

PROGRAMA NACIONAL DE
PNPE
PESQUISA ECONÔMICA

O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL FRENTE AO
MERCADO DE CAPITAIS E À ECONOMIA
BRASILEIRA

VOL. I

Pedro Carvalho de Mello
José Luiz Melo
Ana Maria Ladeira Aragão

PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA

Série Fac-Símile nº 25

O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL FRENTE AO
MERCADO DE CAPITAIS E À ECONOMIA
BRASILEIRA

VOL. I

Pedro Carvalho de Mello
José Luiz Melo
Ana Maria Ladeira Aragão

(Versão apresentada ao PNPE em maio/84)

RIO DE JANEIRO

Setembro - 1986

*PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA
(PNPE)*

Criado em 1973, o PNPE tem como finalidade precípua estimular a produção científica, através da promoção da pesquisa acadêmica individual na área de Economia. As entidades promotoras do PNPE são: Instituto de Planejamento Econômico e Social — IPEA, Financiadora de Estudos e Projetos — FINEP, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social — BNDES, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística — IBGE e Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico — CNPq. A princípio, o Programa foi administrado pelo antigo BNDE e, a partir de 1975, passou a ser gerido pelo IPEA/INPES.

Os trabalhos reproduzidos na *Série Fac-Simile* são produto de pesquisas financiadas pelo PNPE e a tiragem deste volume é de 50 exemplares. Os textos não são submetidos a nova revisão dos autores e representam a cópia fiel dos originais datilográficos entregues ao INPES/IPEA por ocasião do término dos projetos.

As opiniões emitidas neste trabalho são da inteira e exclusiva responsabilidade de seu(s) autor(es), e não exprimem necessariamente o ponto de vista das entidades promotoras do PNPE.

SUMÁRIO

VOLUME I

PREFÁCIO

AGRADECIMENTOS

1. INTRODUÇÃO

CAPÍTULO I - A EMPRESA

1. HISTÓRICO DA EMPRESA, PARTICIPAÇÃO ESTRANGEIRA E ASSOCIAÇÃO COM OUTRAS EMPRESAS
2. PESSOAL EMPREGADO E FATURAMENTO DAS EMPRESAS
3. TENDÊNCIAS E OBJETIVOS DAS EMPRESAS

CAPÍTULO II - O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL

1. CARACTERIZAÇÃO, EXPERIÊNCIA E CARREIRA PROFISSIONAL DO EMPRESÁRIO INDUSTRIAL
2. MOBILIDADE E CARREIRA PROFISSIONAL
3. DADOS PESSOAIS E ORIGEM SOCIAL
 - 3.1 ORIGEM ÉTNICA
 - 3.2 EDUCAÇÃO
 - 3.3 OCUPAÇÃO
4. RELAÇÕES SOCIAIS E PARTICIPAÇÃO SÓCIO-POLÍTICA
5. CLASSE SOCIAL
6. CARACTERIZAÇÃO DA FUNÇÃO EMPRESARIAL
 - 6.1 ATIVIDADES OU FUNÇÕES DESEMPENHADAS PELO EMPRESÁRIO E OPINIÕES SOBRE ESSE TIPO DE OCUPAÇÃO PROFISSIONAL
 - 6.2 ATIVIDADES OU FUNÇÕES CARACTERÍSTICAS DO PAPEL DO EMPRESÁRIO CONTEMPORÂNEO
 - 6.3 AVALIAÇÃO DA OCUPAÇÃO PELO EMPRESÁRIO
 - 6.4 OCUPAÇÃO FUTURA
7. ORIENTAÇÃO POLÍTICO-IDEOLÓGICA
 - 7.1 PARTICIPAÇÃO POLÍTICA
 - 7.2 GRAU DE PODER POLÍTICO
 - 7.3 ATITUDES E ORIENTAÇÃO POLÍTICAS
 - 7.4 IDEOLOGIA

CAPÍTULO III - O EMPRESÁRIO VERSUS O SISTEMA FINANCEIRO

1. RELACIONAMENTO DO EMPRESÁRIO COM O SISTEMA FINANCEIRO
2. CRÉDITO JUNTO AOS BANCOS COMERCIAIS
 - 2.1 FINALIDADES DA DEMANDA POR CRÉDITO PELOS EMPRESÁRIOS JUNTO AO BANCO COMERCIAL
 - 2.2 O BANCO DO BRASIL VERSUS OS BANCOS COMERCIAIS PRIVADOS NO ATENDIMENTO AOS EMPRESÁRIOS
 - 2.3 DIFICULDADES ENCONTRADAS PELOS EMPRESÁRIOS PARA OBTENÇÃO DE EMPRÉSTIMOS JUNTO A BANCOS COMERCIAIS
3. O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL VIS-À-VIS OUTROS EMPRESÁRIOS NA BUSCA DE RECURSOS PARA A EMPRESA
 - 3.1 ATRIBUTOS OU CARACTERÍSTICAS ADMITIDAS COMO FUNDAMENTAIS PELO EMPRESÁRIO INDUSTRIAL PARA CONSEGUIR FUNDOS PARA SUA EMPRESA
 - 3.2 FACILIDADE E DIFICULDADE NA OBTENÇÃO DE EMPRÉSTIMOS, 148
 - 3.3 DIFICULDADES NA OBTENÇÃO DE FINANCIAMENTOS
4. O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL E O EMPRESÁRIO DO SISTEMA FINANCEIRO
 - 4.1 OPINIÃO SOBRE O TIPO DE EMPRESÁRIO QUE CORRE O MAIOR E O MENOR RISCO NA ATIVIDADE EMPRESARIAL, 170
 - 4.2 TIPO DE RELAÇÃO ENTRE EMPRESÁRIOS INDUSTRIAIS PRIVADOS E EMPRESÁRIOS FINANCEIROS
 - 4.3 OPINIÃO SOBRE A ADEQUABILIDADE DO ATENDIMENTO DOS INTERESSES E NECESSIDADES DA INDÚSTRIA NACIONAL PRIVADA POR PARTE DOS BANCOS COMERCIAIS PRIVADOS
5. ÂNGULO FINANCEIRO DA EMPRESA INDUSTRIAL PRIVADA
 - 5.1 OBJETIVOS DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO, DESPESAS FINANCEIRAS E ENDIVIDAMENTO DAS EMPRESAS
 - 5.2 FONTES DE RECURSOS PARA FINANCIAMENTO
 - 5.3 UTILIZAÇÃO E VANTAGENS DA OPERAÇÃO DE LEASING
6. RELACIONAMENTO COM O BANCO DO BRASIL S/A E O BANCO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL-BNDES
 - 6.1 SISTEMA BNDES
 - 6.2 BANCOS REGIONAIS E ESTADUAIS DE DESENVOLVIMENTO
 - 6.3 BANCO DO BRASIL
7. O EMPRESÁRIO E O MERCADO DE CAPITAIS
 - 7.1 A RELAÇÃO EMPRESÁRIO-MERCADO DE CAPITAIS
 - 7.2 A CONTRIBUIÇÃO PARA O CAPITALISMO BRASILEIRO
 - 7.3 A CAPITALIZAÇÃO VIA MERCADO DE CAPITAIS
 - 7.4 MERCADO DE AÇÕES COMO OPÇÃO DE INVESTIMENTO
8. FONTES DE FINANCIAMENTO

9. MOTIVAÇÃO DOS INVESTIDORES PELAS EMPRESAS
10. ABERTURA DE CAPITAL SOB AVALIAÇÃO
11. REGULAÇÃO. O PAPEL DA CVM
12. A NOVA LEI DAS S/A. OBRIGAÇÕES E DIREITOS AVALIADOS

VOLUME II

CAPÍTULO IV - POLÍTICA INDUSTRIAL: O EMPRESÁRIO E O DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA

1. ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO PARA O PAÍS
2. "MODELO" DE DESENVOLVIMENTO MAIS ADEQUADO PARA O PAÍS
 - 2.1 AMPLIAÇÃO DO EMPREGO OU DA PRODUTIVIDADE
 - 2.2 MANEIRAS DE ACELERAR O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL DO PAÍS
 - 2.3 ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO INDUSTRIAL EM FACE DE MUDANÇAS NO RITMO DO DESENVOLVIMENTO
 - 2.4 AVALIAÇÃO DAS CAUSAS DA CAPACIDADE OCIOSA
3. POLÍTICA INDUSTRIAL: PROBLEMAS DA ECONOMIA E EFEITOS DA POLÍTICA ECONÔMICA SOBRE A EMPRESA E O SETOR INDUSTRIAL
 - 3.1 PROBLEMAS ECONÔMICOS QUE PREOCUPAM OS EMPRESÁRIOS
 - 3.2 PROBLEMAS ECONÔMICOS-FINANCEIROS PREJUDICIAIS PARA O RAMO INDUSTRIAL DA EMPRESA
 - 3.3 EFEITOS DA POLÍTICA ECONÔMICA SOBRE O SETOR INDUSTRIAL
4. O PAPEL DO GOVERNO E AS MEDIDAS DA POLÍTICA INDUSTRIAL
 - 4.1 O PAPEL DO GOVERNO
 - 4.2 MEDIDAS DE POLÍTICA INDUSTRIAL
5. TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA
 - 5.1 ESCOLHA DE TECNOLOGIA E ABSORÇÃO DE MÃO-DE-OBRA
 - 5.2 PROCEDÊNCIA DA TECNOLOGIA E CONTRATOS DE LICENCIAMENTO DE TECNOLOGIA
 - 5.3 O PAPEL DO GOVERNO E DA EMPRESA NA TRANSFERÊNCIA, ADAPTAÇÃO E CRIAÇÃO DE TECNOLOGIA,
 - 5.4 A POLÍTICA GOVERNAMENTAL E O DESENVOLVIMENTO DE TECNOLOGIA NACIONAL
6. PARTICIPAÇÃO ESTRANGEIRA NA ECONOMIA BRASILEIRA
 - 6.1 O MODELO DO TRIPE
 - 6.2 AVALIAÇÃO DO GRAU DE PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS NA INDÚSTRIA,
 - 6.3 DIFICULDADES PARA COMPETIR COM AS MULTINACIONAIS, POLÍTICA INDUSTRIAL E SUGESTÃO DE MEDIDAS PARA REGULAMENTAR A ATUAÇÃO DAS MULTINACIONAIS.
 - 6.4 ATITUDES QUANTO À POSSIBILIDADE DE ASSOCIAÇÃO COM EMPRESA ESTRANGEIRA

7. COMÉRCIO EXTERIOR

- 7.1 EXPERIÊNCIA DE EXPORTAÇÃO DAS EMPRESAS E FATORES QUE AS LEVARAM AO MERCADO EXTERNO
- 7.2 EXPECTATIVAS DE ACESSO AO MERCADO EXTERNO E OBSTÁCULOS PREVISTOS PARA A EXPORTAÇÃO
- 7.3 "TRADING COMPANIES"
- 7.4 POLÍTICA DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRA

8. POLÍTICA INDUSTRIAL: LOCALIZAÇÃO E DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL, POLUIÇÃO, CONTROLE DE PREÇOS E TRIBUTAÇÃO

- 8.1 LOCALIZAÇÃO E DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL
- 8.2 PROBLEMA DE POLUIÇÃO E MEDIDAS DE COMBATE
- 8.3 POLÍTICA DE CONTROLE DE PREÇOS
- 8.4 POLÍTICA TRIBUTÁRIA E O SETOR INDUSTRIAL

9. ASPECTOS SOCIAIS - DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

- 9.1 CONDIÇÕES PARA UMA MELHOR DISTRIBUIÇÃO DE RENDA
- 9.2 IMPACTOS DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA
- 9.3 AVALIAÇÃO SOBRE TENDÊNCIAS DOS SALÁRIOS
- 9.4 ATITUDE COM RELAÇÃO AO DIREITO DE GREVE

1. INTRODUÇÃO

DESCRIÇÃO DO PROJETO

Este trabalho apresenta os resultados mais relevantes do projeto de pesquisa "O Empresário Industrial Frente ao Mercado de Capitais e à Economia Brasileira".

O projeto de pesquisa foi executado nos anos de 1978 a 1982 no Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (IBMEC) por uma equipe inter-disciplinar. A técnica de investigação utilizada foi a de levantamento de opiniões e informações por entrevista com questionários padronizados para todos os empresários entrevistados. A pesquisa foi realizada em âmbito nacional, baseando-se numa amostra representativa dos empresários da indústria de transformação do setor privado nacional da economia. O objetivo do projeto foi estudar o relacionamento do empresário e sua empresa industrial com os sistema financeiro, particularmente o mercado de capitais, e de um modo amplo, abordando as diversas dimensões econômicas, sociais, culturais, políticas, ideológicas e biográficas.

Em linhas gerais, foram realizadas as seguintes grandes etapas para a execução do projeto: 1) identificação do universo das indústrias privadas nacionais, num cadastro confiável; 2) determinação dos parâmetros para representar o porte da empresa; 3) classificação das indústrias por setor e região segundo o porte; 4) escolha da amostra aleatória; 5) elaboração de um questionário com 151 perguntas e cerca de 1.000 variáveis; 6) pesquisa junto a 251 empresas, em todo o país, com entrevistas de duração de 4-7 horas com seu dirigente máximo; 7) treinamento e direção da equipe auxiliar, cerca de 60 a 70 pessoas na fase de coleta de campo; 8) tratamento e crítica dos dados; 9) criação de categorias de respostas e codificação dos questionários; 10) transcrição e cálculo de estatísticas em computador; 11) elaboração das tabelas; 12) análise dos resultados; 13) elaboração do texto final.

Os resultados apresentados neste trabalho são baseados numa amostra de empresários dirigentes máximos de empresas de gran-

de porte da indústria de transformação nacional privada. O critério de porte adotado considera como grandes empresas aquelas que alcançaram na época do início do projeto um faturamento anual de 85.000 ou mais valores de referência.

A população de empresários dirigentes máximos dessas empresas não era superior a 1.400, de acordo com dados da Receita Federal e de um levantamento da equipe de pesquisa. Com base nesse universo de empresas, extraiu-se uma amostra probabilística-aleatória de 251 empresários. O Apêndice B apresenta a metodologia utilizada nesse estudo, incluindo a definição da população, medidas de porte da empresa, escolha das regiões abrangidas pela pesquisa, seleção dos setores industriais e demais aspectos metodológicos.

O PAPEL DO EMPRESÁRIO

O empresário é um agente fundamental para o processo de desenvolvimento econômico capitalista. Suas atividades estão relacionadas com a organização, administração, comercialização, introdução de inovações e a combinação dos fatores de produção que dão origem a bens e serviços consumidos por outros membros da sociedade. Como agente do setor produtivo da sociedade - o qual tende, cada vez mais, a ser dinâmico e gerador de novas necessidades, expectativas, estilos de vida e valores - o empresário provoca, em decorrência de suas atividades como um dos atores sociais estratégicos do sistema social, novas demandas dentro do próprio sistema. De um modo bem simplificado, podemos dividir em três aspectos o fenômeno empresário.

Em primeiro lugar, temos seus antecedentes. Por que determinados elementos da sociedade se transformam em empresários? Estes indivíduos têm características natas ou adquiridas? Quais os antecedentes de classes sociais, regionais, familiares, religiosos, culturais, raciais, etc., que são importantes para a explicação? Qual a importância dos fatores psicológicos no processo? Resumindo o primeiro aspecto, podemos caracterizá-lo como relacionado com a explicação do surgimento do empresário.

Quanto a estas indagações, encontramos teorias nas ciências sociais que fazem uso de variáveis psicológicas ou sociológicas para explicar o fenômeno empresarial. Resumidamente, podemos apresentar seis teorias e suas respectivas variáveis explicativas.

1 - A motivação empresarial surge devido a crenças religiosas que produzem intenso empenho nas atividades ocupacionais, ordenação sistemática de meios para atingir fins e a acumulação de recursos produtivos (Max Weber, 1)

2 - Os líderes econômicos são indivíduos motivados por um desejo de poder que ocorre aleatoriamente em qualquer população tecnicamente homogênea (Joseph Schumpeter, 2)

3 - O comportamento empresarial é resultante da inculcação, devido ao processo de socialização, de valores ideológicos que provocam uma necessidade de realização (N-Achievement) nos indivíduos adultos, a qual é associada a um sentimento de superioridade (David McClelland, 3)

4 - O empresário é o indivíduo que possui uma personalidade criativa, caracterizada por uma grande necessidade de realização, ordem e autonomia, interessado em atividades no campo prático e tecnológico, e impelido pelo dever de realizar-se. (Hagen, 4)

1) Max Weber, A Ética Protestante e o Espírito Capitalista

2) Joseph Schumpeter, Capitalism, Socialism and Democracy, Third Edition, 1950, N.Y.

3) David McClelland, A Sociedade Competitiva, Rio de Janeiro, 1972

4) Everett Einar Hagen, As origens do Desenvolvimento, Rio de Janeiro, 1962

5 - O comportamento empresarial é uma função da estrutura social, passada e presente, que pode, pelo processo de estímulos reforçadores e aversivos (gratificações e punições) presentes no contexto social, criar incentivos sociais que atraíam indivíduos a desempenhar atividades empresariais. (Kunkel, 5)

6 - O conjunto de empresários numa economia depende dos valores culturais, expectativas de papel a desempenhar e sanções sociais em uma sociedade. Os empresários não são nem indivíduos desviantes, nem supernormais, mas sim representativos da personalidade modal da sociedade que é transmitida durante a socialização do indivíduo pela família e escola. O desempenho empresarial é determinado culturalmente, pois deve-se a três fatores: suas próprias atitudes para com sua ocupação; as expectativas de grupos sancionadores com respeito ao papel (empresarial); e os requisitos operacionais do trabalho. (Cochran, 6)

O segundo aspecto diz respeito ao "lado real" da atuação empresarial. Existe evidentemente um conjunto de questões de ordem decisória que merecem ser explicado:

1 - Dado que existem elementos na sociedade com orientação empresarial, cabe indagar por que esses se dirigem para determinadas áreas de atuação. Nessa mesma linha, pode-se questionar como e porque escolhem determinados setores da indústria de transformação, e qual o processo decisório para a localização e porte da empresa.

5) Kunkel,

6) Cochran, John A., Money Banking and Economic, New York, 1971.

2 - Quais os principais fatores que determinam o processo decisório sobre a tecnologia a ser empregada pela empresa, assim como sobre o grau de integração vertical ou de organização horizontal da empresa? Como relacionam o seu conhecimento sobre o mercado de vendas de seus produtos com a dimensão ótima de sua empresa e a necessidade de investimentos em expansão ou melhoria tecnológica?

3 - Como se coloca o problema de compra e escolha de máquinas, equipamentos, matérias primas, fornecedores e demais questões relacionadas com o processo de transformação industrial?

4 - Condições de mercado e preço dos produtos industriais fabricados pelo empresário são sem dúvida alguns elementos fundamentais no planejamento da sua empresa. Assim, a avaliação do mercado consumidor de seus produtos, existência de competidores próximos, estratégia de marketing e publicidade, mudanças de hábitos dos consumidores e da tecnologia do produto, grau de competitividade do mercado, proteção com respeito às importações e controle governamental de preços exemplificam algumas das questões com que se defrontam os empresários.

5 Finalmente, cabe destacar as diversas questões relacionadas com a parte organizacional, gerencial e administrativa da vida da empresa. Em particular, como consideram melhorias na sua organização administrativa e o conseqüente aumento de produtividade "versus" a necessidade de novos investimentos?

Finalmente, o terceiro aspecto pode ser denominado de ângulo financeiro da atuação empresarial. Embora os três aspectos sejam inter-relacionados, pode-se admitir que dado a "existência" do empresá-

rio, e tendo este já decidido as questões relacionadas com o "lado real" de sua atuação, surgem as questões relacionadas abaixo, que em seu conjunto caracterizam o "lado financeiro" da atuação empresarial

1 - A decisão quanto à maneira de financiar o investimento é uma das questões mais importantes na vida da empresa. Como, por que e em que proporção o empresário escolhe recursos próprios, empréstimos ou capital de risco? Quais as nuances setoriais ou regionais desse processo de escolha? Como se caracteriza e se diferencia o processo de financiamento de pequenas, médias e grandes empresas? Como os empresários enfrentam o problema do capital de giro face aos mecanismos crescentes de financiamento e como isso se reflete na estrutura de custos? Quais as diferenças segundo o gênero, região e porte das empresas?

2 O mercado de capitais é sempre uma opção presente para o empresário. Nesse sentido, cabe indagar quais os principais aspectos determinantes do processo decisório de capitalização do empresário nacional. Em particular, como os empresários julgam a possibilidade de obtenção de capital por meio do mercado primário de ações? Qual a sua percepção do papel do pequeno acionista da empresa? Que política seguem quanto à distribuição de dividendos e à divulgação de informações da empresa? Como avaliam a regulação governamental do mercado de capitais?

3 - As empresas privadas coexistem com as empresas estatais e multinacionais no cenário econômico do país. Nesse sentido, os empresários nacionais privados formam opiniões e expectativas quanto à diferenças e similaridades no cenário financeiro relativamente aos

outros tipos de empresas. Assim sendo, cabe indagar especificamente como se comporta o empresário nacional na sua captação de recursos "vis-a-vis" às empresas multinacionais e estatais ?

4 - Os aspectos financeiros da atuação empresarial são bastante afetados pelo comportamento da política governamental. Nesse sentido, como os empresários avaliam o papel do estado e das políticas governamentais no processo de crescimento econômico, principalmente no que diz respeito ao seu impacto na política de investimentos da empresa ? Qual o nível de informação dos empresários com respeito às medidas governamentais de apoio financeiro e fortalecimento das empresas nacionais ? Em termos financeiros, como se ajustam no curto prazo às mudanças conjunturais da economia e como o processo de ajustamento se diferencia em relação ao gênero, região e porte das indústrias ?

5 - Os empresários industriais privados no Brasil frequentemente utilizam fontes oficiais de crédito. Cabe assim indagar como se relacionam as empresas industriais com as entidades governamentais? Como avaliam e qual o seu grau de conhecimento sobre o sistema de bancos de desenvolvimento ? De que maneira reagem à orientação, quanto à administração financeira de suas empresas, sugerida por instituições oficiais de crédito ? Como encaram a importância da elaboração de projetos, não só para a obtenção de financiamentos, mas também para o sucesso de seu empreendimento ?

6 - Finalmente, cabe avaliar o complexo tópico do relacionamento do empresário industrial com o sistema financeiro. Como reagem à idéia de recorrerem ao financiamento junto às fontes bancárias ? Como avaliam o papel dos bancos comerciais privados no desenvolvimento

to do setor real da economia? E dos Bancos de Investimento? Como identificam e avaliam o tipo de contribuição que o sistema financeiro presta ao desenvolvimento do país?

A lista de questões apresentadas para caracterizar os três aspectos de atuação empresarial não teve um caráter exaustivo, exemplificando apenas parte dos assuntos cobertos no estudo, restando ainda diversas outras indagações de grande relevância. Com efeito, como se pode depreender destas considerações preliminares, o tema Empresário é muito vasto e possui dimensões políticas, econômicas, sociais, sociológicas, históricas, psicológicas, institucionais, etc., na maior parte das questões passíveis de serem abordadas. Entretanto, este projeto de pesquisa procurou acentuar em seus objetivos os aspectos de atuação empresarial ligados ao ângulo financeiro. Em outras palavras, a ênfase da pesquisa recaiu sobre o terceiro aspecto, embora o seu escopo amplo conduza a abordagens de temas e tópicos relacionados com a essência do fenômeno Empresário, sugeridos pelo quadro referencial teórico fornecido pelos estudos clássicos, teóricos e empíricos das ciências sociais e humanas.

O CONCEITO DE EMPRESÁRIO ADOTADO NA PESQUISA

O Apêndice A apresenta uma resenha sobre os conceitos de empresário existentes na literatura e que tiveram relevância para nos possibilitar efetuar uma delimitação mais precisa da unidade de análise da pesquisa.

O referencial teórico apresentado sobre os conceitos de empreendedor e empresário nos possibilitou definir e especificar o conceito de empresário adotado na pesquisa. Ou seja, considerou-se como unidade de análise o homem de empresa que, por representar papel (is) vital (is) para a criação, existência ou sobrevivência da empresa, desempenha atividade (s) diferenciada (s) ou acumula atividades diferentes necessárias à continuidade e expansão da mesma. Esta definição permite a operacionalização do conceito de empresário a partir das atividades fundamentais para a empresa e ao mesmo tempo enfatiza os tipos de empresários existentes em determinados contextos. Ela não exclui, portanto, o tipo empreendedor (o empresário clássico), tampouco outros tipos surgidos a partir de novas realidades e necessidades criadas pela própria evolução do sistema capitalista de produção.

Para fins desta pesquisa, a unidade de análise conceituada dessa maneira refere-se exclusivamente a empresários da indústria de transformação. E, entre os possíveis empresários industriais, será definido como empresário o diretor-presidente da empresa, quer dizer, o elemento que detém, formalmente, maior poder legal na empresa.

O fato de tomarmos o diretor-presidente como unidade de análise "empresário" não significa que estaremos deixando de considerar outros possíveis empresários dentro da empresa. Mas dadas as características do processo de industrialização, as formas de controle e a gestão empresarial no Brasil, a função de presidente é vital e seu poder decisório, bem como sua responsabilidade, tende

a ser muito grande em todos os tipos de empresas, independentemente de sua natureza jurídica. No questionário empregado nas entrevistas, procuramos captar as funções exercidas pelos presidentes de acordo com o que expusemos acima.

APRESENTAÇÃO DO TRABALHO

Para efeito da apresentação desse estudo, dividiu-se o trabalho em 5 partes. Na I parte buscou-se sistematizar os objetivos que nortearam o projeto, bem como a descrição dos métodos utilizados no estudo.

A II parte trata da análise dos dados obtidos sobre a empresa da qual o empresário entrevistado é o dirigente máximo. Os dados permitiram a elaboração da história da empresa embora não fosse intenção do estudo uma análise detalhada do perfil da empresa.

A III parte focaliza não a empresa, mas o empresário. Ao traçarmos seu perfil sócio-demográfico incluímos variáveis que permitiram caracterizá-lo não só como agente econômico, mas também como membro da sociedade brasileira localizando-o na estrutura social e descrevendo sua trajetória ao longo do processo de ascensão social e profissional. Nesta parte, procuramos estudar, também, a orientação político-ideológica do empresário, diante de questões relativas ao poder político, forma de participação política, valores e atitudes orientadoras na relação entre política e economia.

Na IV parte foram analisadas as finanças da empresa e o Mercado de Capitais. Em relação ao ângulo financeiro da atuação empresarial procuramos aferir opiniões, atitudes e motivações referentes

a alguns aspectos tais como: financiamento/endividamento, mercado acionário, captação de recursos via participação acionária e/ou recursos de terceiros. Procuramos, também, investigar o nível de conhecimento e informação dos empresários industriais com respeito às instituições governamentais que possuem programas de apoio às empresas industriais bem como sua avaliação do atendimento prestado por estas instituições ao setor industrial. Outra dimensão abordada nesta parte consistiu na avaliação e opinião do empresário industrial de seu parceiro o empresário do sistema financeiro. Finalmente, enfocamos também o problema da abertura de capital das empresas, a Lei das Sociedades Anônimas e o projeto da Regulamentação Governamental no mercado de capitais.

Finalmente, a V parte ressalta alguns aspectos das opiniões e atitudes dos empresários com relação às perspectivas do desempenho da economia brasileira, de sua empresa e do ramo industrial em que ela atua, bem como aspectos referentes à questão da distribuição de renda. Enfocamos também as posições assumidas pelo empresário nacional quanto à atuação das empresas multinacionais na economia brasileira, o problema da transferência de tecnologia e questões ligadas à localização e desconcentração industrial, poluição, controle de preços e tributação. Além destes aspectos, o mercado externo também foi objeto de estudo. Neste sentido, procuramos estudar o empresário tendo em vista o relacionamento da economia com o segmento externo, especificamente procurando conhecer as posições por ele assumidas com relação à conquista do mercado externo, à política governamental de incentivos à exportação.

CAPÍTULO I - A EMPRESA

1-HISTÓRICO DA EMPRESA, PARTICIPAÇÃO ESTRANGEIRA E ASSOCIAÇÃO COM OUTRAS EMPRESAS

O maior número de entrevistas foi realizado no Estado de São Paulo, o qual, nesta pesquisa, foi considerado como uma região geográfica distinta dada a grande concentração industrial nesse estado. Tomando-se a população de empresas nas quatro regiões consideradas no estudo como sendo de 1.611 empresas, constatamos que 53,9% delas se localizam em São Paulo: Na amostra de empresários, 41,8% foram entrevistados neste estado. Na Região II, onde se localizam 16,5% das empresas, 21,5% dos entrevistados eram empresários desta Região. Os percentuais de empresas de grande porte localizadas nas Regiões III e IV são, respectivamente, de 19,2 e 10,3%. Na pesquisa, 13,1% e 13,6% dos entrevistados eram empresários das Regiões III e IV, respectivamente. Ainda na Tabela 1, observa-se que mais de 2/3 dos empresários entrevistados são dirigentes máximos de Companhias Fechadas. Esta constatação foi feita a partir de informações do próprio empresário entrevistado ao responder a uma pergunta do questionário sobre a forma jurídica da empresa da qual ele era o dirigente máximo.

O modelo amostral da pesquisa foi estratificado, proporcionalmente, segundo as variáveis Regiões de Localização das Empresas e Setores da Indústria de Transformação. A variável região de localização das empresas foi constituída pela agregação de estados da Federação segundo critérios do grau de importância no processo de industrialização e contigüidade geográfica.

A estratificação por Setor foi determinada pela participação relativa de cada um no conjunto total de empresas. Dentro de

cada gênero de acordo com a participação relativa empírica observada na população de 1.611 empresas relacionadas pela Secretaria da Receita Federal. Embora a amostra de empresários seja de 251 elementos, podemos observar, na Tabela 2, que esta amostra foi obtida de maneira proporcional como indicava o modelo amostral teórico. Assim, em cada Setor e em cada gênero dentro do Setor, foram entrevistados percentagens de elementos aproximadamente iguais às percentagens existentes, empiricamente, na população de 1.611 empresas. Em primeiro lugar, nota-se na Tabela 2 que a distribuição de empresários entrevistados segue à distribuição relativa de empresas por Setor, na população da indústria de transformação do Ano-Base 1974, segundo a relação de empresas da Secretaria da Receita Federal. Em segundo lugar, observa-se que foi mantida a proporcionalidade quase que uniformemente. Com referência a Setores, houve uma super-representação de 1,2% e 2,0% nas subamostras dos Setores Bens de Consumo Imediato e Bens Intermediários e Insumos, respectivamente, se comparadas a suas proporções na população de 1.611 empresas. Já o Setor Bens de Consumo Durável apresenta-se sub-representado em 2,9%. Com relação a gêneros, deve ser destacado que nenhum deles deixou de estar representado na amostra de empresários entrevistados, mesmo aqueles que apresentam os maiores percentuais de participação de empresas multinacionais, como Fumo e Produtos Farmacêuticos Veterinários. Excetuando-se os gêneros Produtos Farmacêuticos e Veterinários, e Produtos de Matéria Plástica, nos quais a diferença percentual entre a proporção na amostra de empresas e a proporção na amostra de entrevistados foi superior a 0,5%, não ocorreu, nos demais, super ou sub-representação de entrevistados por gênero.

TABELA 1 -- FORMA JURÍDICA E DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS EMPRESAS CUJOS DIRIGENTES FORAM ENTREVISTADOS

Forma Jurídica das Empresas	Em %	Frequência de Respostas
Companhia Fechada	68,5	172
Companhia Aberta Limitada	16,7	42
	14,7	37
TOTAL	100,0^a	251
<i>Estados:</i>		
Alagoas	1,2	3
Bahia	2,4	6
Ceará	3,6	9
Espírito Santo	0,4	1
Minas Gerais	6,8	17
Páraíba	1,2	3
Paraná	6,4	16
Pernambuco	3,6	9
Rio de Janeiro	14,7	37
Rio Grande do Norte	1,6	4
Rio Grande do Sul	13,5	34
Santa Catarina	2,8	7
São Paulo	41,8	105
TOTAL	100,0^a	251
<i>Regiões:</i>		
Região I (São Paulo)	41,8	105
Região II (RJ, MG e ES)	21,5	54
Região III (PR, SC, RGS)	23,1	58
Região IV (BA, SE, AL, PE, PB, RN e CE)	13,5	34
TOTAL	100,0^a	251

^a Nesta e nas tabelas subsequentes, o somatório dos percentuais relativos foi arredondado para 100,0%.

