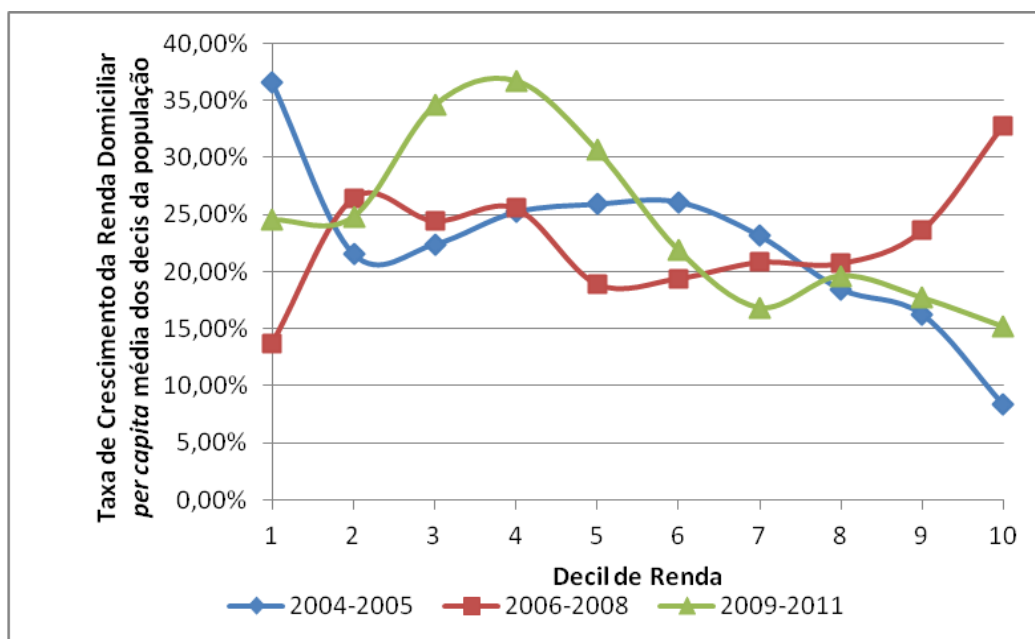


Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD.

Por fim, o Distrito Federal, que possui o nível de renda mais elevado dentre as unidades federativas selecionadas, sugere uma trajetória distinta com resultado de

crescimento pró-pobre entre 2004 e 2005, não pró-pobre para 2006-2008 e inconclusivo entre 2009 e 2011.

Figura 4 – Estimativa curva crescimento-pobreza para a área rural do Distrito Federal



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD.

Tabela 1 – Resumo dos resultados das estimativas da curva crescimento pró-pobre

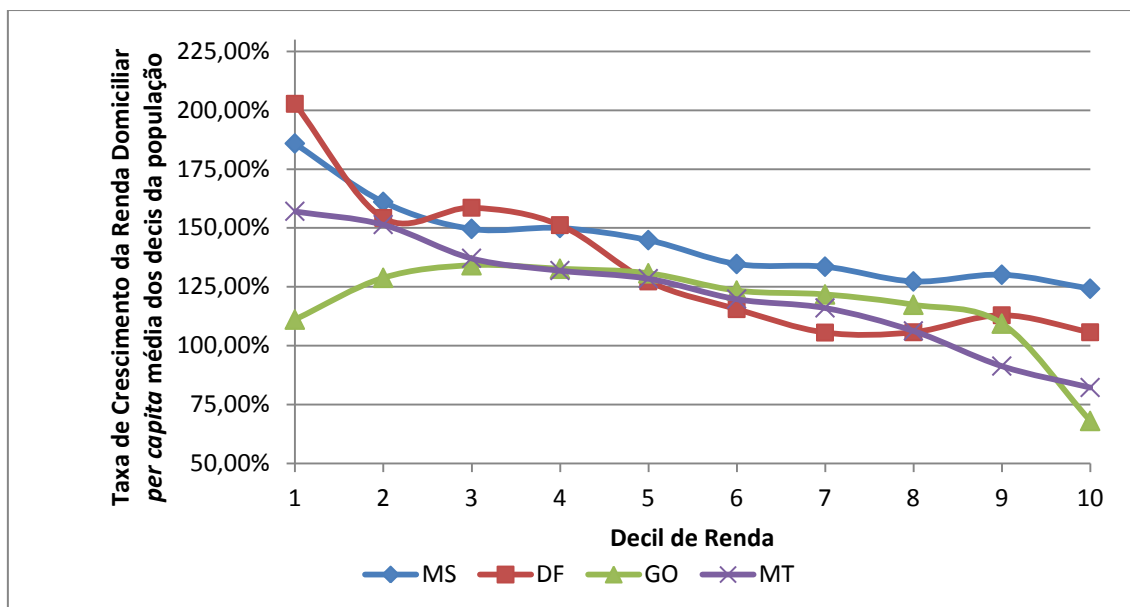
Estado	2004-2005	2006-2008	2009-2011	2004-2011
Distrito Federal	Pró-pobre	Não Pró-pobre	Inconclusivo	Pró-pobre
Goiás	Empobrecedor	Inconclusivo	Pró-pobre	Inconclusivo
Mato Grosso do Sul	Inconclusivo	Pró-pobre	Inconclusivo	Pró-pobre
Mato Grosso	Empobrecedor	Não Pró-pobre	Pró-pobre	Pró-pobre

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD.

Os cenários para todos os períodos em questão, incluindo o intervalo 2004-2011, indicam que 40% dos resultados foram pró-pobre, ou seja, de fato favoráveis aos mais pobres. A análise comparativa entre unidades federativas para o intervalo de

tempo de 2004 a 2011 indica uma trajetória de crescimento pró-pobre para o Distrito Federal, Mato Grosso do Sul e também Mato Grosso, apesar do crescimento pró-pobre entre sub-períodos ser divergente entre eles.

Figura 5 – Estimativa da curva de crescimento-pobreza para a área rural dos estados que compõe a região Centro Oeste, além do Distrito Federal no período 2004-2011



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD.

Um ponto a considerar no comportamento da pobreza da região é o próprio crescimento e dinamismo do Centro-Oeste na constituição do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil. O agronegócio proporcionou que a região tivesse expansão acima da média nacional, algo que resulta de uma atividade econômica aquecida através de investimentos, sobretudo privado, que, por sua vez, gera aumento em termos de emprego que implica em impactos positivos na renda local.

Com base nos resultados obtidos, é possível constatar que o crescimento dos últimos anos na região teve um impacto positivo sobre o ganho de renda dos mais pobres residentes em áreas rurais da região Centro-Oeste, mesmo no caso do Estado de Goiás onde o resultado demonstrou ser inconclusivo. Nesse caso, em particular, a renda relativa dos mais

pobres cresceu a uma taxa de 1,6 vezes maior do que a renda do decil mais rico. O mesmo pode ser dito sobre Mato Grosso, cuja taxa de crescimento relativa de renda dos mais pobres foi ainda maior em comparação aos mais ricos, atingindo 1,9 vezes.

Considerações Finais

O presente artigo teve como propósito verificar se o crescimento econômico na região rural do Centro-Oeste brasileiro tem sido pró-pobre. A saber, aquele em que a renda dos pobres apresenta uma elevação superior ao verificado pela renda dos não pobres, induzindo assim, numa redução da desigualdade. Para atender este objetivo, utilizou-se a metodologia proposta por Son (2004), em que curvas de crescimento-pobreza foram calculadas a partir dos microdados das Pnads entre os anos de 2004 a 2011.

Os resultados da pesquisa mostraram para todos os subperíodos em questão (2004-2005; 2006-2008; 2009-2011), bem como para o período de 2004 a 2011, que 40% das estimativas apresentaram crescimento pró-pobre, ou seja, um crescimento favorável aos mais pobres. Ao analisar separadamente as unidades federativas para o intervalo de tempo de 2004 a 2011 percebeu-se uma trajetória de crescimento pró-pobre para o Distrito Federal, Mato Grosso do Sul e também Mato Grosso. Mesmo tendo obtido um resultado inconclusivo para Goiás, constatou-se que a renda relativa dos mais pobres cresceu a uma taxa de 1,6 vezes maior do que a renda do decil mais rico.

Portanto, os resultados sugerem que o crescimento e dinamismo do Centro-Oeste do Brasil, predominantemente agroindustrial, geraram efeitos positivos na renda dos mais pobres das áreas rurais da região para os últimos oito anos. Entretanto, um estudo mais aprofundado em termos temporais e regionais se faz necessário para uma melhor consolidação de tal assertiva. Espera-se que este artigo instigue e sirva de referencial para futuros trabalhos sobre o tema para a área rural dos estados do Centro-Oeste brasileiro.

Referências Bibliográficas

- AHLUWALIA, M. S. CARTER, N. G. CHENERY, H. B. Growth and Poverty in Developing Countries. **Journal of Development Economics**, v.6, p.299-341, 1979.
- BARRETO, F. A. F. D. **Crescimento Econômico, Pobreza e Desigualdade: O que Sabemos Sobre eles?** Série Ensaio Sobre Pobreza, n.1, LEP/CAEN, Fortaleza, 2005.
- FOSTER, J.; GREER, J.; THORBECKE, E. **A Class of Decomposable Poverty Indices**, *Econometrica*.Vol.52, nº 3, p.761-766. 1984.
- HOFFMANN, R. Desigualdade e pobreza no Brasil no período de 1979/97 e a influência da inflação e do salário mínimo. **Economia e sociedade**. v 15, nº. 11. 1998.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE **Censo Demográfico 2010**. Disponível na internet: www.ibge.gov.br, acesso em 02 de Jun de 2012.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Distribuição dos pobres do Brasil**. Nota técnica. Abril, 2010. Disponível em:<<http://www.ibge.gov.br/>> acessado em 17 de novembro de 2011.
- INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA - IPEA. **Crescimento dos estados brasileiros**. Nota técnica. Março, 2010. Disponível em:<<http://www.ipea.gov.br/>> acessado em 03 de novembro de 2011.
- KAKWANI, N.; KHANDKER, S.; SON, H. H. **Pro-poor growth: concepts and measurement with country case studies**. International poverty center, Working Paper nº1, 2004.
- KAKWANI, N.; PERNIA, E. M. What is pro-poor growth? **Asian Development Review**, v.18, n. 1, 2000.
- KRAAY, A. **When is growth pro-poor? cross-country evidence**. International Monetary Fund (IMF), Working Paper nº 04/47, 2004.
- MANSO, C. A.; PEREIRA, D. J. S. de. BARRETO, F. A. F. D. Crescimento pró-pobre: diferenças de intensidade entre o meio rural e urbano 2002-2005. **Revista Econômica do Nordeste**. Fortaleza, v. 39, nº 04, out/dez, 2008.
- PINTO, M. S.; DE OLIVEIRA, J. C. Crescimento pró-pobre: Análise dos estados brasileiros entre 1995 e 2007. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 14, n. 2, maio/ago, 2010.
- RAVALLION, M.; CHEN, S. **Measuring**

pro-poor growth. World Bank Policy Research, Working Paper n. 2666, 2003, Washington.

RAY, D. **Development Economics.** Editora IE-Princeton, 1998.

OLIVEIRA, C. W. A.; MOTA, J. A.; PIANCASTELLI, M. (orgs). **Ensaio de economia regional e urbana,** IPEA, 2007.

ROCHA, S. **Pobreza no Brasil- Afinal, de que se trata?** 1º ed. Rio de Janeiro: FGV, 2003.

SALVATO, M. A. **Crescimento pró-pobre no Brasil: Uma avaliação empírica da década de 1990.** Ensaio sobre pobreza, EP21, UFC, 2009.

SEN, A. **Desigualdade reexaminada.** Rio de Janeiro: Record, 2001.

SON, H. H. A Note on Measuring Pro-poor Growth. In: **Anais da Wider Conference on Inequality, Poverty and Human Well-being,** 2003, Helsink, Finlândia. Disponível em <http://www.wider.unu.edu/conference/conference-2003-2/conference2003-2.htm>. Acesso em 09 de jul. 2012.

SON, H. H. A note on pro-poor growth. *Economics Letters* 82, 2004. p. 307-304.

TODARO, M. P.; SMITH, S. C. **Economic development.** 8. Ed. Reino Unido: Addison Wesley, 2003.

VINHAI, H.; SOUZA, A. P. Pobreza relativa ou absoluta? A linha híbrida de pobreza no Brasil. In: **Anais do XXXIV Encontro Nacional de Economia,** Salvador, 2006.

Produção de uvas como atividade inovadora da agricultura familiar no Estado de Goiás

Sandra Santos Faria

Mestre em Agronegócio. Email: sandrasfaria@hotmail.com

Alcido Elenor Wander

Doutor em Ciências Agrárias. Pesquisador da Embrapa e Professor do Programa de Pós-Graduação em Agronegócio na UFG. Email: alcido.wander@embrapa.br

Loiselene Carvalho da Trindade Rocha

Doutora em Fitopatologia. Email: loiselene@yahoo.com.br

Roselene de Queiroz Chaves

Doutora em Agronegócio. Email: roselene.chaves@embrapa.br

Resumo: O presente trabalho buscou avaliar a capacidade dos agricultores familiares do Estado de Goiás de adotar o cultivo da uva como atividade inovadora, pois para muitos esta cultura não se adaptaria ao clima do Cerrado. Para tanto foram levantadas informações junto a esses agricultores para se avaliar essa capacidade através de quatro indicadores: administrativos (administração da atividade), agronômicos (métodos utilizados para o plantio de acordo com os preceitos agronômicos), financeiros (cobertura dos custos para o estabelecimento da cultura) e estágios da inovação (etapas do processo de adoção da inovação que o produtor percorre). Neste trabalho pôde-se constatar que a maioria dos agricultores familiares goianos pesquisados possui capacidade de adoção dessa inovação, com ou sem o apoio do poder público.

Palavras-chave: inovação; agricultura familiar; viticultura.

Introdução

A agricultura familiar brasileira tem procurado, ao longo dos anos, adaptar-se aos modelos de produção exigidos pelo mercado, incorporando os avanços tecnológicos no processo produtivo e também na gestão administrativo-financeira de sua propriedade, porém sem perder sua característica marcante, que é a presença da força de trabalho familiar.

Em uma economia altamente capitalizada, a agricultura familiar contemporânea enfrenta dificuldades ao concorrer com as empresas em um mercado cada vez mais agressivo e exigente. Assim, uma alternativa para a agricultura familiar é a inovação, seja na busca por novos mercados, seja na produção de artigos diferenciados, seja na utilização de tecnologias capazes de melhorar o modo

de produção (SCHUMPETER apud MORICCHI e GONÇALVES, 1994). O Estado tem tido um papel importante de apoio à inovação via políticas públicas.

Segundo Abramovay (1998), o Estado possui grande importância para a consolidação da agricultura familiar, integrando-a a mercados, tornando-a capaz de incorporar os principais avanços técnicos e capaz de responder às políticas governamentais.

Para esse agricultor familiar contemporâneo, o acesso às inovações pode trazer muitos benefícios e resultados satisfatórios, e com isso novos nichos, novos produtos, novas técnicas, novos métodos de gestão da propriedade podem ser incorporados à sua propriedade.

Segundo Assumpção (2008), o agricultor familiar, sem abdicar de seus valores de cooperação e solidariedade, sobre os quais toda sua cultura histórica está fundada, busca novas maneiras de inserção de seus produtos no mercado, visando uma maior apropriação do valor agregado, com base na construção de uma visão crítica de um processo direcionado pela concorrência.

1 – Referencial Teórico

1.1 – O papel da inovação no desenvolvimento rural

Rogers (2003, p.12) define inovação como

an idea, practice, or object that is perceived as new by an individual or other unit of adoption. It matters little, so far as human behavior is concerned, whether or not an idea is "objectively" new as measured by the lapse of time since its first use or discovery. The perceived newness of the idea for the individual determines his or her reaction to it. If an idea seems new to the individual, it is an innovation. [...] "Newness" of an innovation may be expressed in terms of knowledge, persuasion, or a decision to adopt (ROGERS, 2003, p.12).

A inovação tecnológica é importante na agricultura familiar, pois se trata de uma atividade econômica voltada para o mercado, que dita às regras do modo de produção que o organiza (capitalismo). Neste mercado há necessidade de introduzir o novo, buscando uma maior rentabilidade, com taxas de retorno acima da média. Esta mesma lógica também ocorre na agricultura familiar, a não ser que a produção seja para o autoconsumo ou escambo em comunidades fechadas, onde não há transação fora de seus limites (SALLES FILHO; SOUZA, 2002).

Porém, para Alves e Guivant (2010), as soluções inovadoras não são apenas derivadas de progressos tecnológicos, mas também de novos métodos de organização e administração, envolvendo processos e informações. Lefort (1990) apud Silva e Rocha (2006) discute que o processo de adoção de inovações é composto por quatro fases consecutivas: informação, adaptação (fase de teste, apropriação), adoção (uso) e domínio (continuação do uso). Ao longo dessas fases, o agricultor se apropria da técnica/inovação e a modifica de acordo com sua percepção e/ou suas condições estruturais, ambientais e socioeconômicas.

São vários os fatores que dificultam a adoção de inovações pelos agricultores familiares: exigência de investimentos

continuados, necessidade de capital de giro, insuficiência de mão de obra, dificuldades para acompanhar o processo de inovação, deficiência de informação e conhecimento/experiência dos mercados. Essas restrições, mais do que a ausência de tecnologia, explicam a dificuldade para inovar (SOUZA FILHO et al., 2004).

1.2 – Cultura inovadora para o agricultor familiar goiano

Na agricultura, as inovações se manifestam de várias formas. A irrigação em áreas do semiárido nordestino na produção de frutas é, hoje, um dos maiores exemplos de inovação tecnológica ocorrido no nordeste brasileiro (GALVÃO; GODOI, 2009).

A viticultura brasileira tem apresentado crescimento significativo nos últimos anos, decorrentes da vigorosa expansão das áreas cultivadas, da tecnologia de produção de uvas, da elaboração de vinhos e do mercado crescente. Merece destaque a difusão da produção de uvas e vinhos para regiões emergentes em diversas partes do Brasil, desde a metade sul do Rio Grande do Sul até a região nordeste, passando por polos de importância crescente nos Estados de Minas Gerais, São Paulo, Mato Grosso e Goiás (GUERRA et al., 2009).

Em Goiás, a viticultura chegou como algo novo, ou seja, uma inovação tanto para os agricultores familiares quanto para os patronais. Segundo Garrido (2009), chefe-geral da Embrapa Uva e Vinho de Bento Gonçalves (RS), Goiás tem todas as condições para se viabilizar como grande produtor de uva e vinho no Brasil e enfatiza que “o primeiro desafio já foi vencido com a

comprovação que a cultura é viável no Cerrado; o passo seguinte é a produção e a industrialização em escala agregando conhecimento e tecnologia para o desenvolvimento da atividade”.

Essa nova atividade requer investimentos e capacitação dos agricultores que resolveram adotá-la mesmo diante de muitos desafios, principalmente para a agricultura familiar. Além dos produtores que comercializam a uva *in natura*, o estado já conta com quatro indústrias de processamento de uvas, uma localizada em Paraúna – Vinícola Serra das Galés –, outra em Itaberaí – Vinícola Goiás Indústria e Comércio que fabricam somente suco de uvas (Oliveira, 2009), outra em Santa Helena de Goiás – Vinícola Centro-Oeste (SECTEC, 2009), e a vinícola Pirineus, localizada em Cocalzinho de Goiás, que produz vinhos finos (MESQUITA, 2012).

Segundo Razia (2009), as uvas de Goiás contam com um grande diferencial - alto teor de açúcar, conseguido em algumas variedades, e isto significa alta qualidade, principalmente para o processamento, ou seja, para a produção de suco e de vinho. Outro fator importante relacionado ao clima do cerrado deve-se às temperaturas amenas nas madrugadas e quentes durante os dias, além de não ocorrer o risco de geadas, fator que, no sul do Brasil, pode ser extremamente prejudicial.

Em Goiás a cultura foi trazida em 1997, primeiramente por um produtor que se instalou em Itaberaí (DR) e posteriormente,

entre 2000 e 2001 outros produtores deram início a atividade nos municípios de Hidrolândia (SK), Santa Helena de Goiás (HM e AM) e Paraúna (SF). Esses produtores foram atraídos pela possibilidade de alta produtividade e também por ser um mercado novo. No caso de Santa Helena, o estado de Goiás fomentou a atividade através do programa PRODUZIR¹, que é um incentivo fiscal que atua sobre a forma de financiamento do ICMS² mensal devido pela empresa. Outros dois produtores, um de Itaberaí e outro de Hidrolândia, não receberam recursos financeiros do estado, ambos relatam que utilizaram recursos próprios. A Estação Experimental de Viticultura Tropical – EEVT da Embrapa Uva e Vinho, em Jales (SP), que já possuía estudos e cultivares apropriadas à região tropical, forneceu a assistência técnica. Cabe ressaltar que os três produtores já possuíam conhecimento e habilidade no cultivo de uvas.

Os principais municípios produtores em Goiás são: Santa Helena de Goiás (55 ha), Paraúna (30 ha), Itaberaí (16 ha), Aragoiânia (15 ha) e Hidrolândia (10 ha) (IBGE, 2010). Em alguns municípios a produção ainda é incipiente, mas, segundo a Secretaria de Ciência e Tecnologia do Estado de Goiás, também estão envolvidos com a atividade no estado os municípios de Alto Paraíso, Bela Vista, Bonfinópolis, Brazabrantes, Caldas Novas, Caldazinha, Cidade de Goiás, Formosa, Goianésia, Goiânia, Inhumas, Ipameri, Itapirapuã,

¹ Programa do Governo do Estado de Goiás que incentiva a implantação, expansão ou revitalização de indústrias.

² Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.

Itapuranga, Itarumã, Itumbiara, Nerópolis, Nova Veneza e Senador Canedo.

Em Goiás, os municípios de Santa Helena de Goiás e Paraúna se destacam em virtude da presença de indústrias processadoras de uvas. Para o agricultor familiar, o preço pago pelas vinícolas, estipulado pelo governo federal, é muito baixo e por isso eles preferem vender sua produção *in natura*. O preço de R\$ 0,52/kg recebido pelo produtor em maio de 2011, não estimulava o agricultor familiar a produzir para a indústria. Em Santa Helena, a própria vinícola tem seu parreiral e, em Paraúna, a matéria-prima para o processamento vem das plantações dos sócios da vinícola e de uma família que vende parte da sua produção à vinícola.

1.3 – O papel da assistência técnica na difusão de inovações

A difusão de inovações para os agricultores familiares é realizada através da assistência técnica em geral praticada pelos órgãos públicos estaduais. No Brasil há uma carência de investimentos do poder público na prestação desses serviços, tão importantes ao agricultor familiar. Vale ressaltar que outras instituições, como as cooperativas e as empresas privadas, assim como os profissionais autônomos, também prestam serviços de assistência técnica aos produtores, normalmente mais capitalizados.

Segundo o MDA (2004), os serviços da chamada Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER) foram iniciados no país no final da década de 1940, porém ficou “inoperante” por vários anos, não conseguindo prestar o devido serviço de

apoio aos agricultores, principalmente para os mais dependentes da ATER pública, no caso os agricultores familiares. Somente em 2004, o Estado passou a ter uma participação mais efetiva na reconstrução dos Serviços de ATER, criando a Política de Assistência Técnica e Extensão Rural (PNATER), coordenada pela Secretaria da Agricultura Familiar (SAF) do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), visando atender aos anseios da sociedade e em especial daquelas pessoas que vivem e produzem em regime de economia familiar, seja na agricultura, na pesca, no extrativismo, no artesanato ou em outras atividades rurais (MDA,2004).

Segundo Souza Filho et al. (2004), os serviços de assistência técnica devem contribuir para a definição da adoção de tecnologias apropriadas, com propostas de desenvolvimento de atividades agrícolas viáveis economicamente e com capacitação dos agricultores familiares para a inovação.

1.4 – Como a inovação chega ao agricultor familiar

Uma das formas da inovação chegar ao agricultor familiar é através da assistência técnica desempenhada pelo Estado, que utiliza dois modelos: o difusionista e o construtivista. O primeiro, o difusionista, veio juntamente com todo o conjunto tecnológico e separa o cientista/pesquisador do produtor com ideias (impostas) difusoras de inovação. O segundo modelo, denominado construtivista, é mais recente e analisa a inovação de forma a aproximar o cientista/pesquisador do produtor de

maneira mais efetiva, procurando técnicas sustentáveis para as atividades agrícolas.

A inovação no modelo difusionista surge de forma “separada”, primeiramente nas organizações de pesquisas que geram conhecimento e tecnologia, cabendo às organizações de transferência o papel de estenderem isso aos usuários, que finalmente adotam tudo que foi gerado (SILVA, 2008). Já no modelo construtivista, segundo o autor, a inovação emerge da interação, ou seja, as inovações socialmente relevantes emergem de complexos processos de interação social, com a participação daqueles que delas necessitam e serão por elas impactados. As organizações de inovação não devem separar pesquisa-transferência-adoção.

Segundo Caporal e Costabeber (2002), o modelo construtivista surge para combater os sucessivos fracassos do difusionismo, buscando diferentes estratégias de intervenção nos processos de desenvolvimento agrícola e rural, defendendo a participação absoluta dos agricultores e a valorização do conhecimento local nesses processos.

Essas novas estratégias voltadas a um desenvolvimento rural sustentável ou “transição agroecológica” fez a extensão rural “repensar” sua forma de atendimento aos produtores, principalmente os agricultores familiares que necessitavam urgentemente de mudanças que os ajudassem no desenvolvimento de suas atividades de maneira mais próxima, mais participativa, em que a troca de conhecimentos entre técnicos e produtores constituísse a base de uma nova relação, um novo modelo para a agricultura.

2 – Metodologia

A presente pesquisa procurou alcançar os objetivos propostos utilizando-se de referencial teórico sobre os principais conceitos envolvidos, através de pesquisa bibliográfica (inclusive no item referente aos indicadores) e documental, optando-se pela realização da pesquisa de campo com abordagem qualitativa (estudo de caso), utilizando as seguintes técnicas de coleta de dados: (a) entrevistas semiestruturadas na fase inicial da pesquisa de campo – pesquisa exploratória realizada em: 29/07/2010 – Itaberaí, 10/09/2010 – Hidrolândia, 11/09/2010 - Itapuranga, 20/09/2010 – Paraúna e 25/01/2011 Santa Helena; e (b) aplicação de questionários, nas datas de 24/03/2011 - Hidrolândia, 05/04/2011 - Paraúna, 18/04/2011- Itapuranga e 27/07/2011 - Ceres, tratando-se, assim, de uma pesquisa de caráter descritivo.

Os sujeitos sociais integrantes da amostra intencional são produtores familiares que cultivam uvas no Estado de Goiás no total de cinco localizados nos seguintes municípios: Hidrolândia (1), Paraúna (1), Itapuranga (2) e Ceres (1). O tipo de amostra utilizado foi a não probabilística – intencional.

Nesta pequena amostra foram encontrados dois tipos de produtores com perfis diferenciados: a) o experiente, conceituado como o produtor que já conhece as técnicas de plantio de uvas, podendo ser originário de família tradicional na atividade ou que já detém conhecimentos tanto da cultura quanto do mercado (ex.: agricultor familiar de Hidrolândia); e b) o novato, conceituado como produtor iniciante na

cultura, que não conhece as técnicas de plantio de uvas e não possui tradição familiar da cultura (ex.: agricultores familiar araúna, Itapuranga e Ceres).

Para avaliar a capacidade de adoção da inovação pelos agricultores familiares foram criados quatro indicadores: 1) administrativos, 2) agrônômicos, 3) financeiros e 4) estágios do processo de inovação. O indicador administrativo refere-se a gestão da atividade, o acesso ao mercado (insumos e produtos) e o acesso a informações técnicas e informações sobre empreendedorismo. O indicador agrônômico refere-se ao preparo do solo, escolha dos cultivares, obtenção e preparo das mudas, sistema de condução e formação das plantas, tratamentos culturais, procedimentos de poda e quebra de dormência, colheita e assistência técnica, o Indicador Financeiro refere-se a análise dos custos de implantação e condução da cultura, e produtividade e rendimento da videira, e por fim o indicador do estágio da adoção da inovação que analisa graficamente as fases (anos) percorridas pelo agricultor desde as primeiras informações até o domínio da cultura, ou seja, (1) informação, (2) adaptação (fase de teste), (3) adoção (uso) e (4) domínio (continuação do uso). Este último indicador analisa o período compreendido entre as primeiras informações obtidas pelo produtor sobre a cultura, cujo ano variou de produtor para produtor, até o ano de 2011, quando foi realizada a pesquisa. Utilizou-se o arredondamento (em anos) para facilitar

a análise.

3 – Resultados

Os resultados das entrevistas foram analisados respeitando uma ordem de indicadores, separados em administrativos, agrônômicos, financeiros e estágios do processo de adoção da inovação, conforme considerações a seguir:

3.1 – Considerações sobre os Indicadores Administrativos

Esta pesquisa pôde verificar que a falta de controle do fluxo de caixa (entradas e saídas referente às compras, vendas, contratação de empregados temporários etc.) é um fator negativo no campo administrativo/financeiro das propriedades, pois é através desse controle que o proprietário tem noção da viabilidade da cultura e dos pontos fracos que devem ser melhorados. Esta característica é encontrada principalmente nos produtores considerados novatos. Já o produtor de Hidrolândia em virtude de sua grande experiência com a cultura, consegue ter um controle mais eficaz (usa caderneta de campo e romaneio³) na área administrativa/financeira. Também para os novatos, a falta de conhecimento técnico é o principal fator inibidor à adoção dessa inovação (viticultura). Os cinco entrevistados conseguem ter acesso ao mercado de insumos e de produto, comercializando sua produção em seus próprios municípios. Somente o produtor de Itapuranga 2 não apresenta as

³ Conforme o Dicionário Aurélio: “1. Com. Lista especial de qualidade, quantidade e peso de mercadorias vendidas ou embarcadas.”

características de empreendedor como iniciativa, visão de negócio e capacidade de correr riscos quando da implantação de “algo novo”.

3.2 – Considerações sobre os Indicadores Agronômicos

A pesquisa permitiu observar que os produtores novatos (Paraúna e Itapuranga 1 e Ceres) conseguem conduzir o parreiral quando se refere à parte agronômica. É claro, com certa dificuldade e para que a produção alcance bons resultados, são necessários gastos com insumos e materiais. O primeiro desafio enfrentado foi a enxertia, e posteriormente as podas. O produtor de Itapuranga 2, dentre os entrevistados, foi o produtor que passou por situações mais difíceis em todos os processos: falta de assistência técnica na época da enxertia, doenças na cultura e, falta de conhecimentos da cultura. O modelo difusionista ainda é o mais empregado na assistência técnica, porém os produtores que recebem assistência/apoio da Cooperativa de Agricultura Familiar de Itapuranga (COOPERAFI) estão utilizando menos agrotóxicos, proporcionando assim uma produção mais limpa que é uma característica encontrada no modelo construtivista.

3.3 – Considerações sobre os Indicadores Financeiros

Do total de cinco agricultores familiares pesquisados, três (60%) disseram não saber ao certo quanto gastaram na

implantação do parreiral. Cada um iniciou de uma forma: reaproveitamento de materiais de cultura anterior (Hidrolândia), empréstimo com particular (Paraúna), apoio do Programa Fome Zero da Petrobras (Itapuranga 2), ou recursos próprios (Itapuranga 1 e Ceres). Quanto ao custo de manutenção, os agricultores souberam informar o quanto gastam e, dos cinco entrevistados, três utilizaram recursos próprios. A receita também não é controlada, dificultando uma análise mais precisa dos fluxos de caixa, com exceção do produtor de Hidrolândia, que conta com a ajuda de um contador.

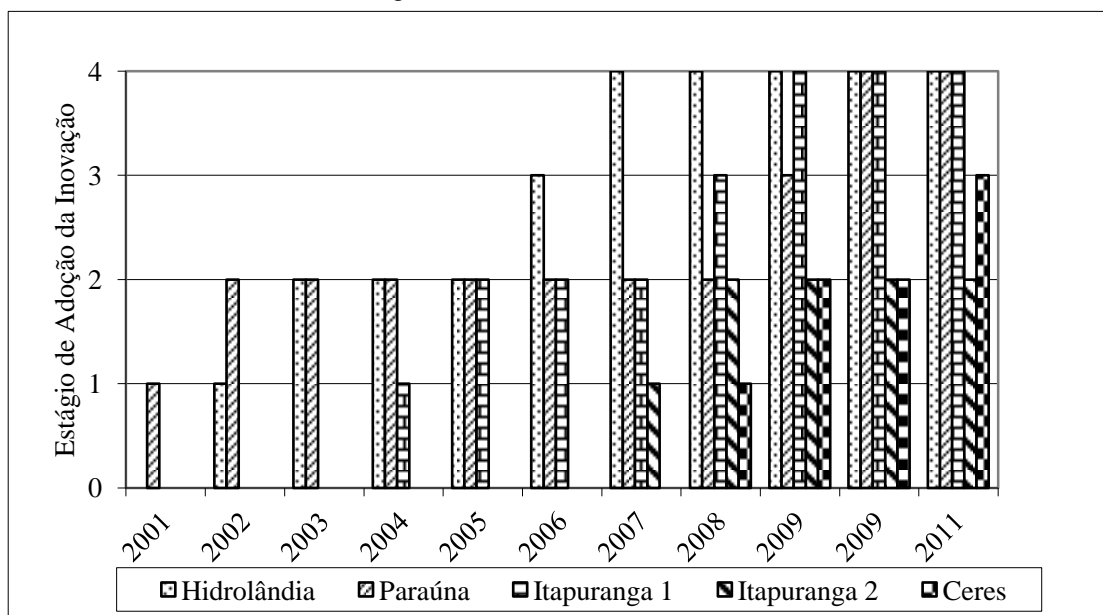
Comparado a outros estados, a produtividade ainda é considerada baixa, em torno de 10 a 15 t/há, podendo ser atribuída à pouca idade dos parreirais ou a outros fatores como a própria condução da cultura, pois, se faltam insumos, a produtividade é afetada. Espera-se que essa produtividade aumente com o passar dos anos.

Segundo Embrapa Uva e Vinho (2012), a produtividade média de uva de mesa em clima tropical da cultivar Isabel precoce é de 25 a 30 toneladas por hectare/ciclo. As cultivares Itália, Benitaka e Rubi apresentam produtividade média em torno de 30 toneladas por hectares/ciclo (NACHTIGAL e CAMARGO, 2005).

3.4 – Considerações sobre o Indicador do Estágio da Adoção da Inovação

Os agricultores familiares alvo desta pesquisa encontram-se em estágios diferenciados (Figura 1).

Figura 1. Estágio do processo de adoção da produção de uvas como inovação pelos agricultores familiares de Goiás



Fonte: Dados da pesquisa. Elaboração dos autores.

De um lado, o produtor de Hidrolândia, considerado experiente, já se encontra no domínio da cultura no estado há aproximadamente seis anos e, do outro, o produtor de Itapuranga 2 ainda não avançou no processo e está no estágio de adaptação da cultura, haja vista que foram inúmeros os problemas enfrentados, inclusive falta de assistência técnica. Mas, de maneira geral, os produtores estão avançando em direção da adoção plena da cultura, apesar de todas as dificuldades encontradas.

3.5 – Capacidade de Adoção da Inovação

Considerando os resultados obtidos através da análise pormenorizada dos resultados pôde-se, através desta pesquisa (estudo de caso), analisar a capacidade de adoção da inovação da viticultura pela agricultura familiar no estado de Goiás, que

é o objetivo geral deste trabalho. Pôde-se constatar também que os agricultores familiares se encontram em situações diferenciadas e, com isso, a adoção ou não de inovações dependerá de certos fatores como a falta de conhecimento da cultura e de recursos financeiros. Sendo assim, o cenário encontrado nas propriedades em relação à capacidade de adoção da inovação é o seguinte:

- a) **Agricultor Familiar de Hidrolândia**
O produtor é experiente e capitalizado e consegue conduzir bem a cultura. Para esse produtor, a inovação diz respeito à instalação de sua cultura num estado totalmente diferente da região na qual era produtor anteriormente. O produtor experiente e capitalizado que cultiva uvas em Goiás consegue conduzir bem a cultura.
- b) **Agricultor Familiar de Paraúna**
Este produtor é novato e detém pouco

capital e algum conhecimento, adquirido com técnicos ou vizinhos também produtores de uvas. Ele consegue adotar a inovação, mas com certo grau de dificuldade, pois, na falta de recursos financeiros, a produção fica comprometida. Para este produtor a inovação se fez presente em todas as etapas da cultura desde o preparo do solo e adubação, tratos culturais, procedimentos de enxertia e poda até a colheita.

c) Agricultor Familiar de Itapuranga 1
O produtor é novato, detém pouco capital (tanto para investimento, como de giro) e conhecimento satisfatório. Ele consegue adotar a inovação apesar de ter tido problemas durante a fase de enxertia, mas atualmente está capacitado para tal procedimento.

Assim como o agricultor familiar de Paraúna, para o agricultor familiar Itapuranga 1 a inovação se fez presente em todas as etapas da cultura desde o preparo do solo e adubação, tratos culturais, procedimentos de enxertia e poda até a colheita.

d) Agricultor Familiar em Itapuranga 2
Produtor novato, descapitalizado⁴ e pouco conhecimento técnico, não conseguiu, até o momento da pesquisa, atingir o estágio de domínio pleno da inovação, porém permanece com a lavoura, na expectativa de melhores resultados.

Também para este produtor a inovação se fez presente em todas as etapas da cultura, desde o preparo do solo e adubação, até

tratos culturais e procedimentos de enxertia e poda.

e) Agricultor Familiar de Ceres
A produtora é novata e possui capital e conhecimentos da cultura razoáveis, consegue adotar a inovação.

Para esta produtora a inovação se fez mais presente nas etapas da cultura referentes aos tratos culturais e aos procedimentos de enxertia e poda. No preparo do solo, somente os nutrientes específicos foram considerados “novidade”.


Enfim, o resultado final da pesquisa apontou que dos cinco produtores pesquisados, quatro foram considerados aptos para adotar plenamente a inovação e somente um ainda não apresentou esta capacidade.

Considerações Finais

Este trabalho foi realizado junto aos agricultores familiares no estado de Goiás que adotaram o cultivo de uvas e expressa a vontade desses produtores em diversificar seus produtos e, conseqüentemente, aumentar suas rendas. Durante a realização das visitas, pôde-se verificar o entusiasmo dos produtores com essa inovação e talvez isso seja a mola propulsora para o desenvolvimento dessa nova atividade, mesmo com todas as dificuldades encontradas.

O estado de Goiás não possui uma política pública agrícola voltada para essa atividade, e isso pode desestimular os agricultores menos capitalizados quanto a

⁴ Produtores cujo nível de renda não assegura a continuação do processo produtivo, nem garante a permanência da família na atividade, tendo que recorrer a outras atividades externas (GUANZIROLI et al., 2001).



esta inovação. As informações acerca desse assunto são bastante restritas. Ainda não há material bibliográfico confiável e o pouco que se tem são apenas notícias em jornais, revistas e sites. Não há uma estatística precisa a respeito do número de produtores e muito menos uma distinção entre agricultores familiares e patronais. As informações a respeito dos agricultores familiares que estão cultivando uvas foram obtidas com a colaboração de alguns órgãos, como a Agência Goiana de Assistência Técnica, Extensão Rural e Pesquisa Agropecuária do Estado de Goiás (EMATER-GO), que forneceu o contato telefônico dos municípios constantes da listagem elaborada pela Secretaria de Ciência e Tecnologia do Estado de Goiás (SECTEC), mas houve certa dificuldade de encontrar esses produtores nos municípios indicados.

A pesquisa constatou que o principal entrave encontrado pelos produtores diz respeito à falta de recursos financeiros, mas outros fatores também foram enumerados, como falta de conhecimento da cultura (produtores novatos), falta de mão de obra qualificada para os que precisam contratar temporários, falta de assistência técnica (produtores novatos) e dificuldades para comprar insumos específicos, só encontrados na capital – Goiânia –, mesmo assim os produtores expressaram otimismo para os próximos anos, pois através desta pesquisa constatou-se que a maioria (80%) desses agricultores familiares possui capacidade de adoção dessa inovação em terras goianas.

Diante dessas barreiras encontradas, o agricultor familiar que busca inovação muitas vezes não encontra suporte financeiro (linhas de crédito) e assistência técnica no estado de Goiás, tendo de buscar alternativas fora do estado, o que é privilégio de poucos. Os custos de implantação e condução são elevados para a agricultura familiar.

A viabilidade econômico-financeira dessa nova atividade em Goiás é um tema bastante sugestivo para futuros trabalhos, pois, com o desenvolvimento dessa atividade, outros produtores, com um maior grau de organização/planejamento de suas receitas/despesas, poderão fornecer dados reais para a construção dos fluxos de caixa necessários à análise dos indicadores econômicos. A lucratividade e o tempo de retorno do investimento são exemplos de importantes indicadores de viabilidade para a tomada de decisão da permanência ou não na atividade.