TABELA 2 - DISTRIBUIÇÃO DA AMOSTRA DE ENTREVISTAS SEGUNDO SETORES E GÊNEROS INDUSTRIAIS

Setores e Gêneros	Em %	Frequência	
Setores Industriais:			
Setor I - Bens de Consumo	42,6	107	
Setor II - Bens de Capital	15,9	40	
Setor III - Bens de Consumo Durável e Insumos	25,5	64	
Setor IV - Outros Produtos	15,9	40	
TOTAL	100,0	251	
Gêneros dos Setores	% no Setor	% na Amostra de Empresários	% na Amostra de Empresas
Setor I			
Fumo	2,8	1,2	1,4
Perfumaria, Sabões e Velas	4,7	2,0	1,7
Bebidas	7,5	3,2	3,1
Vestuário; Calçados e Artefatos de Tecidos	12,1	5,2	4,7
Têxtil	26,2	11,2	10,9
Produtos Alimentares	46,7	19,9	19,7
	Total 100,0	Subtotal 42,7	Subtotal 41,5
Setor II			
Material Elétrico e de Comunicações	20,0	3,2	3,3
Material de Transporte	35,0	5,6	5,7
Mecânica	45,0	7,2	7,1
	Total 100,0	Subtotal 16,0	Subtotal 16,1
Setor III			
Produtos Farmacêuticos e Veterinários	3,1	0,8	1,7
Borracha	6,3	1,6	1,9
Produtos de Matéria Plástica	7,8	2,0	3,6
Eletrodomésticos	7,8	2,0	2,3
Papel e Papelão	17,2	4,4	4,3
Química	20,3	5,2	5,7
Metallurgia	37,5	9,6	9,0
	Total 100,0	Subtotal 25,6	Subtotal 28,5
Setor IV			
Couros, Peles e Similares	12,5	2,0	1,7
Editorial e Gráfica	17,5	2,8	2,6
Madeira	20,0	3,2	2,4
Mobiliário	20,0	3,2	1,9
Produtos de Minerais Não-Metálicos	22,5	3,6	4,0
Diversos	7,5	1,2	1,4
	Total 100,0	Subtotal 16,0	Subtotal 14,0
TOTAL		100,0	100,0

Para se fazer uma análise do histórico e características das empresas, é importante conhecer a época da fundação das empresas industriais, cujos dirigentes máximos são os empresários entrevistados. A Tabela 3 informa a época de fundação das empresas. Do total da amostra, observa-se que metade foi fundada após 1951. A época de fundação das 251 empresas está compatível com os surtos de industrialização assinalados pela periodização histórica desse processo no Brasil. Dezesseis empresas, 6,4% foram fundadas no século XIX. Até o começo da Segunda Guerra Mundial - até 1940, portanto, devido às faixas de época da Tabela 3 -, já haviam sido fundadas 31,2% empresas. Considerando-se que o processo de industrialização no Brasil foi acelerado a partir do governo Kubitschek, não é surpresa que 35,7% das empresas foram fundadas a partir de 1956.

Como será visto no capítulo 3, pode-se constatar um forte predomínio da estrutura familiar de propriedade e controle nas empresas nacionais privadas de Grande Porte, e que esta situação tende a ser mantida no futuro. A Tabela 4 sugere que uma das explicações para este predomínio familiar pode decorrer do próprio processo da fundação das empresas. Um número expressivo de empresas foi fundado pelo próprio dirigente máximo entrevistado, sozinho ou associado a outros parentes, refletindo o fato de ter sido relativamente recente o nosso processo de industrialização. Com efeito, constata-se que quase 3/4 do total das empresas foram fundadas por grupos familiares.

Uma indagação importante diz respeito à participação estrangeira no capital das empresas nacionais privadas da indústria de transformação à época que iniciaram suas atividades. Pode ser observado na Tabela 5 que esta participação foi baixa. Apenas em 7,2%

TABELA 3 - ÉPOCA DA FUNDAÇÃO DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS, CUJOS DIRIGENTES MÁXIMOS SÃO OS EMPRESÁRIOS ENTREVISTADOS

Época	Em %	Freqüência
1856 a 1900	6,4	16
1901 a 1910	4,0	10
1911 a 1920	4,0	10
1921 a 1930	6,4	16
1931 a 1940	10,4	25
1941 a 1950	17,5	44
1951 a 1955	14,7	37
1956 a 1960	10,8	27
1961 a 1965	12,4	31
1966 a 1970	9,1	23
1971 a 1975	3,6	9
1976	0,8	2
TOTAL	100,0	251
Média: 1945		
Mediana: 1951		

TABELA 4 – FUNDADORES DAS EMPRESAS DAS QUAIS ENTREVISTADOS SÃO DIRIGENTES MÁXIMOS

Fundadores	Em %	Frequência
Entrevistado	11,2	28
Pai do Entrevistado	8,4	21
Entrevistado e Pai e/ou Irmão(s)	9,2	23
Avô e/ou Bisavô	3,2	8
Pai e Avô	1,2	3
Entrevistado e Outros Parentes	4,4	11
Pai e Outros Parentes	4,8	12
Família (Parentesco Não-Aferido) do Entrevistado	0,4	1
Entrevistado e Sócios Não-Parentes	10,8	27
Pai e Sócios Não-Parentes	6,0	15
Parentes Entre Si, Dois ou Mais Grupos de Parentes Entre Si e/ou Um ou Mais Sócios Não-Parentes	4,8	12
Parentes (Mesmo Distantes) e Não-Parentes	8,0	20
Grupo de Pessoas que se Associaram	7,6	19
Grupo e/ou Pessoas Estrangeiras	3,6	9
Grupo Estrangeiro e Grupo/Pessoas Brasileiras	0,8	2
Grupo e/ou Empresas Nacionais Privadas Não-Financeiras	2,8	7
Brasileiro Não-Parente do Entrevistado	6,8	17
Membro(s) de Família que Ainda Detém Parte do Controle e/ou Possui Parente na Diretoria	2,8	7
Outros	3,2	8
Não Sabe	0,4	1
TOTAL	100,0	251

TABELA 5 – PARTICIPAÇÃO ESTRANGEIRA NO CAPITAL INICIAL E CAPITAL ATUAL DAS EMPRESAS

Participação no Capital	Em %	Frequência
Capital Inicial:		
Houve Participação Estrangeira	7,2	18
Não Houve Participação Estrangeira	92,8	233
TOTAL	100,0	251
Capital Atual:		
Empresas ou Sócios Estrangeiros Participam	8,0	20
Não Há Participação Estrangeira	92,0	231
TOTAL	100,0	251

das empresas houve participação estrangeira no capital inicial. Embora não seja possível, com base nesses resultados, maiores inferências quanto ao problema de nacionalização ou desnacionalização da indústria brasileira de transformação (pois não sabemos quantas empresas, no atual panorama industrial brasileiro começaram como nacionais e são atualmente estrangeiras e vice-versa), não deixa de ser interessante constatar que esse processo de participação estrangeira, além de ser baixo no capital inicial, mantém-se baixo no capital atual. Apenas 8,0% dos empresários declararam haver participação de empresas ou sócios estrangeiros no capital das empresas das quais são dirigentes máximos.

O processo de acumulação de capital numa economia é um importante tema de discussão para várias ciências sociais, entre as quais a economia, história econômica, sociologia e ciência política. O tópico "origem do capital das indústrias brasileiras" é dos mais controvertidos entre os especialistas dessas áreas. Evidentemente, a complexidade do assunto e suas diversas dimensões teóricas implicam a necessidade de várias abordagens metodológicas para seu estudo. Nesta pesquisa se procura examinar a informação e percepção do empresário sobre a origem do capital de empresas que dirige quando da fundação da mesma, por meio de perguntas sobre o histórico da formação do capital em geral e especificamente de que setores da economia proveio o capital.

Como setores, foram considerados agricultura, comércio, serviços, finanças e a própria indústria. A grande dificuldade para interpretar as respostas reside na própria natureza do capital, na maneira de defini-lo e de estabelecer origens e destinos num processo de acumulação. Para os objetivos da pesquisa, pode ser visualizada de maneira "micro" a formação de capital, com identificação de situações em que havia uma acumulação prévia de recursos por parte dos fundadores da empresa e distinguindo-as daquelas em que não havia essa acumulação prévia, o que acarretaria a necessidade de capitais externos à empresa, por meio de intermediação financeira institucional (financiamentos) ou diretamente através de outros grupos. Nesse último caso, os capitais externos proviam do processo de acumulação geral da economia, o que torna difícil identificar a proveniência setorial desses recursos. Conforme se observa na Tabela 5, entre os 251 empresários entrevistados, quase 60% responderam que as empresas formaram seu capital inicial unicamente através de uma acumulação prévia de recursos do fundador e/ou de sua família, e 20,0% responderam que formaram seu capital com recursos próprios do fundador e/ou de sua família e de sócios. Ou seja, mais uma vez ressalta-se a importância do grupo familiar no panorama empresarial brasileiro.

Alguns estudos sobre a origem do capital do empresário industrial nacional privado levantam a hipótese de que foi relativamente grande a importância do setor primário da economia para a formação do capital industrial, principalmente o capital oriundo das fortunas constituídas na agricultura e pecuária. Dentre 78,9% dos dirigentes máximos que compõem os grupos identificados acima, menos de um décimo (ou 7,6% do total geral) apontou a agricultura e pecuária como o setor de

TABELA 6 - ORIGEM DO CAPITAL INICIAL DAS EMPRESAS, POR GRUPOS E SETORES DA ECONOMIA

Grupos e Setores	Em %	Frequência
<u>Capital/Recursos Próprios de Fundador(es) e/ou Sua Família:</u>		
Oriundo do Setor Industrial	13,9	35
Oriundo da Agricultura e/ou Pecuária	4,8	12
Oriundo do Comércio e/ou Setor de Serviços	17,1	43
Oriundo de Dois Diferentes Setores Incluindo Indústria	7,2	18
Oriundo de Propriedades não Rurais	0,8	2
Oriundo de Poupança Enquanto Assalariado	15,1	38
	<u>58,9</u>	
<u>Capital/Recursos Próprios de Fundador(es) e/ou Sua Família e de Sócios:</u>		
Oriundo do Setor Industrial	11,6	29
Oriundo de Agricultura e/ou Pecuária	2,8	7
Oriundo dos Outros Setores Econômicos	5,6	14
	<u>20,0</u>	
<u>Capital/Recursos Próprios de Fundador(es) e/ou Sua Família e de Sócios) mais Financiamento:</u>		
De Órgãos Governamentais, Sendo Capital Oriundo do Setor Industrial	1,6	4
De Órgãos Governamentais, Sendo Capital Oriundo de Outros Setores	0,4	1
	<u>2,0</u>	
Do Sistema Financeiro, Sendo Capital Oriundo do Setor Industrial	0,4	1
De Outros Setores Econômicos	1,6	4
Estrangeiro (Também sob Forma de Participação)	1,2	3
	<u>3,2</u>	
<u>Capital/Recursos de Grupo de Nacionais que se Associaram, Sendo Capital Oriundo de Diversos Setores</u>		
Outros	5,6	14
Não Aferidos	5,2	13
Não Sabem	1,6	4
Não Respondeu	3,2	8
	0,4	1
TOTAL	100,0	251

origem do capital inicial das empresas. Surpreendentemente foi a própria indústria o setor mais apontado, 32,7%. Destes, 7,2% informaram ter sido o capital oriundo da indústria e mais outro setor, enquanto os restantes 25,5% indicaram apenas o setor industrial. Excetuando-se este setor, a maior parte do capital inicial das empresas proveio do comércio e/ou serviços, conforme informaram 17,1% dos entrevistados. Dada a elevada proporção de empresas fundadas pelos próprios entrevistados, a poupança realizada, enquanto assalariados, foi de grande importância para dar origem ao capital das empresas sendo, inclusive, a única fonte para 15,1% dos entrevistados. De acordo com as informações dos empresários, nos resultados da pesquisa não se encontram casos em que o setor financeiro tenha sido importante fonte de capital para os fundadores da empresa. Apenas um empresário indicou o setor financeiro, porém como financiador. Para 2,0% do total de empresários industriais, parte do capital originou-se de órgãos governamentais, na forma de financiamento. A participação estrangeira também foi reduzida aparecendo em apenas 1,2% das respostas.

Análise recentes sobre o "fenômeno empresário" têm enfatizado bastante o problema do "grupo". Seja porque o empresário em alguns casos pode ser o dirigente máximo de várias empresas, seja porque ele controla, através de sua empresa, outras empresas das quais não é formalmente o dirigente máximo, ou ainda porque existem outros tipos de associação entre empresário e empresa. No processo de seleção da amostra, partiu-se da empresa para se chegar aos empresários, associando cada empresa a um empresário. Embora não se possa, por essa razão, identificar claramente os grupos de empresas formadas ao nível do empresário, a pesquisa obteve informação, ao nível da empresa, sobre o tipo de associação com outras empresas. Na Tabela 7, observa-se que pouco mais de 40% das empresas não fazem

parte do grupo, isto é, são firmas isoladas, enquanto pouco mais de 55% das empresas estavam associadas a outras empresas. A forma de associação predominante foi a controladora (23,5%), isto é, sociedade que diretamente ou através de outras controladas, participam de uma sociedade controlada como titular de direitos de sócios, que lhe assegura, no mínimo, participação nas deliberações sociais e direito de eleger a maioria dos administradores. A seguir, são encontradas as empresas coligadas (15,1%), isto é, sociedade que participavam com 10,0% ou mais do capital de outras empresas, sem contudo controlá-las. Por outro lado, 12,43 das empresas eram controladas, ou seja, estavam associadas a uma empresa controladora.

O relacionamento entre capital financeiro e setor industrial é um tema fundamental não só para a história econômica, que produziu inúmeros estudos sobre experiências históricas de vários países, como Alemanha, Japão, México, Portugal, Estados Unidos, etc.; como também para a moderna análise econômica em seu processo de compreensão da evolução do capitalismo, e para as investigações das relações de poder entre segmentos da classe capitalista realizadas pela política contemporânea. O questionário utilizado para as entrevistas continha várias perguntas sobre a percepção do empresário quanto ao papel do sistema financeiro na sociedade, o relacionamento entre empresários industriais e o sistema financeiro. Na Tabela 8, nota-se a insignificante participação de instituições

TABELA 7 — TIPO DE ASSOCIAÇÃO COM OUTRAS EMPRESAS

Tipos	Em %	Frequência
Controladora	23,5	59
Controlada	12,4	31
Coligada	15,1	38
Controladora e/ou Controlada e/ou Coligada	3,6	9
Outros Tipos	1,2	3
Não Fazem Parte de Grupo	42,6	107
Não Aferidos	0,8	2
Não Responderam	0,8	2
TOTAL	100,0	251

TABELA 8 — PARTICIPAÇÃO DE INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS NO CAPITAL ATUAL DAS EMPRESAS E PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS NO CAPITAL DE INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Participação:	Em %	Frequência
Instituições Financeiras Participam	8,4	21
Instituições Financeiras não Participam	91,6	230
TOTAL	100,0	251

Percentual de Participação no Capital

1,0	30,0	6
2,0 a 5,0	15,0	3
6,0 a 10,0	15,0	3
11,0 a 20,0	10,0	2
21,0 a 30,0	5,0	1
31,0 a 40,0	15,0	3
41,0 a 50,0	5,0	1
Mais de 51,0	5,0	1
TOTAL	100,0	20

Não Sabe		1
Não se Aplica		230

Empresas Têm Participação no Capital de Instituições Financeiras	1,2	3
Empresas Não Têm Participação	95,2	239
Não Aferido	3,6	9
TOTAL	100,0	251

financeiras que tenham como atividade principal ou acessória a coleta, intermediação e/ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros no capital das empresas. Os entrevistados foram informados que dessas instituições financeiras estavam excluídos os Fundos Fiscais 157 e Fundos Mútuos de Investimento. Mesmo em relação do pequeno número de empresas nas quais há participação de instituições financeiras, o percentual dessa participação é pequeno em relação ao capital da empresa industrial. Assim, das 21 empresas de cujo capital as instituições financeiras participam, 6 empresários informaram ser esta participação de 1,0% ou menos, 9 de 5,0% ou menos, e 12 de 10,0% ou menos, ou seja mais da metade participa com 10% ou menos. Com relação à participação das 251 empresas em 1,0% ou mais do capital de algum banco ou instituição financeira, apenas 3 empresários responderam afirmativamente.

Um modo indireto de se examinar essa questão é através do conhecimento da composição dos conselhos diretores das empresas industriais e das instituições financeiras. Segundo o artigo 138 da Lei das Sociedades Anônimas (Lei nº 6.404), o Conselho de Administração é o órgão de deliberação colegial, obrigatório nas companhias abertas e nas de capital autorizado. Segundo o artigo 142 da mesma lei, compete ao Conselho de Administração, entre outras, as atribuições de fixar a orientação geral dos negócios da companhia, eleger e destituir os diretores (observado o que dispõe a respeito o estatuto), fiscalizar a gestão dos diretores e convocar assembléia geral quando julgar conveniente. Dessa maneira, mesmo que haja uma fraca associação entre empresas industriais e instituições financeiras ao nível de participação no capital, poderia haver uma

forte associação ao nível de participação recíproca nos Conselhos de Administração. Isso, entretanto, também não ocorre, como pode ser visto na Tabela 9. Foi perguntado ao entrevistador se algum membro da direção da empresa, inclusive ele mesmo, pertencia ao Conselho de Administração de algum banco ou de uma outra instituição financeira. Mais de 9 em cada grupo de 10 entrevistados responderam negativamente. Foi também perguntado ao entrevistado se, com relação à direção de empresa, haveria participação de algum representante de banco ou instituição financeira, seja como conselheiro ou como diretor. Nesse caso, 242 dos 251 empresários responderam negativamente.

Assim, deve-se concluir, com base nas informações dos empresários, ser mínima a participação de diretores das empresas em Conselho de Administração de Instituições financeiras e menor ainda a participação de representantes de instituições financeiras nas diretorias das empresas industriais privadas. Estes resultados sugerem que tanto na origem do capital, como na fase atual de propriedade e controle das empresas industriais, há uma certa independência entre esses dois segmentos setoriais da economia. Isso pode ser constatado com outros exemplos históricos e desenvolvimentos atuais do capitalismo industrial, como por exemplo no caso da Alemanha Ocidental, país onde ocorre uma grande ascendência das Instituições financeiras sobre as empresas industriais. Certamente essa relativa independência observada nas grandes empresas deverá ser melhor qualificada, posteriormente, ao analisarmos outros aspectos do relacionamento dos empresários industriais com o sistema financeiro. Inclusive, comparando esses resultados com aqueles das

das Tabelas 24 e 45; pode-se levantar a hipótese de que os interesses, relações e cargos ocupados pelo empresário industrial brasileiro se dão com outras empresas do próprio setor industrial e muito pouco com aqueles do setor financeiro.

Uma empresa industrial privada operando num sistema capitalista, na ausência de importantes organizações monopolistas ou oligopolísticas, estará sujeita a um constante processo de concorrência. Para continuar perseguindo seu principal objetivo, geralmente o de maximizar lucros (embora existam outras funções maximizantes com uma ou mais variáveis), estará fazendo constantes alterações e ajustamentos no seu processo produtivo e de comercialização, em sua organização institucional e em outros fatores de decisão. Assim, perguntou-se ao empresário qual ou quais alterações profundas haviam ocorrido na vida da empresa desde sua fundação. Em outras palavras, quais, na percepção dos empresários, foram as coisas importantes que ocorreram na empresa a ponto de alterar a sua própria história. As mais diversas respostas foram dadas pelos empresários, como pode ser visto na Tabela 10. Os empresários poderiam indicar a ocorrência de até três alterações profundas, mas a distribuição das respostas mostra que para 6,8% dos entrevistados não ocorreram alterações profundas, para 25,9% ocorreu apenas uma, para 28,3% ocorreram duas e para 39,0%, ocorreram no mínimo três alterações profundas. Quanto ao tipo de alterações apontadas, num total de 18, podemos classificá-las em 5 grupos: a) Capital Fixo e Processo de Produção; b) Mercado; c) Forma Jurídica; c) Organização Administrativa e Gestão Financeira; e) um grupo residual apontando outras

TABELA 9 – PARTICIPAÇÃO DE DIRETORES DAS EMPRESAS EM CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DE INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS E PARTICIPAÇÃO DE REPRESENTANTES DE INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS NA DIRETORIA DAS EMPRESAS

<i>Relação</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Diretores das Empresas Pertencem a Conselho de Administração de Instituições Financeiras</i>	7,2	18
<i>Diretores não Pertencem</i>	92,8	233
TOTAL	100,0	251
<i>Representantes de Instituições Financeiras Participam da Diretoria das Empresas</i>	3,6	9
<i>Representantes não Participam</i>	96,4	242
TOTAL	100,0	251

TABELA 10 – ALTERAÇÕES PROFUNDAS OCORRIDAS NAS EMPRESAS DESDE SUA FUNDAÇÃO, SEGUNDO OS ENTREVISTADOS

<i>Tipos de Alterações</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Diversificação da Linha de Produção</i>	12,0	60
<i>Construção e/ou Ampliação de Instalações</i>	11,8	59
<i>Aumento da Produção e/ou Expansão de Vendas</i>	10,4	52
<i>Incorporação de Nova Tecnologia</i>	9,8	49
<i>Mudança de Gestão e/ou Reformulação na Administração</i>	6,0	30
<i>Incorporação/Compra de Outra(s) Empresa(s)</i>	5,2	26
<i>Mudança de Ltda. para Cia. Fechada</i>	5,2	26
<i>Mudança de Ltda. e/ou Cia. Fechada para Cia. Aberta</i>	3,2	16
<i>Outras Mudanças de Forma Jurídica</i>	2,4	12
<i>Ingresso de Novos Sócios</i>	4,8	24
<i>Mudança de Local da Fábrica e/ou da Empresa</i>	4,8	24
<i>Incorporação/Aumento de Capital</i>	3,8	19
<i>Participação em Outros Setores Econômicos</i>	3,2	16
<i>Mudança de Ramo e/ou Gênero</i>	2,8	14
<i>Exportação para Mercado Externo</i>	2,2	11
<i>Incorporação de Capital Estrangeiro</i>	2,0	10
<i>Mudança de Razão Social</i>	1,8	9
<i>Outras Alterações</i>	8,8	44
TOTAL	100,0	501
<i>Informaram Três Alterações Profundas</i>	39,0	98
<i>Informaram Duas Alterações</i>	28,3	71
<i>Informaram Apenas Uma Alteração</i>	25,9	65
<i>Não Ocorreram Alterações Profundas</i>	6,8	17
TOTAL	100,0	251

alterações diversas (8,8% do total). Todas as frequências relativas que serão mencionadas a seguir se referem ao total das alterações profundas (501), segundo os entrevistados, ocorridas nas 251 empresas desde sua fundação.

Em primeiro lugar, aparecem as alterações no capital fixo e processo de produção, com 29,2%. Nesse grupo incluem-se as alterações no capital fixo, visando construção e/ou ampliação de instalações (11,8%) e mudanças de local da fábrica e/ou empresa (4,8%), e, no processo produtivo, com vistas à incorporação de nova tecnologia (9,8%) e mudança de gênero e/ou produção (2,8%). Em segundo lugar, as alterações na organização administrativa e gestão financeira, com 25,0%. Dentre essas incluem-se as mudanças de gestão e/ou reformulação na administração (6,0%), incorporação/compra e outra(s) empresa(s) (5,2%), ingresso de novos sócios (4,8%) e participação em outros setores econômicos (3,2%). Quanto às alterações na gestão financeira, encontram-se a incorporação/aumento de capital (3,8%) e a incorporação de capital estrangeiro (2,0%). E, terceiro lugar, e com um percentual (24,6%) quase idêntico ao anterior, estão as alterações feitas em função dos estímulos e sinais indicadores da procura e do mercado, aí incluídos a diversificação da linha de produção (12,0%), aumento de produção e/ou expansão (10,4%) e exportação para o mercado externo (2,2%). Finalmente, em quarto lugar, estão as alterações de forma jurídica (12,6%), tais como mudanças de companhia limitada para companhia fechada (5,2%), de companhia limitada e/ou companhia fechada para companhia aberta (3,2%), outras mudanças de forma jurídica (2,4%) e mudança na razão social (1,8%).

2-PESSOAL EMPREGADO E FATURAMENTO DAS EMPRESAS

O critério utilizado nesta pesquisa para a definição do porte das empresas a serem selecionadas na amostra foi o de faturamento. Existem, entretanto, diversos critérios de porte. Ao ser iniciada a pesquisa, foram avaliadas as vantagens e desvantagens da utilização de outros critérios, tais como pessoal ocupado e capital da empresa. Optou-se pelo faturamento por melhor atender aos objetivos da pesquisa e porque os outros critérios de porte apresentar-se-iam alta e positivamente correlacionados. Isto é confirmado nos resultados encontrados na distribuição das variáveis Número Total de Empregados e Número de Operários na Empresa, variáveis-critério comumente utilizadas para a definição operacional de porte. (Tabela 11).

O conceito de pessoal ocupado utilizado no Censo pelo IBGE é mais abrangente que o desta pesquisa, pois inclui sócios e proprietários. Em termos quantitativos, todavia, a diferença é desprezível dada a participação percentual inexpressiva dessas categorias no total de pessoal das grandes empresas. Deve-se assinalar, ademais, o fato de ter sido utilizado o conceito de empresa que, em alguns casos, pode ser mais abrangente do que o conceito de estabelecimento industrial, definido pelo IBGE como "unidade de produção na qual são obtidos um só produto ou produtos conexos, com o emprego das mesmas matérias-primas ou a utilização dos mesmos processos industriais". Considerando todos os 164.793 estabelecimentos industriais recenseados em 1970, com um pessoal ocupado total de 2.699.969, havia aproximadamente uma média de 16 pessoas ocupadas por estabelecimento.

TABELA 11 - NÚMERO TOTAL DE EMPREGADOS E DE OPERÁRIOS NA EMPRESA

Faixas	Em %	Frequência
<i>Empregados:</i>		
Até 100	6,0	15
101 a 250	12,3	31
251 a 500	17,6	44
501 a 750	20,3	51
751 a 1000	13,1	33
1001 a 1250	8,0	20
1251 a 1500	6,4	16
1501 a 2000	6,3	16
2001 a 3000	5,6	14
mais de 3001	4,4	11
TOTAL	100,0	251
<i>Média: 1051</i>		
<i>Mediana: 700</i>		
<i>Operários:</i>		
Até 50	4,0	10
51 a 100	4,8	12
101 a 200	13,2	33
201 a 300	10,8	27
301 a 400	12,8	32
401 a 500	10,4	26
501 a 750	13,6	34
751 a 1000	10,0	25
1001 a 1500	10,4	26
mais de 1501	10,0	25
TOTAL	100,0	250
<i>Média: 758</i>		
<i>Mediana: 480</i>		
<i>Não Respondeu</i>		
		1

Considerando apenas os 71.984 estabelecimentos de 5 ou mais pessoas ocupadas e/ou valor de produção superior a 640 vezes o maior salário mínimo vigente em 1970, com um total de 2.509.615, do pessoal ocupado, esta média era de aproximadamente 35 pessoas ocupadas por estabelecimento. Portanto, a média de empregados por empresa encontrada nesta pesquisa, 1.051 empregados, foi de 65 ou 30 vezes maior que a média nacional dos estabelecimentos industriais, em sua mais ampla ou mais restrita definição. Outro aspecto importante que se pode constatar ao fazer uma comparação com os resultados do Censo Industrial é que, observando a classificação dos estabelecimentos industriais segundo as faixas de pessoal ocupado e comparando com a distribuição encontrada neste estudo, nota-se que quanto mais alta a faixa, maior a representatividade da amostra da pesquisa. Com efeito, o Censo Industrial encontrou em todo o Brasil 42 empresas com 2.001 ou mais pessoas ocupadas. Na amostra utilizada, foram encontradas 25 empresas privadas nacionais com 2.001 ou mais empregados, ou seja, 60,0% desse total reportado pelo Censo. Levando-se em consideração, que dentre as 42 empresas do Censo Industrial estão incluídas empresas estatais e multinacionais, a percentagem deve ser maior. Assim, os dados tendem a indicar que, considerando-se o "topo" da pirâmide das maiores empresas industriais do país, a pesquisa conseguiu entrevistar a maior parte de seus dirigentes máximos. Encontramos, também, no Censo Industrial 188 empresas com mais de 1.000 pessoas ocupadas. Na amostra desta pesquisa 77 empresas também tinham mais de 1.000 pessoas ocupadas. No total, 94,0% das empresas, cujos dirigentes máximos foram entrevistados, tinham mais de 100 empregados, ou seja, uma frequência de 236 empresas. O IBGE, por sua vez, encontrou, no total de 71.984 estabelecimentos industriais, apenas 3.852 com 100 ou mais

pessoas ocupadas. A média de 758 operários por empresa, apresentada Tabela 11, também é alta, sendo que a metade das 251 empresas tem mais de 480 operários. O conceito de operário utilizado não corresponde inteiramente aos critérios adotados pelo IBGE para a conceituação de operário. Embora mais abrangente, aproxima-se do conceito utilizado nesta pesquisa o de "pessoal ligado à produção" (PLP). Este conceito engloba técnicos e mestres, contramestres e operários, enquanto nesta pesquisa operários são definidos como sendo "os trabalhadores ligados diretamente ao processo de produção". A relação média entre PLP e pessoal ocupado total (POT), por estabelecimento industrial, no Censo Industrial de 1970, é de aproximadamente 82,4% para o total dos estabelecimentos industriais recenseados e de 85,8% para os estabelecimentos de 5 ou mais pessoas ocupadas e /ou valor de produção superior a 640 vezes o maior salário mínimo vigente em 1970. A relação média encontrada entre operários e empregados nesta pesquisa foi de 72,1%, resultado este provavelmente devido à utilização do conceito mais restrito de operário.

A Tabela 12 apresenta, em milhões de cruzeiros, o faturamento total das empresas, no ano de 1977, resultante das vendas de produtos e da prestação de serviços. O faturamento médio foi de 361.571 milhões de cruzeiros. Convertendo esses resultados para a unidade do Valor de Referência (Decreto nº 79.611, de 28.04.1977) em vigor em dezembro de 1977, na região abrangendo Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo e Distrito Federal, constatamos que o faturamento médio foi equivalente a 411.953 Valores de Referência, ou seja, bem acima dos 85.000 Valores de Referência estabelecidos como limite mínimo para definição das empresas de Grande Porte.

TABELA 12 -- FATURAMENTO TOTAL DAS EMPRESAS NO ANO DE 1977

Faturamento	Em %	Frequência
(em Milhares de Cr\$)		
Até 75.000	4,5	11
75.001 a 100.000	8,7	21
100.001 a 150.000	19,4	47
150.001 a 200.000	18,6	45
200.001 a 250.000	10,8	26
250.001 a 300.000	9,1	22
300.001 a 400.000	9,9	24
400.001 a 500.000	3,3	8
500.001 a 600.000	3,7	9
600.001 a 1.000.000	6,2	15
Acima de 1.000.001	5,8	14
TOTAL	100,0	242
Média: 361.571		
Mediana: 200.000		
Não Sabe		1
Não Responderam		8

A produção de uma empresa pode se dar de duas maneiras, isolada ou combinadamente. Na produção por encomenda, os produtos são fabricados em função de pedidos dos compradores, podendo ocorrer até mesmo alterações nas características e especificações do produto, como por exemplo a encomenda de grandes geradores ou turbinas. Na produção para estoque, os produtos são fabricados continuamente, sem alterações de suas características básicas, como por exemplo a produção de açúcar refinado, sabonetes ou geladeiras. Observa-se na Tabela 13 que, em média, o percentual do faturamento via produção por encomenda foi de 51,2%. Das 238 empresas que deram essa informação, 34,9% produziam exclusivamente por encomenda e 30,7% exclusivamente para estoque. O restante das empresas obtinha seu faturamento por uma combinação de produção para estoque e produção por encomenda em proporções variadas.

3-TENDÊNCIAS E OBJETIVOS DAS EMPRESAS

O ponto de partida para um exame das tendências e objetivos das empresas é saber se no momento existe capacidade ociosa ou não. Capacidade ociosa é a diferença entre a capacidade potencial ótima da empresa em termos econômicos e a efetivamente utilizada num dado momento, podendo ser deliberada ou não. Quando não deliberada e sim imposta à empresa por fatores exógenos ao seu poder de decisão, significa que os recursos não estão sendo totalmente utilizados ou que estão sendo utilizados de maneira ineficiente. Indagou-se aos entrevistadores sobre esta última possibilidade, isto é, se, independentemente da vontade da direção da empresa, ocorreria no momento capacidade ociosa.

Como informa a Tabela 14, 51,8% responderam afirmativamente.

TABELA 13 - PERCENTUAL DO FATURAMENTO TOTAL DAS EMPRESAS NO ANO DE 1977, APURADO VIA PRODUÇÃO POR ENCOMENDA, COMPARADO COM PERCENTUAL DE FATURAMENTO VIA PRODUÇÃO PARA ESTOQUE

Percentual	P R O D U Ç Ã O	
	Encomenda	Estoque
0,0 (Produção para Estoque e/ou por Encomenda Exclusivamente)	34,9	(30,7) ^a
1 a 10	1,7	(7,1)
11 a 20	5,0	(8,0)
21 a 30	2,9	(2,9)
31 a 40	1,3	(2,1)
41 a 50	3,4	(3,4)
51 a 60	0,8	(0,4)
61 a 70	3,4	(3,4)
71 a 80	7,9	(4,2)
81 a 90	4,7	(1,7)
91 a 99	3,3	(1,2)
100	30,7	(34,9)
TOTAL	100,0	100,0
Média do Percentual do Faturamento Via Produção por Encomenda: 51,2 Mediana: 60,5		
Não se Aplica		2
Não Sabe		1
Não Entenderam a Pergunta		5
Não Responderam		5

^a Os números entre parênteses se referem às percentagens de Produção para Estoque.

TABELA 14 – EXISTÊNCIA DE CAPACIDADE OCIOSA NAS EMPRESAS QUANDO DA REALIZAÇÃO DA PESQUISA SEGUNDO OS ENTREVISTADOS

Situação	Em %	Frequência
No Momento Há Capacidade Ociosa	51,4	129
Não Há Capacidade Ociosa no Momento	48,6	122
TOTAL	100,0	251

TABELA 15 – TENDÊNCIA À DIVERSIFICAÇÃO OU ESPECIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO DA EMPRESA

Tendên.	Motivos	Em %	Frequência
Diversificando a Produção		48,6	122
Mantendo Especialização Industrial		51,0	128
Não Respondeu			1
TOTAL		100,0	251

Em %

Diversificando

Especializando

Principais Motivos:

	Diversificando	Especializando
Razões de Mercado	39,6	30,7
Superar/Vencer a Concorrência	—	14,5
Qualidade do Produto	—	14,5
Produtividade e Redução de Custos	—	16,9
Limitação de Capacidade de Investimento	—	6,0
Atingir Mercado Externo	1,3	4,8
Utilização de Tecnologia mais Avançada	—	3,6
Planejamento do Grupo ao qual a Empresa Pertence	—	1,2
Evitar Riscos	—	1,8
Integração Horizontal/Estabilidade de Vendas	28,9	—
Integração Vertical	6,9	—
Evitar Dependência de Mercado Concentrado em Poucos Compradores	5,0	—
Evitar Riscos de Falta de Fornecimentos de Matérias-Primas e Insumos	6,3	1,8
Capacidade de Investimento	3,8	—
Dependência de Medidas e Políticas Governamentais	2,5	1,2
Outros Motivos	5,7	1,8
Não Responderam	—	1,2
TOTAL	100,0 (N = 122)	100,0 (N = 128)

Não se Aplica:

1

É surpreendentemente alto o percentual de empresários que afirmaram haver capacidade ociosa nas empresas que dirigem. É possível que este resultado se deva a uma situação conjuntural (as entrevistas foram realizadas no período agosto 78 - junho 79) e não a causas estruturais mais profundas. Como a economia brasileira, principalmente o setor industrial, apresentou na década dos 70 uma tendência histórica de taxas de crescimento relativamente altas, essa capacidade ociosa pode ser apenas um fenômeno de curto prazo. Evidentemente, para uma melhor interpretação desses resultados relativos ao problema da capacidade ociosa, será necessário uma análise de relações entre variáveis, tais como capacidade ociosa e gênero, capacidade ociosa e setor industrial, capacidade ociosa e região geográfica, etc., e a utilização de outros indicadores sobre a economia do país na época em que foram realizadas as entrevistas.

Uma empresa industrial pode produzir um só produto ou diversos produtos. Deve-se entender linha de produção como todos os produtos fabricados pela empresa industrial. A empresa pode estar voltada para a produção diversificada de produtos, ou para uma produção mais especializada, ou seja, conservando ou diminuindo sua linha de produtos. Para identificar a tendência da indústria de transformação, diante dessas duas alternativas, foi perguntado aos entrevistados se, em relação à linha de produção nos últimos cinco anos, a empresa estava procurando diversificar sua produção ou estava procurando manter uma especialização industrial. Observa-se na Tabela 15 que pouco menos da metade dos entrevistados, 48,6%, respondeu que estava diversificando a produção. A outra alternativa, a de manter uma especialização industrial, respondida por 51,0% dos entrevistados, é de mais difícil interpretação. Tanto pode incluir aquelas que não procuravam alterar sua linha de produção, quanto outras que estavam diminuindo ou especializando mais ainda a sua linha de produção.

Os principais motivos para qualquer uma das duas opções são variados, porém não são idênticos. Razões de mercado, num sentido lato, explicam a maior parte de ambas as opções segundo os entrevistados. Entretanto, há diferenças, tanto na composição de motivos incluídos em razões de mercado em sentido lato, quanto em sua participação no total das respostas. Examinando os motivos das que tendem a diversificar, verifica-se que 77,3% dos empresários apresentam razões de mercado em sentido lato. Entre os que procuram manter a especialização industrial, todavia, um percentual mais baixo, 51,2%, alega essas razões. No grupo de empresas que estão diversificando além de razões de mercado genéricas (39,6%), há uma grande preocupação com a estabilidade de vendas e a integração horizontal da empresa (28,9%). Há também uma preocupação com o poder monopsonista ou oligopsonista do mercado, ou seja, a dependência de um mercado concentrado em um ou em poucos compradores (5,0%), ou com a dependência de medidas e políticas governamentais (2,5%), e uma preocupação relativamente pequena em atingir o mercado externo (1,3%). No grupo de empresas mantendo a especialização, são quatro os motivos de mercado explicitados. Além de razões genéricas de mercado (30,7%), também se encontram respostas de empresários alegando preocupações quanto à necessidade de superar ou vencer a concorrência (14,5%) - em contraste com aquelas que estão diversificando, que não explicitaram esse motivo. Neste grupo, uma percentagem mais alta de empresários (4,8%) explicitam o desejo de atingir o mercado externo, mas uma menor percentagem (1,2%) preocupa-se com a dependência de medidas e políticas governamentais. Examinando outros motivos apontados que não os de mercado, pode ser constatado que os motivos, em sua maioria, estão ligados ao processo produtivo da empresa, representando 17,0 para aquelas diversificando e 41,0% para as que estão mantendo especialização. Examinando outros motivos apontados que não os de mercado, pode

ser constatado que os motivos, em sua maioria, estão ligados ao processo produtivo da empresa, representando 17,0% para aquelas diversificando e 41,0% para as que estão mantendo especialização. O grupo de empresas com tendências à diversificação julga importante a integração vertical (6,9%) - o que indica a preocupação em fabricar produtos intermediários ou subprodutos de seu produto principal. Busca também evitar riscos de falta de fornecimento de matérias-primas e outros insumos (6,3%), e aproveitar sua atual capacidade de investimento (3,8%). Já as empresas que tendem a manter a especialização apresentam uma série mais variada e relativamente bem maior de motivos ligados ao processo produtivo da empresa. Dentre esses motivos destaca-se a preocupação com qualidade do produto (14,5%), produtividade e redução de custos (16,9%), utilização de tecnologia mais avançada (3,6%), limitação de capacidade de investimento (6,0%), e risco de falta de fornecimento de matérias-primas e insumos.

As grandes empresas industriais costumam ter objetivos e estratégias definidas para um período de médio prazo. Em alguns países, como a França, o próprio sistema de planejamento indicativo atribui grande importância a esse aspecto, tanto no que concerne ao conhecimento dos objetivos quanto a um processo de interação e participação democrática, caracterizado por uma retroalimentação ascendente e descendente de governo e empresários na elaboração e execução dos planos. Perguntou-se aos dirigentes máximos quais os objetivos de sua empresa para os próximos anos. A Tabela 16 apresenta as respostas dos empresários. Observa-se que em geral a conotação das respostas é bastante otimista, apesar da constatação de capacidade ociosa apontada anteriormente. Apenas 1,6% responderam que pretendiam reduzir, encerrar suas atividades ou mudar de ramo. Outros 5,8% responderam que pretendiam apenas manter o atual nível de produção. Os 92,6% restantes apresentam diversos objetivos, todos de conotação

otimista. Afora os 2,1% que pretendem reduzir a utilização de recursos financeiros de terceiros (diminuir o endividamento) e os 2,1% que declaram objetivos residuais, os demais estão relacionados à expansão do mercado (42,5%) ou à melhoria do processo de produção (46,0%). Incluídos como expansão do mercado, encontram-se os objetivos de manter ou aumentar o mercado de seus produtos (17,8%), produzir novos produtos via horizontalização ou verticalização da produção (15,0%), iniciar e/ou ampliar as exportações (7,6%) e definir ou executar objetivos de acordo com futuras decisões e políticas governamentais (2,1%). Como objetivos de melhoria do processo de produção encontram-se aqueles de introduzir modificações visando a expansão da produção (12,7%), melhorar a qualidade dos produtos e da linha de produção (3,4%), tornar a empresa mais eficiente e produtiva (6,1%), diminuir a capacidade ociosa (3,7%), incorporar e/ou absorver novas tecnologias (5,3%), implementar ou iniciar projetos já elaborados (3,7%), e expandir e/ou realocar instalações (11,1%).

A definição de objetivos implica, geralmente, o estabelecimento de uma política ou estratégia empresarial de médio ou longo prazo para alcançá-los, via instrumentos ou meios. Indagou-se aos empresários como eles pretendiam alcançar os objetivos por eles mencionados, constantes da Tabela 16. Aproximadamente 60,0% dos empresários indicaram apenas um meio, e 35% dois ou mais meios. A Tabela 17 indica os meios citados pelos entrevistados para a empresa alcançar seus objetivos nos próximos anos. Coerentes com os objetivos das empresas e com uma atitude pessimista, 7,2% dos empresários declararam estar tomando medidas para diminuir ou encerrar as atividades (0,9%) ou para manter o nível atual de atividades de produção (6,3%). Excluindo os "outros meios" (3,6%), podemos classificar os restantes 13 meios citados, representando 89,2% das respostas, em três catego-

TABELA 16 – OBJETIVOS DAS EMPRESAS PARA OS PRÓXIMOS ANOS, SEGUNDO ENTREVISTADOS

Objetivos	Em %	Frequência
Manter ou Aumentar Mercado de Seus Produtos	17,7	67
Produzir Novos Produtos Via Horizontalização ou Verticalização da Produção	15,0	57
Introduzir Modificações Visando Expansão de Produção	12,7	48
Melhorar a Qualidade dos Produtos e da Linha de Produção	3,4	13
Tomar Empresa Mais Eficiente e Produtiva	6,1	23
Diminuir Capacidade Ociosa	3,7	14
Incorporar/Absorver Nova Tecnologia	5,3	20
Expandir e/ou Relocalizar Instalações	11,1	42
Iniciar e/ou Ampliar as Exportações	7,7	29
Implementar ou Iniciar Projetos Já Elaborados	3,7	14
Definir ou Executar Objetivos de Acordo com Futuras Decisões e Políticas Governamentais	2,1	8
Manter Atual Nível de Produção Tão-Somente	5,8	22
Reduzir Utilização de Recursos Financeiros de Terceiros	2,1	8
Reduzir, Encerrar Atividades ou Mudar de Ramo	1,6	6
Outros Objetivos	2,1	8
TOTAL	100,0	379
Não Tem Objetivos		1
Não Respondeu		1

rias: Mercado (23,1%), Produção (39,3%) e Financiamento (26,7%). Os meios que podem ser incluídos na categoria de Mercado são os de "Amplificar o Mercado de Venda e/ou Melhorar a Qualidade do Produto" (14,7%), "Iniciar ou Amplificar a Exportação de Produtos" (3,6%) e "Aguardar a Definição e/ou Mudança de Diretrizes e Políticas na Área Governamental" (4,8%). Os meios ligados à Produção são os de "Renovar/Adquirir Novos Equipamentos e Tecnologia" (14,7%), "Racionalizar/Administração, Gerência e Estrutura Produtiva" (7,5%), "Aumentar/Aperfeiçoar a Mão-de-Obra" (4,8%), "Relocalizar/Ampliar/Aumentar o Número de Estabelecimentos e/ou Instalações" (7,5%), "Implementar/Executar Planos e Projetos de Expansão" (4,8%). Finalmente, os meios incluídos na categoria de Financiamento são os de "Investir Recursos Próprios/Capitalizar Lucros" (14,4%), "Fazer Chamada/Abrir Capital/Utilizar Mercado Acionário" (2,1%), "Obter Empréstimos em Bancos de Desenvolvimento e/ou Crédito Subsidiado do Governo" (3,3%), "Obter Financiamento nos Sistemas Bancário e Financeiro" (3,9%) e "Utilizar Incentivos Fiscais para a Localização Industrial" (3,0%). Observa-se pelas respostas que de fato existe uma grande dependência do empresário industrial privado das políticas, incentivos, definições e crédito governamentais. Menções explícitas a questões ligadas a financiamento e mercado de capitais representam mais de 1/4 do total de meios citados pelos empresários, evidenciando a importância do setor financeiro para a atuação industrial.

TABELA 17 - MEIOS CITADOS PELOS ENTREVISTADOS PARA EMPRESA ALCANÇAR SEUS OBJETIVOS
- NOS PRÓXIMOS ANOS

Meios	Em %	Freqüência
Ampliando Mercado de Venda e/ou Melhorando Qualidade dos Produtos	14,7	49
Renovando/Adquirindo Novos Equipamentos e Tecnologia	14,7	49
Racionalizando/Administração, Gerência e Estrutura Produtiva	7,5	25
Aumentando/Aperfeiçoando a Mão-de-Obra	4,8	16
Investindo Recursos Próprios/Capitalizando Lucros	14,4	48
Fazendo Chamada/Abrindo Capital/Utilizando Mercado Acionário	2,1	7
Obtendo Empréstimos em Bancos de Desenvolvimento e/ou Créditos Subsidiado do Governo	3,3	11
Obtendo Financiamento nos Sistemas Bancário e Financeiro	3,9	13
Utilizando Incentivos Fiscais para Localização Industrial	3,0	10
Relocalizando/Ampliando/Aumentando Número de Estabelecimento ou Instalações	7,5	25
Iniciando/Ampliando Exportação de Produtos	3,6	12
Implementando/Executando Planos e Projetos de Expansão	4,8	16
Aguardando Definição/Mudanças de Diretrizes e Políticas na Área Governamental	4,8	16
Tomando Medidas para Diminuição/Encerramento de Atividades	0,9	3
Outros Meios	3,6	12
Mantendo Nível Atual de Atividades e Produção	6,3	21
TOTAL	100,0	333
Apenas Um Meio Citado		153
Não se Aplica		2
Não Sabem		2
Não Responderam		4

CAPÍTULO II - O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL

Neste capítulo é apresentada uma análise descritiva dos resultados que caracterizam o empresário nacional privado da indústria de transformação. Por ser descritiva, a análise apresentada objetivou ressaltar como estão distribuídas as variáveis que compõem o perfil sócio-demográfico do empresário industrial.

1-CARACTERIZAÇÃO, EXPERIÊNCIA E CARREIRA PROFISSIONAL DO EMPRESÁRIO INDUSTRIAL

Os 268 empresários contatados nesta amostra deveriam ser entrevistados caso satisfizessem o seguinte critério: serem, de direito e de fato, os dirigentes máximos das empresas sorteadas. Em alguns casos foi impossível atender ao critério, devido a particularidades na administração ou organização das empresas; participação apenas simbólica do dirigente máximo de direito, mas não de fato; afastamento e/ou longa ausência do presidente por razões de idade, enfermidade, viagem ao exterior, etc. Também no caso de empresas Limitadas, sócios-diretores declaram ter igual participação no capital e nas atividades de direção das empresas, o que nos obrigou a entrevistar apenas um dos sócios-diretores. Em todos os contatos dos pesquisadores com as empresas e sua direção, visando fixar o dia das entrevistas, tais empresas foram informadas de que apenas o dirigente máximo deveria conceder a entrevista. Grande número de entrevistas não-realizadas deveu-se justamente ao nosso rigor quanto ao atendimento desse critério. Muitos dirigentes máximos, quando contatados, delegavam a outro membro da diretoria a responsabilidade de conceder a entrevista, a qual, entretanto, não era realizada devido a esse critério.

metodológico. Na Tabela 18, apresentamos os cargos formais dos empresários entrevistados. A grande maioria dos empresários - 64,1% - ocupa a presidência das empresas. Os 32,0% que informaram ocupar o cargo de diretor exercem funções diversas, desde diretor superintendente até diretor comercial. Possivelmente, dentre os 75 entrevistados, que são diretores, se encontra a maioria dos 37 empresários dirigentes máximos de companhias limitadas. Embora Sócio não seja cargo de direção, três empresários informaram que este é o cargo por eles ocupado.

O envolvimento dos entrevistados com as empresas das quais são dirigentes máximos não é recente. Como se observa na Tabela 19, 36,7% dos empresários já faziam parte dessas empresas antes da fase desenvolvimentista iniciada no Governo Kubitschek. Menos de 15,0% dos empresários se associaram a essas empresas durante a década de 70. É claro que uma das razões para estarem associados a elas apenas recentemente deve-se ao fato de que algumas dessas empresas só foram fundadas na década de 70 e não por serem administradores profissionais. Como uma grande proporção dessas empresas são familiares, podemos atribuir a esta variável, talvez, a principal razão para a longa associação dos atuais dirigentes máximos com as empresas.

Segundo as suas próprias informações, 82,3% dos empresários começaram a trabalhar ainda muito jovens, isto é, antes dos 20 anos de idade. Dado que a maioria deles tem escolaridade formal de nível técnico ou universitário, é provável que uma razoável proporção desses dirigentes industriais exerceram uma ocupação remunerada enquanto estudantes. Entretanto, os resultados da Tabela 20 apenas se referem à idade com que começaram a trabalhar, não à idade com que começaram a trabalhar recebendo uma remuneração. Assim, apenas sabe-

TABELA 18 - CARGO FORMAL OCUPADO NAS EMPRESAS PELOS ENTREVISTADOS

Cargo	Em %	Frequência
Presidente	64,1	161
Vice-Presidente	2,0	5
Superintendente	10,8	27
Diretor	6,0	15
Financeiro	5,2	13
Industrial	1,6	4
Administrativo	2,8	7
Comercial	1,2	3
Geral, Executivo, Gerente	2,4	6
Sócio	1,2	3
Gerente, Gerente Geral, Gerente Financeiro	2,8	7
TOTAL	100,0	251

TABELA 19 - ÉPOCA EM QUE OS EMPRESÁRIOS COMEÇARAM A TRABALHAR NAS EMPRESAS DAS QUAIS SÃO ATUALMENTE SEUS DIRIGENTES MÁXIMOS

Época em Períodos	Em %	Frequência
Antes de 1930	2,8	7
1931 a 1935	2,0	5
1936 a 1940	4,4	11
1941 a 1945	5,1	13
1946 a 1950	8,8	22
1951 a 1955	13,6	34
1956 a 1960	13,1	33
1961 a 1965	20,3	51
1966 a 1970	14,0	35
1971 a 1975	11,5	29
Depois de 1976	3,2	8
Não Sabem	0,8	2
Não Respondeu	*	1
TOTAL	100,0	251

* Percentagem inferior a 0,5.

TABELA 20-- IDADE COM QUE EMPRESÁRIOS COMEÇARAM A TRABALHAR

<i>Idade</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Até 10 anos</i>	<i>8,8</i>	<i>22</i>
<i>de 11 a 15 anos</i>	<i>32,2</i>	<i>80</i>
<i>de 16 a 20 anos</i>	<i>41,3</i>	<i>103</i>
<i>de 21 a 25 anos</i>	<i>16,9</i>	<i>42</i>
<i>de 26 e mais</i>	<i>0,8</i>	<i>2</i>
TOTAL	100,0	249
<i>Média: 16,4 anos</i>		
<i>Mediana: 16,6 anos</i>		
<i>Não Respondeu</i>		<i>2</i>

mos que os empresários iniciaram, em média, sua experiência com o mundo do trabalho, aos 16 anos de idade.

Dado que as primeiras ocupações remuneradas dos empresários, conforme informações contidas na Tabela 21, são, em sua maioria, ocupações que exigem alguma qualificação, é provável que embora aleguem ter começado a trabalhar ainda bastante jovens, o início da experiência de trabalho dos empresários não tenha ocorrido em condições de trabalho com vínculo empregatício ou remunerativo. As mais diversas ocupações foram exercidas pelos empresários quando iniciaram sua carreira profissional recebendo remuneração pelo trabalho executado. Dentre elas, sobressaem-se as ocupações no comércio, as funções burocráticas, de escritório, técnicas, científicas e afins, sendo que apenas 12,8% iniciaram-se profissionalmente como empregados na indústria de transformação, enquanto 2,0% como ocupantes de posição de direção, posto que eram proprietários, na indústria. Dentre os 9,2% que começaram exercendo cargos de administradores, é possível que alguns os exerceram em empresas do setor industrial, mas esta suposição não pode ser confirmada porque esses entrevistados não indicaram o ramo das empresas.

2-MOBILIDADE E CARREIRA PROFISSIONAL

Como se observa na Tabela 22, dentre os 251 empresários entrevistados, 144 ocuparam, nas empresas das quais são dirigente máximos, outros cargos que não os atualmente ocupados, e 106 empresários não exerceram outros cargos anteriormente. Pode-se observar

TABELA 21- PRIMEIRA OCUPAÇÃO REMUNERADA DO EMPRESÁRIO INDUSTRIAL

<i>Categoria Ocupacional</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
PROPRIETÁRIOS		
<i>Fazendeiros, Avicultores</i>	0,8	2
<i>Industriais</i>	2,0	5
<i>Comerciantes</i>	2,0	5
ADMINISTRADORES		
<i>Diretores, Assistentes de Instituições Privadas</i>	4,8	12
<i>Gerentes</i>	3,6	9
<i>Outros</i>	0,8	2
FUNÇÕES BUROCRÁTICAS E DE ESCRITÓRIO		
<i>Auxiliares de Escritório e de Administração em Geral</i>	11,1	28
<i>Bancários</i>	5,8	15
<i>Datilógrafos, Escrivães, Secretários</i>	1,2	3
<i>Outras</i>	5,6	14
FUNÇÕES TÉCNICAS, CIENTÍFICAS, ARTÍSTICAS E AFINS		
<i>Engenheiros</i>	3,6	9
<i>Arquitetos, Desenhistas e Cartógrafos</i>	1,2	3
<i>Outras Funções de Engenharia e Auxiliares</i>	1,6	4
<i>Químicos Laboratoristas</i>	1,2	3
<i>Contadores</i>	1,2	3
<i>Professores</i>	1,2	3
<i>Advogados, Procuradores e Defensores Públicos</i>	1,2	3
<i>Escritores, Jornalistas, Fotógrafos</i>	0,8	2
OCUPAÇÕES NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO		
<i>Metalúrgica</i>	0,8	2
<i>Mecânica</i>	2,4	6
<i>Têxtil e Vestuário</i>	3,2	8
<i>Alimentação e Bebidas</i>	2,4	6
<i>Outras</i>	4,0	10
OCUPAÇÕES NO COMÉRCIO		
<i>Vendedores Ambulantes</i>	1,2	3
<i>Representantes Comerciais</i>	2,4	6
<i>Balconistas e Vendedores</i>	8,8	22
<i>Outras não Especificadas</i>	9,2	23
<i>Corretores de Títulos e Valores e Afins</i>	0,8	2
<i>Ocupações no Setor de Transportes</i>	1,2	3
<i>Ocupações no Setor de Comunicações</i>	0,8	2
<i>Ocupações de Defesa Nacional e Segurança Pública</i>	1,6	4
<i>Ocupações no Setor de Serviços</i>	3,2	8
<i>Trabalhadores não Qualificados na Agropecuária</i>	0,8	2
<i>Bolsistas, Estagiários ou Assemelhados</i>	4,4	11
<i>Ocupações Mal-Definidas</i>	2,8	7
<i>Não Respondeu</i>	*	1
TOTAL	100,0	251

* Percentagem inferior a 0,5.

TABELA 22 – FUNÇÕES OU CARGOS OCUPADOS ANTERIORMENTE NA EMPRESA

Cargos	Em %	Frequência
Presidente	1,6	4
Vice-Presidente	2,8	7
Presidente do Conselho de Administração	• 4,8	1
Director-Superintendente	7,3	18
Director	10,6	26
Director Financeiro	2,4	6
Director Industrial	5,7	14
Director Administrativo	3,3	8
Director Comercial	6,9	17
Director Executivo	2,8	7
Outros Diretores	3,3 42,3	8
Vários Cargos na Diretoria	2,0	5
Sócio	1,2	3
Gerente-Geral, Gerente de Produção e Outros Gerentes	18,3	45
Assessor, Assistente de Diretoria e Outros Assessores e Assistentes	6,1	15
Auxiliar de Escritório, Secretário e Afins	3,3	8
Contador	2,0	5
Chefe de Departamento e Outros Afins	6,5	16
Engenheiro	0,8	2
Estagiário	0,8	2
Procurador	1,6	4
Caixeiro-Viajante e Balconista	2,0	5
Supervisor	1,6	4
Técnico	0,8	2
Operário	•	1
Outros	5,3	13
TOTAL	100,0	246
Não Respondeu		1
Não se Aplica		106

* Percentagem inferior a 0,5.

que um grupo de empresários ascendeu profissionalmente ao longo de suas carreiras nessas empresas. Entretanto, como 106 empresários ocuparam sempre o atual cargo, a taxa de mobilidade não é alta se for considerada apenas a mobilidade dentro das empresas das quais são dirigentes máximos.

Antes de exercerem suas atuais funções, cerca de 3/4 dos empresários também trabalharam em outras empresas, industriais e não-industriais. Ao examinar-se a Tabela 23, não se deve inferir que os 188 empresários que já ocuparam cargos ou funções em outras empresas só passaram a ocupar uma posição nas empresas das quais são atualmente dirigentes máximos após terem se desvinculado de outras empresas. A pergunta que possibilitou a elaboração da Tabela 23 apenas indagava se o empresário já havia ocupado cargos em outras empresas. Mesmo que o cargo tivesse sido ocupado concomitantemente com outros cargos, a informação prestada pelo empresário era anotada. A experiência da maioria dos empresários em outras empresas foi bastante diversificada. Os 188 empresários com essa experiência ocuparam 421 cargos, sendo que 38,5% destes eram cargos de diretoria. Em sua maioria, os cargos ocupados exigiam qualificação técnica e/ou experiência profissional.

A maioria dos empresários ocupa cargo de direção em outras empresas industriais. Em cada grupo de 10 empresários, 6 detêm cargos em outras empresas conforme se observa na Tabela 24. Este resultado indica que os dirigentes máximos entrevistados estão associados a grupos industriais ou, pelo menos, participam ativamente da direção de empresas não associadas às empresas das quais são dirigentes máximos. Mesmo nas outras empresas os empresários entrevistados ocu

TABELA 23 – CARGOS OU FUNÇÕES OCUPADAS ANTERIORMENTE EM OUTRAS EMPRESAS PELOS ENTREVISTADOS

Cargos Ocupados	Em %	Frequência
Presidente	8,6	36
Vice-Presidente	0,7	3
Presidente/Vice-Presidente do Conselho de Administração	<u>1,0</u> <u>10,3</u>	4
DIRETOR: _____		
Superintendente	2,1	9
Diretor	17,1	72
Comercial, Compras e Vendas	2,6	11
Executivo	1,7	7
Administrativo	1,4	6
Financeiro	0,9	4
Industrial	0,7	3
Outros Diretores	<u>1,7</u> <u>29,2</u>	7
Gerente, Gerente-Geral etc.	<u>15,7</u>	66
Assessor e Assistente da Diretoria, Advogado da Empresa, Consultor	2,4	10
Sócio	3,8	16
Engenheiro	4,3	18
Vendedor e Viajante Comercial	5,0	21
Chefes de Seção, Setor/Encarregado de Turmas	4,0	17
Contador	2,4	10
Funções do Comércio	3,6	15
Técnico, Técnico Industrial e de Comunicações e Outros Técnicos	2,8	12
Auxiliar de Escritório, Escrivão, Caixa e Secretário	5,7	24
Operário	1,4	6
Bancários, Estagiários, Contínuos e Outros	10,5	44
TOTAL	100,0	421
Trabalharam em Outras Empresas Anteriormente	74,9	188
Não Trabalharam em Outras Empresas	24,3	61
Não Responderam	0,8	2
TOTAL	100,0	251

TABELA 24 - CARGOS OCUPADOS EM OUTRAS EMPRESAS PELOS ENTREVISTADOS QUANDO DA REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA

Cargos	Em %	Frequência
Presidente	35,4	105
Vice-Presidente	4,7	14
Presidente do Conselho de Administração	2,7	8
Vice-Presidente do Conselho de Administração	9,1	27
DIRETOR:		
Superintendente	5,4	16
Diretor	20,2	60
Executivo	4,4	13
Comercial	2,0	6
Financeiro	1,7	5
Outros	1,3	4
Gerente, Gerente-Geral, etc.	8,1	24
Assessor e Assistente da Diretoria	1,7	5
Sócio	2,4	7
Outros Cargos	1,0	3
TOTAL	100,0	297
Ocupa Cargos em Outras Empresas	60,6	152
Não Ocupa Cargos	38,6	97
Não Respondeu	0,8	2
TOTAL	100,0	251

pam cargos de alto prestígio ou cujas funções caracterizam membros do grupo decisório de uma empresa. Do total de 297 cargos ocupados em outras empresas por 152 empresários entrevistados, 35,4% são cargos de presidente de empresa. A nível de presidência e vice-presidência da diretoria ou do conselho de administração, se encontram 51,9% dos cargos ocupados em outras empresas pelos 152 empresários. Outros 35,0% são cargos de diretores, o que confirma as relações de interesse econômico desses empresários com outros setores da economia e/ou empresas industriais.

Ao final da entrevista, após terem conhecimento dos diversos problemas abordados pela pesquisa, os dirigentes máximos indicaram outros dirigentes da empresa que, em sua opinião, teriam poder e grau de conhecimento para responder o questionário, caso não tivesse sido possível a realização da entrevista com eles. Segundo 60,7% dos entrevistados, os diretores seriam os dirigentes mais indicados para substituí-los enquanto entrevistados.

Como se nota na Tabela 25, os diretores, com funções específicas da dinâmica de condução das atividades vitais das empresas, são aqueles que os dirigentes máximos escolhem como elementos capazes de falar sobre os temas diversos abordados na entrevista.

TABELA 25 - CARGOS DE ELEMENTOS NA EMPRESA, COM PODER E NÍVEL DE CONHECIMENTO PARA RESPONDEREM AO QUESTIONÁRIO DE PESQUISA EM SUBSTITUIÇÃO AO ENTREVISTADO

<i>Elementos Indicados pelo Entrevistado</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência de Respostas</i>
<i>Presidente</i>	3,6	9
<i>Vice-Presidente</i>	11,6	29
<i>Vice-Presidente do Conselho de Administração</i>	0,8	2
<i>DIRETOR:</i>		
<i>Superintendente</i>	13,1	33
<i>Diretor</i>	10,4	26
<i>Comercial</i>	9,2	23
<i>Administrativo</i>	7,6	19
<i>Industrial</i>	7,2	18
<i>Financeiro</i>	6,4	16
<i>Executivo</i>	3,2	8
<i>Diretores, Outros</i>	3,6	9
<i>Gerente-Geral, Gerente, etc.</i>	7,2	18
<i>Outros Cargos</i>	6,0	15
<i>Ninguém</i>	6,4	16
<i>Não Sabe</i>		1
<i>Não Respondeu</i>		1
TOTAL	100,0	251

* Percentagem inferior a 0,5.

Entre os entrevistados, 9 indicaram o presidente da empresa. Embora nesta análise descritiva dos resultados não seja possível qualificar porque esses dirigentes - tidos como dirigentes máximos - indicam alguém hierarquicamente superior (o que poderia desqualificá-los como dirigentes máximos), deve ser ressaltado, entre outras coisas, que vários empresários entrevistados eram dirigentes máximos de fato mas não de direito.

3 DADOS PESSOAIS E ORIGEM SOCIAL

Casados em sua grande maioria, os empresários industriais privados, dirigentes máximos de empresas de grande porte, são homens de meia-idade. É de 49,8 anos a mediana de idade de 250 entrevistados (a média, 50,5 anos). Nota-se, na Tabela 26, que apenas 20,2% tem idade superior a 61 anos e 20,8% idade inferior a 40 anos. Praticamente 60,0% dos entrevistados encontram-se na faixa de 41 a 60 anos de idade. Embora não sejam apresentados dados comparativos com outros países, pode-se antecipar que os empresários industriais dirigentes máximos de empresas nacionais privadas são mais jovens do que empresários de outros países mais industrializados. Uma explicação para isso está no fato de que o desenvolvimento da indústria de transformação no Brasil é mais recente e que muitas das empresas foram fundadas pelos próprios empresários entrevistados.