Acredita-se que o presente trabalho possa contribuir para a compreensão das necessidades que o agricultor familiar possui, principalmente quando opta por inovar, seja com produtos diferenciados, seja na forma de produção, buscando sua permanência em um mercado constituído de grandes empresas ou grandes produtores, com alta tecnologia e capital abundante. Espera-se que as novas tecnologias possam surgir de maneira que o agricultor familiar menos capitalizado possa ter acesso e que sejam elaboradas políticas públicas no intuito de atender ao agricultor familiar e estimulá-lo na busca de inovações. Este trabalho é apenas um

recorte da agricultura familiar brasileira, que está atenta às mudanças.

Referências Bibliográficas

ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do Capitalismo Agrário em Questão**. 2 ed. UNICAMP: Campinas, 1998.

ALVES, A. F; GUIVANT, J. S. Redes e interconexões: desafios para a construção da agricultura. **Revista. Internacional. Interdisciplinar - INTERthesis**. Florianópolis, v.7, n.1, p. 01-27, jan./jul. 2010. Disponível em: <http://www.periodicos.ufsc.br/index.php/intertesis/article/view/14245>>. Acesso em: 16 out. 2011.

ASSUMPTÃO, R. de. Novas oportunidades para a agricultura familiar: metodologia de organização do negócio agrícola. **Revista Tecnológica & Inovação Agropecuária**. Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios. v.1, n.2, 2008. Disponível em: <<http://www.dge.apta.sp.gov.br/publicacoes/T&IA2/T&IAv1n2.htm>> Acesso em: 23 abr. 2011.

CAPORAL, F. R; COSTABEBER, J. A. **Agroecologia: enfoque científico e estratégico para apoiar o desenvolvimento rural sustentável**. Porto Alegre: Emater/RS- ASCAR, jun./2002. EMBRAPA UVA E VINHO. Cultivares. Disponível em: <<http://www.cnpuv.embrapa.br/tecnologias/cultivares/>>. Acesso em: 23 jul. 2012.

GALVÃO, F; GODOI, R. **Revista Inovação em Pauta – Fruticultura – Um vale da inovação**. n. 6, p. 76-83. FINEP: jun./jul. 2009. Disponível em: <http://www.finep.gov.br/imprensa/revista/dica06/inovacao_em_pauta_6_fruticultura.pdf>. Acesso em: 28 mai. 2011.

GARRIDO, L. **Mais uma proeza do Cerrado**. Revista Cerrado Rural - Agronegócios, ano VI, n.36, p.29, setembro 2009.

GUERRA, C. C; MANDELLI, F; TONIETTO, J; ZANUS, M. C; CAMARGO, U. A. **Conhecendo o essencial sobre uvas e vinhos**. Bento Gonçalves: EMPRAPA Uva e Vinho. 2009. Disponível em:

<<http://www.cnpuv.embrapa.br/publica/documentos/doc048.pdf>>. Acesso em: 08 dez. 2010.

IBGE. **Pesquisa Agrícola Municipal – PAM, 2010**. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br>>. Acesso em: 10 abr. 2012.

MDA/SAF. **Política Nacional de Assistência Técnica e Extensão Rural**. 2004. Disponível em: <<http://www.comunidades.mda.gov.br/portal/saf/arquivos/view/ater/pnater.pdf>>. Acesso em: 20 jun. 2010.

MESQUITA, G. **Vinho para todos**. Disponível em: <<http://www.vinhoparatodos.com/2012/12/os-intrepidos-vinhos-de-goias.html>>. Acesso em: 30 dez.2012.

MORICOCHI, L; GONÇALVES, J.S. Teoria do desenvolvimento econômico de Shumpeter: uma revisão crítica. **Revista Informações Econômicas**. São Paulo: Instituto de Economia Agrícola, v.24, n. 8, ago./1994. Disponível em: <<ftp://ftp.sp.gov.br/ftpiea/tec3-0894.pdf>> Acesso em: 20 ago. 2011.

NATHTIGAL, Jair Costa; CAMARGO, Umberto Almeida. **Sistema de Produção de Uva de Mesa do Norte de Minas Gerais. Embrapa Uva e Vinho**. Sistema de Produção. Disponível em: <<http://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Uva/MesaNorteMinas/cultivares.htm>>. Acesso em jul. 2012.

OLIVEIRA, A. **Revista Cerrado Rural – Agronegócios**, ano VI, n. 36, set/2009.

RAZIA, D. **Mais uma proeza do Cerrado**. Revista Cerrado Rural - Agronegócios, ano VI, n.36, p.29 e 31, setembro 2009.

ROGERS, E. M. **Diffusion of innovations**. 5. ed, New York: Free Press, 2003. SALLES FILHO, S; SOUZA, A. C. de. Agricultura familiar e investimento em desenvolvimento tecnológico. In: LIMA, D.

M. de A. **Inovação nas tradições da agricultura familiar.** Brasília: CNPq/Paralelo 15, 2002.

SECTEC. **Informativo da Secretaria de Ciência e Tecnologia do Estado de Goiás**, ano 1, n.2, agosto/2009.

SILVA, D. W; ROCHA, C. G. S. **Inovações na agricultura familiar: fatores que influenciam no processo de adoção de tecnologias.** 2006. Disponível em: <http://www.embrapa.br/sbsp/anais/Trab_Format_PDF/125.pdf>. Acesso em 03 out. 2010.

SILVA, S. J. de. **Agricultura familiar e inovação paradigmática na pesquisa**

agropecuária: contexto, interação e ética para a inclusão social. Anexo 3. Campina Grande: EMBRAPA, 2008. Disponível em: <http://portal.mda.gov.br/portal/saf/arquivos/view/ater/artigos-e-revistas/Agricultura_familiar_e_inova%C3%A7%C3%A3o_paradigm%C3%A1tica.pdf>. Acesso em: 12 jun. 2010.

SOUZA FILHO, H. M. de; BUAINAIN, A. M; GUANZIROLI, C; BATALHA, M. O. **Agricultura familiar e tecnologia no Brasil: características, desafios e obstáculos. Anais do XLII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural.** Cuiabá-MT, 2004.

Finanças Comportamentais: um estudo sobre a influência do viés autoeficácia nos processos decisórios financeiros de micro e pequenos empresários goianienses

Resumo: As finanças comportamentais se contrapõem ao pressuposto de racionalidade apresentado pelas finanças tradicionais, incorporando a psicologia e a sociologia a estes modelos, com o objetivo de melhor entender o processo decisório no ambiente de finanças. A literatura evidencia o uso de heurísticas e vieses decorrentes das falhas existentes no processo cognitivo. Neste sentido, este estudo objetivou avaliar qual a influência do viés autoeficácia nos processos decisórios financeiros de micro e pequenos empresários goianienses. Como metodologia, realizou-se um estudo descritivo com abordagem quantitativa e qualitativa. Os dados foram tabulados para análise por meio do *software SPSS 20.0*. Por meio do uso do coeficiente de correlação de Pearson, os resultados evidenciaram que o viés crença de autoeficácia apresenta correlação com os perfis comportamentais analisados.

Palavras-chave: Finanças Comportamentais; Micro e Pequenas Empresas; Autoeficácia.

Introdução

Finanças Comportamentais é um tema que tem se tornado polêmico dentro do estudo de finanças, pois aborda o comportamento humano frente ao processo de tomada de decisões no mercado financeiro, seja qual for o segmento de atuação do negócio. Sendo um novo campo de estudos, contrapõem-se ao pressuposto de racionalidade dos tomadores de decisão, apresentado pelas Finanças Tradicionais (SILVA; DEL CORSO; SILVA; OLIVEIRA, 2009).

As Finanças Comportamentais incorporam a psicologia e a sociologia a estes modelos tradicionais, com o objetivo de melhor

entender o processo decisório no ambiente de finanças (CARMO, 2005). Os precursores dos estudos desta área são os psicólogos israelenses Amos Tversky e Daniel Kahneman.

Diante disso, a questão problema que orienta a pesquisa é: **Qual a influência do viés autoeficácia nos processos decisórios financeiros de micro e pequenos empresários goianienses?**

Neste sentido, este trabalho tem como objetivo principal, identificar a influência do viés autoeficácia nos processos decisórios financeiros de micro e pequenos empresários da cidade de Goiânia.

Este estudo justifica-se por abordar um tema pouco explorado no campo das finanças. As Finanças Comportamentais estão situadas na fronteira entre as finanças e a psicologia e devem, num futuro próximo, agregar a seus modelos os avanços na compreensão da forma como os investidores tomam decisões (PIMENTA; BORSATO; RIBEIRO, 2009).

Assim, o estudo ressalta a influência dos aspectos das Finanças Comportamentais sobre as decisões tomadas pelos gestores financeiros de algumas micro e pequenas empresas goianienses, enfocando os possíveis desvios sistemáticos que surgem quando os indivíduos formam crenças ou

Adriano Rodrigues Piffer

*Especialista em Controladoria e Finanças pela UFG.
Email: adrianopiffer@yahoo.com.br*

Daiana Paula Pimenta

*Doutoranda em Administração pela Universidade de Brasília
Professora Assistente da UFG.
Email: daiana-pimenta@hotmail.com*

baseiam suas decisões em preferências individuais.

Este artigo está estruturado da seguinte forma: esta introdução apresenta o tema, sua importância, os objetivos e a justificativa; a primeira seção apresenta o referencial teórico incluindo os principais conceitos utilizados para a análise dos resultados; a segunda seção apresenta o método e os procedimentos da pesquisa; em seguida, a terceira seção apresenta os resultados da pesquisa; e por fim, tem-se a conclusão do trabalho.

1 – Referencial Teórico

1.1 – Finanças Comportamentais

Os modelos clássicos da Moderna Teoria de Finanças são apoiados na racionalidade, de forma que o investidor utiliza a função de utilidade para maximizar seu bem estar. No entanto, diversos estudos revelam que o processo decisório não ocorre de maneira racional levando o investidor, muitas vezes, a decisões equivocadas. As Finanças Comportamentais surgem para contestar o pressuposto da racionalidade ilimitada, incorporando a psicologia e a sociologia aos modelos clássicos, com o objetivo de melhor entender o processo decisório no ambiente de finanças (CARMO, 2005).

Essa área de pesquisa se concentra na compreensão do comportamento dos investidores e como ele impacta no mercado financeiro (BERNSTEIN, 2008).


Shefrin (2000) afirma que as Finanças Comportamentais representam uma nova área de conhecimento na teoria financeira, que está em grande crescimento,

preocupando-se com o estudo da influência dos aspectos psicológicos do comportamento humano no processo decisório dos agentes no mercado financeiro. Lintner (1998) as define como sendo o estudo de como os investidores interpretam e agem de acordo com a informação para fazer decisões de investimento. Olsen (1998) argumenta que as Finanças Comportamentais não tentam definir o comportamento racional ou irracional, mas sim entender e prever os processos de decisão psicológicos que implicam na sistemática dos mercados financeiros (LIMA, 2003).

Ainda que existam variadas definições, os fundamentos das Finanças Comportamentais apresentam-se alicerçados nos trabalhos dos psicólogos israelenses Amos Tversky e Daniel Kahneman. Os trabalhos destes dois psicólogos, no período de 1974 a 1979, representam a base teórica para a análise do comportamento de investidores, desenvolvendo papel fundamental para o início do desenvolvimento das Finanças Comportamentais (BERNSTEIN, 1997).

Para desenvolver os modelos comportamentais, os estudiosos se apoiam nas extensas evidências apresentadas pela psicologia cognitiva sobre desvios sistemáticos que surgem quando os indivíduos formam crenças ou norteiam suas decisões em preferências individuais (WALLAUER; LUNA; COSTA, 2010).

A Teoria do Prospecto (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979) foi base para o surgimento das Finanças Comportamentais, que, por sua vez, estuda



alguns vieses e anomalias que podem ocorrer pela influência do componente psicológico do indivíduo tomador de decisão. Hersh Shefrin (1999) apresenta estes vieses em dois grandes temas: o viés heurístico e a subordinação à forma, que aborda o viés crença da autoeficácia, que, por sua vez, é a proposta deste artigo, como já fora dito anteriormente.

Os estudos sobre os processos decisórios na área de Finanças Comportamentais surgiram com base nas contribuições da Psicologia Cognitiva Comportamental (WALLAUER; LUNA; COSTA, 2011). A Teoria Social Cognitiva, proposta por Albert Bandura (2008), apresenta o funcionamento humano como o resultado de uma interação entre comportamento, fatores pessoais e fatores sociais. A crença da autoeficácia é um conceito relevante na Teoria Social Cognitiva (WALLAUER; LUNA; COSTA, 2011).

A autoeficácia abrange as crenças pessoais de cada indivíduo em sua capacidade de exercer uma medida de controle sobre seu próprio funcionamento e os eventos naturais (BANDURA; AZZI; POLIYDORO, 2008).

Segundo Bandura (1997), o ser humano constitui suas crenças de autoeficácia a partir da interpretação de quatro fontes diferentes de informações, sendo elas: a experiência direta, que são as realizações do indivíduo; a experiência vicária, que é a experiência obtida pela comparação social; a persuasão social que diz respeito ao “feedback” recebido de outras pessoas e, por último, a percepção dos estados

emocionais e físicos (AZZY; POLIYDORO, 2006).

Azzy e Polydoro resumem a autoeficácia como uma crença que “refere-se às convicções do indivíduo sobre suas habilidades de mobilizar suas facilidades cognitivas, motivacionais e de comportamento necessárias para a execução de uma tarefa específica em determinado momento e em determinado dado” (AZZY; POLIYDORO, 2006, p. 16).

Destaca-se, deste modo, a importância do estudo das crenças de autoeficácia em processos decisórios no mercado financeiro e entende-se, mais uma vez, porque os estudos relacionados às Finanças Comportamentais foram incorporados ao contexto de finanças nas últimas décadas (HAUGEN, 1999).

O empreendedor de uma micro ou pequena empresa, que é também um investidor, está diariamente envolvido em situações que exigem tomadas de decisões que são vitais para o seu negócio e que se refletem no mercado como um todo. Tais decisões estão presentes em situações corriqueiras, menos complexas, bem como em determinadas situações, geralmente infrequentes, que trazem consigo um maior grau de complexidade decisória. E toda tomada de decisão que envolva finanças traz, consigo, inevitavelmente, uma intrínseca carga de risco.

Em todas essas decisões, o fator psicológico do empreendedor exerce forte influência, ou seja, as suas experiências pessoais e profissionais e o seu histórico de vida pessoal e financeiro constituem um

aparato psicológico que é caracteristicamente individual e que está presente em suas decisões.

1.2 – Micro e Pequenas Empresas

Decorrente da globalização e suas imposições, o mundo contemporâneo vem assistindo ao desenrolar de situações em que o ambiente no qual atuam as empresas se apresenta de forma cada vez mais turbulenta e dinâmica, em termos de mercados, tecnologias, impactos ecológicos, mudanças políticas, econômicas, culturais, sociais etc. (KRUGLIANSKAS, 1996). É neste contexto que pequenas empresas competem, buscando, antes de tudo, assegurar sua sobrevivência (MYTELKA, 1999).

Não há no mundo, uma unanimidade no que se refere à conceituação e

classificação das micro e pequenas empresas (MPEs), pois cada país adota formas particulares e de acordo com suas realidades de mercado (SALES; SOUZA NETO, 2004). No Brasil, conforme a Tabela 1, MPEs são definidas à luz dos ordenamentos jurídicos e dos organismos que atuam com MPEs. Estes ordenamentos são: o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei nº 9.841/99) e o SIMPLES (Lei nº 11.196/2005), que usam o critério de receita bruta anual. As entidades que atuam com MPEs são: o Ministério do Trabalho e Emprego – TEM (RAIS) e o SEBRAE que definem o porte das empresas pelo número de empregados. Na Tabela 1, apresentam-se as classificações brasileiras para micro e pequenas empresas.


Tabela 1 - Classificações brasileiras para micro e pequenas empresas

Classificações	Micro empresas	Pequenas Empresas
Número de Funcionários		
SEBRAE (comércio e serviços)	0-19	20-49
SEBRAE (indústria)	0-19	20-99
RAIS	0-19	20-99
Receita Bruta Anual		
SIMPLES	Até R\$ 120.000,00	Até R\$ 1.200.000,00
Estatuto MPE	Até R\$ 433.755,14	Até R\$ 2.133.222,00
BNDES	Até US\$ 400.000,00	Até US\$ 3.500.000,00

Adaptado de SALES; SOUZA NETO (2004).

No Brasil, as MPEs representavam 70% da força de trabalho, 21% do PIB nacional e 98% do total de estabelecimentos em 1994 (DOMINGOS, 1995). No país, entre 1995 e 2000 a diferença de contratações e

demissões nas MPEs foi de mais de um milhão e 400 mil, enquanto nas grandes empresas foi de 29.652 novos postos de trabalho (MDIC, 2003). O retrato do Brasil em 2003, quanto à classificação das



empresas por porte e setor é o seguinte: na indústria, o percentual de micro e pequenas empresas é de 96,37 %; no comércio, é de 99,2 % e no setor de serviços é de 97,43 %. Em relação à distribuição dos empregos nas micro e pequenas empresas espalhadas pelo país, verifica-se que 33,43 % deles estão no setor industrial; 68,05 % estão no comércio e 36,85 % no setor de serviços (SILVA; PEREIRA, 2004).

Entre 2000 e 2011, as micro e pequenas empresas criaram 7,0 milhões de empregos com carteira assinada, elevando o total de empregos nessas empresas de 8,6 milhões de postos de trabalho em 2000 para 15,6 milhões em 2011. Em todo o período, o crescimento médio do número de empregados nas MPEs foi de 5,5% a.a. O bom desempenho das MPEs neste período confirmou a sua importância para a economia. Em 2011, as micro e pequenas empresas foram responsáveis por 99% dos estabelecimentos, 51,6% dos empregos privados não agrícolas formais no país e quase 40% da massa de salários. Entre 2000 e 2011, de cada R\$ 100 pagos aos trabalhadores no setor privado não agrícola, cerca de R\$ 40, em média, foram pagos por micro e pequenas empresas (SEBRAE, 2012).

Em relação aos setores de atividade, o comércio manteve-se como a atividade com maior número de MPEs, ao responder por mais da metade do total das MPEs brasileiras. No entanto, a participação relativa do comércio caiu de 54,7% em 2000 para 51,5% do total das MPEs em 2011. Em 2011, havia cerca de 3,2 milhões de MPEs no comércio (SEBRAE, 2012).

As MPEs assumem características próprias de gestão, competitividade e inserção no mercado (CEZARINO; CAMPOMAR, 2006).

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE desenvolveu em 2003 um estudo sobre a mortalidade das empresas paulistas, e identificou que as principais características de gestão das MPEs brasileiras, entre os principais achados estão: 1) baixo volume de capital empregado; 2) altas taxas de natalidade e mortalidade; 3) presença significativa de proprietários, sócios e funcionários com laços familiares; 4) grande centralização do poder decisório; 5) não distinção da pessoa física do proprietário com a pessoa jurídica, inclusive em balanços contábeis; 6) registros contábeis pouco adequados; 7) contratação direta de mão-de-obra; 8) baixo nível de terceirização; 9) baixo emprego de tecnologias sofisticadas; 10) baixo investimento em inovação tecnológica; 11) dificuldade de acesso a financiamento de capital de giro; 12) dificuldade de definição dos custos fixos; 13) alto índice de sonegação fiscal; 14) contratação direta de mão-de-obra; 15) utilização intensa de mão-de-obra não qualificada ou sem qualificação.

Estas características das MPEs revelam algumas vantagens das pequenas empresas em relação às grandes: assumem um menor risco devido ao baixo valor de capital empregado; menor complexidade ao incorporar novas tecnologias; encontram mão-de-obra com maior facilidade. E algumas desvantagens: maior dificuldade de captação de recursos

financeiros e indefinição de alguns custos fixos.

As diversas mudanças que ocorreram no mercado de trabalho, economia e sociedade ao longo dos tempos exigiram uma transformação no perfil do gestor financeiro das organizações. Este, por sua vez, passou a ter que cuidar da controladoria, do planejamento e do controle de custos das empresas (SOUZA, 2012).

Para uma empresa se manter num mercado cada vez mais competitivo torna-se necessário que o gestor financeiro tome suas decisões apoiadas em informações precisas e atualizadas. Para isso, é fundamental que a administração financeira de uma empresa categorize as áreas que exigem tomadas de decisões pelos empresários, visando para a empresa uma estrutura ideal no que se refere ao planejamento, à execução e ao controle. O processo decisório é uma das atividades mais críticas dos líderes, e este processo envolve as pressões imediatas sobre o tomador de decisões, a análise do tipo de problema e de suas dimensões básicas, a busca de soluções alternativas e o exame de suas consequências (SOUZA, 2012).

2 – Metodologia

Uma análise criteriosa dos diferentes tipos de pesquisa permitiu identificar o estudo descritivo como o mais adequado para o desenvolvimento do presente trabalho, pois foi o que proporcionou maior consistência das informações obtidas na pesquisa. A abordagem predominante foi estabelecida de acordo com as premissas da pesquisa quantitativa e qualitativa. Para responder

ao problema proposto nesta pesquisa foram utilizados dados primários, e o método de comunicação adotado consistiu em um questionário, virtual e presencialmente aplicado.

A amostra foi selecionada por conveniência. Participaram do presente estudo um total de 43 profissionais, ativos há pelo menos um ano, na área financeira de micro e pequenas empresas da cidade de Goiânia. O questionário foi enviado aos profissionais por meio de correio eletrônico e também foram entregues pessoalmente a alguns respondentes.

Como critério de escolha dos respondentes, priorizou-se que fossem indivíduos atuantes na área financeira de micro e pequenas empresas. Deu-se oportunidade, também, a profissionais que já foram empreendedores ou gestores de micro e pequenas empresas e que hoje atuam em grandes corporações.

Para o levantamento de dados em relação à crença de autoeficácia dos profissionais, optou-se por aplicar um questionário composto por 09 questões, às quais o respondente tinha quatro opções de resposta: 1) de modo nenhum é verdade; 2) dificilmente é verdade; 3) moderadamente verdade e 4) exatamente verdade.

O questionário, que encontra-se no apêndice, foi uma adaptação do que fora utilizado pelos autores Wallauer; Luna e Costa (2011). Para avaliar a autoeficácia dos participantes foi identificada a frequência de cada resposta na escala. Quanto às respostas, entende-se que a resposta 1 indica crença muito baixa de autoeficácia, a resposta 2 indica baixa

crença de autoeficácia, a resposta 3 indica alta crença de autoeficácia, e por último, a resposta 4 indica crença muito alta de autoeficácia.

De posse desses dados, partiu-se para a segunda etapa de análise do trabalho, que se deu através de processos estatísticos, utilizando-se de modelos de regressão linear. Utilizou-se do *software SPSS 20.0* para a tabulação dos dados.

Utilizou-se do método MQO (Mínimos Quadrados Ordinários), que consiste em estimar a função de regressão que minimize a soma dos desvios dos erros elevados ao quadrado (DENARDIN, 2010). De forma que a variável dependente (y) é o resultado nos investimentos e a variável independente (x), a crença de autoeficácia. Utilizou-se como variáveis de controle a idade, o sexo, o tempo de atuação na área financeira e o nível de escolaridade dos respondentes.

3 – Apresentação dos Resultados

3.1 – Estatísticas Descritivas

Os resultados da pesquisa indicaram que dos 43 profissionais entrevistados, 23 são do sexo feminino e 20 são do sexo masculino, e que a idade média dos respondentes foi de 34,58 anos, sendo a mínima de 21 e a máxima de 56 anos, com um erro padrão de 1,387.

Em relação ao tempo de atuação na área financeira dos respondentes, obteve-se os seguintes resultados: 16,3% possuem até 2 anos de atuação; 44,2% entre 3 e 5 anos;

25,6% entre 6 e 10 anos e 14,0% acima de 10 anos. Em relação ao nível de escolaridade dos profissionais pesquisados, os resultados indicaram o seguinte: 9,3% possuem o ensino fundamental; 30,2% concluíram o ensino médio; 30,2% possuem curso superior e 30,2% fizeram um curso de pós-graduação. Quanto ao resultado dos investimentos financeiros, feitos pelos profissionais que fazem parte desta amostra, em seus empreendimentos, encontrou-se o seguinte cenário: 7,0% apresentou resultado muito ruim (perdeu muito); 11,6% ruim (perdeu); 20,9% regular (não ganhou e nem perdeu); 51,2% bom (ganhou) e 16,3% muito bom (ganhou muito). Para avaliar a crença de autoeficácia geral dos profissionais/investidores, verificou-se a frequência de cada resposta assinalada. Os resultados da crença de autoeficácia, quanto às suas decisões no mercado financeiro de micros e pequenas empresas goianienses, considerando os nove itens presentes na escala, encontram-se na Tabela 2. Observa-se que, como cada um dos 43 profissionais/investidores deveria assinalar suas respostas nos nove itens da escala, a frequência total de respostas corresponde a 387.

Na Tabela 2 apresenta-se a distribuição de frequência das respostas dos investidores pesquisados na escala de autoeficácia, para processo decisórios no mercado de investimentos.

Tabela 2 – Distribuição de frequência das respostas dos investidores pesquisados na escala de autoeficácia para processos decisórios no mercado de investimentos

Respostas	Frequência	Porcentagem	Resultado
1	13	4	Crença Muito Baixa De Autoeficácia
2	86	22	Baixa Crença De Autoeficácia
3	187	48	Alta Crença De Autoeficácia
4	101	26	Crença Muito Alta De Autoeficácia
Total	387	100	

Fonte: Adaptado de Wallauer; Luna e Costa (2011).

Percebe-se, com base nos resultados apresentados, que a maior parte dos investidores possui crenças de autoeficácia elevadas. A crença de autoeficácia do investidor é a percepção que o mesmo possui de sua interação com o meio e a significação que elabora fundamentado no resultado de seus atos (BANDURA; AZZI; POLIYDORO, 2008). Neste caso, pode-se dizer que a crença de autoeficácia seria construída a partir da significação do investidor sobre os resultados de suas decisões financeiras, ou seja, do rendimento de seus investimentos.

Desta forma, o fato de grande parte dos investidores ter uma crença alta de autoeficácia frente as suas decisões, parece compreensível. Pode-se, ainda, questionar se esta crença não seria, de

certa forma, intrínseca e necessária para todo empreendedor/investidor.

Assim, com base nas características comportamentais e psicológicas dos empreendedores/investidores e nos resultados da escala, pode-se pressupor que crenças elevadas de autoeficácia são essenciais para indivíduos que optam por gerir um empreendimento, ainda que seja uma micro ou pequena empresa.

3.2 – Resultados da Regressão por MQO

O objetivo central dessa pesquisa é verificar qual a influência do viés autoeficácia nos processos decisórios financeiros de micro e pequenos empresários goianienses. Na Tabela 3 apresenta-se a regressão por MQO, para as variáveis em estudo.

Tabela 3 - Regressão por Mínimos Quadrados Ordinários

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
R: ,491		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4,067	1,184	3,023	3,433	,001
	Idade	-,050	,019	-,434	-2,679	,011
	Tempo de Atuação na Área Financeira	,542	,198	,477	2,744	,009
	Sexo	,374	,344	,179	1,089	,283
	Nível de Escolaridade	-,268	,163	-,250	-1,644	,108
	Autoeficácia	2,353	,456	1,765	3,223	,001

a. Dependent Variable: Resultado dos Investimentos

Ao nível de 1% de significância, evidencia-se que, *ceteris paribus*, a crença de autoeficácia impacta positivamente os resultados dos investimentos, assim como o aumento no tempo de atuação na área financeira. Já ao nível de 5%, percebe-se que os resultados dos investimentos tendem a diminuir em função do aumento da idade dos indivíduos pesquisados. As variáveis sexo e idade não apresentaram-se significativas a nenhum dos níveis analisados.

O coeficiente de determinação da regressão foi de 0,49, indicando uma qualidade mediana de ajuste do modelo, ou seja, as variáveis independentes explicam, aproximadamente, 0,49 da variação da

variável dependente.

Dessa forma, evidencia-se que a crença de autoeficácia influencia as decisões dos micro e pequenos empresários goianienses de forma positiva. É perceptível o impacto positivo ocasionado pela autoeficácia, quando se analisa o resultado dos investimentos dos indivíduos que apresentam crença de autoeficácia alta ou muito alta: de um total de 387 respostas, 288 delas (74%) indicaram resultado de crença de autoeficácia favorável. E, por consequência positiva, chegou-se a um percentual de 66,5% dos respondentes que mostraram ter obtido resultados financeiros satisfatórios, diante de seus investimentos: 51,2% ganhou e 16,3% ganhou muito.

Considerações Finais

Este trabalho teve como objetivo principal avaliar a crença de autoeficácia de micro e pequenos empresários goianienses sobre seus processos decisórios no mercado financeiro. Para tanto, foram propostas questões que demonstrassem o perfil financeiro de um grupo de profissionais da área financeira das micro e pequenas empresas de Goiânia e a influência exercida pelo viés crença de autoeficácia nos resultados obtidos por estes profissionais.

Os resultados evidenciaram que a crença de autoeficácia influencia positivamente os resultados dos investimentos dos respondentes desta pesquisa.

Considerando o pressuposto apresentado por Bandura (1997), de que a autoeficácia é uma crença que o indivíduo tem acerca da sua capacidade para organizar e executar ações e, também, segundo Azzy e Polydoro (2006) que resume a autoeficácia como uma crença que refere-se às convicções do indivíduo sobre suas habilidades para a execução de uma tarefa específica, podemos concluir que os indivíduos envolvidos neste trabalho possuem alto índice de confiança em sua capacidade, e um grau satisfatório de habilidade cognitiva para colocar em prática seus projetos e atingir os objetivos esperados.

A partir dos resultados encontrados com a pesquisa aplicada para a realização deste trabalho, pode-se dizer, também, que os respondentes desta pesquisa possuem elementos das quatro fontes que constituem a crença de autoeficácia,

apresentadas por Bandura (1997): experiências de realizações pessoais; experiências e informações obtidas por meio do convívio social; retorno recebido de outras pessoas e percepção dos estados emocional e físico, que sempre estão presentes no desempenho de qualquer tarefa e na tomada de decisões.

A presença deste conjunto de fatores que constituem a crença de autoeficácia é o que favoreceu o resultado positivo alcançado pelos profissionais da área financeira de micro e pequenas empresas goianienses. No entanto, essa crença não é estática, ela sofre mudanças devido às interações do indivíduo com o meio.

Um aprendizado valioso que se obtém com este estudo, é o fato de que o dinamismo do ser humano aliado ao dinamismo do mercado financeiro exige uma constante auto avaliação da crença de autoeficácia, pois, avaliações erradas ocasionadas por mudanças não percebidas causam uma “discrepância entre autoeficácia e desempenho” (BANDURA; AZZI; POLYDORO 2008).

Percebe-se que há um longo percurso a ser seguido pelas Finanças Comportamentais, inclusive acerca deste tema. Existe um vasto campo para a elaboração de novas pesquisas, podendo ser aplicadas a outros segmentos do mercado e também em outras cidades/regiões, podendo, ainda, utilizar-se outros modelos estatísticos para a avaliação dos resultados assim como pesquisar a partir de amostras mais amplas.

Referências Bibliográficas

- AZZI, R. G.; POLYDORO, S. A. J. (Org). **Autoeficácia em diferentes contextos**. Campinas: Alínea, 2006.
- BANDURA, A. **Auto Eficácia: O Exercício do Controle**. New York: Worth Publishers, 1997.
- BANDURA, A.; AZZI, R. G.; POLYDORO, S. A. J. (Orgs.). **Teoria Social Cognitiva: conceitos básicos**. 1. ed. v. 01. Porto Alegre: Artmed, 2008.
- BERNSTEIN, P. L. **Desafio aos Deuses: A fascinante história do risco**. Rio de Janeiro: Campus, 1997.
- BERNSTEIN, P. L. **A história do Mercado de Capitais: O impacto da ciência e da tecnologia nos investimentos**. Rio de Janeiro: Campus, 2008.
- CARMO, Leonardo Correa. **Finanças Comportamentais: Uma Análise das diferenças de comportamento entre investidores institucionais e individuais**. PUC, Rio de Janeiro, 2005. Disponível em: <http://www.maxwell.lambda.ele.puc-rio.br/Busca_etds.php?strSecao=resultado&nrSeq=6689@1>. Acesso em 20/01/2013.
- CEZARINO, L. O.; CAMPOMAR, M. C. **Micro e Pequenas Empresas: Características estruturais e gerenciais**. UNIFAFIBE: Revistas on line, São Paulo, 2006.
- DENARDIN, A. A. **Econometria, Programa de aulas (aula I)**. Universidade Federal de Pelotas, Set./2010.
- DOMINGOS, G. A. **A importância das Micro e Pequenas Empresas**. Estudos SEBRAE/SP. v. 4, n. 1, p. 43-48, Nov./Dez. 1995.
- HAUGEN, R. A. **Beast on Wall Street: How stock volatility devours our wealth**. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, 1999.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **Prospect Theory: Na Analysis of Decision Under Risk**. *Econometrica*, p. 263-291, March 1979.
- KRUGLIANSKAS, I. **Tornando a pequena e média empresa competitiva**. São Paulo: Institutos de Estudos Gerenciais e Editora, 1996.
- LIMA, M. V. **Um Estudo sobre Finanças Comportamentais**. *Revista de Administração de Empresas*, v. 2, n. 1, jan/jun, 2003.
- LINTNER, G. (1998). **Behavioral finance: Why investors make bad decisions**. *The Planner*.
- MYTELKA, L. K. Competition, innovation and competitiveness: a framework for analysis. In: MYTELKA, L.K. (ed) **Competition, innovation and competitiveness in developing countries**. Paris: OECD, 1999.
- OLSEN, R. (1998). **Behavioral finance and its implications for stock price volatility**. *Financial Analysts Journal*.
- PIMENTA, D. P.; BORSATO, J. M. S. L.; RIBEIRO, K. C. S. **Finanças Comportamentais: Um Estudo Descritivo sobre o Viés de Aversão à Perda no Processo Decisório**. XII SEMEAD, São Paulo, Agosto, 2009.
- SALES, A. H. L.; SOUZA NETO, S. P. **Empreendedorismo nas micro e pequenas empresas**. In: Encontro Anual da Associação dos Programas de Pós-Graduação em Administração – ENANPAD, 2004.
- SEBRAE. **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa**. Disponível em: [http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8cb2d324ffde890ece700a5fb073c4da/\\$File/4246.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8cb2d324ffde890ece700a5fb073c4da/$File/4246.pdf). Acesso em: 01/07/2013.
- SHEFRIN, H. **Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing**. Boston: Harvard Business School Press, 2000.
- SILVA, W. V.; DEL CORSO, J. M.; SILVA, S. M.; OLIVEIRA, E. **Finanças Comportamentais: Um Estudo Sobre o Perfil Comportamental do Investidor e do Propenso Investidor**. In: REDADM. *Revista Eletrônica de Ciência Administrativa*, v. 7, n. 2, p. 1-14, Novembro/2008.

SILVA, A. B.; PEREIRA, A. A. **Fatores de influência na gestão das empresas de pequeno e médio porte da grande Florianópolis/SC.** In: Encontro anual da associação dos programas de pós-graduação em Administração – ENANPAD, 2004.

SOUZA, V. S. **Perfil do gestor financeiro das microempresas do ramo de lavanderias de jeans em Goiânia.** ESPECIALIZE – Revista On Line (IPOG), Goiânia, Maio/2012.

WALLAUER, A. Q.; LUNA, I. N.; COSTA, F. R. **Crença de Autoeficácia em Processos Decisórios no Mercado de Investimentos.** Estratégia e Negócios, Florianópolis, v. 3, n. 2, jul./dez. 2010.

Apêndice

Questionário

Prezado empreendedor, gestor ou profissional da área financeira de pequenas e médias empresas,

Esta pesquisa pretende avaliar sua crença de autoeficácia sobre seus processos decisórios no mercado financeiro do ramo de atuação do seu negócio. As respostas deste questionário servirão como base para produção científica e sua participação será **anônima e voluntária**. Agradecemos sua participação.

Você deverá ler atentamente cada afirmação e atribuir um número para cada uma delas, dentro dos respectivos parênteses, sendo que:

1 = De modo nenhum é verdade	2 = Dificilmente é verdade	3= Moderadamente verdade	4 = Exatamente verdade
------------------------------	----------------------------	--------------------------	------------------------

() Consigo tomar decisões corretas quanto à compra e venda de insumos (produtos e/ou serviços) no seguimento de mercado em que atuo.

() Quando o mercado oscila com frequência, posso encontrar os meios e as formas de alcançar o retorno que eu desejo.

() É fácil para mim tomar decisões financeiras para atingir os meus objetivos.

() Estou confiante que poderia lidar, eficazmente, com acontecimentos inesperados no mercado financeiro do seguimento em que atuo.

() Eu sei como lidar com situações imprevistas no mercado financeiro do seguimento em que atuo.

() Posso controlar os rendimentos dos investimentos financeiros no negócio que atuo.

() Consigo me manter calmo para enfrentar situações de crise no mercado financeiro do seguimento em que atuo.

() Quando não tenho o retorno esperado de um investimento, consigo encontrar soluções para recuperar as perdas.

() Se eu estiver com problemas financeiros, consigo desenvolver novas estratégias.

Dados de Identificação

Idade: _____ anos. **Tempo de atuação na área financeira:** _____ anos.


Sexo: () Feminino () Masculino

Profissão:

Escolaridade: _____

Os resultados financeiros de seus investimentos no último ano foram:

- () muito ruim (perdeu muito)
- () ruim (perdeu)
- () regular (não ganhou nem perdeu)
- () bom (ganhou)
- () muito bom (ganhou muito)



Um Estudo do Perfil Comportamental dos Investidores Goianos à Luz das Finanças Comportamentais

Resumo: Uma das vertentes dos estudos em finanças comportamentais é a identificação de como as emoções e as falhas cognitivas podem influenciar o processo de tomada de decisão dos indivíduos. A literatura de finanças comportamentais evidencia o uso de heurísticas e vieses decorrentes destas falhas. Neste sentido, este estudo objetivou verificar em quais aspectos o perfil comportamental do investidor goiano está correlacionado aos vieses excesso de confiança e otimismo. Os resultados evidenciaram que o viés otimismo não apresenta correlação com os perfis comportamentais analisados e que o viés excesso de confiança possui uma correlação positiva com os indivíduos cujo perfil apresenta as seguintes características: idealista, integrador e realista.

Palavras-chave: Perfil Comportamental; Otimismo; Excesso de Confiança.

Introdução

Os modelos financeiros tradicionais, a Teoria de Portfólio proposta por Markowitz (1952), a Hipótese de Eficiência de Mercados de Capitais (HEM) proposta por Fama (1970) e o Modelo de Precificação de Ativos Financeiros (CAPM) desenvolvido por Sharpe (1964, 1964), Lintner (1965) e Black (1972) partem da premissa de que os agentes são todos racionais e não há fricções e que o preço de um ativo no mercado é equivalente ao seu valor fundamental dado pela soma dos valores descontados dos seus fluxos de caixa esperados (PIMENTA, 2012).

Entretanto, pelo menos nas últimas três décadas, vêm surgindo trabalhos com o objetivo de aprimorar os modelos teóricos

dominantes, incorporando aspectos comportamentais. Essas pesquisas originaram o campo de Finanças Comportamentais como uma tentativa de aperfeiçoar o Modelo Moderno de Finanças pela incorporação de estudos sobre o comportamento e a irracionalidade do homem, no âmbito da psicologia e da psicanálise contemporânea, entendendo que a racionalidade não é o centro ou a diretriz do pensamento humano.

Olsen (1998) sustenta que as Finanças Comportamentais não tentam definir o comportamento racional ou não racional, mas sim entender e prever os processos de decisão psicológicos que implicam sistemática dos mercados financeiros, considerando que, no decurso desse processo, são implementadas heurísticas e vieses que reduzem a complexidade da escolha. As heurísticas são estratégias simplificadoras utilizadas pelos indivíduos em seu processo cotidiano de tomada de decisões. De uma forma geral, as heurísticas são úteis, mas a utilização inadequada pode resultar em vieses. Os vieses são resultantes de falsas conclusões quando o agente decisor aplica de maneira inadequada as heurísticas (BAZEMAN, 2004). Neste sentido, conhecer as ilusões cognitivas pode ajudar o indivíduo a evitar erros no processo de alocação de ativos e,

Frederico de Oliveira Chaves
Graduado em Administração de Empresas PUC-GO
Email: fredyoliver@gmail.com

Profa. Msc. Daiana Paula Pimenta
Docente na Universidade Federal de Goiás
Email: daiana-pimenta@hotmail.com

por consequência, melhorar sua performance.

Embora a teoria apresente diversos vieses cognitivos, tais como, aversão à perda, efeito manada, arrependimento, dentre outros, este estudo analisa apenas os vieses excesso de confiança e otimismo. Esta escolha justifica-se pelo fato de estes vieses terem sido abordados em trabalhos realizados em diferentes estados, permitindo a comparação destes com os resultados desta pesquisa, que será realizada no estado de Goiás.