TABELA 26 - DISTRIBUIÇÃO POR ESTADO CIVIL E IDADE

Características	Em %	Frequência
<i>Estado Civil:</i>		
Casado	90,4	227
Desquitado	4,8	12
Solteiro	2,0	5
Viúvo	1,6	4
Divorciado	*	1
Outros	*	1
Não Respondeu	*	1
TOTAL	100,0	251
<i>Idade:</i>		
Até 30 anos	2,8	7
de 31 a 35	8,0	20
de 36 a 40	10,0	25
de 41 a 45	12,8	32
de 46 a 50	19,6	49
de 51 a 55	16,0	40
de 56 a 60	10,8	27
de 61 a 65	8,8	22
de 66 a 70	5,6	14
de 71 a 75	3,6	9
de 76 e mais	2,0	5
TOTAL	100,0	250
Média: 50,5 anos		
Mediana: 49,8 anos		
Não Respondeu		1

* Percentagem inferior a 0,5.

3.1 ORIGEM ÉTNICA

A frente das empresas nacionais privadas de grande porte da indústria de transformação, encontram-se 20,4% de empresários nascidos no exterior. Observa-se na Tabela 27 que, dentre os 79,6% que são brasileiros, mais de 6 em cada grupo de 10 empresários nasceram na região Centro-Sul do país. Comparando os resultados desta tabela com dados das Tabelas 29 e 30 pode-se inferir que os empresários industriais são, em sua maioria, brasileiros de segunda ou terceira geração.

Entre os 51 empresários nascidos no exterior, praticamente a metade chegou no Brasil bastante jovem. Em outras palavras esses empresários tinham 20 anos ou menos de idade. Portanto, esses empresários ainda se encontravam em faixas etárias que permitem um processo de aculturação quase que completo. Esse grupo deve ter se integrado com maior facilidade na sociedade brasileira, identificando-se com a cultura e se comportando, em vários aspectos, como os nacionais. Os resultados da Tabela 28 mostram ainda que 35,3% desses empresários chegaram ao Brasil quando tinham entre 21 e 30 anos, ou seja, ainda eram jovens-adultos, o que também deve ter facilitado seu processo de aculturação. Apenas 15,7% dos empresários nascidos no ex-

TABELA 27- ESTADOS E PAÍSES DE NASCIMENTO DOS EMPRESÁRIOS

Local de Nascimento	Em %	Freqüência
Alagoas	0,8	2
Bahia	2,0	5
Ceará	4,0	10
Espírito Santo	*	1
Goiás	0,8	2
Minas Gerais	7,2	18
Paraíba	1,6	4
Paraná	2,8	7
Pernambuco	5,2	13
Rio de Janeiro	8,0	20
Rio Grande do Norte	1,6	4
Rio Grande do Sul	11,6	29
Santa Catarina	4,8	12
São Paulo	28,8	72
Subtotal	79,6	199
Itália	2,4	6
Portugal	3,6	9
Líbano	*	1
Japão	1,6	4
Alemanha	2,0	5
Canadá - Estados Unidos	0,8	2
Outros países da		
Europa - Ocidental	2,8	7
Europa - Oriental	4,0	10
África	*	1
América Latina	1,6	4
Oriente Médio (exceto Líbano)	0,8	2
Subtotal	20,4	51
TOTAL	100,0	250
Não Respondeu		1

* Percentagem inferior a 0,5.

TABELA 28- IDADE COM QUE CHEGARAM NO BRASIL OS EMPRESÁRIOS NASCIDOS NO EXTERIOR

Idade	Em %	Frequência
Até 10	19,6	10
11 a 20	29,4	15
21 a 30	35,3	18
31 a 45	15,7	8
TOTAL	100,0	51

Média: 21,2 anos
 Mediana: 20,7 anos

TABELA 29- NACIONALIDADE DE ORIGEM DA FAMÍLIA DO EMPRESÁRIO -- ORIGEM DE AVÓS PATERNO E MATERNO

Nacionalidade de Origem	(em %)	
	Avô Paterno	Avô Materno
Brasileira	23,5	29,1
Italiana	25,1	25,9
Portuguesa	15,1	13,1
Européia (Oriental)	8,4	9,6
Alemã (Ocidental)	8,4	8,4
Européia (Ocidental)	5,6	2,8
Libanesa	4,8	3,6
Japonesa	3,6	3,6
Espanhola	2,4	1,6
Oriente Médio e Síria	2,0	1,6
Estados Unidos e Canadá	0,8	-
Não Sabem	-	0,8
Total	100,0 (N=251)	100,0 (N=251)

* Percentagem inferior a 0,5.

terior chegaram ao Brasil com mais de 31 anos de idade, mas nenhum com mais de 45 anos. Esses resultados permitem supor que a maioria desses empresários, embora nascidos no exterior estão integrados na sociedade brasileira, cultural e economicamente, e dificilmente poderiam ser considerados estrangeiros tal como os dirigentes máximos de empresas multinacionais.

Segundo os resultados apresentados na Tabela 29, a maioria dos grandes empresários da indústria nacional privada descende de estrangeiros. Este resultado segue aqueles encontrados em outras pesquisas sobre empresários, não constituindo, portanto, surpresa constatar-se que 23,5% dos avós paternos são brasileiros e que os restantes têm nacionalidade estrangeira, predominando as nacionalidades italiana e portuguesa. Contudo, é interessante observar os resultados sobre avós maternos uma vez que, pela primeira vez, a origem étnica materna é verificada em uma pesquisa sobre grandes empresários industriais nacionais privados. Embora tenha sido constatado uma maior percentagem de avós maternos brasileiros, mais de 70,0% dos empresários descendem, também, pelo lado paterno, de avós estrangeiros, o que reforça os achados empíricos de outras pesquisas, os quais apontam no sentido de que grande parte dos empresários industriais, no Brasil, são descendentes diretos de imigrantes.

A Tabela 30 reafirma a origem estrangeira dos empresários industriais. Enquanto praticamente 3/4 deles descendem de avós paternos e maternos estrangeiros, um considerável percentual de seus pais (44,8%), e mães (37,2%), também são estrangeiros. As nacionalidades que predominam, entre pais e mães estrangeiros, são a italiana, a européia oriental (países atualmente pertencentes ao bloco

TABELA 30 - NACIONALIDADE E REGIÕES DE ORIGEM DO PAI E MÃE DOS EMPRESÁRIOS

(em %)

NACIONALIDADE E REGIÕES DE ORIGEM	Pai	Mãe
BRASILEIROS:		
Nordeste	13,2	16,0
Sudeste	25,5	29,1
Sul	16,8	16,8
Centro-Oeste	—	•
Não Aferido	—	0,8
Subtotal	55,5	63,1
ESTRANGEIROS:		
Italiana	10,4	7,6
Europeia (Oriental)	8,0	8,8
Portuguesa	7,2	5,6
Alema (Occidental)	4,4	3,6
Europeia (Occidental)	4,0	3,2
Libanesa	3,6	2,0
Japonesa	0,8	0,8
Oriente-Médio e Síria	2,0	1,6
Espanhola	•	•
Israelense	•	—
Subtotal	44,8	37,2
TOTAL	100,0 (N=251)	100,0 (N=251)

• Percentagem inferior a 0,5.

TABELA 31 - NÍVEL DE EDUCAÇÃO FORMAL DOS ENTREVISTADOS E DE PAIS DOS EMPRESÁRIOS

(em %)

Nível Educacional	Empresário	Paí
Sem Educação Formal	•	4,0
Primário Incompleto	2,8	10,4
Primário Completo	2,4	23,9
Ginasial Incompleto	2,8	2,8
Ginasial Completo	6,0	12,4
Secundário Incompleto	2,4	1,2
Secundário Completo	13,5	13,5
Técnico	10,8	10,4
Universitário Incompleto	8,0	4,8
Universitário Completo	41,4	13,1
Pós-Graduação e Extensão		
Universitária	8,0	0,8
Outros	0,8	•
Não Responderam	0,8	•
Não Sabem	-	2,0
TOTAL	100,0 (N=251)	100,0 (N=251)

• Percentagem inferior a 0,5.

TABELA 32 - CURSOS E ÁREAS DE GRADUAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO DOS EMPRESÁRIOS COM EDUCAÇÃO FORMAL DE NÍVEL SUPERIOR

Cursos e Áreas	Em %	Frequência
Engenharia	30,8	44
Economia	18,9	27
Administração de Empresas	13,3	19
Direito	11,9	17
Contabilidade	4,2	6
Agronomia	2,8	4
Área Técnica	4,2	6
Engenharia e Área Humana	2,8	4
Área Humana (2 cursos)	7,0	10
Outros	4,2	6
TOTAL	100,0	143
Não se Aplica		107
Não Respondeu		1

socialista) e a portuguesa. No entanto, entre pais e mães brasileiros, como deveria ser esperado, dado que a industrialização brasileira ocorreu principalmente nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro, a maioria nasceu nas regiões Sudeste e Sul, pois praticamente 3/4 da percentagem de 55,5 e 63,1 de pais e mães brasileiros, respectivamente, nasceram nessas duas regiões.

3.2 EDUCAÇÃO

Praticamente a metade dos empresários industriais tiveram formação universitária, e 29,9% não foram além do nível secundário de educação. Enquanto 10,8% completaram cursos técnicos, 8,0% chegaram à universidade mas não completaram seus cursos. A Tabela 31 apresenta as informações dos empresários sobre seus níveis de educação formal e também os de seus pais. A mobilidade educacional dos empresários em relação aos pais é acentuada: 68,2% dos pais não passaram do nível secundário. Enquanto apenas 13,1% dos pais concluíram cursos universitários, 41,4% dos empresários completaram seus estudos universitários. Confirmado o nível mais alto de educação formal dos empresários em relação a seus pais, observa-se que é de 10 para 1 a proporção dos que fizeram curso de pós-graduação e extensão universitária. Entretanto, com relação à formação educacional específica dos empresários que completaram cursos universitários, a Tabela 32 mostra que seu treinamento formal ocorreu em áreas compatíveis com a atividade empresarial. Assim, esses empresários, em sua maioria, foram treinados justamente em áreas que, direta ou indiretamente, expõem os indivíduos a problemas e informação teórica sobre a direção e a função empresarial.

3.3 OCUPAÇÃO

A Tabela 33 fornece uma importante informação a respeito da origem social dos empresários industriais. A ocupação profissional - um dos indicadores de classe social - de mais de 3/4 dos pais dos empresários os situa em níveis ocupacionais de maior prestígio e renda. Assim, 69,8% dos pais foram descritos, pelos próprios empresários, como proprietários, isto é, detendo ocupações na indústria, agricultura, comércio e em outros setores. Enquanto 9,2% dos pais tinham ocupações liberais, apenas 6,2% exerceram ocupações, como empregados, na indústria de transformação.

Também os avós maternos e paternos dos empresários detinham ocupações de prestígio, pois mais da metade eram proprietários, administradores, ou profissionais liberais conforme se observa na Tabela 34. A comparação entre ocupações dos avós não apresenta diferenças significativas, o que permite concluir que tanto o avô paterno quanto o materno tiveram origens profissionais semelhantes. Comparando-se avós e pais, observa-se que estes ascenderam profissionalmente, o que sempre ocorre em estudos de mobilidade intergeracional.

Dentre os empresários entrevistados, 202 informaram a ocupação de seus irmãos, num total de 425 irmãos. A Tabela 35 revela que 35,1% das ocupações dos irmãos se classificam na categoria de proprietários, dos quais 21,2% são proprietários industriais como a maioria dos dirigentes máximos entrevistados. Os dados não permitem concluir se esses irmãos são proprietários de outras empresas industriais, sendo bastante provável que sejam sócios-proprietários das empresas das quais seus irmãos são dirigentes máximos, pois 31,3% dos cargos ocupados nas empresas por parentes dos entrevista-

TABELA 33 - DISTRIBUIÇÃO POR CATEGORIA OCUPACIONAL DO PAI DO EMPRESÁRIO INDUSTRIAL

CATEGORIA OCUPACIONAL	Em %	Frequência
PROPRIETÁRIOS		
Agricultores	8,0	20
Industriais	35,1	88
Comerciantes	21,9	55
Fazendeiros	3,2	8
Banqueiros	0,8	2
Outros Proprietários	<u>0,8</u> <u>69,8</u>	2
ADMINISTRADORES		
Diretores e Assistentes, Serviço Público, Bancos e Companhias de Seguros	1,2	3
Diretores e Assistentes de Instituições Privadas	2,0	5
Gerentes Administrativos	<u>1,6</u> <u>4,2</u>	4
ADMINISTRADORES		
Funções Burocráticas e de Escritório	3,2	8
FUNÇÕES TÉCNICAS, CIENTÍFICAS, ARTÍSTICAS E AFINS		
Engenheiros, Funções Afins	2,4	6
Dentistas	2,0	5
Químicos	0,4	1
Contadores	2,0	5
Professores e Funções Auxiliares	1,6	4
Outras Ocupações	<u>0,8</u> <u>9,2</u>	2
OCUPAÇÕES NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO		
Metalúrgica e Mecânica	3,2	8
Vestuário	0,8	2
Madeira e Móveis	1,6	4
Outras	<u>1,2</u> <u>6,2</u>	3
OCUPAÇÕES NO COMÉRCIO		
Comerciários, Vendedores	1,2	3
Corretores de Imóveis, Agentes de Investimentos	0,8	2
Ocupações no Setor de Transportes	1,2	3
Ocupações no Setor de Comunicações	0,4	1
Ocupações da Defesa Nacional e Segurança Pública	1,2	3
Ocupações na Agropecuária	1,2	3
Não Sabe	.	1
TOTAL	100,0	251

* Percentagem inferior a 0,5.

TABELA 31 - DISTRIBUIÇÃO POR CATEGORIA OCUPACIONAL DO AVÔ PATERNO E MATERNO DO EMPRESÁRIO NACIONAL

(em %)

CATEGORIA OCUPACIONAL	Avô Paterno	Avô Materno
PROPRIETÁRIOS		
Agricultores e Pecuaristas	19,9	19,5
Industriais	10,0	9,6
Comerciantes	18,3	17,5
Fazendeiros	8,4	7,6
Banqueiros	0,8	0,4
Outros Proprietários	—	1,2
Administradores	0,4	2,0
Funções Burocráticas e de Escritório	1,6	3,2
FUNÇÕES TÉCNICAS, CIENTÍFICAS, ARTÍSTICAS E AFINS		
Médicos, Farmacêuticos, Dentistas e Afins	2,8	2,0
Engenheiros	0,4	1,6
Professores e Funções Auxiliares	2,0	1,2
Magistrados, Advogados e Funções Auxiliares	2,4	4,0
Religiosos	1,2	—
Escultores, Pintores e Afins	0,4	1,2
Sociólogos	0,4	—
OCUPAÇÕES NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO		
Metalúrgica e Mecânica	1,6	1,2
Madeira e Móveis	2,0	0,8
Têxtil e Vestuário	—	1,6
Cerâmica e Vidro	0,8	—
Outras	3,2	3,2
Ocupações no Comércio	1,2	1,2
Ocupações no Setor de Transportes	—	1,2
Ocupações no Setor de Serviços	1,2	—
Ocupações da Defesa Nacional e Segurança Pública	2,0	0,8
Ocupações na Agropecuária (Não Qualificadas)	5,6	4,8
Ocupações Mal Definidas	0,8	0,4
Não Sabem	12,0	13,1
Não Responderam	0,8	0,8
TOTAL	100,0 (N=251)	100,0 (N=251)

TABELA 35 - DISTRIBUIÇÃO POR CATEGORIA OCUPACIONAL DOS IRMÃOS DO EMPRESÁRIO

CATEGORIA OCUPACIONAL	Em %	Frequência
PROPRIETÁRIOS		
Agricultores, Pecuáristas e Avicultores	2,8	12
Industriais	21,2	90
Comerciantes	6,0	29
Fazendeiros	3,8	16
Banqueiros	•	1
Outros Proprietários	•	1
	<u>35,1</u>	
ADMINISTRADORES		
Administradores, Diretores e Assistentes no Serviço Público	0,7	3
Administradores, Diretores e Assistentes de Instituições Privadas	21,2	90
Outros Administradores	•	10
Funções Burocráticas ou de Escritório	3,3	14
	<u>24,3</u>	
OCUPAÇÕES TÉCNICAS, CIENTÍFICAS, ARTÍSTICAS E AFINS		
Engenheiros e Arquitetos e Funções Afins	5,2	22
Químicos, Geólogos e Agrônomos	1,4	6
Médicos, Dentistas e Enfermeiros Diplomados	2,6	11
Economistas, Contadores, Sociólogos e Funções Afins	2,1	9
Professores e Funções Auxiliares	4,7	20
Advogados e Defensores Públicos	1,6	7
Escritores e Jornalistas	0,5	2
	<u>18,1</u>	
OUTRAS OCUPAÇÕES RELIGIOSAS		
Ocupações na Indústria de Transformação	0,9	4
Ocupações no Comércio e Atividades Auxiliares	1,4	6
Ocupações da Defesa Nacional e Segurança Pública	2,8	12
Ocupações da Defesa Nacional e Segurança Pública	0,9	4
Outras Ocupações Mal Definidas	1,2	5
Não Trabalham (aposentados, donas de casa, menores)	12,0	51
TOTAL	100,0	425
Não se Aplica (Não têm irmão(s))		46
Não Responderam		3

* Percentual inferior a 0,5.

dos são irmãos dos mesmos. No entanto, assim como se constata entre avós, pais e sogros dos empresários, as ocupações dos irmãos são em sua grande maioria ocupações de alto prestígio e renda: 18,1% são profissionais liberais e 21,2% administradores, diretores e assistentes de instituições privadas, principalmente nos setores industrial, comercial e financeiro, e 35,1% proprietários.

Dentre os 245 empresários que informaram a principal ocupação profissional de seus sogros, a maioria indicou que mais da metade também são detentores de ocupações de alto prestígio e renda - proprietários, administradores e profissionais liberais - tal como se verifica entre seus pais e avós. Na Tabela 36, observa-se que 19,2% dos sogros foram profissionalmente classificados como industriais, sendo que a percentagem de pais industriais é de 35,1%. É relativamente baixa a percentagem de pais, avós, irmãos e sogros classificados como agricultores, pecuaristas ou fazendeiros de um modo geral, sendo mais baixo ainda o percentual desses parentes que foram incluídos pelos empresários na categoria referente a ocupações (de não proprietários) rurais ou agrícolas. É irrelevante o percentual daqueles que podem ser incluídos na categoria banqueiros, isto é, na principal categoria referente ao setor financeiro.

Como membros de uma classe social privilegiada, portanto, possuidora de valores e orientações que desestimulam o padrão do núcleo familiar numeroso típico dos estratos sociais pobres, tanto urbanos como rurais, os empresários industriais têm, em média, 1,6 filhos. Visto que uma estrutura familiar de propriedade e controle predomina na maioria das empresas cujos dirigentes máximos foram entrevistados (como será visto posteriormente em outro capítulo), os resultados apresentados na Tabela 37 indicam que existe, em potencial, a possibilidade de se dar continuidade a esta estrutura, via

TABELA 36 - DISTRIBUIÇÃO POR CATEGORIA OCUPACIONAL DO SOGRO DO EMPRESÁRIO

CATEGORIA OCUPACIONAL	Em %	Frequência
PROPRIETÁRIOS		
Agricultores, Pecuaristas	3,7	9
Industriais	19,2	47
Comerciantes	16,7	41
Fazendeiros	4,1	10
Banqueiros	*	1
Outros Proprietários	<u>1,2</u> <u>45,3</u>	3
ADMINISTRADORES		
Administradores, Diretores e Assistentes no Serviço Público	1,2	3
Administradores, Diretores e Assistentes de Instituições Privadas	1,6	4
Gerentes	0,8	2
Outros Administradores	<u>*</u> <u>4,0</u>	1
FUNÇÕES BUROCRÁTICAS OU DE ESCRITÓRIO		
Funcionários Públicos sem Especificação de Função	2,4	6
Outras Funções Burocráticas ou de Escritório	1,6	4
OCUPAÇÕES TÉCNICAS, CIENTÍFICAS, ARTÍSTICAS E AFINS		
Engenheiros	4,5	11
Médicos, Dentistas, Farmacêuticos	5,3	13
Contadores	2,0	5
Magistrados, Advogados e Funções Afins e Auxiliares	3,3	8
Outros Profissionais Liberais	<u>2,0</u> <u>17,1</u>	5
OCUPAÇÕES NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO		
Mecânica	1,2	3
Têxtil e Vestuário	1,6	4
Madeira e Móveis	*	1
Alimentação	*	1
Outras	<u>3,3</u> <u>6,9</u>	8
Ocupações no Comércio e Atividades Auxiliares	5,7	14
Ocupações dos Transportes e Comunicações	2,0	5
Ocupações no Setor de Serviços	2,0	5
Ocupações em Defesa Nacional e Segurança Pública	1,2	3
Ocupações da Agropecuária e da Produção Extrativa Vegetal e Animal	4,5	11
Outras Ocupações Mal Definidas	2,0	5
Não Sabem	3,3	8
Não Responderam	1,6	4
TOTAL	100,0	245
Não se Aplica		6

* Percentual inferior a 0,5.

TABELA 37 - NÚMERO DE FILHOS DO EMPRESÁRIO E ATITUDE QUANTO AO TRABALHO DE FILHOS NA EMPRESA

(em %)

Número de Filhos	Sexo	
	Masculino	Feminino
Nenhum	14,7	20,4
1	34,3	38,0
2	30,6	26,9
3	14,3	8,6
4	5,3	4,1
Mais de 4	0,8	2,0
TOTAL	100,0 (N=245)	100,0 (N=245)
Média: 1,6 filhos		
Não se Aplica	5	5
Não Respondeu	1	1
Atitude:		
Gostariam que Filhos Trabalhassem na Empresa		46,4
Não Gostariam		18,0
Depende		10,5
Filhos já Trabalham		25,1
TOTAL		100,0 (N=239)
Não se Aplica		2,6
Não Respondeu		*

filhos. A manutenção de uma estrutura familiar de propriedade e controle tem uma alta probabilidade de ocorrer, pois 25% dos empresários já contam com seus filhos trabalhando nas empresas que dirigem, enquanto 46,4% gostariam que seus filhos, provavelmente ainda menores, viessem a trabalhar nas empresas das quais são dirigentes máximos. Enquanto apenas 18,0% não se manifestaram favoravelmente a idéia de que seus filhos viessem a trabalhar nas empresas que dirigem, 10,5% preferiram manter-se neutros, pois acham que a decisão caberia a seus filhos.

Dentre os 111 empresários que gostariam que seus filhos viessem a trabalhar nas empresas por eles dirigidas, 66,7% apontam como a principal razão para isso o fato de que a presença dos filhos nas empresas daria continuidade a seu trabalho e manteria a propriedade e controle da família sobre elas. Dos 25 empresários que julgam caber aos filhos a decisão de vir a trabalharem nas empresas por eles dirigidas, a maioria se inclina para uma atitude de respeito à decisão ou vocação dos filhos, preferindo não influenciar ou interferir na sua orientação profissional. Mesmo entre os 43 que não gostariam que seus filhos viessem a trabalhar nas empresas, 8 alegam ser esta a razão que justifica sua atitude, enquanto 5 apresentam uma razão prática, posto que seus filhos já exercem outras profissões. Os que alegaram como razão principal a falta de aptidão ou vocação, escolheram, provavelmente, esta justificativa por não terem filhos do sexo masculino. Apenas 5 empresários manifestam uma atitude negativa, visto que em sua opinião, seus problemas enquanto empresário levam-nos a achar que não vale a pena ser empresário industrial, portanto não gostariam que seus filhos viessem a trabalhar neste setor.

TABELA 38 - RAZÕES PARA ATITUDE QUANTO AO TRABALHO DE FILHOS NA EMPRESA

<i>Atitudes e Razões</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Gostariam que Filhos Trabalhassem</i>		
<i>Razões:</i>		
<i>Para Darem Continuidade</i>	<i>66,7</i>	<i>74</i>
<i>Devido o Potencial da Empresa</i>	<i>9,0</i>	<i>10</i>
<i>Decisão Caberia aos Filhos</i>	<i>4,5</i>	<i>5</i>
<i>Capacidade/Vocação dos Filhos</i>	<i>3,6</i>	<i>4</i>
<i>Outras</i>	<i>15,3</i>	<i>17</i>
<i>Não Respondeu</i>	<i>0,9</i>	<i>1</i>
TOTAL	100,0	111
<i>Atitudes e Razões</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Dependeria dos Próprios Filhos</i>		
<i>Razões:</i>		
<i>Decisão Caberia aos Filhos</i>	<i>40,0</i>	<i>10</i>
<i>Capacidade/Vocação dos Filhos</i>	<i>24,0</i>	<i>6</i>
<i>Outras</i>	<i>36,0</i>	<i>9</i>
TOTAL	100,0	25
<i>Não Gostariam</i>		
<i>Razões:</i>		
<i>Decisão Caberia aos Filhos</i>	<i>18,6</i>	<i>8</i>
<i>Não Têm Aptidão/Vocação</i>	<i>16,3</i>	<i>7</i>
<i>Não Vale a Pena</i>	<i>11,6</i>	<i>5</i>
<i>São Profissionais em Outro Ramo</i>	<i>11,6</i>	<i>5</i>
<i>Outras</i>	<i>37,2</i>	<i>16</i>
<i>Não Responderam</i>	<i>4,7</i>	<i>2</i>
TOTAL	100,0	43

Na Tabela 39, constata-se que 72,5% dos empresários possuem parentes trabalhando nas empresas das quais são dirigentes máximos. Como mais de 70,0% das empresas por eles dirigidas são Companhias Fechadas ou Limitadas, a participação de parentes do dirigente máximo nessas empresas é um dado normal. Dentre os que possuem parentes na empresa, a maioria (51,4%) informou que apenas um parente ocupa algum cargo na empresa. A maioria dos cargos, 54,6%, ocupados por parentes está confiada a parentes por linha direta, isto é, irmãos, filhos, netos e pais do dirigente máximo. Pode ser observado ainda na Tabela 39, que a maioria dos cargos ocupados por parentes são cargos de diretoria. Os demais cargos, com exceção de auxiliar de escritório, secretária, contínuos e estagiários, são cargos importantes na estrutura organizacional das empresas. Estes resultados são também indicadores de que a estrutura familiar de propriedade e controle tende a ser mantida nas empresas nacionais privadas da indústria de transformação.

4 RELAÇÕES SOCIAIS E PARTICIPAÇÃO SÓCIO-POLÍTICA

Pelos resultados da Tabela 40, pode ser constatado que a maioria dos empresários industriais, pelo menos em seu aspecto formal, pertence a associações ou entidades representativas de interesses empresariais, tais como associações comerciais, sindicatos patronais, federação das indústrias, etc. Enquanto 24,7% pertencem a apenas uma entidade, 56,6% pertencem a duas ou mais. Todavia, deve ser registrado que 17,9% desses grandes empresários informam que, nem mesmo formalmente pertencem a qualquer entidade, incluindo-se sindicatos. Como associação a entidades de classe é praticamente compulsória, principalmente no caso de sindicatos, o fato de ser membro ou

TABELA 39 - PARENTES DOS ENTREVISTADOS QUE TRABALHAM NA EMPRESA DAS QUAIS SÃO DIRIGENTES MÁXIMOS; RELAÇÃO DO PARENTESCO E CARGOS OCUPADOS

<i>Relações e Cargos</i>	<i>Em %</i>	<i>Freqüência</i>
<i>Parentes Trabalham na Empresa</i>	<i>72,5</i>	<i>102</i>
<i>(Apenas Um Parente Trabalha)</i>	<i>(51,4)</i>	<i>(129)</i>
<i>Não Possuem Parentes na Empresa</i>	<i>27,5</i>	<i>69</i>
TOTAL	100,0	251
<i>Parentesco:</i>		
<i>Irmão(s)</i>	<i>31,3</i>	<i>121</i>
<i>Primo, Tio e Sobrinho</i>	<i>23,6</i>	<i>91</i>
<i>Filho e Neto</i>	<i>19,7</i>	<i>76</i>
<i>Cunhado e Concunhado</i>	<i>15,8</i>	<i>61</i>
<i>Sogro, Genro, Esposa e Nora</i>	<i>6,0</i>	<i>23</i>
<i>Pai e Mãe</i>	<i>3,6</i>	<i>14</i>
TOTAL	100,0	386
<i>Não Respondeu</i>		1
<i>Cargos Ocupados:</i>		
<i>Presidente</i>	<i>3,4</i>	<i>13</i>
<i>Vice-Presidente</i>	<i>5,0</i>	<i>19</i>
<i>Presidente e Vice-Presidente do Conselho de Administração</i>	<i>2,0 10,4</i>	<i>6</i>
<i>Diretor:</i>		
<i>Superintendente</i>	<i>3,9</i>	<i>15</i>
<i>Diretor</i>	<i>21,9</i>	<i>84</i>
<i>Comercial, Compras e Vendas</i>	<i>8,1</i>	<i>31</i>
<i>Industrial</i>	<i>5,7</i>	<i>22</i>
<i>Financeiro</i>	<i>3,4</i>	<i>13</i>
<i>Administrativo</i>	<i>2,9</i>	<i>11</i>
<i>Executivo</i>	<i>1,6</i>	<i>6</i>
<i>Outros</i>	<i>4,2 51,9</i>	<i>16</i>
<i>Gerente, Gerente-Geral, etc.</i>	<i>9,9</i>	<i>38</i>
<i>Assessor e Assistente de Diretoria</i>	<i>5,0</i>	<i>19</i>
<i>Sócio</i>	<i>3,7</i>	<i>14</i>
<i>Chefe de Deptº e Seções</i>	<i>3,7</i>	<i>14</i>
<i>Supervisor, Técnico Industrial, etc.</i>	<i>2,6</i>	<i>10</i>
<i>Engenheiro</i>	<i>2,1</i>	<i>8</i>
<i>Auxiliar de Escritório e Secretaria, Contínuos e Estagiários</i>	<i>5,7</i>	<i>22</i>
<i>Outros Cargos</i>	<i>5,5</i>	<i>21</i>
TOTAL	100,0	353
<i>Não Responderam</i>		2

TABELA 40 - PARTICIPAÇÃO FORMAL EM ASSOCIAÇÕES E ENTIDADES REPRESENTATIVAS DE INTERESSE DOS EMPRESÁRIOS E PARTICIPAÇÃO EFETIVA

<i>Número de Associações</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Uma</i>	<i>24,7</i>	<i>62</i>
<i>Duas</i>	<i>26,3</i>	<i>66</i>
<i>Três</i>	<i>17,5</i>	<i>44</i>
<i>Quatro</i>	<i>10,0</i>	<i>25</i>
<i>Cinco e Mais</i>	<i>2,8</i>	<i>7</i>
<i>Não Pertencem a Associações</i>	<i>17,9</i>	<i>45</i>
<i>Não Respondeu</i>	<i>0,8</i>	<i>2</i>
TOTAL	100,0	251
<i>Tipos de Organizações:</i>	<i>Participação Efetiva</i>	<i>Frequência</i>
<i>Sindicatos de Classe</i>	<i>39,0</i>	<i>98</i>
<i>Clubes Recreativos, Esportivos</i>	<i>25,5</i>	<i>64</i>
<i>Federação das Indústrias</i>	<i>25,1</i>	<i>63</i>
<i>Associação Comercial</i>	<i>22,3</i>	<i>56</i>
<i>Associações Representativas de Interesses</i>	<i>19,1</i>	<i>48</i>
<i>Clubes de Serviços</i>	<i>16,3</i>	<i>41</i>
<i>Confederação Nacional das Indústrias</i>	<i>8,0</i>	<i>20</i>
<i>Partidos Políticos</i>	<i>7,6</i>	<i>19</i>
<i>Clubes Diretores Lojistas</i>	<i>0,8</i>	<i>2</i>
<i>Outras Organizações</i>	<i>9,2</i>	<i>23</i>
<i>Não Responderam</i>	<i>1,6</i>	<i>4</i>
TOTAL	X	N = 251

associado não permite inferir o envolvimento com as entidades e muito menos o grau de participação dos empresários nessas entidades. Utilizando uma pergunta específica sobre participação efetiva em algumas organizações, foi possível obter uma auto-avaliação do empresário sobre a sua participação em entidades de classe e outros tipos de organização. Na pergunta submetida aos empresários para avaliar sua participação, definimos participação efetiva numa organização como sendo a dedicação de tempo, contribuição financeira, presença mais frequente a reuniões, e colaboração por meio de críticas e sugestões sobre objetivos e atividades das organizações. Ainda na Tabela 40, podemos ver que é relativamente reduzido o número de empresários que participam ativamente de vários tipos de organizações, incluídas as que os representam. Excetuando-se os sindicatos patronais, nos quais 39,0% dos empresários informam ter uma participação efetiva, nas outras organizações poucos são os que delas participam. Pelos resultados obtidos, podemos concluir que, de fato, a participação em organizações e entidades é mais formal do que ativa.