Dessa forma, a questão problema que orienta esta pesquisa é: ***Em quais aspectos o perfil comportamental dos investidores goianos do mercado de capitais está correlacionado com os vieses otimismo e excesso de confiança?***

Para responder à questão apresentada, objetiva-se utilizar o questionário proposto por Pompim (2006) para identificar o perfil comportamental e a propensão ao vieses excesso de confiança e otimismo dos investidores goianos e, sequencialmente, verificar a correlação entre estes.

Esta pesquisa justifica-se por contemplar a discussão dos argumentos apresentados na literatura sobre finanças comportamentais buscando produzir evidências empíricas que ofereçam sustentação aos argumentos por ela propostos. Assim como, por analisar no estado de Goiás vieses cognitivos já pesquisados em outros estados brasileiros, contribuindo para a ampliação dos estudos no contexto brasileiro.

A presente pesquisa está estruturada em quatro seções, além desta introdução. Na

primeira seção apresenta-se a revisão da literatura, que versa sobre a evolução da função financeira das empresas, abordando aspectos das Finanças Tradicionais, das Finanças Modernas, das Finanças Comportamentais e algumas considerações em relação ao viés otimismo e excesso de confiança. Na segunda seção é descrita a metodologia da pesquisa. Na terceira seção apresentam-se os resultados da pesquisa. E na última seção estão evidenciadas as considerações finais, visando cumprir os objetivos estabelecidos.

1 – Referencial Teórico

1.1 – A Evolução da Teoria de Finanças

O estudo de Finanças surgiu como resultado de pesquisas realizadas ao decorrer dos anos e esteve acompanhado das evoluções das diversas escolas de pensamento, tais como, economia, administração, contabilidade, psicologia, dentre outras, assim como, do desenvolvimento econômico dos povos e suas consequências. Neste sentido, conhecer a história das finanças torna-se fundamental para atender ao objetivo deste estudo, ou seja, verificar em quais aspectos o Perfil Comportamental do Indivíduo impacta suas decisões no mercado de capitais.

Para o entendimento das finanças como área de conhecimento, é preciso dividi-la em três grandes partes: o mercado financeiro, que estuda os comportamentos dos mercados, os títulos e valores mobiliários negociados e as instituições financeiras que atuam neste segmento; as finanças pessoais, segmento recente que possui alta relação com o mercado

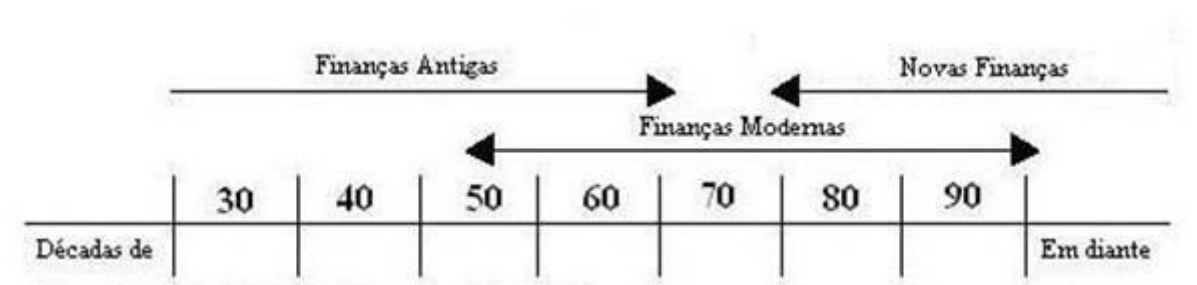
financeiro e que estuda os investimentos e financiamentos de pessoas físicas e; as finanças corporativas, que estuda os processos e as tomadas de decisões nas organizações (ASSAF NETO E LIMA, 2009). Neste estudo dá-se uma atenção especial ao mercado financeiro e às decisões dos agentes neste mercado.

O mercado financeiro é uma entidade que permeia a economia e que é responsável por unir os indivíduos ou empresas que se interessam em captar ou emprestar recursos financeiros por motivos e para fins diversos. Para que essa união ocorra, as instituições intermediárias junto às instituições responsáveis por formar o mercado reúnem os diversos tomadores e investidores para propiciar a realização de negócios, pelos quais auferem uma comissão.

Para Ross (2002), os mercados financeiros se dividem em duas categorias básicas. A primeira, o mercado monetário composto pelos títulos de dívida a curto prazo e a segunda, o mercado de capitais, no qual são transacionados os títulos de dívida de longo prazo e as ações.

A história das finanças, de acordo com Haugen *apud* Borsatto (2009), pode ser descrita pela evolução das teorias financeiras, ou seja, das finanças antigas, entre as décadas de 30 e 60, passando pelas finanças modernas, cujos pressupostos são válidos desde a década de 50 até o momento atual e, por fim, as finanças comportamentais, cujos conceitos foram introduzidos na década de 70. Na Figura 1 apresenta-se essa evolução de forma esquemática a partir do trabalho de Borsatto (2009).


Figura 1 – A Evolução das Finanças no Século XX



Fonte: Adaptação de Haugen *apud* Borsatto (2009, p. 22).

Para Macedo Jr (2003), a teoria tradicional de finanças baseia-se na formação de carteiras de investimento capazes de ganhar o mercado, ou seja, ter uma média de desempenho superior à média de desempenho do mercado com o intuito de conseguir retornos acima dos índices de mercado que fazem a media de valorização e desvalorização dos ativos mais

negociados. Segundo Damodaram (1997), os investidores se dividem em duas categorias distintas: os observadores de mercado *Market timers* ou analistas gráficos e os selecionadores de títulos *stock picking* ou analistas fundamentalistas. Os investidores observadores de mercado ou grafistas procuram as melhores oportunidades através dos gráficos dos



ativos, inserindo a eles diversos estudos como: médias móveis, *Fibonacci*, estocástico, MACD (*Moving Average Convergence/Divergence*), bandas de *bollinger*, suportes e resistências, linhas de tendências dentre outros. Já os investidores fundamentalistas buscam informações nos balanços patrimoniais como: ativo, passivo, VPA (valor por ação), lucro anual, lucro trimestral assim avaliando se a ação da empresa está sub ou sobre avaliada.

A principal crítica a teoria tradicional de finanças é que tanto na análise gráfica quanto na análise fundamentalista utiliza-se de informações ligadas ao passado das empresas para fazer as projeções dos preços futuros das ações. Dessa forma, essa teoria precisa ser estruturada de forma mais consistente (MACEDO JR, 2003).

As Finanças Modernas, diferentemente das

Finanças Antigas que nasceram no cotidiano dos homens de mercado, surgiram a partir de pesquisas dentro da academia e, então, prosseguiram para o mundo do mercado financeiro (BORSATO, 2009).

Os modelos financeiros modernos, a Teoria de Portfólio proposta por Markowitz (1952), a Hipótese de Eficiência de Mercados de Capitais (HEM) sugerida por Famá (1970), a Teoria da Utilidade Esperada (TUE) e o Modelo de Precificação de Ativos Financeiros (CAPM) desenvolvido por Sharpe (1964), Lintner (1965) e Black (1972) partem da premissa de que os agentes são todos racionais, que não há fricções e que o preço de um ativo no mercado é equivalente ao seu valor fundamental, dado pela soma dos valores descontados dos seus fluxos de caixa esperados (PIMENTA, et al. 2012).

Essas teorias, segundo Pimenta *et al.* (2012) podem ser definidas sinteticamente conforme observa-se no Quadro 1:

Quadro 1 - Definição Sintética dos Modelos Financeiros Modernos

<p>Teoria da Utilidade Esperada (TUE)</p>	<p>Rogers, Ribeiro e Securato (2007) apontam que dentro da TUE, o investidor é racional e avalia o risco conforme a mudança que o mesmo poderá propiciar em seu nível de riqueza. Dessa forma, o investidor conhece e organiza de forma lógica suas predileções, buscando maximizar a “utilidade” de suas escolhas, atribuindo assim, com exatidão, probabilidades aos eventos futuros, quando estes estiverem subordinados a escolhas que envolvam incertezas e risco.</p>
<p>A Moderna Teoria de Portfólio de Markowitz</p>	<p>Para Haugen (2000) na moderna teoria do portfólio, o retorno esperado de um investimento é a média aritmética ponderada esperada de todos os retornos que compõe a carteira. E, o risco da carteira, pode ser representado pela dispersão de seus retornos em relação ao seu retorno esperado.</p>
<p>A Hipótese de Eficiência de Mercados de Capitais</p>	<p>A HEM tem sido a hipótese central na área de finanças por quase 40 anos. Esta teoria fundamenta-se na teoria da utilidade esperada e nas expectativas racionais. Estas duas proposições combinadas afirmam que os indivíduos/ investidores são considerados racionais, conhecem e ordenam de forma lógica suas preferências, buscam maximizar a “utilidade” de suas escolhas.</p>
<p>Modelo de Precificação de Ativos de Capital – CAPM</p>	<p>Segundo Haugen (1997) esta teoria baseia-se na maneira como as ações são precificadas em relação ao seu risco e se fundamenta no pressuposto de que, todos os investidores empregam a teoria do Portfólio de Markowitz, para encontrar portfólios na fronteira eficiente dependendo da aversão ao risco.</p>

Fonte: Pimenta et al. (2012).

As primeiras críticas às finanças modernas foram feitas a partir da constatação por meio de estudos empíricos que demonstram que os preços de alguns ativos, em alguns momentos, poderiam apresentar tendências, o que contrariava a hipótese da eficiência dos mercados (ROSEFF E KINNEY, 1976; FAMA E FRENCH, 1992; COSTA, 1993).

Diversos estudos sobre anomalias têm sido publicados, porém, um artigo do *Journal of finance* de junho de 1992 foi o que provocou maior impacto nos defensores das finanças modernas. Neste artigo, Fama e French (1992) concluíram que não haviam encontrado relação entre retornos e betas, em outras palavras o CAPM tinha falhado. Como Fama sempre foi um dos

grandes defensores das finanças modernas, o impacto do artigo foi grande.

Dessa forma, as dificuldades da teoria tradicional no que se refere à sua validade empírica sugerem duas abordagens possíveis. A primeira é a reformulação das mesmas sem, no entanto, abordar o pressuposto de racionalidade dos agentes. A segunda consiste na mudança de paradigma, a partir do reconhecimento de que as pessoas nem sempre se comportam racionalmente. Este último curso de ação orienta todo o campo das Finanças Comportamentais, uma área de estudos de desenvolvimento recente e de crescimento acelerado (YOSHINAGA ET AL., 2004).

Para Shefrin (2000), as Finanças Comportamentais correspondem a uma

área do conhecimento que vem apresentando grande crescimento, preocupando-se com o estudo da influência da psicologia no comportamento dos agentes do mercado financeiro.

Para Macedo Jr. (2003), as Finanças Comportamentais são uma importante inovação na teoria de finanças por envolver teoria de finanças, conceitos de economia, sociologia e psicologia cognitiva, além de métodos quantitativos, na tentativa de construir um modelo mais detalhado do comportamento humano nos mercados financeiros.

Neste sentido, o homem das Finanças Comportamentais não é totalmente racional; é um homem simplesmente normal. Essa normalidade implica um homem que age, frequentemente, de maneira irracional, que tem suas decisões influenciadas por emoções e por erros cognitivos, fazendo com que ele entenda um mesmo problema de formas diferentes, dependendo da maneira como é estruturado. O campo de estudos das Finanças Comportamentais é justamente a identificação de como as emoções e os erros cognitivos podem influenciar o processo de decisão de investidores e como esses padrões de comportamento podem determinar as mudanças no mercado (HALFELD; TORRES, 2001).

Diferentes pesquisadores identificaram vários padrões de comportamento, chamados pela teoria de falhas ou vieses cognitivos, de forma que os mais citados são a aversão à perda, insensibilidade ao tamanho da amostra, interpretações erradas de probabilidades, regressão à média, falácia da conjunção, excesso de


confiança, efeito disposição, exageros quanto ao otimismo e ao pessimismo, entre outros (BAZERMAN, 2004). Embora se reconheça a importância de todos os vieses, neste trabalho, em particular, dar-se-á foco aos vieses de excesso e confiança e otimismo que se configuram como objeto de estudo.

1.2 – O Excesso de Confiança e o Otimismo

Para Zakay e Tsal apud Pimenta et al. (2012), a palavra confiança refere-se ao nível de certeza que os indivíduos têm na validade, na exatidão, ou no estado mental sobre crenças, conhecimentos, percepções, previsões, julgamentos ou decisões. Segundo esses autores, sempre que alguém faz uma previsão ou dá uma resposta, tem um nível de confiança associado, pois, este é um sentimento típico da maioria das atividades mentais.

A evidência mais robusta na literatura de finanças comportamentais é a tendência dos indivíduos a apresentarem o mais intenso excesso de confiança quanto à correção das suas respostas, quando se solicita que eles respondam a questionamentos de dificuldades moderada a extrema. E ainda, quando estimando a probabilidade de ocorrência de um evento, a precisão de uma projeção ou ao responder uma pergunta, os indivíduos podem estimar a probabilidade de estarem corretos (BAZERMAN, 2004).

Outro aspecto relacionado ao excesso de confiança é que este viés faz com que os investidores acreditem que suas informações são melhores e mais confiáveis que as dos demais indivíduos



atuantes no mesmo mercado. Geralmente, em uma negociação, as partes envolvidas possuem informações diferentes, possivelmente contraditórias. Sabendo disso, os agentes participantes de uma negociação, deveriam refletir mais e apenas tomar decisões quando estivessem certos da confiabilidade das informações que recebem, porém a confiança excessiva em suas habilidades e informações faz com que eles tenham uma tendência a realizar um volume de negócios excessivos, arriscando mais do que o previsto (PIMENTA, 2012).

O segundo viés tratado nesta pesquisa é o otimismo, o qual deriva do Princípio da Representatividade proposto pelos psicólogos Daniel Kahneman e Amos Tversky (1974), e se refere à tendência dos tomadores de decisão se basearem em estereótipos, isto é, enxergarem modelos de procedimentos práticos, onde talvez não existam. A representatividade também aparece na forma da “lei dos pequenos números”, onde os investidores tendem a assumir que eventos recentes irão continuar a acontecer no futuro. Nos mercados financeiros, isso se manifesta quando os investidores procuram comprar as ações “quentes” e a evitar as ações que tiveram uma performance pobre em um passado recente. Esse comportamento poderia fornecer uma explicação para os exageros quanto ao otimismo e ao pessimismo, um efeito que foi sugerido por De Bondt e Thaler (1985).

Para Lovallo e Kahneman (2003), o otimismo gera muito mais entusiasmo do que realismo, dificultando uma avaliação adequada da realidade por parte dos

investidores. Dessa forma, essa ilusão cognitiva pode fazer com que os investidores sejam menos resistentes quando confrontados com as situações mais difíceis e objetivos desafiadores.

Para Bazerman (2004), uma vez que as pessoas façam um investimento, estas tendem a ser demasiadamente otimistas quanto à sua futura lucratividade e mais tarde mantêm lembranças otimistas dos desempenhos passados. Ainda segundo o autor, o otimismo está intimamente ligado ao excesso de confiança, entretanto são distintos. Pois, quando os investidores tomam decisões excessivamente confiantes, conservarão o otimismo em relação ao sucesso futuro; retrospectivamente, eles manterão o otimismo, mesmo quando os resultados desapontadores de seus investimentos estiverem facilmente disponíveis.

1.3 – Estudos sobre o Tema no Contexto Brasileiro

Dentre os trabalhos que se dedicaram a estudar o comportamento dos investidores do mercado de capitais brasileiros destaca-se o de Lima *et al* (2006), que traçou um perfil do investidor do interior de São Paulo para auxiliá-lo na tomada de decisões considerando o risco associado ao retorno do investimento. Para tanto, o autor utilizou um questionário específico para a coleta de informações primárias, que possibilitou um maior entendimento dos fatores que são relevantes e determinantes na escolha de um produto financeiro no que se refere ao grau de conhecimento do portfólio de opções e do perfil de risco dos investidores.

Em uma pesquisa que contemplou diferentes estados brasileiros, Gomes (2007) explorou os vieses efeito disposição, ancoragem com ajustamento insuficiente e excesso de confiança em uma amostra de investidores individuais cadastrados no Instituto Nacional de Investidores. Para a análise do processo decisório dos investidores, o autor desenvolveu um questionário composto por 38 perguntas, sendo 27 relacionadas às falhas cognitivas e 11, às características pessoais. Os resultados evidenciaram a existência das falhas cognitivas pesquisadas, mas não a relação entre estas e as características pessoais dos respondentes.

Considerando os investidores cadastrados na APIMEC – SUL (Associação de Investidores, Analistas e Profissionais de Investimento do Sul), Zindel (2008) investigou relação entre o viés cognitivo excesso de confiança no julgamento e as bases biológicas. A análise dos dados foi realizada por meio dos métodos de regressão logística, stepwise e teste d. Os resultados da pesquisa demonstraram que os investidores não são bem calibrados em seus julgamentos de probabilidade, são propensos ao viés cognitivo excesso de confiança.

Outro estudo é o de Pimenta *et al.* (2012) que analisaram a influencia do viés excesso de confiança e das características sociodemográficas dos investidores, analistas e profissionais de investimento do estado de Minas Gerais, por meio de dois métodos de estimação: Mínimos Quadrados em Dois Estágios (MQ2E) e Mínimos Quadrados Ordinários (MQO). Os resultados da pesquisa indicaram que

diferenças de opinião, de estilo e de percepção da realidade, motivadas por características pessoais e de investimento, e a suscetibilidade ao viés de excesso de confiança dos agentes exercem impacto relevante na tomada de decisões dos respondentes.

2 – Metodologia

Em termos de metodologia, as pesquisas são classificadas em três grupos: exploratórias, descritivas e causais. De acordo com Sellitz *et al.* (1975), os estudos formuladores ou exploratórios têm como objetivo de pesquisa a familiarização com o fenômeno ou conseguir nova compreensão desse, frequentemente, para poder criar um problema mais preciso de pesquisa ou criar novas hipóteses, sendo a principal acentuação a descoberta de ideias e intuições. Os estudos descritivos são aqueles que apresentam precisamente as características de uma situação, um grupo ou um indivíduo específico. Os estudos causais são aqueles que verificam uma hipótese de relação causal entre variáveis. A análise destes diferentes tipos de pesquisa permitiu identificar como sendo o mais adequado para o desenvolvimento do presente trabalho, o uso de um estudo descritivo.

Os respondentes desta pesquisa foram clientes de uma corretora de valores com filial em Goiânia com sede em São Paulo – SP. Para o levantamento dos dados em relação ao perfil e à propensão aos vieses cognitivos de excesso de confiança e otimismo, optou-se por aplicar um questionário composto por 20 questões, propostas por Pompian (2006). O

questionário da pesquisa encontra-se no apêndice.

Pompian (2006) identificou três dimensões de personalidade dos investidores: Idealista x Pragmático; Empreendedor x Integrador; Reflexivo x Realista; as quais originam a lista IPT (*Investidor Personality Type*) que determina os seguintes perfis:

1. Tipo de personalidade do investidor: IFT (idealista, empreendedor, reflexivo).
2. Tipo de personalidade do investidor: IFR (idealista, empreendedor, realista).
3. Tipo de personalidade do investidor: INT (idealista, integrador, reflexivo).
4. Tipo de personalidade do investidor: PFT (pragmático, empreendedor, reflexivo).
5. Tipo de personalidade do investidor: INR (idealista, integrador, realista).
6. Tipo de personalidade do investidor: PFR (pragmático, empreendedor, realista).
7. Tipo de personalidade do investidor: PNT (pragmático, integrador, reflexivo).
8. Tipo de personalidade do investidor: PNR (pragmático, integrador, realista).

Em relação à identificação da propensão aos vieses de excesso de confiança e otimismo, para cada pergunta, o respondente optou por alternativas que representam sua opinião, e estas foram analisadas segundo os testes de diagnósticos propostos por Pompian

(2006). Para cada questão o autor indica quais alternativas que, quando consideradas em conjunto, evidenciam a presença dos vieses analisados, assim como, os perfis que compõem a lista IPT. Os dados foram coletados por meio da ferramenta SurveyMonkey. Enviou-se um link com o questionário para cada investidor da corretora. Dessa forma, a população desta pesquisa constitui-se em 520 indivíduos e a amostra em 50 respondentes. Os dados foram tabulados por meio do *software SPSS 16.0*, a partir do qual criou-se expressões numéricas para identificação de cada viés, dimensão e perfil. Em seguida utilizou-se o coeficiente de correlação de Pearson para verificar se há correlação entre o perfil comportamental dos respondentes e os vieses de excesso de confiança e otimismo. Segundo Gujarati (2011), o coeficiente de correlação de Pearson é representado por ρ e assume apenas valores entre -1 e 1. Onde:

- $\rho = 1$ Significa uma correlação perfeita positiva entre as duas variáveis.