Entretanto, mais da metade dos empresários já esteve envolvida no processo político a nível de representação de interesses pelas chamadas associações ou entidades de classe e, alguns, até mesmo já participaram do processo político como candidatos partidários a cargos eletivos. Na Tabela 41, verifica-se que 53,0% dos empresários já foram eleitos ou nomeados para cargos públicos, associações ou entidades de classe, mas 46,6% ainda se mantêm fora do sistema político-decisório de importantes estruturas representativas de interesses. Dos 262 cargos para os quais 133 empresários já foram eleitos ou nomeados, 32,4% para cargos na diretoria de sindicatos patronais no setor industrial; 22,5% em associações representativas de interes

TABELA 41 - INSTITUIÇÕES PÚBLICAS, ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES DE CLASSE PARA AS QUAIS EMPRESÁRIOS FORAM ELEITOS OU NOMEADOS

<i>Eleição ou Nomeação</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Sim, Eleito ou Nomeado</i>	<i>53,0</i>	<i>133</i>
<i>Não foi Eleito ou Nomeado</i>	<i>46,6</i>	<i>117</i>
<i>Não Respondeu</i>		<i>1</i>
TOTAL	100,0	251
<i>Instituições:</i>		
<i>Sindicatos</i>	<i>32,4</i>	<i>85</i>
<i>Federações de Indústrias</i>	<i>14,5</i>	<i>38</i>
<i>Associações de Classe</i>	<i>22,5</i>	<i>59</i>
<i>Clube dos Diretores Lojistas,</i> <i>Associações Comerciais</i>	<i>15,2</i>	<i>40</i>
<i>Câmaras Municipais</i>	<i>3,8</i>	<i>10</i>
<i>Poder Executivo-Municipal</i>	<i>2,7</i>	<i>7</i>
<i>Poder Executivo-Estadual</i>	<i>1,5</i>	<i>3</i>
<i>Congresso Nacional</i>	<i>1,1</i>	<i>3</i>
<i>Autarquias, Outros Órgãos</i>	<i>2,7</i>	<i>7</i>
<i>Órgãos Governamentais, Estaduais</i> <i>e Municipais</i>	<i>1,9</i>	<i>5</i>
<i>Outras Instituições</i>	<i>1,9</i>	<i>5</i>
TOTAL	100,0	262
<i>Não se Aplica</i>		118

* Percentagem inferior a 0,5.

ses de classe, tais como ABIA, ABIMAQ, ABDIB, etc; e 14,5% nas várias federações de indústrias. Portanto, 69,4% dos cargos foram ou são ocupados em entidades representativas do empresariado industrial. Se a este percentual são acrescentados os 15,2% de cargos ocupados em entidades representativas do empresariado comercial, constata-se que 84,6% dos cargos foram ou são ocupados exclusivamente no âmbito restrito de órgãos representativos de interesses empresariais. A participação, via eleição ou nomeação para cargos públicos, a nível político municipal, estadual ou federal, tem sido bastante restrita, uma vez que apenas 9,1% dos cargos foram ocupados em câmaras municipais, prefeituras, assembleias legislativas e Congresso Nacional.

Na Tabela 42 estão especificados os cargos ocupados em instituições e entidades, por nomeação ou eleição, por 133 empresários. Dos 262 cargos ocupados, 56,9% são cargos de diretoria em associações e entidades representativas de interesses de classe, sendo que 29,4% dos cargos são os de maior representatividade e poder decisório, posto que este percentual refere-se a cargos de presidentes dessas entidades. Assim, percebe-se que pelo menos um grupo desses empresários industriais participam ou já participaram ativamente em organizações que representam os mais diversos interesses e as demandas do setor industrial perante a sociedade e o sistema governamental. Poucos cargos políticos, apenas obtidos por meio de eleição, foram exercidos pelos empresários, sendo que a maioria foi ocupada a nível municipal. A participação dos 133 empresários aumenta ao longo do tempo, atingindo um nível mais alto nos últimos 5 anos anteriores à realização da pesquisa. Isso é compatível com o próprio processo de industrialização brasileira, cuja aceleração se deu a partir de meados da década de 50. E é justamente com o processo de industrialização que entidades

TABELA 42 - CARGO PÚBLICO OU EM ASSOCIAÇÃO E ENTIDADE DE CLASSE EXERCIDA PELO EMPRESÁRIO E DATA EM QUE O OCUPOU

Cargos	Em %	Frequência
Presidente	29,4	77
Diretor	56,9	149
Congressista	1,1	3
Prefeito, Vice-Prefeito e Vereador	3,8	10
Outros Cargos	7,6	20
Não Responderam	1,1	3
TOTAL	100,0	262
<i>Data</i>		
Até 1950	2,7	7
1951 a 1955	3,4	9
1956 a 1960	3,8	10
1961 a 1965	12,2	32
1966 a 1970	13,0	34
1971 a 1975	21,4	56
1976 em diante	38,2	100
Não Sabem	0,7	2
Não Responderam	4,6	12
TOTAL	100,0	262
Não se Aplica		118

representativas de interesse do empresariado, principalmente sindicatos, são criados em todos os gêneros da indústria de transformação. Portanto, não causa surpresa constatar que 59,6% dos cargos ocupados pelos 133 empresários foram exercidos durante a década de 70.

Como dirigentes máximos das maiores empresas nacionais privadas da indústria de transformação, os empresários entrevistados forçosamente, possuem uma rede de relações com os mais importantes grupos sociais e profissionais da sociedade brasileira. A Tabela 43, apresenta os resultados de uma pergunta visando justamente identificar os grupos mais próximos dos empresários industriais. As pessoas que fazem parte desses grupos são as mais chegadas ao empresário, tais como amigos, parentes e aquelas com as quais o empresário mais conta social e profissionalmente. Os grupos incluídos numa relação submetida aos empresários são representativos das elites sociais, políticas e econômicas da sociedade brasileira. Com exceção dos grupos Representantes do Setor Privado Estrangeiro e Oficiais das Forças Armadas, mais da metade dos empresários mantêm relações sociais e profissionais bastante próximas com todos os grupos de alto prestígio social, poder econômico e político. Portanto, os empresários industriais constituem um grupo com grande acesso a todas as elites da sociedade brasileira.

5 CLASSE SOCIAL

Um dos indicadores que pode ser utilizado para uma análise da origem de classe dos empresários industriais é uma avaliação subjetiva dos entrevistados sobre a situação de sua família quando de sua adolescência e período de formação educacional ou profissio

TABELA 43 - CATEGORIAS OCUPACIONAIS DOS INDIVÍDUOS COM OS QUAIS OS EMPRESÁRIOS MAIS SE RELACIONAM SOCIAL E PROFISSIONALMENTE

<i>Categorias</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Representantes do Setor Privado</i>		
<i>Estrangeiro</i>	45,0	113
<i>Oficiais das Forças Armadas</i>	49,0	123
<i>Altos Funcionários Públicos e</i>		
<i>Diretores de Empresas Estatais</i>	53,4	134
<i>Funcionários Públicos de Nível</i>		
<i>Médio/Inferior</i>	53,0	133
<i>Banqueiros e Financistas</i>	57,0	143
<i>Políticos</i>	59,4	149
<i>Grandes Industriais Nacionais</i>		
<i>Privados</i>	76,5	192
<i>Pequenos e Médios Comerciantes</i>	82,1	206
<i>Pequenos e Médios Industriais</i>	88,4	222
<i>Profissionais Liberais</i>	94,8	238
<i>Não Sabem</i>	0,8	2
<i>Não Respondem</i>	*	1
TOTAL	X	N=251

* Percentagem inferior a 0,5.

nal, isto é, entre 15 e 25 anos. Embora não se tenha perguntado diretamente sobre a situação econômico-financeira da família, a pergunta feita remetia o empresário a avaliar justamente esta variável. Apenas 9,6% dos empresários percebiam como ricas as suas famílias durante seu período de transição para a fase adulta. Contudo, pode-se tomar como pertencentes à categoria Rica as respostas situação próspera. Assim, encontramos na Tabela 44, que 30,3% avaliaram a situação econômica de suas famílias como Ricas e Prósperas. Com uma situação familiar Boa, 37,8% dos empresários avaliaram suas famílias, enquanto apenas 8,4% percebiam-nas como Pobres e 23,1% como intermediárias entre pobre e remediada. Assim, podemos classificar as auto-percepções dos empresários com respeito à situação econômica de suas famílias em três níveis e com os seguintes percentuais: Rica, 30,3%; Média, 37,8% e Pobre/Remediada, 31,5%. Portanto, não há uma desigualdade econômica acentuada entre as famílias segundo a avaliação subjetiva dos próprios empresários.

Tanto os empresários como seus pais, em sua maioria, são agentes econômicos do setor industrial. Ou seja, sua principal relação com a economia se faz por intermédio do setor industrial, do qual o maior número de empresários participa como sócios ou proprietário conforme se depreende da tabela 45.. Entretanto, os empresários entrevistados, mais do que seus pais, são tipicamente agentes econômicos industriais, pois o percentual deles que são proprietários e sócios de empresas industriais supera consideravelmente o percentual de seus pais nestas três categorias: 92,4% dos empresários contra 52,4% de seus pais. O fato de que é bastante alta a percentagem de empresários proprietário ou sócios de empresas industriais indica não só que são eles os continuadores da propriedade industrial familiar, mas também que é ativa sua presença no processo de crescimento e expansão indus -

TABELA 14 - AUTOPERCEPÇÃO DA SITUAÇÃO DA FAMÍLIA QUANDO A IDADE DO EMPRESÁRIO ERA DE 10 A 25 ANOS

Situação da Família	Em %	Frequência
Rica	9,6	24
Próspera	20,7	52
Boa	37,8	95
Dava para Viver	23,1	58
Pobre	8,4	21
Não Respondeu	.	1
TOTAL	100,0	251

* Percentagem inferior a 0,5.

TABELA 15 - RELAÇÃO DO EMPRESÁRIO E SEU PAI COM OS DIFERENTES SETORES DA ECONOMIA

(em %)

Relação	Setores da Economia			
	Indústria	Agricultura/ Pecuária	Comércio	Setor Financeiro
Empresário:				
Proprietário	31,9	21,9	12,4	2,4
Sócio	41,4	9,2	12,4	3,2
Proprietário e Sócio	19,1	8,4	5,2	—
Nem Proprietário, Nem Sócio	6,4	59,4	68,9	93,2
Não Responderam	1,2	1,2	1,2	1,2
TOTAL	100,0 (N=251)	100,0 (N=251)	100,0 (N=251)	100,0 (N=251)
Pai do Empresário:				
Proprietário	21,1	21,9	24,7	2,8
Sócio	20,7	2,0	8,8	1,6
Proprietário e Sócio	10,4	2,8	3,2	0,4
Nem Proprietário, Nem Sócio	45,0	70,5	60,6	92,4
Não Responderam	2,8	2,8	2,8	2,8
TOTAL	100,0 (N=251)	100,0 (N=251)	100,0 (N=251)	100,0 (N=251)

TABELA 46 – NÚMERO E TIPOS DE ATIVIDADES OU FUNÇÕES QUE EMPRESÁRIO MAIS DESEMPENHA NA EMPRESA DA QUAL É O DIRIGENTE MÁXIMO

Número	Em %	Frequência
Uma	50,6	127
Duas	29,5	74
Três	14,7	37
Quatro	1,2	3
Cinco ou Mais	4,0	10
TOTAL	100,0	251

ATIVIDADES OU FUNÇÕES MAIS DESEMPENHADAS SEGUNDO OS ENTREVISTADOS:	% de Empresários	% de Atividades ou Funções Desempenhadas
Supervisão e Administração Geral	31,1	19,2
Direção Financeira	29,1	17,9
Orientação Geral da Política Interna e dos Contatos Externos	27,1	16,7
Direção Geral	21,9	13,5
Direção Comercial	20,3	12,5
Direção da Produção	9,6	5,9
Direção Técnica	6,0	3,7
Coordenação dos Departamentos e/ou Áreas	6,0	3,7
Direção Industrial	2,8	1,7
Relações Públicas	1,6	1,0
Várias Funções ao Mesmo Tempo	3,6	2,2
Outras	3,2	2,0
TOTAL	X (N = 251)	100,0 (Base = 407)

Desempenham Apenas Uma Função	136
Desempenham Duas Atividades ou Funções	115
Desempenham Três ou Mais Atividades ou Funções	41

trial ocorrido no Brasil a partir de meados da década de 50. Os empresários detêm, mais do que seus pais, propriedades (conseqüentemente participam mais) no setor de agricultura e pecuária: enquanto 70,5% dos pais não eram proprietários nem sócios neste setor, entre seus filhos a percentagem reduziu-se para 59,4%. Excetuando-se o setor financeiro, do qual ambos participam pouco, é no setor comércio que o empresário industrial menos participa, seja como proprietário seja como sócio, o que não ocorria com seus pais, os quais mantiveram com este setor uma relação de proprietário ou sócio. (36,7%).

6 CARACTERIZAÇÃO DA FUNÇÃO EMPRESARIAL

6.1 ATIVIDADES OU FUNÇÕES DESEMPENHADAS PELO EMPRESÁRIO E OPINIÕES SOBRE ESSE TIPO DE OCUPAÇÃO PROFISSIONAL

Ao responder uma pergunta aberta sobre quais as atividades ou funções que mais desempenha na empresa, o empresário, de um modo geral, indicou desempenhar proponderantemente atividades relacionadas com a função de gestor, ou dirigente máximo da empresa. Pelos resultados apresentados na Tabela 46, constata-se que as funções de Supervisão e Administração Geral, Orientação Geral da Política Interna e dos Contatos Externos, e Direção Geral são enfaticamente apontados pelo empresários. Dentre os 251 empresários, 31,1% citaram a função de Supervisão e Administração Geral como a que mais

desempenham; 27,1% citaram a função Orientação Geral; e 21,9% a função Direção Geral. Note-se que a pergunta que permitiu a elaboração da Tabela 46 era de respostas múltiplas, o que significa que os empresários podem ter mencionado mais de uma função. Assim, observa-se também que dentre as 407 atividades ou funções mencionadas pelos empresários, essas três comentadas acima representam, respectivamente, 19,2%, 16,7% e 13,5% do total mencionado, o que representa 49,4% de todas as funções.

Obviamente, a atividade Direção Financeira apresenta também uma expressiva frequência de citações, porquanto a maior parte dos entrevistados é constituída de empresários de companhias limitadas e fechadas e nestas, o dirigente tende a ter uma participação ativa na gestão financeira da empresa. Como a grande maioria dos empresários desempenham, segundo eles mesmos, no máximo duas funções nas empresas - 50,6% desempenham apenas uma função e 29,5% duas - e uma vez que os tipos de atividades ou funções mais desempenhadas se referem às que são características de quem detém poder de decisão, os resultados da Tabela 46 são mais um indicador de que os empresários entrevistados nesta pesquisa são, de fato, os dirigentes máximos das grandes empresas nacionais privadas da indústria de transformação.

6.2 ATIVIDADES OU FUNÇÕES CARACTERÍSTICAS DO PAPEL DO EMPRESÁRIO CONTEMPORÂNEO

Desde a formulação clássica de Schumpeter, o conceito "empresário" tem sido amplamente discutido na literatura econômica e das ciências sociais. Autores, tais como Peter Kilby, têm argumentado, com base em evidência empírica encontrada em vários países

capitalistas em diferentes estágios de desenvolvimento industrial e econômico, que:

"A função empreendedora (empresarial) é definida em termos de atividades mais do que em termos de atributos, tais como inovação ou aceitação de risco, que podem ou não caracterizar uma atividade particular. Nenhum conjunto invariável de atividades, tais como decisões sobre investimento ou elaboração de estratégia de mercado, é identificada como constitutivo da função empresarial" (1)

Kilby propõe o abandono da tradição que enfatiza as funções inovadoras e expansionistas do empreendedor em favor de uma concepção que leve em conta a realidade empírica de economias distintas, pois, segundo ele, em países subdesenvolvidos, o empreendedor tem de assumir funções as mais diversas.

"Nosso ponto de partida é a seguinte observação: todos os construtores de teoria, a despeito de sensíveis *insights* e distinções com relação a problemas específicos, acabam postulando que o empreendedor criativo (ou orientado para a realização, ou racional ou inovador) com sua aptidão especial existe ou não existe, e que o desempenho nos negócios não é uniformemente indistinto e tradicional ou é inovador e expansionista sob todos os aspectos. A experiência deste autor na África Ocidental e da leitura da literatura empírica sobre este assunto

1) Peter Kilby, *Entrepreneurship and Economic Development*, New York: The Free Press, 1971.

existente para outros países subdesenvolvidos sugerem que esta concepção binária do problema empresarial não é frutífera e nem está de acordo com o que observamos (na realidade).⁽²⁾

A abordagem de Kilby, seguida pelos pesquisadores neste estudo, permite identificar treze papéis, atividades ou funções específicas do empreendedor em economias subdesenvolvidas. Como se constata que há treze funções importantes que podem ser executadas por dirigentes de empresas, também poderá existir vários tipos de empreendedores. No entanto, não mais se tratará do empreendedor clássico, mas do dirigente de empresa, o empresário, que se caracterizará pelo desempenho de papéis diferenciados. Assim, nesta pesquisa, o empresário é visto não como o empreendedor Schumpeteriano, mas sim como aquele dirigente de empresa que, por ocupar papel(is) vital(is) para a criação, existência ou sobrevivência da empresa, desempenha atividade(s) diferenciada(s) ou acumula o exercício de atividades diferentes necessárias à continuidade e expansão da mesma. Isto não significa, entretanto, que o tipo empreendedor (o empresário no sentido clássico) esteja excluído desta pesquisa, tampouco outros tipos surgidos a partir de novas necessidades e realidades criadas pela própria evolução do sistema capitalista de produção. Vale frisar que nesta pesquisa estuda-se o empresário enquanto elemento que exerce funções vitais, diferenciadas, e detém poder de direito e/ou de fato na empresa, o que o qualifica como dirigente máximo. A Tabela 45 apresenta as treze funções características do empresário contemporâneo segundo a tipologia de Kilby. Na entrevista com os empre

(2) Kilby, op. cit. p.27

sários, depois de perguntados sobre as funções que eles achavam que mais desempenhavam na empresa, foram submetidas a eles essas treze funções e solicitado a eles que indicassem quais delas eles mais de sempenhavam na empresa.

Quatro subgrupos de papéis funcionais referentes à atividade empresarial podem ser identificados: Relações de Mercado ou de Troca (funções 1 a 4); Administração Política (5 a 7); Controle Administrativo (Gerencial (8 e 9); Controle Tecnológico (10 a 13). Do ponto de vista do economista, o empresário de grandes empresas desempenharia apenas as funções 1 e 2, sendo as restantes desempenhadas por elementos profissionais disponíveis e/ou oferecidos pelo mercado de trabalho. Em geral, grande parte dos estudos sobre empresários têm assumido que apenas as funções 1 a 4 são características da atividade empresarial. Os resultados constantes da Tabela 47 indicam que o empresário nacional privado da indústria de transformação desempenha funções diferenciadas, o que sugere não ser ele um empreendedor do tipo clássico. Dentre as funções exercidas pelos empresários entrevistados, destacam-se as que são consideradas como características da atividade empresarial, ou seja, as funções exercidas com vistas a relacionar a empresa com o mercado em sentido amplo, ou seja, as funções de 1 a 4. A Administração Pública da empresa, juntamente com o Controle Tecnológico, são as funções mais delegadas a outros administradores ou mesmo empresários (não dirigentes máximos) dentro das grandes empresas industriais nacionais privadas segundo informações de seus dirigentes máximos. No que se refere ao Controle Administrativo/Gerencial, o que ressalta é a atuação do empresário no que diz respeito ao controle financeiro, o que não é de se estranhar uma vez que a maior parte das empresas dirigidas pelos 251 entrevistados são familiares e fechadas.

TABELA 47 – ATIVIDADES E FUNÇÕES CARACTERÍSTICAS DO PAPEL DO EMPRESÁRIO CONTEMPORÂNEO DESEMPENHADAS PELOS ENTREVISTADOS

<i>Atividades e Funções</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
RELAÇÕES DE MERCADO:		
1) <i>Ter Visão do Mercado para Perceber Oportunidades, Novas ou Criadas em Razão de Fatores Diversos, Surgidas no Mercado para Sua Empresa</i>	58,6	147
2) <i>Conseguir Acesso a Recursos Financeiros</i>	44,2	111
3) <i>Adquirir Insumos Tais Como Matérias-Primas, Máquinas e Equipamentos</i>	42,6	107
4) <i>Orientar a Política de Vendas e de Comercialização de Produtos da Empresa e a Política com Respeito à Competição</i>	67,7	170
ADMINISTRAÇÃO POLÍTICA:		
5) <i>Lidar Com a Burocracia Pública no Que Diz Respeito a Problemas Tais Como Concessões, Licenças, Taxas, Impostos, Etc.</i>	23,1	58
6) <i>Dirigir as Relações e os Recursos Humanos Dentro da Empresa</i>	41,4	104
7) <i>Dirigir as Relações da Empresa com Seus Clientes e Fornecedores</i>	37,1	93
CONTROLE ADMINISTRATIVO/GERENCIAL:		
8) <i>Dirigir e Administrar Financeiramente a Empresa</i>	48,2	121
9) <i>Dirigir a Produção da Empresa</i>	36,3	91
CONTROLE TECNOLÓGICO:		
10) <i>Controlar e Supervisionar a Fábrica Como Um Todo</i>	47,0	118
11) <i>Controlar o Nível de Produtividade da Fábrica</i>	36,3	91
12) <i>Melhorar o Nível dos Processos de Produção e da Qualidade do Produto</i>	29,5	74
13) <i>Introduzir Novas Técnicas de Produção e Novos Produtos</i>	38,2	96
TOTAL	X	X (N = 251)
<i>Não Aferido (Funções 1, 2, 7, 8, 10 e 12)</i>		2
<i>Não Aferido (Funções 3, 4, 5, 6, 9, 11 e 13)</i>		4
<i>Não Responderam (Funções 1, 2, 7, 8, 10 e 12)</i>		3
<i>Não Responderam (Funções 3, 4, 5, 6, 9, 11 e 13)</i>		8

Numa pesquisa tão ampla como esta, com múltiplos objetivos cabe também examinar até que ponto o empresário nacional privado da indústria de transformação está satisfeito com a ocupação que exerce. Ao longo das várias seções desta pesquisa, constata-se que o empresário critica e aponta vários problemas que o afetam enquanto agente econômico. Contudo, suas críticas, reivindicações e preocupações podem não exercer pressões sobre ele a ponto de levá-lo a avaliar negativamente a ocupação que escolheu para exercer profissionalmente. Por isso, incluiu-se na entrevista uma pergunta, subdividida em vários itens que medem se e quanto o empresário está satisfeito ocupacional e profissionalmente. Os itens apresentados na Tabela 48 são uma adaptação dos autores desta pesquisa na Escala de Valores Ocupacionais, de Morris Rosenberg.⁽³⁾ Os itens 1, 2 e 7 referem-se a valores intrínsecos à ocupação, pois se relacionam com possíveis sentimentos de realização, independência, curiosidade ou satisfação do ego (o próprio eu da pessoa) facilitados pela ocupação. Os itens 3, 4 e 5 podem ser considerados como valores extrínsecos, ou seja, recompensas externas em decorrência do exercício da ocupação, tais como salários, segurança, prestígio e condições de trabalho. O item 6 refere-se a um valor orientado não para o profissional que detém a ocupação, mas, sim, para o "outro", ou seja, as pessoas que o rodeiam, a comunidade ou grupo ao qual pertence, ou até mesmo a sociedade em geral.

(3) Morris Rosenberg. Occupations and Values. Gleeol, Illinois: The Free Press, 1957 pp.10-24, in John P. Robinson, Robert Athanasiou e Kendra B. Head. Measure of Occupational Attitudes and Occupational Characteristics. Ann Arbor: Institute for Social Research 1973, pp. 233-235.

TABELA 18 – AVALIAÇÃO DOS ENTREVISTADOS SOBRE VALORES NORMALMENTE RELACIONADOS COM OCUPAÇÕES PROFISSIONAIS E INTENSIDADE COM QUE CONSEGUIRAM ATINGI-LOS COMO EMPRESÁRIOS INDUSTRIAIS

Valores	Média Em %	Mediana Em %	Frequência		
			Não Aferido	Não Sabem	Não Responderam
1) Tem Me Permitido Realizar Minha Vocação Profissional	78,6	82,0	7	1	11
2) Tem Me Permitido Ser Criativo e Original	66,6	71,2	11	1	13
3) Tem Me Permitido Auferir Uma Renda Que Me Proporciona Uma Vida Sem Dificuldades Financeiras	76,9	85,0	8	1	11
4) Tem Assegurado Para Mim e Minha Família Um Futuro Estável e Seguro	70,2	78,3	8	2	12
5) Tem Proporcionado Status e Prestígio a Mim e a Minha Família	70,7	79,4	16	2	14
6) Tem Me Feito Sentir Que Sou Útil à Coletividade	86,0	98,0	7	1	12
7) Tem Me Dado Mais Satisfações Pessoais do Que Preocupações e Problemas	61,2	52,2	10	1	14
TOTAL	X (N = 251)	X (N = 251)	N = 251		

Os resultados obtidos nesta pesquisa não surpreendem. De um modo geral, a evidência empírica de pesquisas sobre satisfação com o trabalho ou ocupação é no sentido de que pessoas ocupando posição de maior prestígio ou *status* tendem a demonstrar uma maior satisfação com o trabalho. Portanto, provavelmente um empresário industrial deverá se envolver mais, interessar-se mais e estar mais satisfeito com sua ocupação de empresário do que os chefes de departamentos de sua empresa, funcionários de escritórios e operários de linha de produção. Os itens apresentados aos empresários para consideração exigiam deles que atribuíssem um valor percentual que melhor representasse o que cada um sentia (intensidade) ter atingido devido ao fato de exercer a ocupação de empresário.

Em média, os empresários avaliaram como sendo relativamente alto o grau de satisfação com sua ocupação profissional. Observa-se que, com exceção dos itens 2 e 7, as médias do percentual atribuído a cinco valores são superiores a 70,0% o que pode ser considerado um alto grau de satisfação. Tanto isto é verdadeiro que, com exceção do item 7, as medianas de seis itens são superiores aos valores das respectivas médias, o que significa que a metade dos 251 empresários se localiza acima do valor da mediana. No que se refere ao conjunto dos valores intrínsecos - itens 1, 2 e 7 -, os empresários, relativamente aos outros valores, demonstraram um menor grau de satisfação ou de intensidade com que conseguiram atingi-los pelo fato de serem empresários. Pesquisas em outros países têm demonstrado que, entre executivos e dirigentes, os proprietários de empresas se avaliam mais recompensados intrinsecamente do que os dirigentes profissionais assalariados, os quais são orientados para valores extrínsecos. O resultado aqui encontrado pode ter sido influenciado pela presença na

amostra de 251 entrevistados de alguns empresários profissionais (administradores) que não são sócios ou proprietários das empresas que dirigem. Contudo o percentual por eles atribuído a esses três itens não é baixo, pois se situa, de 0,0% a 100,0%, acima de 50,0%. Os valores extrínsecos - itens 3, 4 e 5 - receberam uma avaliação bastante favorável, demonstrando que a ocupação de empresário tem re compensado material e socialmente os dirigentes máximos da indústria nacional privada da indústria de transformação. Finalmente, o item 6 revela que o empresário se autopercebe como um agente promotor do desenvolvimento da sociedade, posto que, com maior intensidade (média de 86,0% e mediana de 98,0%), acredita ter conseguido sentir que é útil à coletividade.

6.4 OCUPAÇÃO FUTURA

A satisfação com a ocupação de empresário pode ser, indiretamente, também constatada na tabela 49, na qual se observa que 54,2% dos empresários, caso viessem a deixar a direção da empresa da qual são dirigentes máximos, escolheriam a atividade empresarial como ocupação profissional. Além desses 54,2% que permaneceriam atuando como empresários, 4,0% nunca consideraram a hipótese de deixar a direção da empresa e 2,8% não admitem essa hipótese. Dentre esses 54,2%, 26,3% permaneceriam no setor industrial como empresários, enquanto 27,9% mudariam de setor para continuarem sua carreira profissional.

Os resultados descritos na tabela 49 confirmam que os grandes empresários industriais não se sentem insatisfeitos com sua ocupação. Caso contrário, não se mostrariam predispostos a continuarem exercendo esta função se viessem a deixar a direção das empresas que

TABELA 49 – TIPO DE ATIVIDADES AO QUAL OS EMPRESÁRIOS SE DEDICARIAM CASO VIÉSSEM A DEIXAR A DIREÇÃO DA EMPRESA

Tipos de Atividades	Em %	Frequência
PERMANECERIAM NO SETOR INDUSTRIAL:		
Dirigiriam/Administrariam Outra Empresa	17,1	43
Criariam/Implantariam Uma Nova Empresa	9,2	23
PASSARIAM A TRABALHAR EM OUTRO SETOR EMPRESARIAL:		
Setor Agrícola e/ou Agropecuário	19,5	49
Sistema Financeiro e/ou Bancário	2,8	7
Setor Comercial e/ou de Serviços	0,8	2
Outra Atividade Empresarial sem Menção do Setor	4,8	12
Atividade de Profissional Liberal	4,0	10
Nunca Consideraram Essa Possibilidade	4,0	10
Não Admitem Idéia de Deixar a Empresa	2,8	7
Aposentar-se-iam	17,1	43
Dedicar-se-iam a Atividades Não Empresariais/Profissionais	6,4	16
Outras Respostas	4,8	12
Não Sabem	6,4	16
Não Respondeu		1
TOTAL	100,0	251

* Percentagem inferior a 0,5.

dirigem. Por outro lado, constata-se também que a grande maioria deseja continuar como membro da população economicamente ativa da sociedade.

7 ORIENTAÇÃO POLÍTICO-IDEOLÓGICA

Nesta seção são apresentados os resultados de quatro perguntas diretamente relacionadas com objetos ou questões de natureza política. Essas perguntas foram aplicadas aos 251 empresários nacionais privados da indústria de transformação em ordem sequencial. É necessário frisar que outras perguntas contidas em diferentes seções do questionário poderiam ser aqui incluídas, para que se pudesse aferir a orientação político-ideológica já que outros capítulos contêm itens de conteúdo político, abordando outras dimensões de natureza política. No entanto, na elaboração do questionário optou-se por incluir, em seções diferentes, perguntas de conteúdo político a fim de evitar possíveis resistências dos entrevistados, uma vez que a pesquisa foi a eles apresentada como um estudo sobre mercado de capitais e a economia brasileira, e não sobre política. Orientação política implica um conjunto de crenças, atitudes e valores que predispõe um indivíduo a responder ou se manifestar verbalmente, ou até mesmo expressar comportamentos, de modo preferencial quando colocado diante de situações, objetos e idéias políticas. O termo orientação se refere a percepções, sentimentos e avaliações estas com base em normas e valores - que permitem ao indivíduo se relacionar com o mundo social externo a ele. Esse relacionamento pode ser caracterizado por atos de aproximação, afastamento ou de oposição a diferentes objetos, políticos ou não. O termo ideologia não é um conceito definido e aceito de modo consensual nas ciências sociais. Contudo, ideologia implica disposição ou vinculação com

valores ou com meios para atingi-los ou realizá-los. Portanto, ideologia não é simplesmente uma atitude a favor ou contra um objeto, uma ideia ou conjunto de valores políticos, muito menos uma opinião ou posição momentânea sobre algo. Forçosamente, ideologia compreende um sistema de idéias ou um programa que, por conter a defesa ou a proposição de valores terminais ou instrumentais, acarreta, o comprometimento com concepções sobre como deve ser o mundo social, ou seja, ideologia é uma teoria ou visão de mundo que aborda fatos (sociais, econômicos, políticos, etc.) de um ponto de vista ideal. Neste estudo, o termo orientação político-ideológica deve ser entendido como uma predisposição atitudinal com relação a objetos políticos, tendo como referência valores relacionados à visão ideal da dimensão política da realidade. O estudo da ideologia dos empresários requereria mais do que a obtenção de suas respostas verbais a algumas perguntas sobre objetos, fatos ou situações políticas. Por isso, nesta pesquisa, prefere-se utilizar o termo orientação política como indicativo de predisposições dos empresários frente a indicadores de crenças, atitudes e valores de natureza política. A direção e intensidade dessas predisposições permitirão, ainda que parcialmente, salientar alguns aspectos da orientação política dos empresários entrevistados em face dos objetos políticos que se fazem presentes em qualquer sistema ideológico.