- $\rho = -1$ Significa uma correlação negativa perfeita entre as duas variáveis - Isto é, se uma aumenta, a outra sempre diminui.

- $\rho = 0$ Significa que as duas variáveis não dependem linearmente uma da outra. No entanto, pode existir uma dependência não linear. Assim, o resultado $\rho = 0$ deve ser investigado por outros meios.

Na próxima seção apresenta-se os resultados da pesquisa.

3 – Apresentação de Resultados

Pretende-se verificar em quais aspectos o Perfil Comportamental dos investidores goianos do mercado de capitais está correlacionado com os vieses otimismo e excesso de confiança. Para tanto, o perfil comportamental destes indivíduos foi diagnosticado conforme a lista IPT, descrita acima, para que fosse possível buscar uma correlação com os vieses estudados.

Os resultados da pesquisa indicaram que 76% dos investidores pesquisados são do sexo masculino e apenas 24% do sexo feminino. As idades variaram de 19 a 59 anos. Em relação ao nível de escolaridade, a maioria dos respondentes configurou-se como detentor de ensino superior completo

(48%) e pós-graduação (36%), os demais declararam possuir ensino médio (10%) e ensino fundamental (6%). Do total de respondentes, 58% responderam que não possuem dependentes financeiros, quando perguntados se já trabalharam em alguma instituição financeira 60% responderam que sim.

Na Tabela 1, apresenta-se o número de indivíduos suscetíveis ao viés otimismo. Percebe-se que 72% dos pesquisados são suscetíveis a este viés. O que corrobora estudos como o de Pimenta (2012) e de Barros (2005), os quais evidenciaram que, no campo econômico, a maioria dos indivíduos é sistematicamente otimista quanto a eventos futuros incertos.

Tabela 1 – Indivíduos Suscetíveis ao Viés de Otimismo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pessimista	14	28,0	28,0
	Otimista	36	72,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 2, apresenta-se o número de indivíduos suscetíveis ao viés Excesso de Confiança. Pela análise desta tabela

evidencia-se que a grande maioria dos investidores no estado de Goiás não está suscetível ao viés excesso de confiança.

Tabela 2 – Indivíduos Suscetíveis ao Viés Excesso de Confiança

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Baixa Confiança	43	86,0	86,0
	Excesso Confiança	7	14,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

Dentre os 50 pesquisados, 43 não se enquadram nesse viés. Esse resultado não é corroborado por outras pesquisas

realizadas em diferentes estados (Minas Gerais, São Paulo e Santa Catarina) nas quais a maioria dos respondentes

configurara-se como suscetível ao viés excesso de confiança (PIMENTA, 2012, 2010; ZINDEL, 2008; BARROS, 2005).

Em relação aos perfis comportamentais analisados, dentre os oito tipos propostos por Pompian (2006), identificou-se sete nesta pesquisa. De forma que, 28% dos respondentes apresentaram o perfil PFT (pragmático, empreendedor, reflexivo); 2%, o perfil INR (idealista, integrador, realista); 24%, o perfil PNT (pragmático, integrador, reflexivo); 6%, o perfil IFT (idealista, empreendedor, reflexivo); 16%, o perfil

PFR; 12%, o perfil INT (idealista, integrador, reflexivo) e 12% e o perfil PNR (pragmático, integrador, realista).

Na Tabela 3 apresentam-se os coeficientes de correlação de Pearson para os perfis comportamentais e o viés otimismo/pessimismo. Percebe-se que em nenhum dos casos houve significância, ou seja, nesta pesquisa não foi possível estabelecer nenhuma correlação entre o perfil dos investidores goianos e a suscetibilidade a este viés.

Tabela 3 – Coeficiente de Correlação de Pearson para os Perfis Comportamentais e o Viés Otimismo/Pessimismo

Otimismo/ Pessimismo	PFT	INR	PNT	IFT	PFR	INT	PNR
Pearson Correlation	,091	,089	-,067	-,218	,151	-,181	,098
Sig. (1-tailed)	,264	,269	,323	,065	,148	,104	,251

* Significante a 0,01; ** Significante a 0,05.
Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 4 apresentam-se os coeficientes de correlação de Pearson para os perfis

comportamentais estudados e o viés excesso/baixa confiança.

Tabela 4 – Coeficiente de Correlação de Pearson para os Perfis Comportamentais e o Viés Excesso/Baixa Confiança

Excesso/Baixa Confiança	PFT	INR	PNT	IFT	PFR	INT	PNR
Pearson Correlation	,005	,354**	,043	-,102	-,019	-,149	,050
Sig. (1-tailed)	,486	,006	,383	,241	,448	,151	,365
N	50	50	50	50	50	50	49

* Significante a 0,01; ** Significante a 0,05.
Fonte: Dados da pesquisa.

Pela análise da Tabela 4, percebe-se que, ao nível de 5% de significância, apenas o perfil INR (idealista, integrador, realista) está correlacionado ao viés excesso/baixa confiança. As demais variáveis não se apresentaram significativas a nenhum dos

níveis analisados. Dessa forma, infere-se que aqueles indivíduos que possuem perfis com traço idealista, integrador e realista possuem suas decisões afetadas pelo excesso ou pela baixa confiança.

Segundo Kimura (2003), o viés excesso de

confiança pode induzir o investidor a acreditar que possui vantagens em relação ao mercado, levando, dessa maneira, à manutenção de posições perdedoras. Ademais, o excesso de confiança pode induzir a uma excessiva concentração de recursos em poucos ativos e, por conseguinte, a uma diversificação inadequada dos investimentos.

Considerações Finais

As teorias comportamentais não buscam substituir as teorias existentes, mas complementam a partir do momento que introduzem aspectos comportamentais para o entendimento do processo decisório dos agentes de mercado, no caso desta pesquisa, dos empreendedores brasileiros. Há um longo percurso a ser seguido pelas Finanças Comportamentais, pois os estudos nesta área ainda são considerados incipientes, com pouca significância, para substituir o modelo atual de Finanças (PIMENTA, 2012).

Este estudo buscou verificar em quais aspectos o Perfil Comportamental dos investidores goianos do mercado de capitais está correlacionado com os vieses otimismo e excesso de confiança.

Os resultados evidenciaram que a maioria dos investidores goianos é suscetível ao viés otimismo e que poucos são excessivamente confiantes. Percebeu-se também a presença de diferentes perfis comportamentais, tendo prevalecido as características individuais relacionadas ao pragmatismo e à reflexão.

Os testes de correlação realizados indicaram que o viés otimismo não está correlacionado com nenhum dos perfis

comportamentais estudados, enquanto que o viés excesso de confiança possui uma correlação positiva com o perfil INR (idealista, integrador, realista).

Acredita-se que a discussão acerca deste tema encontra-se distante de ser resolvida ou esgotada, pois existe um amplo campo para realização de valiosos estudos teóricos e empíricos que podem ser realizados sobre este tema que contribuam para sustentar as teorias de Finanças Comportamentais. Sugere-se para estudos futuros, a reaplicação desta pesquisa para uma amostra que contemple um maior número de indivíduos e também a aplicação em diferentes contextos.

Referências Bibliográficas

BARBER, Brad M. & ODEAN, Terrance. The courage of misguided convictions. **Financial Analysts Journal**, v. 55, n. 6, p. 41-55, 1999.

BARROS, L. A. **Decisões de Financiamento e de Investimento das Empresas sob a Ótica dos Gestores Otimistas e Excessivamente Confiantes**. 2005, 253 p. Tese (Doutorado em Administração de Empresas), Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas. Universidade de São Paulo. São Paulo, 2005.

BERNSTEIN, P. L. **Desafio aos Deuses: A Fascinante História do Risco**. Rio de Janeiro: Elsevier, 1997.

BORSATO, J. M. L. S. **Finanças comportamentais: um estudo descritivo dos vieses ancoragem e falácia da conjunção**. 2009, 108 p. Dissertação (Mestrado em Administração) Faculdade de Gestão de Negócios da Universidade Federal de Uberlândia. Uberlândia, 2009.

Bruni, L. A.; Fuentes, J.; Famá, R. A *Moderna Teoria de Portfolios*. III **SEMEAD**, São Paulo, 2006-2007.

COSTA JR., Newton C. A. da; NEVES,

Myrian B. Eiras das. Variáveis fundamentalistas e os retornos das ações. **Revista Brasileira de Economia**. Rio de Janeiro, v. 54, n. 1, 2000 .

DAMODARAM, A. **Avaliação de Investimento: ferramentas e técnicas para a determinação do valor de qualquer ativo**. Rio de Janeiro: Ed Qualitymark, 1997.

DE BONDT, W., e R. THALER. 1985. "Does the Stock Market Overreact?" **Journal of finance**, vol. 40, no. 3 (July):793-805. 1995.

FAMA, E. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. **Journal of finance**, v. 25, p. 383-417, 1970.

FAMA, E.F. FRENCH, K.R. Permanent and Temporary Components of Stock Prices. **Journal of Political Economy**, 98, p. 247-272, 1988.

GOMES, F.B.. **Processo de Tomada de Decisão do Investidor Individual Brasileiro no Mercado Acionário Nacional: Um Estudo Exploratório Enfocando o Efeito Disposição e os Vieses da Ancoragem e do Excesso de Confiança**. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas), Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2007.

HALFELD, M.; TORRES, F.F.L. Finanças Comportamentais: aplicações no contexto brasileiro. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v.41, n.2, p. 64-71, 2001.

HAUGEN, R.. A. **Os segredos da bolsa**. Pearson Educação: São Paulo, 2000.

KAHNEMAN, D. TVERSKI, A. Prospect Theory; an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n.2, p. 263-291 Mar. 1979.

KIMURA, Herbert. Aspectos comportamentais associados às reações do mercado de capitais. **Revista de Administração Eletrônica**, v. 2, n. 1, p. 2-14, 2003.

KIMURA, Herbert; BASSO, Leonardo Fernando Cruz; KRAUTER, Elizabeth.

Paradoxos em finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 46, n. 1, mar. 2006.

LOEB, Gerald. **The battle for Investment Survival**. New York: Simon & Schuster, 1935.

MACEDO JR, J. S.; **Teoria do Prospecto: Uma Investigação Utilizando Simulação e Investimentos**. 2003, 203 p. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção e Sistemas) Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção e Sistemas, Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2003.

MEDEIROS, Regiane Delfino. **Efeito Doação, Efeito Disposição e Rentabilidade: Uma Análise Empírica em Finanças Comportamentais**. Florianópolis: UFSC – Universidade Federal de Santa Catarina, TCC Graduação, 2005.

MILANEZ, Daniel Yabe. **Finanças Comportamentais no Brasil**. São Paulo: Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (FEA – USP), Dissertação de Mestrado, 2003.


PIMENTA, D. P. ; BORSATO, J. M. S. L. ; RIBEIRO, Karem Cristina de Sousa . Um Estudo sobre a Influência das Características Sócio-demográficas e do Excesso de Confiança sobre as Decisões dos Investidores, Analistas e Profissionais de Investimento à Luz das Finanças Comportamentais. In: **REGE. Revista de Gestão USP**, v. 19, p. 261-278, 2012.

ROSS, S. A. et all. **Administração Financeira: Corporate Finance**. São Paulo: Atlas, 2002.

September/October 1965. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. **The Journal of finance**, volume, 25, No. 2, p. 383-417, 1970.

SHEFRIN, H. **Beyond Greed and Fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing**, Harvard Business School Press, Boston, USA, 2002.

YOSHINAGA, Claudia Emiko; OLIVEIRA , Raquel Freitas de; SILVEIRA, Alexandre Di Miceli da; BARROS , Lucas Ayres B. de C.



Finanças Comportamentais: Uma Introdução. VII SEMEAD. USP – São Paulo, 2004.

ZINDEL, M.T. L.. **Finanças Comportamentais: O Viés Cognitivo Excesso de Confiança no Julgamento**

em Investidores e sua Relação com Bases Biológicas. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção e Sistemas) Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção e Sistemas, Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2008.

Características do emprego formal em Goiás: indicadores em nível setorial e geográfico, em 2011

Juliana Dias Lopes

Graduada em Ciências Sociais e Economia pela UFG. Técnica do IMB-Segplan. Email: juliana-dl@segplan.go.gov.br

Luiz Carlos Fukugava

Graduado em Ciências Econômicas pela USP. Técnico do IMB-Segplan. Email: luiz-cf@segplan.go.gov.br

Marcos Fernando Arriel

Economista, doutorando em Geografia pela UFG. Gerente de Estudos Socioeconômicos e Especiais do IMB-Segplan. Email: marcos-fa@segplan.go.gov.br

Resumo: O dinamismo que Goiás tem experimentado na produção de bens e serviços, nos últimos anos, tem proporcionado a elevação da geração de emprego e renda. A RAIS/MTE apontou o crescimento no nível de emprego em todos os setores econômicos, exceto na administração pública, que sofreu a perda de 8.741 empregos (-2,6%). Em relação ao nível geográfico, os dados revelaram que houve expansão em 16 das 18 microrregiões. Os principais dados sobre remuneração mostraram que houve um aumento real de 5,7% no rendimento médio dos trabalhadores em Goiás em relação ao ano anterior, resultado que foi superior à média nacional. Dessa forma, este trabalho busca apresentar os principais resultados do comportamento do emprego formal e da remuneração média entre os anos de 2010 e 2011, com o objetivo de monitorar a evolução desses indicadores no estado de Goiás.

Palavras-chave: Emprego formal; remuneração média; Goiás.

Introdução

Goiás tem se mostrado um estado dinâmico, com crescimento expressivo na geração de renda. Esse dinamismo deve ser creditado ao avanço da agroindústria e ao surgimento das novas atividades industriais, que propiciaram a expansão do setor de serviços, de forma que a economia goiana vem se tornando referência entre as demais economias estaduais no Brasil.

Os dados do Produto Interno Bruto (PIB), indicador que sintetiza a geração de renda em todos os setores econômicos, evidencia o bom desempenho da economia de Goiás ao apresentar média anual de crescimento de 4,2% na série histórica iniciada em 2002, taxa superior à média brasileira, que registrou crescimento de 1,1%.

Uma forma de verificar se a expansão da produção está contribuindo de forma

positiva para o bem estar da população é observar a evolução do emprego e da renda gerada pelo trabalho. Nesse sentido, a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), divulgada anualmente pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), é uma importante ferramenta para acompanhar o comportamento do emprego formal. Assim, este trabalho pretende apresentar os principais resultados do comportamento do emprego formal e da remuneração média entre os anos de 2010 e 2011, abrangendo os vínculos formais desagregados em nível setorial e geográfico, com o objetivo de monitorar a evolução desses indicadores no estado de Goiás.

A RAIS é um registro administrativo que cobre o universo de empregos formais e abrange, portanto, os trabalhadores com carteira assinada (celetistas), além de funcionários públicos estatutários e militares, entre outros vínculos relativos à administração pública. A alimentação é feita por todos os estabelecimentos empresariais e do setor público do país - com ou sem vínculos de trabalhadores - que fornecem ao MTE os dados da movimentação do conjunto de empregos no ano de referência. Essas informações são contabilizadas e divulgadas pelo Ministério, com o total de vínculos ativos e inativos no

último dia do ano. Segundo o MTE, os dados da RAIS cobrem aproximadamente 100% do mercado de trabalho formal, sendo, portanto, um censo sobre o emprego nessas condições.

Cabe ressaltar que, como toda fonte de informação, é necessário ter cautela na utilização e na interpretação dos dados fornecidos pela RAIS, devido às omissões das declarações dos estabelecimentos, seguida por erro de preenchimento decorrente de informações incompletas ou incorretas, além do problema de declarações agregadas na matriz da empresa, quando o correto seria fornecer as informações por estabelecimento.

1 – Emprego Formal: principais resultados da RAIS 2011

Em 2011, o Produto Interno Bruto – PIB do estado de Goiás, estimado pelo Instituto

Mauro Borges – IMB, cresceu 4,1 %. Embora este crescimento tenha sido elevado, demonstrou uma desaceleração significativa no ritmo, se comparado a 2010, que foi de 10,7%.

Os dados do emprego formal também acompanharam o desempenho do PIB ao expandir 5,4%, em 2011, com elevação de 71.589 empregos. Entretanto, esse resultado, embora bastante favorável, assinalou uma perda de dinamismo, quando comparado com o registrado em 2010 (+104.331 empregos ou + 8,6%), quando obteve o melhor resultado da série histórica, segundo dados da RAIS/MTE (Tabela 1). Ao confrontar a taxa de crescimento do PIB de 2011 (4,1%) com o crescimento do emprego formal (5,4%), percebe-se que a relação emprego formal/produto foi amplamente favorável em 2011.

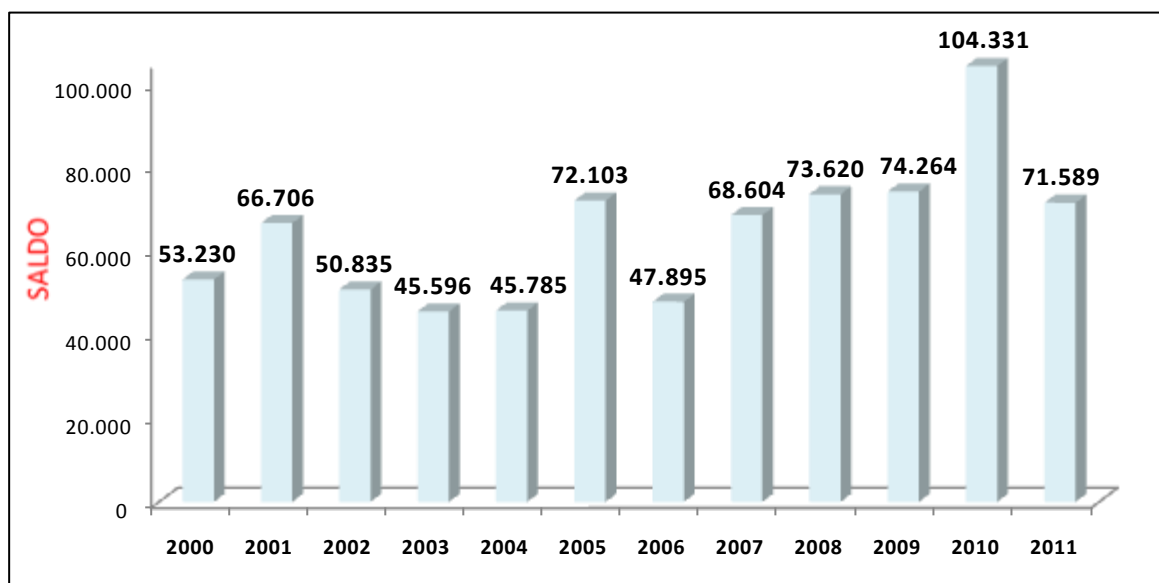
Tabela 1 – Brasil e Goiás: Número de empregos formais, variação absoluta e relativa, 2000 a 2010

Ano	Nº de Empregos		Variação Absoluta		Variação Relativa	
	Brasil	Goiás	Brasil	Goiás	Brasil	Goiás
2000	26.228.629	663.902				
2001	27.189.614	730.608	960.985	66.706	3,7%	10,0%
2002	28.683.913	781.443	1.494.299	50.835	5,5%	7,0%
2003	29.544.927	827.039	861.014	45.596	3,0%	5,8%
2004	29.964.850	872.824	419.923	45.785	1,4%	5,5%
2005	33.238.617	944.927	3.273.767	72.103	10,9%	8,3%
2006	35.155.249	992.822	1.916.632	47.895	5,8%	5,1%
2007	37.607.430	1.061.426	2.452.181	68.604	7,0%	6,9%
2008	39.441.566	1.135.046	1.834.136	73.620	4,9%	6,9%
2009	41.207.546	1.209.310	1.765.980	74.264	4,5%	6,5%
2010	44.068.355	1.313.641	2.860.809	104.331	6,9%	8,6%
2011	46.310.631	1.385.230	2.242.276	71.589	5,1%	5,4%

Fonte: RAIS 2011.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais – 2012.

Gráfico 1 – Goiás: evolução da geração de empregos para o total das atividades econômicas, 2000 a 2011



Fonte: RAIS 2011.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais – 2012.

1.1 – Emprego Setorial

A análise setorial demonstra que todos os setores econômicos expandiram o nível de emprego formal em 2011, com exceção da administração pública, que sofreu uma perda de 8.741 empregos (-2,6%).