7.1 PARTICIPAÇÃO POLÍTICA

Os dirigentes máximos das grandes empresas nacionais privadas da indústria de transformação são, em sua maioria, de opinião que o empresário brasileiro, industrial ou de outros setores, deve ter uma participação política na sociedade brasileira. Para obter-se dos empresários industriais uma opinião sobre o envolvimento

político do empresário, foi apresentada aos 251 entrevistados a seguinte pergunta:

"O empresário é considerado tanto um agente econômico quanto um agente social e político, pois desempenha suas funções dentro da sociedade e esta possui sempre um determinado tipo de sistema político. Isso posto, como o Sr. acha que deve ser a participação do empresário brasileiro? "

As respostas encontradas na Tabela 50 indicam claramente que os empresários industriais além de perceberem a importância da participação política do empresário, também manifestaram a opinião de que a participação deve ser mais ativa. Os empresários industriais não consideram a participação política incompatível com as atividades econômicas. Apenas 10,8% responderam que o empresário não deve ter participação política. Mas, mesmo entre estes, há os que não são absolutamente contrários à participação (5,6%). Para estes, o empresário não deve se envolver diretamente em política, mas também não deve se manter distante dos fatos ou dos problemas políticos.

As respostas dadas pela maioria dos empresários permitem inferir que eles percebem a importância da política e não dissociam o exercício desta forma de ação da ação estritamente econômica, produtiva ou não. Assim, 28,3% opinam que o empresário deve ser atuante e ter participação mais ativa na política de um modo geral. Estes entrevistados não definem a forma de participação política que deve ter o empresário, mas são incisivos quanto à necessidade de haver uma participação. Exemplificando, podem ser citadas algumas

TABELA 50.1 - OPINIÃO DOS DIRIGENTES MÁXIMOS DE EMPRESAS NACIONAIS PRIVADAS DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO SOBRE COMO DEVE SER A PARTICIPAÇÃO POLÍTICA DO EMPREGADO BRASILEIRO

<i>Formas de Participação</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Ser Atuante, Ter Participação Mais Ativa em Geral</i>	28,3	71
<i>Participar Politicamente das Entidades e/ou Via Entidades de Classe</i>	17,5	44
<i>Participar da Formulação e do Processo de Tomada de Decisões Governamentais</i>	12,7	32
<i>Participação, Deve Ser Via Partidos Políticos</i>	7,2	18
<i>Participar Como Todo/Qualquer Cidadão Brasileiro</i>	6,4	16
<i>Acompanhar e não Se Alhear da Política/Ter Maior Representatividade Política</i>	6,0	15
<i>Participar do Governo Ocupando Cargos/Postos/Funções</i>	2,8	7
<i>Participar Se Tiver Vocação para Política</i>	1,6	4
<i>Outras Respostas</i>	2,0	5
<i>Não Deve Ter Participação Política</i>	10,8	24
<i>Não Aferido</i>	0,8	2
<i>Não Sabem</i>	1,2	3
<i>Não Responderam</i>	2,8	7
TOTAL	100,0	251

respostas destes empresários:

"Acho que deve ser mais atuante. Deveria ter maior participação".

"Deve ter participação com a atenção voltada para a realidade brasileira".

"Você tem dois tipos de comportamento. O primeiro enquanto empresário setorialmente industrial; o segundo, a nível individual - exercício político - nem sempre (ambos) caminham juntos. Os empresários (enquanto dirigentes de empresa) não podem se omitir, devem se manifestar - não é concessão, é obrigação. É inerente à sua atividade empresarial. Individualmente, ela (a participação) é pessoal".

Contudo, há os que não só reconhecem a importância da participação política, mas também indicam a sua forma. A participação nas entidades e/ou via entidades e órgãos representativos de classe é uma forma de atuação e participação política recomendada por 17,5% dos empresários. Este grupo acredita que o empresário deve utilizar os sindicatos, federações das indústrias, associações comerciais, etc., para defender seus interesses junto a outros grupos e ao governo. Para estes, a participação do empresário deve ser organizada e sistemática, tendo como modelo a ação dos grupos de interesse e de pressão, que visam influenciar outros setores da sociedade, a fim de alcançar objetivos que são de seu interesse:

"Acho que deveriam se intensificar as representações de classe para solicitações de seus interesses".

"Através de grupos representativos dos próprios empresários".

"Devem se unir em torno de suas entidades classistas e através delas manifestar suas reivindicações".

É óbvio que esses empresários acham ser possível influenciar o governo por intermédio da ação política de suas entidades representativas. Contudo, mais de 1/5 dos entrevistados acham que a participação política do empresário deve ser direta, posto que apontam ser sua participação no processo decisório governamental, nos partidos políticos e até mesmo na estrutura de cargos e funções governamentais uma forma recomendável e legítima. Para os 12,7% que opinam que o empresário deveria participar da formulação, planejamento e diretrizes da política industrial e/ou econômica do governo, a ênfase das respostas está na reivindicação de maior acesso e participação do processo de tomada de decisões.

"Ele deveria ter acesso a todas importantes decisões a serem tomadas".

"(Deveria) participar das decisões governamentais que têm reflexos na economia; atualmente, só ficamos esperando (as decisões)".

"Deveria ser ligada ao planejamento do desenvolvimento industrial e econômico, com participação ativa nos ministérios".

A participação política direta no governo, via o exercício de cargos, postos e funções, é a forma sugerida por 2,8% dos

empresários. Dois deles são enfáticos a este respeito.

"O Ministério da Indústria e Comércio deveria estar nas mãos de um industrial".

"O operário tem que participar politicamente. Ele tem que ser ouvido e influenciar decisões tomadas pelo governo. A classe empresarial tem que ocupar certos postos dentro do governo (a fim de) cooperar para as soluções dos problemas".

A participação política por intermédio de partidos é a forma indicada por 18 empresários. Para alguns deles, a participação político-partidária deve ser concomitante com a participação nas entidades representativas de interesse de classe.

"Deve ser através dos partidos políticos. Não pode ser radicalizante. Precisa ter uma visão mais ampla do país com relação a problemas de desenvolvimento econômico e social. As vezes, a empresa é vista distorcidamente porque muitos empresários não têm preocupação em mostrá-la como composta de dois fatores fundamentais: o homem e a máquina".

"Deve ser através de seus sindicatos e dos partidos".

"Participação política (deve ser) dentro de uma organização partidária e não nos quartéis".

As demais categorias de respostas apresentadas na tabela, excetuando-se as de 12 empresários cujas opiniões não foram aferidas, também indicam que os dirigentes máximos das empresas indus

trials são de opinião que o empresário não deve considerar a ação política incompatível com ou dissociada de sua ação como agente econômico, pois ele é cidadão de um Estado politicamente organizado, portanto, sujeito às consequências das decisões políticas governamentais.

7.2 GRAU DE PODER POLÍTICO

Na sociedade brasileira pós-1964, o poder político passou a ser exercido de uma forma autoritária que restringiu a participação política de diferentes grupos da sociedade civil. Quando da realização desta pesquisa, dois termos - distensão e abertura - eram utilizados para denominar duas fases de um processo de mudança política que estaria ocorrendo (no caso da distensão) ou viria a ocorrer (no caso da abertura) no sistema político. Como a pesquisa foi realizada durante o final do governo Geisel (distensão) e o início do governo Figueiredo (abertura), os entrevistados forçosamente se encontravam expostos a um dos problemas centrais do processo de mudança - o problema do poder político. Como membros da sociedade civil, mas também porque estruturalmente relacionados com o poder político dominante em virtude de suas atividades econômicas, os empresários nacionais privados da indústria de transformação também se manifestaram sobre a questão do uso, forma e detenção do poder político dentro da sociedade brasileira. Anteriormente à realização da pesquisa, pronunciamentos de representantes de diferentes setores empresariais passaram a ser divulgados publicamente pela imprensa, sendo que vários desses pronunciamentos abordavam o poder político como um dos problemas da sociedade brasileira, posto ser um direito político não plenamente exercido pela sociedade em geral desde 1964. Para se conhecer a posição deste importante grupo de agentes econômi-

cos com relação ao problema do direito de acesso e participação de diferentes grupos da sociedade brasileira na estrutura política de poder, foi submetida à amostra de 251 empresários industriais nacionais privados uma pergunta abordando diretamente a questão do grau de poder que alguns grupos e o povo brasileiro em geral deveriam ter dentro do sistema político brasileiro. A pergunta foi redigida nos seguintes termos:

"Nas sociedades contemporâneas, sempre há uma certa controvérsia a respeito do poder político que determinados grupos deveriam ter em qualquer sistema político. A seguir, apresentaremos uma relação de grupos que existem na sociedade brasileira. O Sr. poderia nos dizer, para cada um dos seguintes grupos, se eles atualmente deveriam ter mais, igual ou menos poder político dentro do sistema político brasileiro?"

Como se observa na Tabela 51, excetuando-se o grupo Empresários Industriais Nacionais, nenhum outro deveria ter mais poder político, quando da realização da pesquisa, segundo a maioria dos entrevistados.

O fato de 65,7% dos entrevistados considerarem os Empresários Industriais Nacionais o grupo que deveria ter mais poder político indica, de um lado, que os grandes empresários industriais defendem seus interesses enquanto membros de uma classe social, à qual em qualquer sistema político de estrutura econômica capitalista, é garantida sua participação na organização política do poder. Para esses entrevistados, ao poder econômico que possuem não parece corresponder um mesmo grau de poder político. De outro lado, indica também uma constatação dos grandes empresários industriais sobre a

TABELA 51 -- GRAU DE PODER POLÍTICO QUE DIFERENTES GRUPOS DEVERIAM TER NO SISTEMA POLÍTICO BRASILEIRO QUANDO DA REALIZAÇÃO DA PESQUISA, SEGUNDO OS EMPRESÁRIOS NACIONAIS PRIVADOS

Em %

Grupos	Grau			Não Sabem	Não Responderam	Não Afetado
	Mais	Igual	Menos			
Profissionais Liberais	27,5	57,0	7,6	0,8	6,4	0,8
Técnicos de Alto Nível e/ou Executivos de Empresas do Governo	18,3	41,0	32,7	1,2	6,0	0,8
Empresários Industriais Nacionais	65,7	24,3	3,6	0,8	4,8	0,8
Empresários Financeiros Nacionais	19,5	33,5	39,0	0,8	6,4	0,8
Empresários Brasileiros ou Estrangeiros de Empresas Estrangeiras	6,8	30,7	53,4	0,8	7,6	0,8
Oficiais das Forças Armadas	7,2	43,0	41,4	1,2	6,4	0,8
Políticos Cívicos	41,4	39,4	11,2	1,2	6,0	0,8
Clero	3,6	39,8	47,7	0,8	7,6	0,8
Trabalhadores e Operários	35,5	45,0	12,0	0,8	6,0	0,8
O Povo em Geral	47,0	35,5	7,6	1,2	8,0	0,8

desigual distribuição de poder existente na sociedade brasileira. Isto pode ser inferido ao se comparar suas respostas referentes a outros grupos sociais. Assim, enquanto apenas 3,6% acham que os empresários industriais nacionais deveriam ter menos poder político, praticamente 4 ou mais de 4 em cada grupo de 10 entrevistados manifestam ser esta a sua posição quanto ao grau de poder que deveriam possuir outros grupos, tais como os empresários brasileiros ou estrangeiros trabalhando em empresas estrangeiras (53,4%), o Clero, isto é, a igreja católica (47,7%), os Oficiais das Forças Armadas, portanto, os militares (41,4%), e os Empresários Financeiros Nacionais (39,0%). É muito baixa a percentagem dos empresários industriais que acham devem ter menos poder político os Profissionais Liberais (grande parte dos quais constituem os estratos médios da sociedade), o Povo em Geral, os Políticos Cívicos, e Trabalhadores e Operários. Excetuando-se a si mesmos enquanto grupos, mais de 4 em cada grupo de 10 empresários apontam o Povo em Geral e os Políticos Cívicos como aqueles que deveriam, entre todos, ter mais poder político. Se as categorias da tabela que deveriam ter mais poder político forem ordenadas, esta é a hierarquia obtida:

- 1 - Empresários Industriais Nacionais
- 2 - O Povo em Geral
- 3 - Políticos Cívicos
- 4 - Trabalhadores e Operários
- 5 - Profissionais Liberais
- 6 - Empresários Financeiros Nacionais
- 7 - Técnicos de Alto Nível e/ou Executivos de Empresas do Governo
- 8 - Oficiais das Forças Armadas

9 - Empresários Brasileiros ou Estrangeiros de Empresas
Estrangeiras

10 Clero

Portanto, aos setores mais representativos da sociedade civil os empresários entrevistados atribuem o direito a um maior grau de poder político a ser detido.

Se, pelo contrário, as respostas forem classificadas em ordem decrescente, segundo as respostas de menor grau de poder político que diferentes grupos deveriam ter, obtém-se a seguinte hierarquia:

- 1 - Empresários Industriais Nacionais
- 2 O Povo em Geral - Profissionais Liberais
- 4 - Políticos Cívicos
- 5 - Trabalhadores e Operários
- 6 - Técnicos de Alto Nível e/ou Executivos de Empresas
do Governo
- 7 - Empresários Financeiros Nacionais
- 8 - Oficiais das Forças Armadas
- 9 Clero
- 10 - Empresários Brasileiros ou Estrangeiros de Empresas
Estrangeiras.

A ordem hierárquica dos grupos que deveriam ter mais poder político, segundo parte dos empresários, é semelhante à ordem hierárquica dos grupos que deveriam ter menos poder político, segundo aqueles empresários que, diante das três opções - mais, igual ou menos poder político -, escolheram a última como resposta. Cabe, porém, observar que, com relação a quatro grupos - Profissionais

Liberais, Trabalhadores e Operários, Oficiais das Forças Armadas, e Técnicos de Alto Nível e/ou Executivos de Empresas do Governo-, as frequências relativas mais altas foram obtidas para a categoria igual poder político. Para esses grupos, mais de 4 em cada grupo de 10 empresários são de opinião que a quantidade de poder por eles detida não deve ser aumentada nem diminuída. Contudo, se forem agregadas as duas frequências mais altas nas três categorias, observa-se que, segundo 84,5% e 80,5% dos entrevistados, respectivamente, Profissionais Liberais e Trabalhadores e Operários deveriam ter igual ou mais poder político. Por outro lado, 84,4% e 73,7%, respectivamente, consideram que Oficiais das Forças Armadas e Técnicos de Alto Nível e/ou Executivos de Empresas do Governo deveriam ter igual ou menos poder político. Adotando-se o mesmo procedimento para a categoria O Povo em Geral, a qual poderia melhor representar todos os segmentos da sociedade civil brasileira, constata-se que 82,5% dos empresários acham que o povo deveria ter igual ou mais poder no sistema político brasileiro.

7.3 - ATITUDES E ORIENTAÇÃO POLÍTICAS

Oito itens contendo afirmações de natureza política, ou seja, envolvendo problemas substantivos ou teóricos diretamente relacionados com a dimensão política de um sistema social, foram utilizados para aferir atitudes políticas dos 251 empresários entrevistados. A escolha dos oito itens foi, em primeiro lugar, ditada pela ampla utilização dos mesmos em diferentes pesquisas realizadas em diversos sistemas políticos de sociedades capitalistas ocidentais, caracterizados ou não por regimes liberais-democráticos. Esses itens têm sido utilizados em diferentes escalas de atitudes políticas, visando medir atitudes liberais e conservadoras ou es-

querdistas e direitistas. Uma outra razão para a inclusão desses itens na pesquisa foi a saliência de determinados temas e problemas na situação política brasileira na última década. A partir do governo Geisel e das eleições de 1974, vários temas passaram a ser mais discutidos pela sociedade civil e mereceram um tratamento mais amplo pela imprensa, o que levou diferentes grupos, incluídos os empresários, a se manifestarem mais abertamente sobre o sistema e o regime político resultantes do Movimento de Março de 1964. Os itens apresentados na Tabela 52 abordam alguns dos temas que mais se destacaram na imprensa brasileira nos dois anos que precederam a realização da pesquisa, segundo levantamento dos pesquisadores. Aos entrevistados foi solicitado que lessem um por um e respondessem se concordavam com ou discordavam das afirmações neles contidas. A direção da atitude é inferida pela concordância ou discordância dos itens, enquanto a intensidade da atitude pela posição no *contínium*, isto é, uma resposta do tipo Concordo Totalmente ou Discordo Totalmente é mais intensa do que a do tipo Concordo ou Discordo. Embora todos os itens sejam políticos, pode-se, para melhor interpretação dos resultados da tabela, subdividi-los em itens estritamente políticos e itens político-econômicos. Os números 1, 3, 5 e 8 são políticos e os números 2, 4, 6 e 7 são político-econômicos. Deve-se, também, frisar que a pergunta submetida aos empresários para que manifestassem sua atitude com relação às afirmações não mencionava diretamente o sistema político brasileiro. Por ser de ordem geral, a questão tinha o objetivo de obter uma reação atitudinal abrangente, ou seja, as respostas não deveriam particularizar um dado sistema ou situação política. A pergunta foi assim redigida e aplicada aos entrevistados:

TABELA 52 ITENS UTILIZADOS PARA AFERIR ATITUDES POLÍTICAS DOS EMPRESÁRIOS NACIONAIS PRIVADOS

Em %

Itens	Concordam Totalmente	Concordam	Discordam	Discordam Totalmente	Não Sabem	Não Responderam
1. Mesmo que seja verdade que o povo não sabe usar sua liberdade e que não consegue votar de maneira inteligente, o direito de votar do povo deve ser garantido	37,1	50,2	10,0	1,2		1,2
2. Desde que o governo consiga fazer as coisas certas, que resultem em maior desenvolvimento e segurança, não há muito que discutir se os seus métodos são bons ou ruins	11,2	34,7	37,8	13,1	0,8	2,4
3. O Estado deve admitir ser inevitável o conflito entre grupos sociais porque na sociedade contemporânea há diversidade entre grupos sociais, ideologias políticas e interesses econômicos	21,9	55,0	17,5	2,0	1,6	2,0
4. Uma democracia política somente é possível com altos níveis de desenvolvimento econômico	18,7	39,0	33,1	6,4		2,4
5. A independência entre Executivo, Legislativo e Judiciário deve prevalecer sempre, e nenhum deve ter mais poder do que os outros	36,7	42,6	15,5	1,6	0,8	2,8
6. Evitar a estatização é mais prioritário do que conseguir a democratização política	12,4	36,3	31,7	7,6	2,8	6,4
7. Um país em crescimento econômico, com um executivo forte, é preferível a um país economicamente fraco, embora com muitas das franquias democráticas	22,3	50,6	17,9	2,4	1,6	5,2
8. Não é o consenso na sociedade, mas sim a prática do voto livre e direto, da liberdade de expressão e de atividades sindicais livres que leva à democracia	15,5	47,4	27,1	4,4	2,8	2,8

* Percentagem inferior a 0,5.

"Agora, gostaríamos de submeter ao Sr. algumas afirmações que, nesta pesquisa, temos solicitado aos empresários para considerarem. Estas afirmações são aplicáveis a questões de conteúdo político que todo cidadão, mesmo sem entender de política, tem alguma posição de concordância ou não com respeito a elas. O Sr. poderia, para cada uma, nos dizer se concorda totalmente, concorda, discorda ou discorda totalmente do que afirmam as seguintes frases?

Os empresários industriais nacionais privados apresentam uma atitude favorável com relação a afirmações - itens estritamente políticos - características do sistema de crenças, e mesmo ideológico, em geral associados a sistemas políticos onde prevalece a liberal democracia.

Os empresários, praticamente, não fazem restrições ao direito de voto do povo, independentemente de sua suposta preparação ou capacidade para utilizar este direito político. Apenas 11,2% manifestam uma atitude contrária a que o direito de voto seja exercido por um povo que, supostamente, não saiba usar sua liberdade e votar inteligentemente. É justamente no item 1 que se encontram não só o mais alto percentual de atitude mais intensamente possuídas - 37,1% concordam totalmente com a afirmação - mas também o mais alto percentual de concordância, ou seja, 87,3% concordam com a afirmação. Outro item favoravelmente avaliada pelos entrevistados e apresentando a segunda mais alta frequência de respostas que concordam com a afirmação é a clássica norma do pensamento político liberal: a independência entre Executivo, Legislativo e Judi-

ciário deve prevalecer sempre e nenhum deve ter mais poder do que os outros. Praticamente 8 em cada grupo de 10 empresários concordam que a independência entre poderes é um valor político favoravelmente endossável. Dos 79,3% que manifestaram uma atitude favorável a este item, 42,6% concordaram com a afirmação e 36,7% (segunda mais alta frequência) com ela concordaram totalmente. O item 3 sobre a inevitabilidade do conflito entre grupos sociais também foi favoravelmente endossado por 76,9% dos empresários; sendo que 21,9% concordaram totalmente com ele. A mais alta frequência de respostas do tipo "concordo", 55,0%, verificou-se neste item. Os empresários tendem a perceber como inerente aos sistemas políticos contemporâneos o conflito de interesses entre os diversos grupos sociais, não sendo, portanto, uma posição correta do Estado admitir ser evitável as situações de conflito dentro da sociedade contemporânea. O conflito e a disputa em diferentes áreas é também reconhecido como fato característico das sociedades contemporâneas quando 62,9% dos empresários endossam a afirmativa de que o consenso na sociedade não é pré-requisito para a democracia. Entretanto, quase 1/3 dos empresários (31,5%) mantêm uma atitude contrária à afirmativa de que não é o consenso na sociedade, mas sim a prática do voto livre e direto, da liberdade de expressão e de atividades sindicais livres que leva à democracia (item 8). Este item estritamente político foi o que obteve a mais baixa percentagem de atitudes favoráveis, muito embora a maioria dos empresários tenham apresentado uma predisposição de concordância com relação a ele. Entre os itens classificados como político-econômicos, os empresários endossam, com o mais alto percentual de respostas, o que contém a afirmativa de que um país em crescimento econômico, com um executivo forte, é preferível a um país economicamente fraco, embora com muitas das franquias democráticas. O fato de que 72,9% ma-

nifestam uma atitude de concordância com a afirmativa é, aparentemente, uma contradição em seu sistema de atitude. Contudo, por serem os entrevistados agentes produtivos detentores de propriedades e de meios de produção estratégicos no sistema econômico, esta atitude é coerente com a sua estrutura ideológica e seu comportamento histórico recente. Uma situação de crescimento econômico paralela à existência de um executivo forte tem, nos países em desenvolvimento, permitido também, pelo menos em alguns períodos, o crescimento individual ou de setores industriais. E o Brasil não é uma exceção à regra. Ao manifestarem sua atitude com relação ao item, os empresários tenderam a privilegiar seus interesses econômicos, isto é; a salientarem preferências por objetos que são por eles valorados mais positivamente. E é claro, o empresário é, antes de tudo, um agente econômico, portanto, tende a perceber os objetos de valor econômico como mais salientes e importantes. A importância do econômico para eles é corroborada por suas atitudes favoráveis à afirmativa segundo a qual uma democracia política somente é possível com altos níveis de desenvolvimento econômico (item 4). Esta afirmativa faz parte do discurso ideológico amplamente difundido nos países em desenvolvimento e consta do quadro de prescrições normativas de analistas do processo de desenvolvimento político, que na década de 60 exerceram grande influência junto às elites dos países subdesenvolvidos. Embora a maioria dos entrevistados, 57,7% manifeste uma atitude favorável com relação ao item, 39,5% dele discordam. A questão da viabilidade de uma democracia política, não parece ter, portanto, uma relação necessária com altos níveis de desenvolvimento econômico para todos os empresários industriais nacionais privados. Dentre os itens político-econômicos, dois referem-se direta ou indiretamente à presença ou atuação do setor governamental no setor econômico. É justamente nesses dois itens que se encontra

uma divisão nas atitudes dos empresários. Por enquanto, com relação à afirmativa de que evitar a estatização é mais prioritário do que conseguir a democratização política, os empresários claramente se dividiram. Respectivamente 12,4% e 36,8% concordam totalmente e concordam com a afirmativa, enquanto 7,6% e 34,7% discordam totalmente e discordam com a mesma. Assim, verifica-se que 48,7% dos empresários manifestam uma atitude favorável à prioridade a ser dada contra um processo de estatização, 42,3% são favoráveis à prioridade de se conseguir democratização política. Estatização e democratização política são dois temas relevantes entre grupos empresariais, principalmente o primeiro, posto que em economias capitalistas a participação do Estado é questionada pelo empresariado privado. No caso dos empresários entrevistados, a divisão das atitudes sugere que ambos os valores são importantes para eles, mas não há uma prioridade inquestionável quanto à primazia de um ou outro valor. Os empresários percebem ambos como importantes, o que é demonstrado pelo corte percentual, mas, provavelmente por perceberem de formas diferentes os dois problemas, tendem a expressar uma atitude de acordo com suas preocupações ou interesses econômicos, ou com um sistema ideológico que confere ao processo político aberto maiores oportunidades para evitar a estatização. No outro item - Desde que o governo consiga fazer as coisas certas, que resultem em maior desenvolvimento e segurança, não há muito que discutir se seus métodos são bons ou ruins - também se verifica uma polarização de atitudes. Somando os percentuais, observa-se que 50,9% não têm uma atitude favorável com respeito à afirmativa, ao contrário de 45,9% que com ela concordam. Nos países onde a escolha do governo ocorre por meio de um processo eleitoral representativo, os métodos e a ação governamental são sempre avaliados. Os critérios de avaliação podem ser os mais diversos - eficiência, desempenho, ética, ideologia, etc.

mas, em geral, provocam uma reação atitudinal favorável ou não ao governo. Num sistema político onde não ocorre repressão à liberdade de expressão, seus membros sempre manifestam opiniões ou atitudes sobre a forma de atuação do governo ou sua conduta de um modo geral. Uma avaliação favorável levará em conta alguns critérios, os quais, dependendo dos tipos de grupos, serão diferentes, isto é, alguns critérios serão mais relevantes do que outros. Nas sociedades em desenvolvimento da órbita capitalista, um critério relevante para os grupos econômicos tem sido sempre o desenvolvimento, e, em muitas delas, desenvolvimento tem sido associado ao critério segurança - ou seja, segurança é condição fundamental para o processo de desenvolvimento. O item 2 contrapõe desenvolvimento e segurança a métodos bons e ruins. A questão dos métodos é, fundamentalmente, política, pois a ação governamental é política em qualquer situação ou contexto de atuação. Embora desenvolvimento e segurança sejam condições necessárias para as atividades empresariais, a metade dos entrevistados deixa marcadamente explícito que os métodos de ação de um governo também precisam ser considerados e avaliados. As atitudes políticas dos empresários industriais nacionais apresentadas na Tabela 52 permitem aferir suas reações verbais sobre determinadas questões de conteúdo político. Contudo, não é facilmente inferido o tipo de orientação política que possuem dada a utilização dos oito itens. Nesse caso, torna-se recomendável criar um índice baseado nos itens submetidos aos empresários para avaliação. O procedimento adotado para a elaboração de um Índice de Orientação Política foi, tal como metodologicamente se faz na construção de escalas do tipo Likert, atribuir valores às alternativas de respostas. Assim, as respostas e seus respectivos valores foram codificados da seguinte maneira: 1. Concorda Totalmente; 2. Concorda;

3. Discorda; 4. Discorda Totalmente. Entretanto, para que se computasse matematicamente os valores, procedeu-se à inversão dos valores citados em quatro itens, isto é, reverteu-se a codificação. Nos itens 1, 3, 5 e 8, os valores foram invertidos da seguinte forma: 4. Concorda Totalmente; 3. Concorda; 2. Discorda; 1. Discorda Totalmente. Como o índice é composto de oito itens, seus escores mínimos e máximos são 8 e 32, representando, respectivamente, uma orientação extremamente conservadora e progressista. A amplitude do índice é de 25 possíveis escores, o que permite a criação de categorias - posições no *continuum* conservador-progressista - que representam, dado o somatório de valores obtidos para cada item, a orientação política dos entrevistados com base em suas atitudes. O índice foi tricotomizado da seguinte maneira:

Orientação Política Conservadora: escores (somatório dos valores) de 8 a 16;

Orientação Política Centrística: escores de 17 a 23 e

Orientação Política Progressista: escores de 24 a 32.

A Tabela 53 contém os resultados obtidos para o Índice de Orientação Política de 241 empresários, sendo que 10 não puderam ser incluídos, uma vez que deixaram de responder a alguns dos itens.

Com base na quantificação dos itens atitudinais, constata-se que a grande maioria dos empresários 74,3%, tem uma orientação política de centro. Esta orientação pode ser entendida como uma orientação liberal que, em geral, se caracteriza por atitudes favoráveis a valores tradicionalmente associados a sistemas políticos liberais-democráticos encontrados em sociedades ocidentais capitalistas. Apenas 12 empresários apresentam-se como conservadores, isto é, expres-

TABELA 53 - ORIENTAÇÃO POLÍTICA DOS EMPRESÁRIOS SEGUNDO ÍNDICE BASEADO EM ITENS DE ATITUDES POLÍTICAS

Orientação Política	Em %	Frequência
Conservadora	5,0	12
Centrista	74,3	174
Progressista	20,7	50
TOTAL	100,0	241
Média do Índice: 21,4		
Mediana do Índice: 21,2		
Não Aferido		10

são uma orientação negativa quanto ao direito irrestrito de participação política do povo, apoiam as ações governamentais na repressão de conflitos, não questionam os métodos utilizados pelo governo, são favoráveis a um governo forte, etc. Os 20,7% dos empresários com uma orientação progressista constituem um grupo que possuem atitudes favoráveis aos valores associados a sistemas liberais-democráticos, mas que, diferentemente dos centristas, expressam um grau mais intenso de atitudes favoráveis do que aqueles. Deve-se ressaltar que o valor médio de um índice variando entre 8 e 32 é 20. Entretanto, a média do índice é de 21,4 sendo que dela pouco difere a sua mediana, 21,2. Até o escore médio de 20, encontram-se (dado não apresentado na tabela) 41,1% dos empresários. Uma vez que a média do índice é 21,4 e que a maioria dos entrevistados apresenta escores acima do escore médio de 20, pode-se inferir que a tendência da orientação política da maioria é no sentido centrista-progressista. Caso esta tendência seja comparada com a situação política ou com os valores e práticas políticas vigentes no sistema político brasileiro quando da realização da pesquisa, deve-se concluir que os grandes empresários nacionais privados da indústria de transformação não expressavam uma atitude favorável sobre as principais características, normas e práticas políticas do regime político brasileiro.

7.4 IDEOLOGIA

Nesta pesquisa, poucas foram as perguntas não respondidas por empresários, o que demonstra que os empresários, mesmo quando não tinham informações ou conhecimento sobre determinado tópico ou problema, manifestaram uma opinião sobre ele. Contudo, é surpreendente verificar que um grande número de empresários não soube ou

não quis manifestar-se sobre o tópico ideologia política do empresário nacional. Depois de terem respondido a 111 perguntas sobre diferentes temas e problemas, gerais e específicos, incluídos os de natureza política, aos 251 empresários foi feita a seguinte pergunta aberta:

"Fala-se muito em ideologia política e econômica do empresário nacional. Qual é a ideologia do empresário industrial privado nacional? Ou seja, quais são os valores políticos e econômicos que mais se salientam nessa ideologia?"

Como se observa na Tabela 54, 166 empresários responderam à pergunta que, por ser múltipla, permitiu a codificação de 216 respostas. Não foi possível obter respostas de 85 empresários. Assim, a interpretação dos resultados deve ser feita com cautela, não sendo possível inferir que os mesmos representem a percepção desta amostra dos maiores empresários nacionais privados da indústria de transformação. Dadas as diferentes respostas obtidas, foi necessário criar um grande número de categorias para a codificação das respostas. Algumas categorias referem-se a valores políticos e outras a valores econômicos, o que indica terem os empresários optado por salientar uma das duas dimensões contidas na pergunta.

Apenas em duas categorias se enquadram mais de 10% das respostas: 18,0% na que ressalta serem os empresários democratas, isto é, defenderem como valores principais direitos tais como liberdade de expressão, direito de voto, volta e/ou restabelecimento da democracia; e 12,0% que caracterizam a ideologia dos empresários como capitalista, ou seja, defende e acredita na economia de mercado,

TABELA 54 - VALORES POLÍTICOS E ECONÔMICOS MAIS SALIENTES NA IDEOLOGIA DO EMPRESÁRIO INDUSTRIAL NACIONAL PRIVADO, SEGUNDA PARTE DOS ENTREVISTADOS

<i>Ideologia - Valores Políticos e Econômicos</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
1. <i>Democratas, Defendem Restabelecimento da Liberdade e Direitos Democráticos</i>	18,0	39
2. <i>Capitalistas, Acreditam e Defendem a Economia de Mercado e Livre Iniciativa</i>	12,0	26
3. <i>Lucratividade, Visam Realização de Lucros</i>	9,3	20
4. <i>Colaboração, Contribuem para Desenvolvimento Econômico do País</i>	8,3	18
5. <i>Colaboração, Contribuem para o Bem-Estar Social</i>	8,3	18
6. <i>Nacionalistas, Defendem Empresa Nacional Privada</i>	7,4	16
7. <i>Defendem Maior Participação Política do Empresário</i>	6,0	13
8. <i>Defendem Ordem, Segurança e Tranquilidade</i>	5,6	12
9. <i>Liberais, Defendem Liberalismo e Individualismo</i>	5,1	11
10. <i>Antiestatizantes, Contrários à Interferência Estatal</i>	4,2	9
11. <i>Defendem Direito dos Empresários de Terem Maior Participação no Processo de Políticas Financeiras e Econômicas</i>	3,2	7
12. <i>Outras Respostas</i>	5,1	11
13. <i>Não Tem Ideologia</i>	7,4	16
TOTAL	100,0	216 (N = 166)
<i>Não Afirmao</i>		2
<i>Não Sabem</i>		50
<i>Não Responderam</i>		33
<i>Citaram Apenas Um Valor</i>		116

livre concorrência e livre iniciativa. Alguns exemplos de respostas enquadradas na primeira categoria mencionada podem melhor esclarecer o que os empresários quiseram dizer com ideologia democrática:

"Ideologia democrática, com o voto livre; a censura deve ría continuar, mas democraticamente, e deveria haver uma revisão sempre para evitar excesso de linguagem na imprensa".

"Maior liberdade democrática, eleições diretas, menor participação militar, melhor nível sindical. Distribuição de renda, maior apoio à empresa nacional privada".

"Segurança, ordem interna, liberdade de expressão, direito de voto em todos os níveis".

Nestas respostas, nota-se que, pelo menos, dois valores diferentes foram manifestados pelos entrevistados. Em casos como estes, a resposta foi duplamente codificada, isto é, foram classificadas em duas diferentes categorias da Tabela 54.

Para entrevistados que acham ser capitalista a ideologia do empresário, foram consideradas respostas tais como as abaixo transcritas:

"Sua ideologia é a da sociedade capitalista; (d) o mercado aberto, embora não prescindida da proteção do governo".

"A favor da livre empresa e a favor da economia de mercado. A favor da democracia".

"É favorável ao liberal capitalismo, liberdade nas decisões, mercado aberto, competição. Poucos levam a ideologia política para dentro da empresa".

Segundo a teoria econômica e as análises do comportamento empresarial, a maximização do lucro é a principal motivação de um empresário numa economia capitalista, sendo, portanto, um valor saliente na ideologia do empresário. Embora seja considerada uma remuneração de um fator de produção, tal como os juros são considerados para o crédito, os salários para o trabalho e a renda para a terra, é comum em pesquisas de opinião constatar que o empresário se coloca numa posição defensiva quanto à valoração ética do lucro. Dificilmente, os empresários apontam o lucro como um valor orientador de suas atividades. Nesta pesquisa, os empresários nacionais privados não reagiram de forma diferente. Assim, apenas 20 deles reconhecem ser o lucro um valor de destaque na ideologia do empresário nacional. Por outro lado, 18 destacam como valor ideológico a colaboração para o desenvolvimento econômico do país, e também 18 a colaboração para o bem-estar social, isto é, contribuir para a criação de melhores condições para a coletividade. Portanto, valores sancionados positivamente são apontados como característicos da ideologia empresarial. As outras categorias apresentam baixos percentuais de respostas. Entretanto, se forem agregadas algumas categorias que apresentam algumas idéias comuns, é possível obter-se uma classificação diferente da apresentada na tabela. Por exemplo, nas categorias 1, 7, 9 e 11 as respostas dos empresários continham referências ao direito ou à necessidade de uma atuação, ação ou participação política sem restrições ou obstáculos. Somadas, as respostas nelas classificadas perfazem 32,3%. Assim, pode-se inferir que quase 1/3 dos valores citados se referem à dimensão política da ideologia. Já as categorias 2, 3 e 10 implicam valores econômicos tipicamente associados ao sistema capitalista de economia de mercado. Agregadas as três, nelas se encontram 25,5% das respostas. Portanto, mais da metade das respostas classifi-

cam a ideologia dos empresários como liberais, tanto no sentido político quanto no econômico. O fato de se ter obtido respostas diversas que obrigaram a criação de diferentes categorias, não respostas por parte de 85 empresários e respostas de 16 entrevistados de que o empresário não tem ideologia revela uma percepção difusa dos entrevistados industriais sobre a ideologia do empresariado industrial nacional privado. Vários fatores explicariam isto. É possível que empresários de determinados setores ou regiões não possuam uma visão política da atuação empresarial. Também, é possível que a atuação diferenciada das entidades representativas de classe na defesa de seus interesses saliente diferentes aspectos, o que vem a ser percebido pelos empresários de modo particular ou específico. Contudo, uma explicação bastante provável poderia ser atribuída ao fato de que ideologia é um termo cujo significado não é facilmente manipulado, o que torna sua definição, por parte dos empresários, um problema.

CAPÍTULO III - O EMPRESÁRIO VERSUS O SISTEMA FINANCEIRO

1 RELACIONAMENTO DO EMPRESÁRIO COM O SISTEMA FINANCEIRO

Um dos mais importantes aspectos do funcionamento do mercado de crédito é o potencial de conflito e tensões que existe entre os empresários industriais, na posição de demandadores de crédito, e os banqueiros e demais empresários financeiros, na posição de ofertadores de crédito. É um conflito praticamente inevitável, dado os interesses divergentes de cada um dos dois grupos no processo de determinação do volume e do preço do crédito no mercado. Entretanto, as manifestações desse conflito não necessitam ser diferentes daquelas que ocorrem em outros tipos de mercado, pois, em sua natureza, o crédito é similar a outros tipos de mercadorias transacionadas entre consumidores e vendedores. Procurou-se, nas perguntas analisadas neste capítulo, mensurar e analisar, do ponto de vista do empresário industrial, sua percepção sobre o relacionamento que tem com o empresário financeiro. Entretanto, cabe registrar algumas qualificações tendo em vista a atual realidade brasileira. Primeiro, como demonstraram os resultados de outros capítulos deste livro, existe uma relativa independência entre esses dois tipos de empresários. Por exemplo: a) o setor financeiro muito pouco contribuiu para a formação do capital inicial das grandes empresas industriais nacionais privadas das quais os 251 entrevistados são dirigentes máximo (ver Tabela 6); b) é extremamente baixa a participação de instituições financeiras no capital atual das empresas dirigidas pelos 251 entrevistados; é baixa também a participação de suas empresas no capital atual de instituições financeiras (ver Tabela 8); c) é baixa a participação de diretores das empresas industriais dirigidas pelos 251 entrevistados nos conselhos de administração de instituições financeiras; é baixa também a participação de representantes de instituições financeiras

nas diretorias das empresas industriais dirigidas pelos entrevistados. (ver Tabela 9); d) um reduzido número de empresários, assim como de seus pais, participam/participaram como sócios ou proprietários de instituições financeiras (ver Tabela 45); e e) é rara a existência de membros do grupo familiar ou da relação de parentesco dos 251 empresários industriais entrevistados que tenham participação profissional no setor financeiro da economia (ver Tabelas 33, 34, 35 e 36). Segundo, o capital é um fator de produção escasso nos países em desenvolvimento, com um perene excesso de demanda. Esse capital tem de ser racionado de alguma maneira entre os demandadores, e esse processo, na ausência de um eficiente mercado de capitais, gera inevitavelmente uma série de tensões e reclamações entre aqueles - e aí se destacam os empresários industriais - que necessitam de recursos de crédito para a condução e expansão de seus negócios. Terceiro, o Brasil foi, culturalmente, e continua sendo bastante influenciado pela herança ibérico-católica, que sempre tratou com reservas éticas o problema de crédito e de taxa de juros, como o exemplifica a história da legislação sobre a usura. Finalmente, de um modo geral a intermediação financeira privada no Brasil, ao longo de sua história, plena de períodos inflacionários, se caracterizou por uma grande preferência pela segurança e por operações de curto e médio prazo, raramente exercendo a função de liderar, criar, apoiar ou bancar novos empreendimentos industriais, tal como o fizeram, por exemplo, seus congêneres norte-americanos, japoneses e alemães.

2 CRÉDITO JUNTO AOS BANCOS COMERCIAIS

Para Joseph Schumpeter, autor responsável por uma das

maiores contribuições teóricas em nosso século sobre o papel do empresário no desenvolvimento econômico, "alguém só se pode transformar em empreendedor, tornando-se antes devedor. E um devedor, em consequência da lógica do desenvolvimento (...) o que primeiro deseja é crédito. Antes de requerer quaisquer bens, necessita do poder aquisitivo. É o devedor típico da sociedade capitalista"⁽¹⁾. Ainda nas palavras do autor, "definimos o cerne do fenômeno crediário da seguinte forma: o crédito é, em essência, a criação do poder aquisitivo com a finalidade de transferi-lo para o empreendedor; não, porém, simplesmente, a transferência do poder aquisitivo existente. A criação do poder aquisitivo caracteriza, em tese, o método pelo qual o desenvolvimento é empreendido num sistema de propriedade privada e divisão do trabalho. Através do crédito, os empreendedores têm acesso à torrente social de bens, antes de terem adquirido o direito a reivindicá-la". Apesar de essas afirmações terem sido feitas há quase setenta anos, pode-se considerá-las ainda como válidas e atuais, servindo para ressaltar a importância do crédito para o empresário industrial de nossos dias.

Neste capítulo, pretende-se examinar algumas questões diretamente ligadas ao relacionamento entre o empresário industrial

(1) Joseph Schumpeter, op. cit., p. 140-141.

(2) Ibidem, p. 145.

e os bancos comerciais privados, a saber: a) finalidades da demanda por crédito pelos empresários junto a bancos comerciais privados; b) o Banco do Brasil versus os Bancos Comerciais Privados no atendimento aos empresários; e c) dificuldades encontradas pelos empresários para obtenção de empréstimos junto a bancos comerciais. Portanto, neste capítulo, serão abordados temas diretamente relacionados com o problema do crédito por parte dos empresários industriais.

2.1 Finalidades da Demanda por Crédito pelos Empresários Junto a Bancos Comerciais

A partir da Lei da Reforma Bancária nº 4.595, de 31 de Dezembro de 1964, e da Lei de Mercado de Capitais nº 4.728, de 14 de Junho de 1965, o sistema financeiro nacional teve sua estrutura e modo de funcionamento reformulados, sendo um dos objetivos a especialização das instituições financeiras do sistema. No atual sistema, os bancos comerciais são instituições financeiras especializadas na prestação de diversos serviços (contas correntes e depósitos diversos; pagamento de cheque; transferência de fundos, ordens de pagamento; cobranças; custódia e guarda de valores; recebimento de impostos e contas diversas; aluguel de cofres-fortes; serviços de câmbios; etc.) e no exercício de atividades de concessão de crédito (desconto de títulos; adiantamentos em conta corrente; adiantamentos sob garantia de mercadorias (Warrant); adiantamento sob caução de títulos de compra e venda; crédito mediante a emissão de títulos; crédito rural; crédito a curto prazo para operações de comércio exterior; crédito pessoal, etc.). Embora o sistema financeiro do país baseie-se no princípio do desempenho especializado de funções segundo os diferentes tipos de instituições, com o correr do tempo houve um duplo processo de conce

tração e conglomeração, de tal modo que atualmente um pequeno número de bancos comerciais, cada um liderando um conglomerado de outras instituições financeiras (bancos de investimento, financeiras, corretoras, distribuidoras, sociedades de crédito imobiliário, etc.), tem uma grande participação no total das negociações do sistema financeiro. Os empresários industriais, portanto, podem avaliar o papel dos bancos comerciais privados não apenas enquanto bancos comerciais, mas também como instituições líderes de conglomerados financeiros. Para examinar o relacionamento entre o empresário industrial e os bancos comerciais, deve-se iniciar indagando com que finalidade os empresários solicitam crédito aos bancos. Para tal, apresentou-se um cartão ao empresário industrial, contendo as seguintes alternativas de destinação do crédito:

- 1 - Novas instalações
- 2 - Ampliação das instalações já existentes
- 3 - Campanha de promoções e vendas
- 4 - Financiamento de importação e exportação
- 5 - Compra de máquinas e equipamentos
- 6 - Suprimento de capital de giro
- 7 - Diversificação da produção
- 8 - Outras finalidades. Exemplificar.

Em seguida formulou-se a seguinte pergunta: "Nos últimos três anos, o Sr. como dirigente desta empresa provavelmente recorreu ao crédito dos bancos comerciais privados. O Sr. poderia indicar, neste cartão, as duas principais finalidades para as quais o Sr. recorreu a este tipo de crédito?" Os resultados obtidos para esta pergunta constam da Tabela 55.

TABELA 55- PRINCIPAIS FINALIDADES PARA AS QUAIS OS EMPRESÁRIOS RECORRERAM AO CRÉDITO DOS BANCOS COMERCIAIS PRIVADOS NOS TRÊS ANOS ANTERIORES À REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA

<i>Principais Finalidades</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Suprimento de Capital de Giro</i>	<i>53,0</i>	<i>210</i>
<i>Financiamento de Importação e Exportação</i>	<i>19,2</i>	<i>76</i>
<i>Compra de Máquinas e Equipamentos</i>	<i>10,9</i>	<i>43</i>
<i>Ampliações das Instalações Já Existentes</i>	<i>7,3</i>	<i>29</i>
<i>Novas Instalações</i>	<i>4,8</i>	<i>19</i>
<i>Diversificação da Produção</i>	<i>2,3</i>	<i>9</i>
<i>Campanha de Promoções e Vendas</i>	<i>2,3</i>	<i>9</i>
<i>Outra</i>	<i>*</i>	<i>1</i>
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>395 (N = 229)</i>
<i>Recorreram com Apenas Uma Finalidade</i>		<i>62</i>
<i>Nunca Recorreram a Bancos Comerciais Privados</i>		<i>19</i>
<i>Não Aferido</i>		<i>3</i>

* Percentagem inferior a 0,5.

Observa-se que 19 empresários afirmam que não recorreram ao crédito dos bancos comerciais privados durante os três anos anteriores à realização da entrevista e 3 empresários não tiveram suas respostas aferidas. Embora possa parecer surpreendente que 19 empresários tenham informado nunca terem recorrido ao crédito bancário, esta informação foi realmente prestada.

Note-se também que 62 empresários recorreram a esses bancos com apenas uma finalidade, enquanto os restantes 167 empresários recorreram com duas finalidades principais totalizando, portanto, 396 respostas, com indicação de duas principais finalidades. Deste total, 53,0% das respostas referem-se à finalidade do suprimento de capital de giro. Este resultado significa que 210 entre 251 empresários recorrem aos bancos comerciais privados para obterem capital de giro.

Como será constatado na Tabela 74, no que se refere ao capital de giro da empresa nos últimos três anos anteriores à realização da entrevista, em média 50,4% de seus financiamentos eram feitos com recursos próprios e 49,6% com recursos de terceiros. Uma vez que a maior operação ativa dos bancos comerciais é a de efetuar empréstimos para capital de giro da empresa, os resultados das Tabelas 55 e 74 indicam que o relacionamento mais expressivo entre empresários industriais e bancos comerciais ocorre no contexto dessa operação de crédito. A segunda principal finalidade indicada foi para Financiamento de Importação e Exportação; 76 indicações, representando 19,2% do total. A Finalidade Campanha de Promoção e Vendas foi mencionada por apenas 2,3% do total. Note-se que mais de 1/4 das indicações dos empresários refere-se a finalidades ligadas a investimentos. Foram ainda indicadas como finalidades as

seguintes aplicações: compra de máquinas e equipamentos (10,9%); ampliações das instalações já existentes (7,3%); novas instalações (4,8%); e diversificação da produção (2,3%)

Em seguida, formulou-se a seguinte pergunta aos empresários:

"Quando o Sr. recorreu aos bancos comerciais privados para estas finalidades, excetuando a destinada ao suprimento de capital de giro, o Sr. chegou a pensar em recorrer a outras fontes alternativas de crédito?"

As respostas a esta pergunta são apresentadas na Tabela 56. Para interpretar as respostas devem ser observados os seguintes aspectos: primeiro, não levaram-se em conta os 19 empresários que nunca recorreram aos bancos comerciais privados, além dos 3 empresários cujas respostas não foram aferidas; segundo, dos 62 empresários que recorreram aos bancos comerciais privados com apenas uma finalidade, 60 indicaram esta como sendo "suprimento de capital de giro". Como esta finalidade foi excluída da pergunta, a estes 60 a pergunta não foi formulada, restando apenas 2 desse grupo aos quais foi formulada a pergunta. Portanto, no total, dos 251 empresários, a Tabela 56 registra as respostas de 169 empresários.

Na parte superior da Tabela 56 estão registradas as respostas dos empresários quanto à possibilidade de terem ou não chegado a pensar em recorrer a outras fontes alternativas de crédito. Observa-se que, ao recorrerem aos bancos comerciais privados com as várias finalidades, excetuando-se a destinada ao suprimento de capital de giro, 93 empresários (55,0% do total a que a pergunta se aplica) não chegaram a

TABELA 56- CONSIDERAÇÃO DE OUTRAS FONTES ALTERNATIVAS DE CRÉDITO QUANDO EMPRESÁRIOS RECORREM A BANCOS COMERCIAIS PRIVADOS PARA FINALIDADES APONTADAS, EXCETO QUANDO SE SUPRIMENTO DE CAPITAL DE GIRO, FONTES ALTERNATIVAS CONSIDERADAS E RAZÕES PARA NÃO AS TEREM UTILIZADO

	Em %	Frequência
Não Pensaram em Recorrer a Outras Fontes	55,0	93
Pensaram em Recorrer a Outras Fontes	41,4	70
Recorreram a Bancos Comerciais Privados e a Outras Fontes ao Mesmo Tempo	3,0	5
Não Respondeu	.	1
TOTAL	100,0	169
<i>Não se Aplica</i>		82
FONTES ALTERNATIVAS CONSIDERADAS:		
Programas e Sistema BNDES	21,3	19
Subsidiárias do BNDES	9,0	8
Bancos e/ou Instituições Oficiais Não-Explicitados	13,5	12
Banco do Brasil	11,2	10
Bancos Estaduais e/ou Regionais de Desenvolvimento	11,2	10
Financiamentos Externos	5,6	5
Bancos de Investimento	2,2	2
Sociedades Financeiras	2,2	2
Bancos Comerciais Oficiais Estaduais	1,1	1
Outras Fontes	11,2	10
Não Sabem	2,2	2
Não Responderam	9,0	8
TOTAL	100,0	89
Indicaram Apenas Uma Fonte		51
<i>Não se Aplica</i>		181
RAZÕES PARA NÃO-UTILIZAÇÃO DE FONTES ALTERNATIVAS CONSIDERADAS:		
Elevados Custos Financeiros	18,6	13
Excesso de Burocracia e Lentidão de Concessão e Liberação de Financiamento	15,7	11
Não-Enquadramento às Normas Exigidas	8,6	6
Atendidos pelos Bancos Comerciais Privados	8,6	6
Volume de Recursos Limitados das Fontes	7,1	5
Excessivas Exigências de Garantias	4,3	3
Outras	15,7	11
Recorreram/Utilizaram as Fontes	11,4	8
Não Sabem	2,8	2
Não Responderam	7,1	5
TOTAL	100,0	70
<i>Não se Aplica</i>		181

* Percentagem inferior a 0,5.

pensar em recorrer a outras fontes alternativas de crédito. Outros 5 recorreram a bancos comerciais privados e a outras fontes ao mesmo tempo, enquanto 70 empresários (41,4%) dos 169 em pauta pensaram em recorrer a outras fontes. Perguntou-se então a estes 70 empresários quais foram essas fontes. As respostas aparecem na parte central da Tabela 56. Deve-se notar que 51 empresários apontaram apenas uma fonte e 19 empresários apontaram duas ou mais fontes (a pesquisa considerou, no entanto, apenas as duas fontes principais apontadas). As instituições BNDESe subsidiárias e programas de crédito do sistema BNDES perfazem 30,3% desse total. Os Bancos Estaduais e/ou Regionais de Desenvolvimento aparecem em 11,2% dessas respostas. Vê-se, portanto, que o Sistema de Bancos de Desenvolvimento lato sensu aparece como uma fonte alternativa considerada em 41,5% dessas respostas. Se a esses acrescentarmos o Banco do Brasil (11,2%), Bancos e/ou instituições oficiais não-explicitadas (13,5%) e Bancos Comerciais oficiais estaduais (1,1%), observa-se que o sistema de crédito do setor público da economia é a alternativa explicitamente considerada em 57,3% das respostas. Apenas 2 empresários indicaram os Bancos de Investimento como uma fonte alternativa considerada. Este resultado, pela pouca expressividade, deve constituir assunto de interesse dos Bancos de Investimento, por duas razões. Primeiro, como foi visto, 25,3% das respostas analisadas na Tabela 55 apontavam finalidades (compra de máquinas e equipamentos, ampliações das instalações já existentes, novas instalações e diversificação da produção) relacionadas com atividades de investimento no médio ou longo prazo.

Segundo, uma vez que, conforme observado na Tabela 72 deste capítulo:

os Bancos de Investimento foram apontados por 26 empresários (10,4%) como a fonte mais utilizada pela empresa para obtenção de recursos de terceiros para aplicação de longo prazo nos últimos três anos em relação à data da entrevista. Finalmente, as outras respostas se enquadram dentro de Financiamentos Externos (5,6%), Sociedades Financeiras (2,2%), outras fontes (11,2%), não sabem (2,2%) e não responderam (9,0%).

A parte inferior da Tabela 56 apresenta as razões pelas quais esses 70 empresários, que recorreram aos bancos comerciais privados e que chegaram a pensar em recorrer à outras fontes alternativas de crédito, não utilizaram essas fontes alternativas.

2.2 O Banco do Brasil Versus os Bancos Comerciais Privados no Atendimento aos Empresários

As críticas dos empresários industriais ao Banco do Brasil e suas sugestões para que o mesmo aprimorasse o atendimento ao setor industrial serão analisadas no próximo capítulo. Cabe observar que, ao serem formuladas as perguntas cujas respostas encontram-se organizadas nas Tabelas 81 e 82, os empresários foram informados de que suas críticas e sugestões deveriam ser expressas exclusivamente enquanto empresário industrial e não como clientes pessoas físicas. Objetivando aprofundar o conhecimento do pro-

cesso decisório do empresário sobre o acesso ao crédito e, indiretamente, avaliar o desempenho dos bancos comerciais privados vis-à-vis o Banco do Brasil, formulou-se a seguinte pergunta:

"O Sr. Poderia nos dizer quais destas condições caracterizam mais o Banco do Brasil e quais caracterizam mais os Bancos Comerciais Privados no que diz respeito às condições de acesso ao crédito?"

Em seguida, foram lidas uma a uma das condições, na ordem em que na Tabela 57 são apresentadas, sete condições de acesso ao crédito. Para cada uma delas o empresário fazia a comparação indicando ao entrevistador qual a sua opção, isto é, se indicava o Banco do Brasil, os Bancos Comerciais Privados ou se achava não haver diferença entre os dois. Na Tabela 57, são apresentados os resultados da comparação entre o Banco do Brasil e os Bancos Comerciais Privados no que se refere às condições de acesso ao crédito.

Observa-se que, salvo no que diz respeito à condição "Maior Possibilidade de Saque a Descoberto", não foram altos os percentuais de respostas "Não Sabem", "Não Responderam" e "Não Aferido". Com base nos resultados referentes a condições de acesso ao crédito, nota-se que: a) Maior Volume de Crédito: mais da metade dos empresários (57,4%) considera que o Banco do Brasil se caracteriza por esta condição, versus 28,3% que elegem os Bancos Comerciais Privados. Um percentual relativamente baixo (11,2%) considera não haver diferença entre os dois tipos de bancos; b) Maior Prazo de Crédito: praticamente

TABELA 57 - COMPARAÇÃO ENTRE BANCO DO BRASIL E BANCOS COMERCIAIS PRIVADOS NO QUE SE REFERE ÀS CONDIÇÕES DE ACESSO AO CRÉDITO

	Banco do Brasil	Bancos Comerciais Privados	Não Há Diferença	Não Sabem	Não Responderam	Não Aferido	Total
Maior Volume de Crédito	57,4	28,3	11,2	2,0	1,2	—	100,0 (N = 251)
Maior Prazo de Crédito	49,8	11,6	33,1	3,6	1,5	*	100,0 (N = 251)
Maior Possibilidade de Saque a Descoberto	6,8	48,6	22,3	16,7	3,6	2,0	100,0 (N = 251)
Menores Juros	80,5	4,8	10,8	2,8	1,2	—	100,0 (N = 251)
Menos Exigências de Garantias Reais e Pessoas	14,3	42,2	38,6	3,2	1,6	—	100,0 (N = 251)
Menos Demora na Negociação e Liberação de Crédito	15,9	59,8	19,9	3,2	1,2	—	100,0 (N = 251)
Maior Exigência de Reciprocidade	8,4	70,9	14,7	3,6	2,0	*	100,0 (N = 251)

* Percentagem inferior a 0,5.

te a metade (49,8%) considera que esta condição caracteriza o Banco do Brasil. Entretanto 33,1% consideram não haver diferença entre os dois tipos de instituição. Apenas 11,6% dos empresários apontam os Bancos Comerciais Privados como sendo a instituição oferecendo maior prazo de crédito; c) Maior Possibilidade de Saque a Descoberto: no que diz respeito a esta condição, ocorre o maior percentual de respostas "Não Aferidas" (2,0%), "Não Responderam" (3,6%) e "Não Sabem" (16,7%). Quase a metade (48,6%) dos empresários industriais afirma que esta condição caracteriza os Bancos Comerciais Privados; um reduzido percentual (6,8%) elege o Banco do Brasil e 22,3% não vêem diferença entre eles; d) Menores Juros/Juros Mais Baixos: oito em cada grupo de 10 empresários (80,5%) consideram que o Banco do Brasil oferece juros mais baixos. Apenas 4,8% dos empresários dizem que os Bancos Comerciais Privados oferecem juros mais baixos e 10,8% acreditam não haver diferença entre os dois tipos de instituição; e) Menos Exigências de Garantias Reais e Pessoais: nesta condição ocorreu o maior percentual (38,6%) de respostas indicando não haver diferença entre os dois tipos de instituição. Apenas 14,3% dos empresários acham que esta condição caracteriza o Banco do Brasil. Já 42,2% dos empresários consideram que os Bancos Comerciais Privados fazem menos exigências de garantias reais e pessoais do que o Banco do Brasil; f) Menos Demora na Negociação e Liberação de Crédito: a maior parte dos empresários, cerca de 6 em cada grupo de 10, aponta os Bancos Comerciais Privados como possuidores desta característica. Outros 19,9% acreditam não haver diferença e apenas 15,9% indicam o Banco do Brasil; e g) Maior Exigência de Reciprocidade: dentre todas as condições analisadas, foi esta a que os empresários consideraram mais

típica dos Bancos Comerciais Privados. Com efeito, cerca de 7 em cada 10 pensam assim. Para outros 14,7% não há diferença entre os dois tipos de instituição e somente 8,4% dos empresários industriais consideram que esta condição caracteriza o Banco do Brasil. Resumindo os resultados da Tabela 57, que apresenta uma comparação entre o Banco do Brasil e os Bancos Comerciais Privados no que se refere às condições de acesso ao crédito, podem-se sugerir as seguintes posições sobre a avaliação dos empresários quanto aos dois tipos de instituição: a) Os Bancos Comerciais Privados, em termos relativos, se caracterizam por oferecer maiores possibilidades de saque a descoberto, menores exigências de garantias reais e pessoais, e menos demora na negociação e liberação de crédito. Por outro lado, exigem maior reciprocidade, cobram juros mais altos e oferecem menor prazo e menor volume de crédito; e b) o Banco do Brasil, em termos relativos, oferece maior volume e maior prazo de crédito, cobra juros mais baixos e faz menor exigência de reciprocidade. Por outro lado, faz maiores exigências de garantias reais e pessoais e oferece menor possibilidade de saque a descoberto. Finalmente, caracteriza-se pela maior demora no processo de negociação e liberação de crédito. Vale frisar que estes resultados são coerentes com as críticas e sugestões dos empresários ao Banco do Brasil, como pode ser visto nas Tabelas 81 e 82, que mostram serem eles mais críticos da burocracia, lentidão e morosidade excessiva existente no Banco do Brasil, e ser a sugestão de mais alta frequência entre eles a que indica ao Banco a necessidade de desburocratizar e agilizar o atendimento e o processo decisório.

2.3. Dificuldades Encontradas pelos Empresários para Obtenção de Crédito Junto a Bancos Comerciais

Como ainda será constatado neste capítulo, obtenção de empréstimos e endividamento constituem importantes problemas no conjunto de preocupações do empresário industrial. Com efeito, pode ser observado na Tabela 67 que 35,5% dos empresários consideravam a redução das despesas financeiras como o alvo principal das preocupações da empresa nos últimos três anos anteriores à realização da entrevista. Na mesma tabela, constata-se também que 25,5% tinham como alvo principal a redução do nível de endividamento. Além disso, as Tabelas 68 e 69 deste capítulo mostram que: a) o percentual médio das despesas financeiras em relação ao total do faturamento da empresa nos últimos três anos anteriores à realização da entrevista havia sido em média de 8,3% para os 237 empresários que informaram este percentual médio; e b) 48,1% desses empresários consideraram que o percentual médio das despesas financeiras em relação ao total do faturamento da empresa, nos últimos três anos anteriores à realização da pesquisa, situou-se acima das previsões da empresa. Outros 46,4% consideraram o percentual médio dentro das previsões da empresa. Somente 3,8% o consideraram abaixo das previsões da empresa. Fica patente, pois, a importância que os empréstimos assumem para os grandes empresários industriais. Já que os Bancos Comerciais constituem a maior fonte de empréstimos para as empresas industriais, procurou-se investigar como os empresários avaliam as dificuldades na obtenção desses empréstimos junto a estas instituições. Para tal, entregou-se aos empresários um cartão contendo as sete condições apresentadas na parte superior da Tabela 58, juntamente com uma oitava condição, aberta, caso o empresário quisesse mencionar alguma outra alternativa não abrangida pelas sete condições. Em seguida, formulou-se a seguinte pergunta:

"Dentre as seguintes condições, quais são as duas que acarretam maiores dificuldades quando o Sr. procura obter empréstimos para esta empresa junto a bancos comerciais?"

Na Tabela 58 encontra-se a relação, por ordem de importância, das maiores dificuldades citadas pelos empresários para obtenção de empréstimos junto a Bancos Comerciais para as empresas industriais que dirigem. A maior dificuldade está nas altas taxas de juros, aparecendo com uma frequência de 39,4%. Com uma frequência de 32,6%, os empresários apontam a exigência de elevado saldo médio bancário como a segunda maior dificuldade encontrada. Portanto, altas taxas de juros e elevado saldo médio bancário perfazem 72,0% das 432 respostas de 222 empresários. É importante notar que estas condições, que representam para os empresários as duas maiores dificuldades, são vistas por eles como caracterizando principalmente os Bancos Comerciais Privados. Com efeito, foi visto na Tabela 57 que 80,5% dos empresários consideram que juros mais baixos caracterizam mais o Banco do Brasil versus apenas 4,8% que apontam os Bancos Comerciais Privados. Do mesmo modo, maior exigência de reciprocidade - o principal exemplo sendo a exigência de elevado saldo médio bancário - foi considerado por 70,9% dos empresários como caracterizando mais os Bancos Comerciais Privados versus apenas 8,4% que creditavam ao Banco do Brasil tal característica. Continuando a análise da parte superior da Tabela 58, observa-se que excessivas exigências de garantias (reais e/ou pessoais) foram apontadas pelos empresários, com uma frequência de 25,7%, como constituindo, após altas taxas de juros e elevado saldo médio bancário, as maiores dificuldades encontradas para obtenção de empréstimos junto a bancos comerciais. Deve-se notar que os empresários (15,7%) percebem as exigências de garantias reais

TABELA 58- MAIORES DIFICULDADES ENCONTRADAS PELOS EMPRESÁRIOS PARA OBTENÇÃO DE E PRÉSTIMOS PARA EMPRESAS INDUSTRIAIS JUNTO A BANCOS COMERCIAIS

<i>Dificuldades</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Altas Taxas de Juros</i>	<i>39,4</i>	<i>170</i>
<i>Elevado Saldo Médio Bancário</i>	<i>32,6</i>	<i>141</i>
<i>Excessivas Exigências de Garantias Reais</i>	<i>15,7</i>	<i>68</i>
<i>Excessivas Exigências de Garantias Pessoais</i>	<i>10,0</i>	<i>43</i>
<i>Exigência de Compra de Ações do Banco</i>	<i>0,9</i>	<i>4</i>
<i>Exigência de Compra de Apólice de Seguro em Seguradora do Grupo Bancário</i>	<i>0,9</i>	<i>4</i>
<i>Outras</i>		<i>2</i>
TOTAL	100,0	432 (N = 222)
<i>Nunca Encontraram Dificuldades</i>		<i>10</i>
<i>Nunca Recorreram/Solicitaram Empréstimos a Bancos Comerciais</i>		<i>11</i>
<i>Não Aferido</i>		<i>2</i>
<i>Não Sabem</i>		<i>2</i>
<i>Não Responderam</i>		<i>4</i>

• Percentagem inferior a 0,5.

como representando maior dificuldade que as garantias pessoais (10,0%). As outras condições - exigência de compra de ações do banco e exigência de compra de apólice de seguro em seguradora do grupo bancário - são praticamente sem importância no rol de maiores dificuldades encontradas pelos empresários, aparecendo com a reduzida frequência de 0,9% cada uma, respectivamente. Na parte inferior da Tabela 58 observa-se que, dos 251 grandes empresários entrevistados, 10 alegaram que nunca encontraram dificuldades para obtenção de empréstimos, para as empresas industriais das quais são dirigentes máximos, junto a bancos comerciais, e outros 11 nunca recorreram ou solicitaram empréstimos a bancos.