Em termos absolutos, o setor de serviços liderou a geração de empregos, com a criação de 37.782 postos de trabalho, puxado pelos segmentos de alojamento e comunicação (+11.926 novos empregos) e administração técnica profissional (+11.299 postos). Em seguida está a indústria de transformação, com a criação de 19.723 postos de trabalho, impulsionada pelos segmentos da indústria química (+6.026 empregos) e alimentos e bebidas (+4.725 empregos). O comércio teve aumento de 14.161 postos de trabalho, a construção civil aumentou em 5.344 empregos e a agricultura teve 2.191 novos postos de trabalho.

Em termos relativos, o setor mais dinâmico foi o de serviços, com aumento de 11% nos postos de trabalho, seguido pelas indústrias da extrativa mineral, com aumento de 10,4%, e da transformação, com aumento de 9,7%. A construção civil, que aumentou em 7% os postos de trabalho, foi a quarta em maior expansão; o comércio ficou em quinto, com aumento de 5,64%, e a agricultura em sexto, com aumento de 2,68% novas vagas. A indústria extrativa mineral gerou apenas 800 postos de trabalho, mas devido ao estoque de apenas 7.708 empregos, em termos relativos esse valor torna-se expressivo. Outro segmento produtivo que chamou a atenção foi o da indústria mecânica, um setor emergente em Goiás, que gerou 1.146 empregos, com crescimento expressivo de 21,9%, em 2011 (Tabela 2).

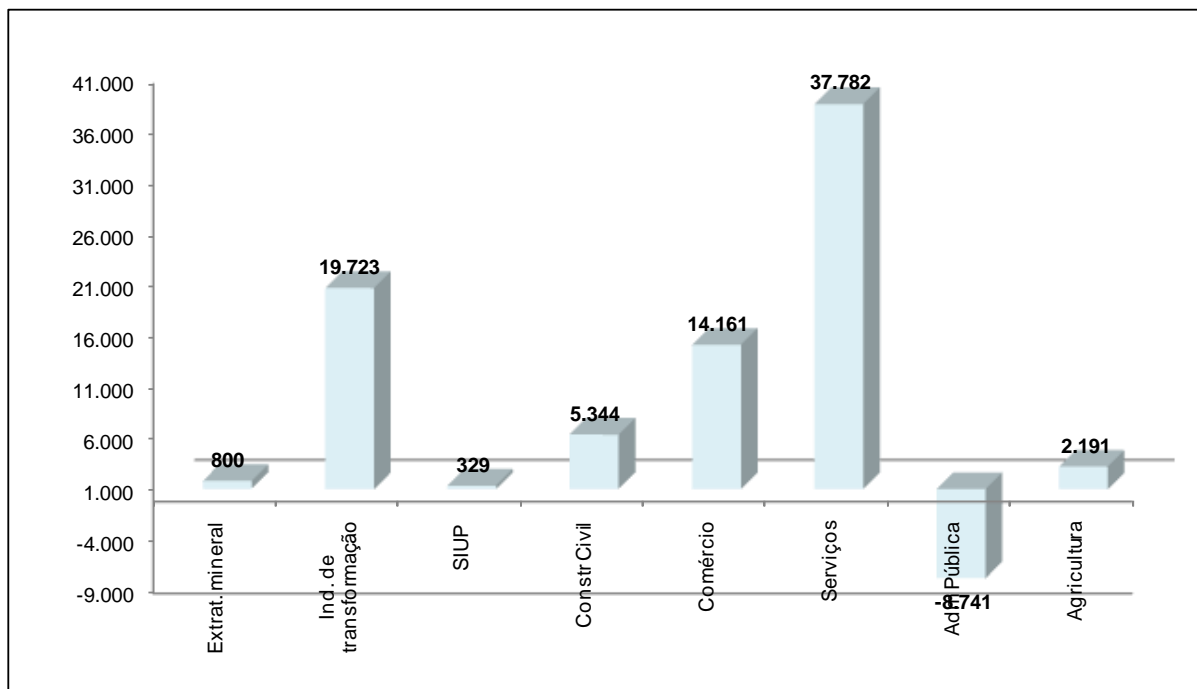
Tabela 2 - Goiás: Setores de atividade econômica, número de empregos em 31/12, variação absoluta e relativa

Setor /Subsetor	2010	2011	Variação Absoluta	Variação relativa
Extrativa Mineral	7.708	8.508	800	10,4%
Indústria de transformação	204.593	224.316	19.723	9,6%
Prod. Mineral Não Metálico	12.752	14.508	1.756	13,8%
Indústria Metalúrgica	11.495	12.840	1.345	11,7%
Indústria Mecânica	5.236	6.382	1.146	21,9%
Elétrico e Comunic	1.152	1.334	182	15,8%
Material de Transporte	5.842	6.499	657	11,2%
Madeira e Mobiliário	8.320	9.404	1.084	13,0%
Papel e Gráf	8.040	8.699	659	8,2%
Borracha, Fumo, Couros	6.664	7.012	348	5,2%
Indústria Química	39.186	45.212	6.026	15,4%
Indústria Têxtil	27.568	28.949	1.381	5,0%
Indústria Calçados	1.592	2.006	414	26,0%
Alimentos e Bebidas	76.746	81.471	4.725	6,2%
Serviços industriais de utilidade pública	8.988	9.317	329	3,7%
Construção Civil	76.504	81.848	5.344	7,0%
Comércio	251.159	265.320	14.161	5,6%
Comércio Varejista	211.911	222.301	10.390	4,9%
Comércio Atacadista	39.248	43.019	3.771	9,6%
Serviços	344.557	382.339	37.782	11,0%
Instituição Financeira	15.163	16.058	895	5,9%
Adm Técnica Profissional	98.508	109.807	11.299	11,5%
Transporte e Comunicações	54.191	59.364	5.173	9,5%
Aloj Comunic	101.571	113.497	11.926	11,7%
Médicos Odontológicos Vet	33.121	35.422	2.301	6,9%
Ensino	42.003	48.191	6.188	14,7%
Administração Pública	338.436	329.695	-8.741	-2,6%
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	81.696	83.887	2.191	2,7%
Total	1.313.641	1.385.230	71.589	5,4%

Fonte: RAIS 2011.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais – 2012.

Gráfico 2 - Goiás: variação absoluta do emprego formal, segundo setores de atividade, 2011



Fonte: RAIS 2011.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais – 2012.

1.2 – Emprego em nível geográfico

Ao considerar os dados relativos ao emprego por nível geográfico, observa-se que houve expansão em 16 das 18 microrregiões de Goiás, no ano de 2011. Em termos relativos, destacam-se as microrregiões do Vale do Rio dos Bois (+11,6%), Quirinópolis (+11,2%) e Meia Ponte (11,0%). Chama a atenção as microrregiões de Catalão (9,0%), Sudoeste de Goiás (8,4%), Anicuns (7,9%), Aragarças (7,7%), Pires do Rio (7,0%), Chapada dos Veadeiros (6,9%), São Miguel do Araguaia (6,3%) e Entorno do Distrito Federal (5,8%), por apresentarem

desempenho acima da média estadual (5,4%). No campo negativo, destaca-se a microrregião de Iporá, que teve queda de 15,0% ao eliminar 1.191 postos de trabalho.

Em termos absolutos, a maior geração de empregos coube à microrregião de Goiânia, com a criação de 31.214 novos postos de trabalho, seguida pelas microrregiões do Sudoeste de Goiás (8.623 postos), Meia ponte (8.057 postos), Entorno do Distrito Federal (5.681 postos) e microrregião de Anápolis (5.281 postos).

Tabela 3 – Microrregiões de Goiás: número de empregos em 31/12, variação absoluta e relativa

Microrregião	2010	2011	Variação Absoluta	Variação Relativa
1- São Miguel do Araguaia	12.374	13.158	784	6,3%
2-Rio Vermelho	12.381	12.332	-49	-0,4%
3-Aragarças	5.029	5.417	388	7,7%
4-Porangatu	30.525	30.945	420	1,4%
5-Chapada Dos Veadeiros	6.137	6.561	424	6,9%
6-Ceres	34.319	36.100	1.781	5,2%
7-Anápolis	112.580	117.861	5.281	4,7%
8-Iporá	7.928	6.737	-1.191	-15,0%
9-Anicuns	15.692	16.930	1.238	7,9%
10-Goiânia	705.949	737.163	31.214	4,4%
11-Vão do Paranã	9.134	9.514	380	4,2%
12-Entorno de Brasília	98.216	103.897	5.681	5,8%
13-Sudoeste de Goiás	102.783	111.406	8.623	8,4%
14-Vale do Rio dos Bois	20.441	22.821	2.380	11,6%
15-Meia Ponte	73.005	81.062	8.057	11,0%
16-Pires do Rio	15.443	16.527	1.084	7,0%
17-Catalão	31.349	34.163	2.814	9,0%
18-Quirinópolis	20.356	22.636	2.280	11,2%
Total	1.313.641	1.385.230	71.589	5,4%

Fonte: RAIS 2011.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais – 2012.


Nota: Há indicativos de que houve erro na declaração da RAIS para o ano de 2010 no município de Israelândia, microrregião de Iporá, especificamente na atividade de administração pública, causando impacto negativo na comparação com o ano de 2011.

Em termos absolutos, o desempenho da microrregião de Goiânia deveu-se, em grande parte, aos municípios de Goiânia (+17.340 postos de trabalho, +3,1%), Aparecida de Goiânia (+10 mil postos de trabalho, +10,0%) e Senador Canedo (+1.643 postos de trabalho, +22,0%).

A expansão do número de empregos na microrregião do Sudoeste de Goiás foi influenciada principalmente pelos municípios de Rio Verde (+4.382 postos de trabalho, +9,2%), Jataí (+1.305 postos de trabalho, +7,2%), Santa Helena de Goiás (+1.146 postos de trabalho, +19,0%) e Perolândia (+1.019 postos de trabalho, +140,8%). Vale destacar a elevação do emprego formal nos dois últimos

municípios, que foi puxada pela atividade agroenergética, tanto no plantio e manejo como na indústria de processamento da cana-de-açúcar.

A elevação no número de empregos na microrregião do Meia Ponte foi puxada pelos municípios de Itumbiara (+3.930 postos de trabalho, +17,4%), Caldas Novas (+1.611 postos de trabalho, +10,3%) e Morrinhos (+794 postos de trabalho, +10,0%). À exceção de Caldas Novas, cuja geração de empregos ocorreu nas atividades relacionadas ao turismo e construção civil, nos dois outros municípios a geração de novos postos de trabalho se deu em atividades ligadas ao setor



agroindustrial, sobretudo na atividade sucroenergética.

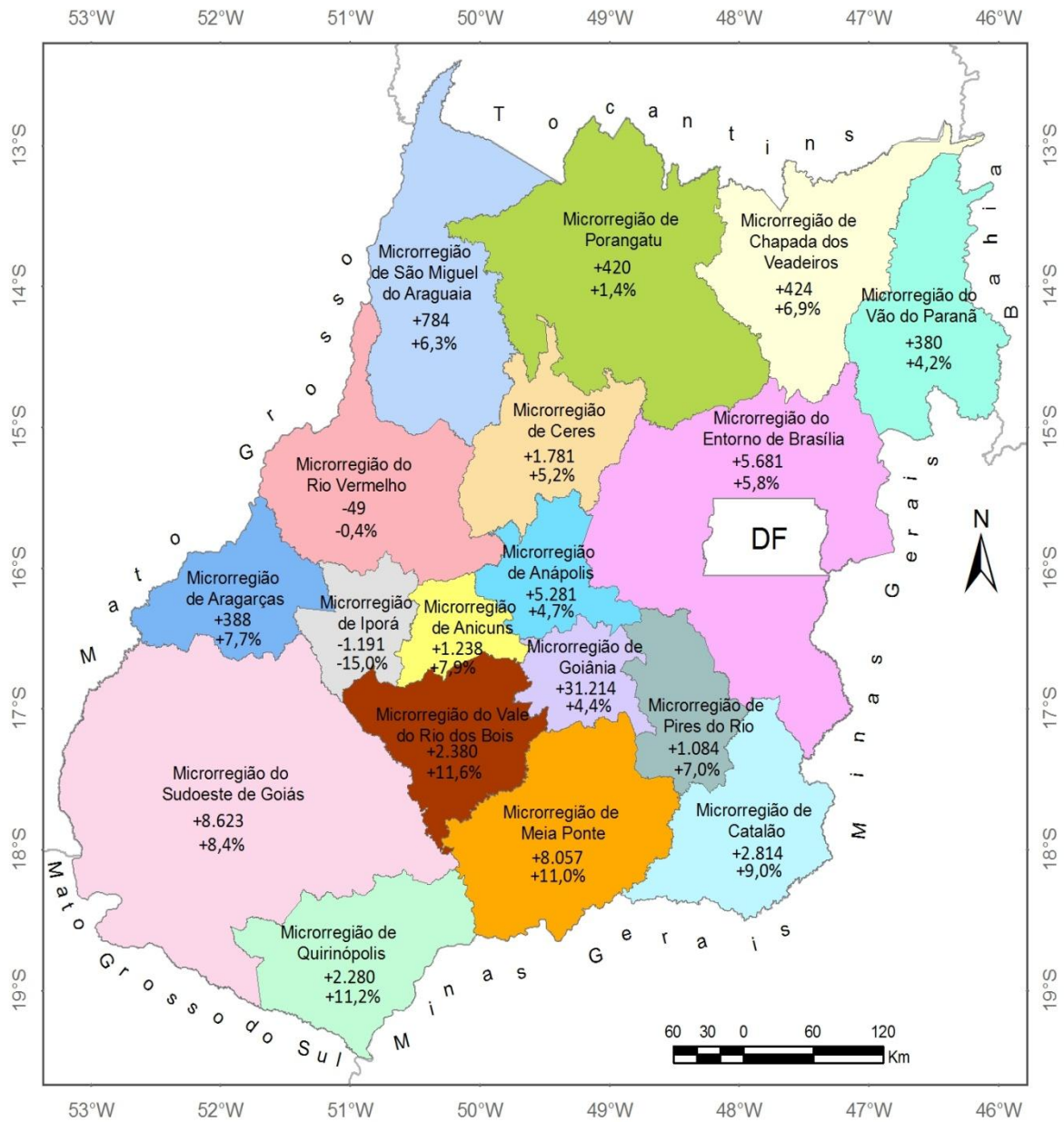
Na microrregião do Entorno do Distrito Federal, os municípios de melhor desempenho, em 2011, foram Valparaíso de Goiás (+2.447 postos de trabalho, +20,2%), Cristalina (+934 postos de trabalho, +10,2%), Luziânia (+870 postos de trabalho, +4,1%) e Formosa (+723 postos de trabalho, +5,8%).

A expansão do número de empregos formais na microrregião de Anápolis deveu-se principalmente aos municípios de Anápolis (+3.413 postos de trabalho, +4,2%), Jaraguá (+694 postos de trabalho, +13,3%) e Inhumas (+569 postos de

trabalho, +6,4%).

Os dados da geração de emprego formal também revelam grande concentração espacial. Em 2011, as cinco microrregiões com maior participação em novos postos de trabalho concentraram 82,2% do número de empregos gerados no estado. Outro dado interessante sobre a concentração espacial na geração de empregos é que os municípios de Goiânia, Aparecida de Goiânia, Rio Verde, Itumbiara, Anápolis, Valparaíso de Goiás, Catalão, Senador Canedo, Caldas Novas e Jataí respondem por 65,5% do total de postos de trabalho formais gerados no estado.

Cartograma 1 - Microrregiões de Goiás: número de empregos em 31/12, variação absoluta e relativa



Fonte: RAIS 2011.

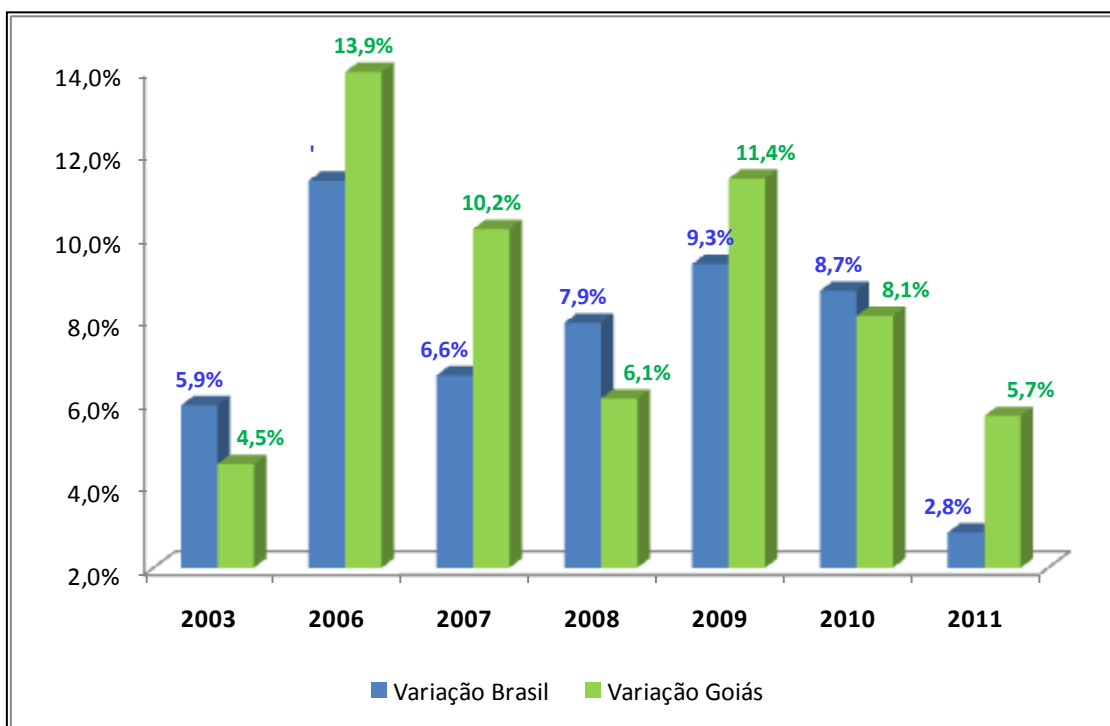
Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais – 2012.

2 – Remuneração

A análise da RAIS 2011 indica que houve aumento real do rendimento médio dos trabalhadores, correspondente a 5,7% em relação ao mês de dezembro de 2010. Esse percentual de aumento na remuneração foi inferior ao registrado em 2010 (+8,1%), como também ao de 2009

(+11,4%), indicando queda na trajetória de crescimento da remuneração média no estado, mas, por outro lado, mostra que a remuneração média do trabalhador em Goiás vem obtendo ganhos superiores aos registrados no Brasil.

Gráfico 3 – Brasil e Goiás: evolução da remuneração média, 2003 a 2011



Fonte: RAIS 2011.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais – 2012.

2.1 – Remuneração por nível geográfico

Os dados relativos à remuneração por nível geográfico revelam que houve aumento real em 16 das 18 microrregiões de Goiás, no ano de 2011. As microrregiões de São Miguel do Araguaia (+8,9%), de Catalão (+8,1%), Goiânia (+7,5%), Quirinópolis (+6,9%) foram destaques por terem registrado aumento real médio acima da média estadual (5,7%).

Na microrregião de São Miguel do Araguaia, o município de Mundo Novo apresentou o maior aumento médio (+R\$ 342,83, +56,7%)¹ e Nova Crixás, por sua vez, apresentou o menor aumento médio (+R\$ 17,02, + 1,5%). Na microrregião de

¹ Há indicativos que houve erro na declaração da RAIS deste município no ano de 2010, na atividade da administração pública, com relação ao salário, influenciando no elevado resultado da variação da remuneração média total do município.

Catalão, o município de Ouidor apresentou o maior aumento médio (+R\$ 798,13, 44,5%), o que se deve à atividade de produção de ferroligas, já que em 2010 não havia nenhum registro, e no ano

seguinte foram registrados 379 empregos, com remuneração média de R\$ 4.505,26. Já o município de Nova Aurora apresentou a maior redução média (-R\$ 90,53, 9,06%).

Tabela 4 – Microrregiões de Goiás: Remuneração média, a preços de dez/2011, e variação absoluta e relativa, 2010 e 2011

Microrregião	2010 (R\$)	2011 (R\$)	Variação Absoluta (R\$)	Variação Relativa (%)
1- São Miguel do Araguaia	1.291,33	1.406,40	115,07	8,9%
2-Rio Vermelho	987,41	1.000,98	13,57	1,4%
3-Aragarças	1.004,67	1.045,29	40,62	4,0%
4-Porangatu	1.324,91	1.311,70	-13,22	-1,0%
5-Chapada Dos Veadeiros	918,61	966,49	47,87	5,2%
6-Ceres	1.188,23	1.224,32	36,09	3,0%
7-Anápolis	1.282,94	1.283,88	0,94	0,1%
8-Iporá	1.176,26	1.056,51	-119,75	-10,2%
9-Anicuns	1.066,92	1.101,27	34,35	3,2%
10-Goiânia	1.650,22	1.774,65	124,43	7,5%
11-Vão do Paranã	951,90	1.002,16	50,26	5,3%
12-Entorno de Brasília	1.126,66	1.170,60	43,94	3,9%
13-Sudoeste de Goiás	1.313,52	1.370,32	56,80	4,3%
14-Vale do Rio dos Bois	1.263,72	1.311,56	47,84	3,8%
15-Meia Ponte	1.176,63	1.217,60	40,96	3,5%
16-Pires do Rio	1.026,30	1.039,37	13,07	1,3%
17-Catalão	1.340,14	1.449,02	108,88	8,1%
18-Quirinópolis	1.316,18	1.406,87	90,70	6,9%
Total	1.451,18	1.533,25	82,07	5,7%

Deflador: INPC.

Fonte: RAIS 2011.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais – 2012.

Nota: Há indicativos que houve erro na declaração da RAIS dos municípios de Israelândia e Mundo Novo, localizados nas microrregiões de Iporá e São Miguel do Araguaia, respectivamente, causando impacto negativo para o primeiro e positivo para o segundo, em 2011.

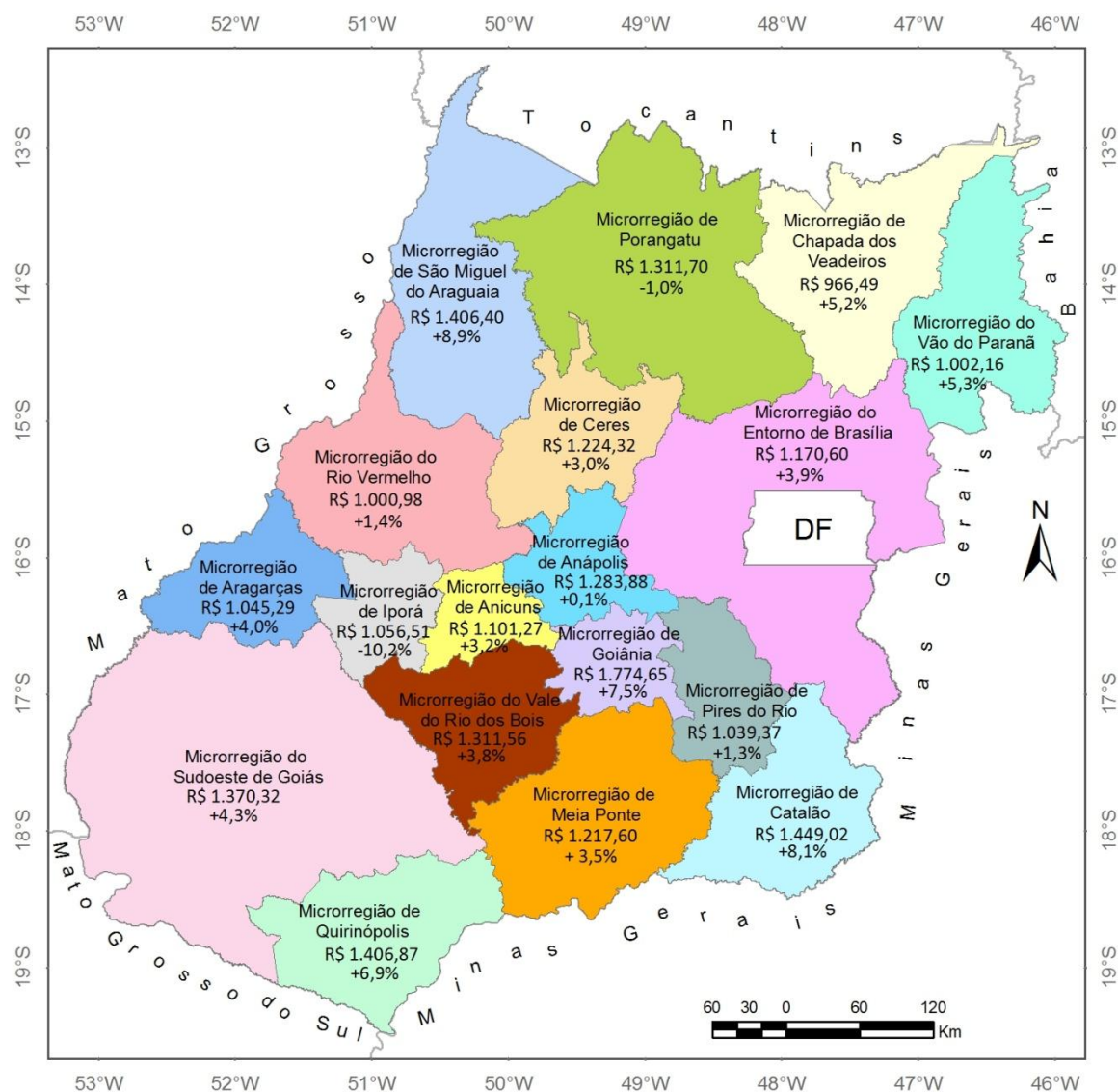
Na microrregião de Goiânia, o município de Bonfinópolis apresentou o maior aumento médio (+R\$ 139,99, +14,7%) e Santo Antonio de Goiás registrou a maior redução média (-R\$ 196,50, -8,2%). Na microrregião de Quirinópolis, o município de Lagoa Santa apresentou o maior aumento médio (+R\$ 173,99, 17,1%), já o município de Gouvelândia teve a maior redução média (-R\$ 35,98, -3,5%).

Apesar das microrregiões do Vão do Paranã e Chapada dos Veadeiros apresentarem o quinto e sexto maiores aumentos reais da remuneração média, ficando próximos à media estadual, os rendimentos médios dessas duas microrregiões correspondem a apenas 54,5% e 56,5% do rendimento médio da microrregião de Goiânia. Esse resultado evidencia uma trajetória de aumento da

concentração geográfica da renda, devido ao aumento da diferença do rendimento

médio dos trabalhadores das regiões mais dinâmicas do estado.

Cartograma 2 – Microrregiões de Goiás: Remuneração média do emprego formal e variação relativa, 2011




Fonte: RAIS 2011.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Cartografia e Geoprocessamento – 2012.

2.2 – Remuneração setorial

Os dados da RAIS, segundo a análise setorial da economia, indicam que nos principais setores e subsetores houve aumento real da remuneração média em

2011, excetuando os segmentos da indústria mecânica e do ensino. Foram destaques as seguintes atividades: administração pública (+13,7%), indústria



de transformação (+5,1%), agropecuária, extração vegetal, caça e pesca (+3,0%) e o setor de serviços (+3,02%).

Na indústria da transformação, que obteve ganho real de 5,1% na remuneração média, os destaques positivos ficaram por conta dos subsetores elétrico e comunicação (+9,1%), alimentos e bebidas (+8,1%), calçados (+7,2%) e borracha, fumo, couros (+6,8%).

O setor de Serviços, que é um importante empregador em Goiás, apresentou um aumento real de 3,0% na remuneração média, abaixo da média estadual. Os destaques foram os seguintes: alojamento e comunicação (+6,6%), e administração técnica e profissional (+4,1%). Outro grande empregador, o comércio, apresentou um ganho real de 2,8% na

remuneração média, com destaque para o comércio atacadista (7,0%).

Os dados confirmam a tendência observada nos últimos anos, em que a grande maioria das categorias profissionais conquistou aumentos reais para os salários através das negociações de data-base. Os dados mostram, ainda, que os melhores rendimentos, em 2011, foram nas atividades de serviço industrial de utilidade pública (atividade que engloba as atividades de energia elétrica, água e esgoto) e extrativa mineral, com R\$ 4.241,44 e R\$ 2.494,49, respectivamente. Na outra ponta, as menores médias salariais estão nas atividades de comércio (R\$ 1.073,02) e agropecuária (R\$ 1.126,87).

Tabela 5 - Goiás: Remuneração média em 31/12, em reais, a preços de dez/2011 por setor e subsetor, 2010 e 2011

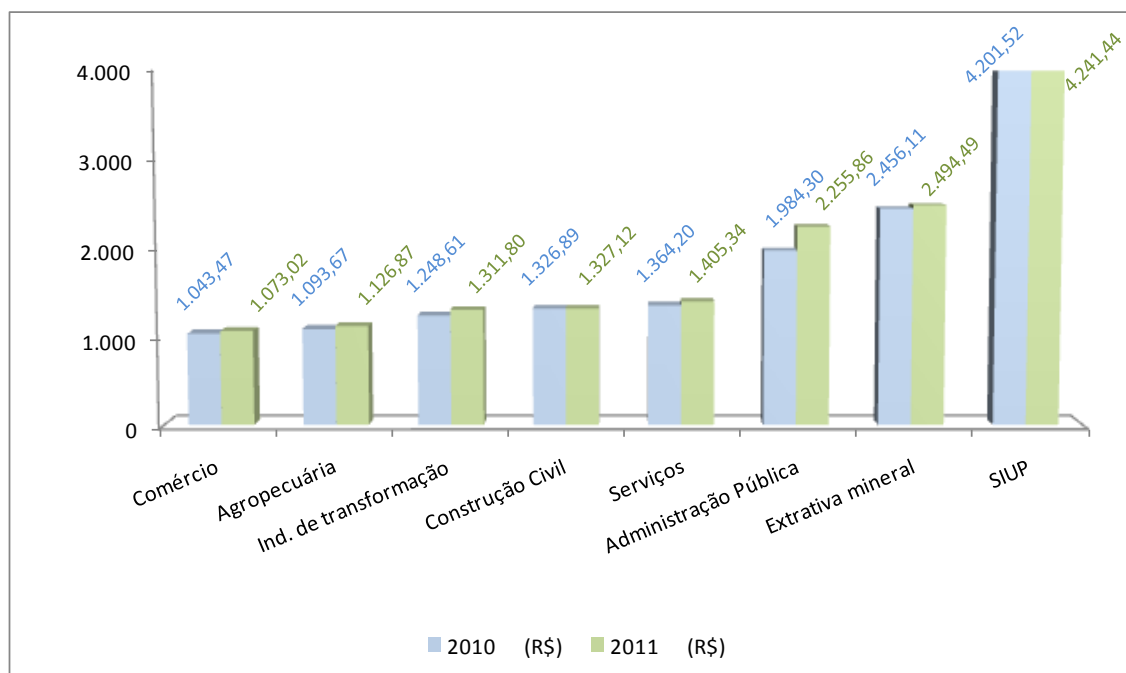
Setor /Subsetor	2010 (R\$)	2011 (R\$)	Variação relativa (%)
Extrativa mineral	2.456,11	2.494,49	1,6%
Indústria de transformação	1.248,61	1.311,80	5,1%
Prod. Mineral Não Metálico	963,45	1.027,16	6,6%
Indústria Metalúrgica	1.338,22	1.357,02	1,4%
Indústria Mecânica	1.547,62	1.542,87	-0,3%
Elétrico e Comunic	1.047,71	1.143,13	9,1%
Material de Transporte	1.606,33	1.623,80	1,1%
Madeira e Mobiliário	990,31	1.036,58	4,7%
Papel e Gráf	1.365,50	1.371,06	0,4%
Borracha, Fumo, Couros	1.037,95	1.108,69	6,8%
Indústria Química	1.734,74	1.764,00	1,7%
Indústria Têxtil	754,12	775,66	2,9%
Indústria Calçados	741,20	794,31	7,2%
Alimentos e Bebidas	1.211,93	1.310,35	8,1%
Serviços industriais de utilidade pública	4.201,52	4.241,44	1,0%
Construção Civil	1.326,89	1.327,12	0,0%
Comércio	1.043,47	1.073,02	2,8%
Comércio Varejista	983,67	997,81	1,4%
Comércio Atacadista	1.366,33	1.461,70	7,0%
Serviços	1.364,20	1.405,34	3,0%
Instituição Financeira	3.683,67	3.776,96	2,5%
Adm Técnica Profissional	1.126,58	1.172,41	4,1%
Transporte e Comunicações	1.279,79	1.306,65	2,1%
Aloj Comunic	1.041,47	1.110,65	6,6%
Médicos Odontológicos Vet	1.146,79	1.176,60	2,6%
Ensino	2.144,92	2.129,58	-0,7%
Administração Pública	1.984,30	2.255,86	13,7%
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	1.093,67	1.126,87	3,0%
Total	1.451,46	1.533,25	5,6%

Deflator: INPC.

Fonte: RAIS 2011.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais – 2012.

Gráfico 4 - Goiás: Remuneração média em 31/12, em reais, a preços de dez/2011 por setor econômico, 2010-11



Deflator: INPC.

Fonte: RAIS 2011.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Estudos Socioeconômicos e Especiais – 2012.

Considerações Finais

Conforme exposto no trabalho, o dinamismo que Goiás tem experimentado na produção de bens e serviços, nos últimos anos, tem proporcionado a elevação da geração de emprego e renda. Os dados do emprego formal mostraram que, em 2011, foram gerados 71.589 empregos, o que significa uma expansão de 5,4% em relação a 2010. Esse resultado, embora bastante favorável, assinalou uma perda de dinamismo em relação ao que foi observado no ano anterior; por outro lado, ainda foi superior à taxa registrada na média brasileira (5,1%). A RAIS/MTE apontou o crescimento no nível de emprego em todos os setores econômicos, exceto na administração pública, que sofreu a perda de 8.741

empregos (-2,6%). Em relação ao nível geográfico, os dados revelaram que houve expansão em 16 das 18 microrregiões e, em termos relativos, destacaram-se as microrregiões do Vale do Rio dos Bois (+11,6%), Quirinópolis (+11,2%) e Meia Ponte (11,0%).

Os principais dados sobre remuneração mostraram que houve um aumento real de 5,7% no rendimento médio dos trabalhadores em Goiás em relação ao ano anterior, resultado que foi superior à média nacional.

Por fim, em razão da multiplicidade de informações de interesse social, a RAIS possui um enorme potencial como fonte de dados capazes de subsidiar os diagnósticos e fundamentar as políticas

públicas de emprego e renda, possibilitando aos gestores delinear, com

maior precisão, ações que reduzam as disparidades sociais.

Referências Bibliográficas

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). **Produtividade no Brasil nos anos 2000 – 2009: análise das Contas Nacionais**. Comunicados do IPEA, 133, 2012.

_____. **Características da formalização do mercado de trabalho brasileiro entre 2001 e 2009 – Comunicados do IPEA, N° 88, abril de 2011.**

Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). **Características do Emprego Formal segundo a Relação Anual de Informações Sociais – 2011.**

Squeff, G.C.; Yannick, K.Z.J. **Concentração, desconcentração e baixo dinamismo: a economia brasileira nos anos 2000**. XVII Encontro Nacional de Economia Política. Rio de Janeiro, 2012.

Normas para publicação de artigos

O Boletim Conjuntura Econômica Goiana, editado pelo Instituto Mauro Borges de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos da Secretaria de Estado de Gestão e Planejamento (SEGPLAN), aceita colaborações, em português, sob a forma de artigos versando sobre aspectos econômicos e sociais de Goiás.

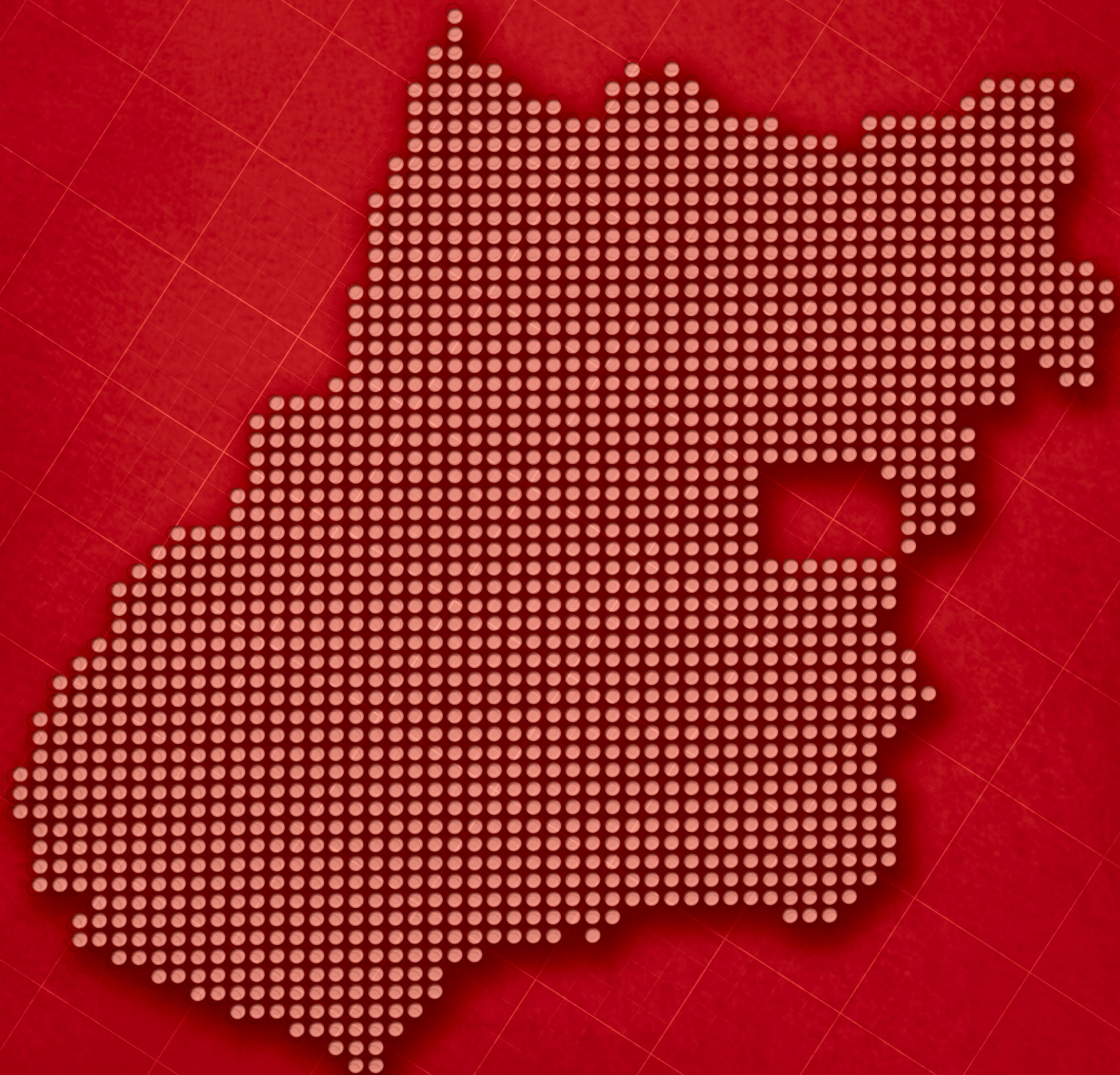
Os artigos são submetidos à apreciação do Conselho Editorial e os autores são, a seguir, informados sobre a viabilidade ou não da publicação de seus trabalhos.

Padrão para envio de artigos:

- Resumo contendo no máximo 10 linhas e palavra-chave;
- Formato A4, espaço 1,5, com margens de 3 cm, fonte Arial, tamanho 10, máximo de 15 e mínimo de 5 páginas, incluindo notas, tabelas, gráficos e referências bibliográficas;
- Identificação do autor, com nome completo, titulação acadêmica, nome das instituições a que está vinculado, e-mail e telefone;
- Arquivos magnéticos editados em Word, que devem ser entregues ao IMB, ou cópia magnética enviada para o e-mail: conjuntura@segplan.go.gov.br;
- Tabelas, ilustrações ou gráficos (formato Excel) com legendas numeradas e apresentadas no corpo do texto;
- Notas de rodapé explicativas ou complementares curtas, numeradas em ordem seqüencial;
- Citações, até três linhas, entre aspas, na seqüência do texto; com mais de três linhas, apresentadas em outro parágrafo, com avanço de 1cm e fonte de tamanho 10, sem aspas, preferencialmente identificadas pelo sistema autor-data (NBR.10.520 da ABNT);
- Referências bibliográficas completas e precisas, segundo as normas para Referências Bibliográficas NBR 6.023, da ABNT.

Os artigos publicados são de responsabilidade dos autores e não refletem a opinião da Segplan-GO.

IMB - INSTITUTO MAURO BORGES
DE ESTATÍSTICAS E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS



SEGPLAN

SECRETARIA DE ESTADO DE
GESTÃO E PLANEJAMENTO



GOVERNO DE
GOIÁS
Fazendo o melhor pra você.