3 O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL VIS-À-VIS OUTROS EMPRESÁRIOS NA BUSCA DE RECURSOS PARA A EMPRESA

Tanto os aspectos subjetivos da percepção dos empresários industriais quanto o papel que desempenham, como os resultantes da comparação que fazem com empresários de outros setores, colaboram para a determinação de suas atitudes e avaliações com respeito a problemas encontrados pelas empresas que dirigem. Procura-se, nesta seção, examinar alguns desses aspectos, quais sejam: a) atributos ou características fundamentais a serem possuídas pelo empresário industrial para conseguir fundos para sua empresa; b) tipos de empresários que os dirigentes máximos das empresas nacionais privadas consideram possuírem maiores facilidades, bem como maiores dificuldades, para obtenção de financiamento junto a agências e instituições governamentais; c) razões apontadas para maior facilidade na obtenção de financiamento junto a agências e instituições governamentais por parte dos empresários financeiro, agrícola, multinacional e industrial.

privado; e d) dificuldades, segundo os entrevistados, mais frequentemente encontradas para a obtenção de financiamentos oficiais por parte dos empresários industrial privado, comercial, agrícola e multinacional.

3.1 Atributos ou Características Admitidas Como Fundamentais pelo Empresário Industrial para Conseguir Fundos para Sua Empresa

Perguntou-se aos entrevistados quais seriam, em sua opinião, os 2 itens fundamentais (de uma lista de oito atributos ou características descritas num cartão que lhes foi entregue quanto da pergunta) que o empresário industrial precisa para conseguir fundos para a sua empresa. As respostas dos dirigentes máximos entrevistados são apresentadas na Tabela 59.

Dos 251 empresários, 3 afirmaram não saber, 13 tiveram suas respostas não aferidas, 11 indicaram apenas um atributo e 224 apontaram dois, perfazendo um total de 459 indicações de atributos ou características. O atributo ou característica apontada com maior frequência - 30,3% - foi o de Ser Representante de Uma Empresa com Sólida Reputação no Mercado. Neste caso, o atributo do empresário seria um reflexo da imagem de sua empresa no mundo dos negócios. Para conseguir fundos para sua empresa, é fundamental que esta tenha uma sólida reputação no mercado. A característica apontada em segundo lugar refere-se a um atributo do próprio empresário, não sendo ela uma resultante da imagem da empresa. Com efeito, 18,1% dos empresários indicaram o atributo Ter Capacidade Gerencial Financeira. A seguir, 17,6% dos entrevistados citaram o atributo Ter Sido Sempre Um Administrador Eficiente e Honesto. Tal como o segundo atributo

TABELA 59— ATRIBUTOS OU CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTAIS A SEREM POSSUÍDAS PELO EMPRESÁRIO INDUSTRIAL PARA CONSEGUIR FUNDOS PARA SUA EMPRESA, SEGUNDO OS ENTREVISTADOS

<i>Atributos ou Características</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Ser Representante de Uma Empresa com Sólida Reputação no Mercado</i>	30,3	139
<i>Ter Capacidade Gerencial Financeira</i>	18,1	83
<i>Ter Sido Sempre Um Administrador Eficiente e Honesto</i>	17,6	81
<i>Ter Relações com o Sistema Bancário</i>	15,9	73
<i>Saber Lidar com a Burocracia Pública</i>	9,4	43
<i>Ter Relações Pessoais com Funcionários de Alto Nível do Governo</i>	6,8	31
<i>Ter Relações Com Políticos</i>	1,5	7
<i>Atuar em Órgãos de Classe</i>	.	2
TOTAL	100,0	459 (N = 235)
<i>Não Aferido</i>		13
<i>Não Sabem</i>		3
<i>Indicaram Apenas Um Item</i>		11

• Percentagem Inferior a 0,5.

visto acima, este fator depende do próprio empresário e não da empresa. Diferentemente dos atributos que serão vistos a seguir, o segundo e o terceiro atributos já comentados dependem de relações internas do empresário na empresa, ou seja, dependem mais das qualidades e desempenho do empresário na condução dos negócios de sua empresa do que de relações que tenha com pessoas e entidades externas à empresa. Já os outros atributos listados na Tabela 59 referem-se ao desempenho do empresário nos contatos com o mundo exterior à empresa. No conjunto, aparecem com uma frequência de 33,6%. Assim, 1/3 das respostas indica que os atributos ou características admitidas como fundamentais pelo empresário industrial para conseguir fundos para sua empresa referem-se a itens tais como Ter Relações com o Sistema Bancário (15,9%), Saber Lidar com a Burocracia Pública (9,4%), Ter Relações Pessoais com Funcionários de Alto Nível do Governo (6,8%), Ter Relações com Políticos (1,5%) e Atuar em Órgãos de Classe (percentagem inferior a 0,5). Cabe notar que praticamente 1/3 das respostas indica que, para conseguir fundos para sua empresa, o atributo ou característica fundamental que o empresário industrial deve possuir não depende do desempenho de sua empresa ou de suas qualidades administrativas, gerenciais e financeiras no âmbito interno de sua empresa. À primeira vista, esta proporção parece relativamente alta e, de certo modo, não-funcional para o exercício das funções empresariais. Por outro lado, dada a importância que as políticas governamentais representam para o processo de industrialização do setor privado, nas quais se destaca a política de financiamento e capitalização das empresas, é também um sinal indicativo de não-funcionalidade que o atributo "Ter Relações Pessoais com Funcionários de Alto Nível do Governo" apareça com uma frequência de 6,8%, pouco abaixo do item "Saber Lidar com a Burocracia Pública" (9,4%), que tem um significado muito mais

amplo que o anterior, sendo inclusive parte necessária do processo de obtenção de fundos, já que recursos governamentais desempenham papel de destaque na canalização de fundos para a empresa. Finalmente, confirmando mais uma vez os estudos que mostram o declínio de prestígio da "classe política" nos anos 70, Ter Relações com Políticos é um atributo citado apenas em 1,5% das respostas. Do mesmo modo, embora no âmbito mais restrito de política dentro das federações, confederações e sindicatos de empresários industriais, o atributo Atuar em Órgãos de Classe é praticamente desconsiderado como fundamental para conseguir fundos para as empresas industriais segundo os dirigentes máximos entrevistados nesta pesquisa.

3.2 Facilidade e Dificuldade na Obtenção de Empréstimos

Foi visto anteriormente, ao se examinar a Tabela 59, que "Saber Lidar com a Burocracia Pública" e "Ter Relações Pessoais com Funcionários de Alto Nível do Governo" são características ou atributos que 16,2% das respostas dos entrevistados indicaram ser fundamentais ao empresário industrial para conseguir fundos para sua empresa. Isto reflete a importância desempenhada pelo setor público, suas agências e instituições governamentais, no processo de concessão de financiamento ao empresário industrial privado. Tal resultado sugere a existência no processo de relacionamento entre o empresário e o governo, para obtenção de financiamento, de uma dimensão típica de um sistema de clientela, no qual regras explícitas de procedimento se mesclam com regras ad hoc, principalmente tratando-se de grandes empresários industriais, que têm maiores facilidades de acesso aos altos escalões governamentais. Para conhecer a opinião do dirigente máximo das empresas industriais sobre este tema, particularmente em compara-

ção com o empresário do setor financeiro, foi formulada a seguinte pergunta:

"Considerando o empresariado de todos os setores da economia brasileira, qual o tipo de empresário o Sr. acha que tem tido maiores facilidades na obtenção de financiamentos junto a agências e instituições governamentais? E qual tem tido maiores dificuldades?"

A Tabela 60 apresenta os resultados obtidos com esta pergunta.

Dois resultados destacam-se nesta tabela. Primeiro o empresário financeiro é visto por 39,9% dos empresários industriais como aquele que tem tido maiores facilidades na obtenção de financiamento junto a agências e instituições governamentais. No entanto, apenas 2 dirigentes máximos industriais, dentre 251, consideram que o empresário do setor financeiro é o que tem tido maiores dificuldades na obtenção de financiamento junto ao governo. Assim, considerando o empresário financeiro, agrícola, industrial privado, comercial e multinacional, os dirigentes máximos da indústria nacional privada colocam o empresário financeiro em primeiro lugar no que se refere a facilidade de obtenção de financiamento junto ao governo. Quanto à dificuldade de obtenção de financiamento, os empresários industriais colocam o empresário financeiro como o último da lista. Portanto, os empresários industriais consideram o empresário financeiro como o mais favorecido na obtenção de financiamento junto a agências e instituições governamentais. Segundo, eles próprios se consideram - juntamente com o empresário comercial - os empresários que encontram maiores facilidades e maiores dificuldades na obtenção de financiamento.

TABELA 60 - TIPOS DE EMPRESÁRIOS QUE DIRIGENTES MÁXIMOS DAS EMPRESAS NACIONAIS PRIVADAS CONSIDERAM QUE TÊM TIDO MAIORES FACILIDADES E TAMBÉM MAIORES DIFICULDADES NA OBTENÇÃO DE FINANCIAMENTO JUNTO A AGÊNCIAS E INSTITUIÇÕES GOVERNAMENTAIS

<i>Tipos de Empresários</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
MAIORES FACILIDADES:		
<i>Financeiro</i>	39,9	90
<i>Agrícola</i>	24,7	62
<i>Multinacional</i>	13,5	34
<i>Industrial Privado</i>	9,6	24
<i>Comercial</i>	1,6	4
<i>Outros</i>	1,6	4
<i>Não Aferido</i>	7,6	19
<i>Não Sabem</i>	4,8	12
<i>Não Responderam</i>	0,8	2
TOTAL	100,0	251
MAIORES DIFICULDADES:		
<i>Industrial Privado</i>	29,5	74
<i>Comercial</i>	25,5	64
<i>Agrícola</i>	20,3	51
<i>Multinacional</i>	8,4	21
<i>Financeiro</i>	0,8	2
<i>Outros</i>	•	1
<i>Não Aferido</i>	8,4	21
<i>Não Sabem</i>	6,0	15
<i>Não Responderam</i>	0,8	2
TOTAL	100,0	251

* Percentagem inferior a 0,5.

junto a agências e instituições governamentais. Com efeito, observa-se que apenas 9,6% e 1,6%, respectivamente, dos dirigentes máximos entrevistados consideram que o empresário industrial privado e o empresário comercial têm tido maiores facilidades. Por outro lado, 29,5% e 25,5%, respectivamente, consideram que o empresário industrial privado e o empresário comercial têm tido maiores dificuldades. Nota-se aqui uma pequena assimetria, pois o empresário comercial aparece em último lugar (e o industrial privado em penúltimo) quanto a maiores facilidades, porém aparece em segundo lugar (e o industrial privado em primeiro lugar) quanto a maiores dificuldades. No entanto, os outros dois tipos relevantes de empresários, o agrícola e o multinacional, não são considerados pelos empresários industriais nacionais privados como ocupando posições extremas numa possível escala de maiores facilidades/dificuldades. O empresário agrícola, se aparece em segundo lugar - 24,7% das respostas - no que se refere a maiores facilidades, aparece também em terceiro lugar - 20,3% das respostas como o empresário que tem tido maiores dificuldades na obtenção de financiamento junto a agências e instituições governamentais. O empresário multinacional aparece com uma baixa percentagem nas duas situações, sendo considerado por 13,5% dos dirigentes máximos industriais nacionais privados como o empresário que tem tido maiores facilidades e por 8,4% como o que tendo tido maiores dificuldades.

Com o objetivo de conhecer as razões que fundamentavam as opiniões dos dirigentes máximos apresentadas na Tabela 60, incluiu-se na entrevista a seguinte pergunta:

"A que o Sr. atribui a maior facilidade do empresário que o Sr. citou?"

As razões apontadas pelos empresários industriais são apresentadas na Tabela 61 e podem ser agrupadas em 4 categorias: a) política econômica/financeira do governo favorece/apóia/privilegia esse empresário; b) poder econômico e político, influência desse empresário junto ao governo; c) condições econômicas e financeiras do setor desse empresário garantem/favorecem a obtenção de financiamento; e d) política do governo de incentivo ao setor desse empresário.

As diferenças entre estas quatro categorias não são muito precisas e seu título não consegue expressar, em toda sua complexidade, o conteúdo das respostas. Para interpretá-las, portanto, é necessário fazer alguns comentários adicionais, a fim de se obter maior clareza quanto ao seu significado. A categoria "Política Econômica/Financeira do Governo Favorece/Apóia/Privilegia Esse Empresário" abrange razões que apontam fatores de ordem conjuntural, dependentes do momento e/ou problemas por que passa a economia ou de fatores relacionados com a implementação e repercussão das medidas de política financeira governamental, principalmente a política de crédito. Dado que os setores financeiro, agrícola, multinacional e industrial privado são atingidos e tratados de modo diferenciado pelas medidas de política econômica, o privilegiamento do empresário do setor indicado seria uma resultante desse processo. Entretanto, seria um privilegiamento ou favorecimento circunstancial que não se fundamenta numa estratégia definida de longo prazo por parte do governo para fomentar esse setor da economia. A categoria "Poder Econômico e Político, Influência Desse Empresário Junto ao Governo" abrange razões que apontam um papel ativo do próprio empresário junto ao governo. Respostas que foram enquadradas nesta categoria contêm,

TABELA 61- RAZÕES APONTADAS PARA MAIOR FACILIDADE NA OBTENÇÃO DE FINANCIAMENTO JUNTO A AGÊNCIAS E INSTITUIÇÕES GOVERNAMENTAIS POR PARTE DOS EMPRESÁRIOS FINANCEIRO, AGRÍCOLA, MULTINACIONAL E INDUSTRIAL PRIVADO

Razões	Financeiro		Agrícola		Multinacional		Industrial Privado	
	Em %	Fre- quência	Em %	Fre- quência	Em %	Fre- quência	Em %	Fre- quência
<i>Política Econômica/Financeira do Governo</i>								
<i>Favorece/Apóia/Privilegia Esse Empresário</i>	34,4	31	9,7	6	5,9	2	12,5	3
<i>Poder Econômico e Político, Influência Desse</i>								
<i>Empresário Junto ao Governo</i>	46,7	42	—	—	55,9	19	8,5	2
<i>Condições Econômicas e Financeiras do Setor</i>								
<i>Desse Empresário Garantem/Favorecem</i>								
<i>a Obtenção de Financiamento</i>	12,2	11	—	—	35,3	12	33,3	8
<i>Política do Governo de Incentivo ao Setor</i>								
<i>Desse Empresário</i>	2,2	2	88,7	55	—	—	45,8	11
<i>Outras</i>	2,2	2	—	—	—	—	—	—
<i>Não Sabe</i>	1,1	1	1,6	1	—	—	—	—
<i>Não Respondeu</i>	1,1	1	—	—	2,9	1	—	—
TOTAL	100,0	90	100,0	62	100,0	34	100,0	24

entre outras, expressões tais como "tráfico de influências", "governo está na mão do setor", "porque o país é dirigido pelos banqueiros, os financistas", "por conviver mais próximo do governo", "ao poder de pressão política que detém", "ele tem um representante direto no governo", etc. Na categoria "Condições Econômicas e Financeiras do Setor Deste Empresário Garantem/Favorecem a Obtenção de Financiamento", tal como na primeira ("política econômica/financeira, etc."), a maior facilidade do empresário para obter financiamentos junto a agências e instituições governamentais se deve às características do setor da economia ao qual ele pertence. Neste caso, o empresário é um sujeito passivo. Diferentemente da primeira categoria, em que também o setor da economia aparece de certa forma como passivo e dependente da conjuntura da política governamental, nesta terceira categoria a estrutura, o tipo de atividade, a especialização e as peculiaridades de atuação do setor são fundamentais e determinantes para explicar o tipo de empresário que tem tido maiores facilidades na obtenção de financiamentos junto a agências e instituições governamentais. Finalmente, a quarta categoria, "Política do Governo de Incentivo ao Setor Deste Empresário", abrange respostas que atribuem a maior facilidade à posição que ocupa o setor nos objetivos e metas da política governamental. A facilidade do empresário em obter financiamentos junto ao governo, portanto, decorreria exclusivamente das prioridades estabelecidas pelo próprio governo quanto à sua política de concessão de financiamentos. Estas explicações, espera-se, tornarão mais fácil a compreensão dos resultados encontrados na Tabela 61. Note-se que o empresário comercial foi excluído da tabela dado que apenas 4 empresários industriais haviam indicado ser este o tipo de empresário que tem tido maiores facilidades na obtenção de financiamento junto a agências e instituições governamentais. Vale registrar

nesta tabela a assimetria na distribuição de freqüência das respostas quanto às razões indicadas para cada tipo de empresário justificando a facilidade por ele encontrada segundo o empresário industrial. Fica claro que os dirigentes máximos das empresas nacionais industriais privadas, ao avaliarem o tipo de empresário que tem tido maiores facilidades na obtenção de financiamentos junto a agências e instituições governamentais, apresentam fortes razões diferenciadoras em seu julgamento.

Recorde-se que, de acordo com a Tabela 60, o empresário financeiro e o empresário agrícola apareciam em primeiro (39,9%) e segundo lugar (24,7%), respectivamente, na distribuição de freqüência das respostas dos empresários industriais sobre qual o tipo de empresário que tem tido maiores facilidades na obtenção de financiamento junto ao governo. A explicação para esse julgamento, entretanto, apóia-se em razões distintas. Na opinião dos 62 empresários industriais que apontaram o empresário agrícola como tendo maior facilidade, a razão principal (indicada por 88,7% desses 62 empresários) decorre da "política do governo de incentivo ao setor agrícola". Em seguida, apontada por 9,7% desses 62 empresários, aparece a razão "política econômica/financeira do governo favorece/apóia/privilegia o empresário agrícola". Portanto, as duas razões apontadas indicam que os empresários industriais que acham que o empresário agrícola tem tido maiores facilidades na obtenção de financiamentos atribuem isso, preponderantemente, à própria estratégia governamental de incentivos ao setor agrícola e, em segundo lugar, a fatores conjunturais também ligados à política econômico-financeira do governo. É importante notar que não foi apontada nenhuma razão referente ao poder econômico e político, à influência do empresário agrícola junto ao governo ou a

condições econômicas e financeiras do setor agrícola que pudessem garantir ou favorecer a obtenção de financiamentos. Contrastando fortemente com estes resultados referentes ao empresário agrícola, o empresário financeiro, na opinião de 46,7% de 90 dirigentes máximos das empresas industriais nacionais privadas, deve sua maior facilidade na obtenção de financiamento principalmente ao seu poder econômico e político, e à sua influência junto ao governo. Por outro lado, apenas 2,2% destes 90 empresários industriais indicando o empresário financeiro como aquele que tem tido maiores facilidades na obtenção de financiamentos, atribuem isto à política do governo de incentivo ao setor financeiro. Um razoável percentual, 34,4%, no entanto, aponta que a política econômico-financeira do governo favorece/apoia/privilegia o empresário financeiro. Outros 12,2% respondem que as próprias condições econômicas e financeiras do setor financeiro garantem/favorecem a obtenção de financiamento. O empresário multinacional - que aparece em terceiro lugar com 34 indicações na lista do tipo de empresário que, segundo os dirigentes máximos de empresas nacionais industriais privadas, tem tido maiores facilidades na obtenção de financiamento junto a agências e instituições governamentais, - é avaliado segundo razões semelhantes às apresentadas sobre o empresário financeiro no que diz respeito ao seu poder econômico e à política governamental de incentivo ao setor desse empresário. Com efeito, a maior parte de 34 dirigentes máximos das empresas industriais (55,9%) aponta a razão "Poder Econômico e Político, Influência Desse Empresário Junto ao Governo". Por outro lado, nenhum deles ressalta a razão "Política do Governo de Incentivo ao Setor Desse Empresário". Em assimetria com a avaliação sobre o empresário financeiro, no entanto, o empresário multinacional é visto por apenas 5,9% desses 34 dirigentes máximos de empresas industriais nacionais privadas como sendo favorecido/apoiado/

privilegiado pela política econômica/financeira do governo. Entretanto, para outros 35,5%, ele é visto como tendo maiores facilidades na obtenção de financiamento porque as "Condições Econômicas e Financeiras do Setor Desse Empresário Garantem/Favorecem a Obtenção de Financiamento". Finalmente, tem-se na tabela uma auto-avaliação do próprio empresário industrial privado. Contudo, apenas 24 (9,6%) dos 251 dirigentes máximos de empresas industriais nacionais privadas consideram o empresário industrial privado como o tipo de empresário que tem tido maiores facilidades na obtenção de financiamento junto a agências e instituições governamentais. As razões apresentadas por estes 24 empresários são, quanto à ordem na distribuição de freqüência, perfeitamente assimétricas às apresentadas nas avaliações sobre o empresário financeiro. Assim, a razão "Poder Econômico e Político, Influência Desse Empresário Junto ao Governo" aparece em último lugar (apontada por apenas 2 dirigentes máximos) para o empresário industrial, mas em primeiro lugar para o empresário financeiro. Por outro lado, a razão "Política do Governo de Incentivo ao Setor Desse Empresário" aparece em primeiro lugar (45,8%) para o empresário industrial e em último lugar para o empresário financeiro. A razão "Condições Econômicas e Financeiras do Setor Desse Empresário Garantem/Favorecem a Obtenção de Financiamento" aparece em segundo lugar na ordem de razões apontadas, com a freqüência de 33,3%. Finalmente, apenas 12,5% apontam a razão "Política Econômica/Financeira do Governo Favorece/ Apóia/Privilegia Esse Empresário".

Fazendo um resumo comparativo dos resultados comentados acima, pode-se concluir o seguinte: a) o menor peso é dado ao poder econômico e político ou influência do empresário industrial junto ao governo, o que também se aplica ao empresário agrícola, mas não aos empresários

financeiro e multinacional, os quais são vistos como os mais influentes empresários; b) o maior peso é dado à política do governo de incentivo ao setor no qual atua o empresário entrevistado nesta pesquisa. Portanto, fatores ligados a prioridades governamentais e à estratégia de financiamento do governo ao setor industrial são percebidos como determinantes para explicar a maior facilidade na obtenção de financiamentos por parte do empresário industrial privado. Neste sentido, ele se percebe mais próximo do empresário agrícola e, novamente, se diferencia dos empresários financeiro e multinacional; c) para cerca de 1/3 dos dirigentes máximos de empresas industriais privadas que indica o próprio empresário industrial privado como tendo maior facilidade, isto se deve às "condições econômicas e financeiras do setor desse empresário que garantem/favorecem a obtenção de financiamento". Sob este aspecto, o empresário industrial aproxima-se do empresário multinacional e se diferencia dos empresários agrícola e financeiro; e d) finalmente, fatores conjunturais ligados à "política econômico/financeira do governo que favorece/apóia/privilegia esse empresário" são indicados por apenas 12,5% dos dirigentes máximos que apontam o empresário industrial privado como tendo tido maior facilidade de financiamentos. Neste sentido, os industriais se percebem mais próximos dos empresários agrícola e multinacional, mas se diferenciam do empresário financeiro.

3.3 Dificuldades na Obtenção de Financiamentos

A fim de aferir quais as dificuldades que os dirigentes máximos das empresas industriais nacionais privadas julgam ser encontradas pelo tipo de empresário que apontou como encontrando maiores dificuldades na obtenção de financiamentos junto a agências e insti-

tuições governamentais, entregou-se aos entrevistados um cartão contendo uma lista com sete alternativas de dificuldades (e com uma citava denominada "Outras dificuldades além destas. Quais?") e formulou-se a seguinte questão:

"O Sr. poderia nos dizer qual das seguintes dificuldades na obtenção de financiamentos oficiais seria mais frequentemente encontrada pelo empresário citado pelo Sr.?"

Os resultados são apresentados na Tabela 62. A sistemática é a mesma da Tabela 61, discutida anteriormente. Também, cabe recordar que, como foi visto na Tabela 60, os dirigentes máximos das empresas industriais nacionais privadas consideram o próprio empresário industrial privado como aquele tendo maiores dificuldades (74 respostas), seguido pelo comercial (64 respostas), agrícola (51 respostas) e multinacional (21 respostas). Como apenas 2 dirigentes máximos consideraram que o empresário financeiro seria o tipo de empresário que encontra maiores dificuldades, este foi excluído da Tabela 62. Entretanto, foi observado que 90 dirigentes máximos consideraram-no o tipo de empresário que tem tido maiores facilidades no processo de obtenção de financiamentos oficiais. A lista de dificuldades que aparece na Tabela 62 segue a mesma ordem que a listagem do cartão que foi entregue aos entrevistados. Cabe notar que 58 empresários, mesmo lhes sendo solicitado que apontassem apenas uma dificuldade, acharam conveniente apontar combinações de 2 ou mais dificuldades. Em quase todas essas combinações, no entanto, aparece a dificuldade denominada "Excessivas Exigências Burocráticas".

Tal como visto acima, a Tabela 61, montada com base nos resultados de uma per-

gunta aberta - apresenta as razões segundo os entrevistados para maior facilidade na obtenção de financiamentos junto ao governo atribuída aos empresários citados. Essa tabela é mais informativa para uma análise de atitudes desses dirigentes, até mesmo quanto a dimensões de ordem ideológica e política. Já a Tabela 62, embora evidencie algumas dificuldades encontradas, segundo a percepção do empresário industrial, pelos diferentes tipos de empresário, serve mais para um exame dos problemas vistos como concretos no processo de obtenção de financiamentos oficiais. De qualquer modo, os resultados revelados nesta tabela mostram que não são grandes as diferenças, na ordem e importância relativa das dificuldades, entre os distintos tipos de empresários segundo os entrevistados. Os resultados sugerem que o conhecimento das dificuldades em si mesmas, independentemente do tipo de empresário, é sugestivo dos problemas mais frequentemente encontrados pelo empresário na obtenção de financiamentos oficiais de acordo com a percepção do grande empresário industrial. A dificuldade apontada com maior frequência por 50 empresários é a de "Excessivas Exigências Burocráticas", resultado este já encontrado em outras tabelas (vide, por exemplo, Tabelas 78, 79, 80, 81, 82 e 56). A seguir - em segundo lugar para o industrial privado, mas em terceiro lugar no cômputo geral -, aparece a dificuldade "Lentidão na Obtenção de Empréstimos". Cabe, aqui, ressaltar que os entrevistados tendem a considerar esta dificuldade como sendo mais comumente encontrada pelo empresário industrial privado do que por outros tipos de empresários. A outra dificuldade, "Excessivas Exigências de Garantias", foi indicada por 34 empresários. As dificuldades "Subavaliação de Ativos Oferecidos Como Garantias" e "Número Excessivo de Programas de Financiamento" são indicadas apenas por 2 empresários como mais frequentemente encontradas na obtenção de financiamentos oficiais por

TABELA 62 – DIFICULDADES MAIS FREQUENTEMENTE ENCONTRADAS PARA A OBTENÇÃO DE FINANCIAMENTOS OFICIAIS POR PARTE DOS EMPRESÁRIOS INDUSTRIAL PRIVADO, COMERCIAL, AGRÍCOLA E MULTINACIONAL, SEGUNDO OS ENTREVISTADOS

Dificuldades	Empresários							
	Industrial Privado		Comercial		Agrícola		Multinacional	
	Em %	Frequência	Em %	Frequência	Em %	Frequência	Em %	Frequência
1) Excessivas Exigências Burocráticas	23,0	17	18,8	12	33,3	17	19,0	4
2) Lentidão na Obtenção de Empréstimos	21,6	16	4,7	3	3,9	2	4,8	1
3) Excessivas Exigências de Garantias	17,6	13	23,4	15	7,8	4	9,5	2
4) Subavaliação dos Ativos Oferecidos Como Garantias	—	—	1,6	1	—	—	—	—
5) Número Excessivo de Programas de Financiamento	—	—	—	—	2,0	1	—	—
6) Divulgação Insuficiente dos Programas Existentes	1,4	1	3,1	2	9,8	5	4,8	1
7) Rigor na Avaliação dos Projetos	2,7	2	1,6	1	3,9	2	4,8	1
Dificuldades 1) e 2)	2,7	2	1,6	1	2,0	1	—	—
Dificuldades 1) e 3)	5,4	4	7,8	5	2,0	1	—	—
Dificuldades 2) e 3)	1,4	1	3,1	2	—	—	—	—
Dificuldades 1), 2) e 3)	6,8	5	—	—	—	—	—	—
Dificuldades 1), 2) e Outras	2,7	2	12,5	8	5,9	3	—	—
Dificuldades 3) e Outras	5,4	4	7,8	5	9,8	5	9,5	2
Dificuldades 1) e Outras	1,4	1	—	—	5,9	3	4,8	1
Todas Estas Dificuldades 1) a 7)	1,4	1	—	—	2,0	1	—	—
Outras	2,7	2	7,8	5	7,8	4	38,1	8
Não Sabem	1,4	1	3,1	2	2,0	1	4,8	1
Não Responderam	2,7	2	3,1	2	2,0	1	—	—
TOTAL	100,0	74	100,0	64	100,0	51	100,0	21

parte dos empresários agrícola e comercial exclusivamente. Do mesmo modo, não parecem ser importantes as dificuldades "Divulgação Insuficiente dos Programas Existentes" e "Rigor na Avaliação dos Projetos". As combinações de dificuldades apontadas por alguns empresários referem-se, de modo geral, às três primeiras dificuldades. Em resumo, estes resultados sugerem que as dificuldades mais frequentemente encontradas pelos empresários na obtenção de financiamentos oficiais dizem respeito ao modus operandi destas instituições, uma vez que "Excessivas Exigências Burocráticas" e "Lentidão na Obtenção de Empréstimos" constituem problemas frequentemente citados. Outra dificuldade encontrada com frequência pelos empresários diz respeito às "Excessivas Exigências de Garantias". Já o "Rigor na Avaliação dos Projetos" não parece constituir uma dificuldade frequentemente encontrada, principalmente pelos próprios empresários industriais privados. De acordo com os dirigentes máximos das empresas industriais nacionais privadas, a "Divulgação Insuficiente dos Programas Existentes" não parece redundar em dificuldade para os empresários em geral.

4 O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL E O EMPRESÁRIO DO SISTEMA FINANCEIRO

Procura-se examinar nesta seção a maneira pela qual o dirigente máximo das empresas industriais nacionais privadas avalia o empresário do setor financeiro, como ele se compara com outros empresários quanto ao risco envolvido na atividade empresarial, como avali

o tipo de relacionamento que tem com o empresário financeiro e qual sua opinião sobre a adequabilidade de atendimento de interesses e necessidades da indústria nacional privada por parte dos bancos comerciais privados por meio de sua política de atuação. Dada a complexidade do tema e procurando minimizar a possibilidade de qualquer tipo de viés, a pergunta formulada aos entrevistados, contendo um preâmbulo explicativo, continha a seguinte redação:

"Tanto o empresário industrial como o empresário financeiro são considerados importantes para o processo de desenvolvimento econômico e social do Brasil. No desempenho de suas funções de empresário, ambos podem obter vantagens, ser bem-sucedidos, assim como são obrigados a sacrifícios e preocupações. Comparando estes dois tipos de empresário, o que o Sr. teria a dizer sobre o empresário financeiro, ou seja, qual a sua avaliação sobre ele?"

Por constituir uma pergunta aberta e tratando-se de uma avaliação subjetiva, os empresários industriais, ao respondê-la, provavelmente levaram em consideração vários aspectos, tais como poder econômico e político, grau de eficiência, risco, prestígio, posição exercida pelo empresário financeiro na sociedade, etc. As respostas dos 251 entrevistados foram classificadas em categorias que procuraram captar estes aspectos conforme pode ser observado na Tabela 63.

As três últimas categorias "Não Aferido" (2,8%); "Não Sabem" (5,2%) e "Não Responderam" (6,8%) - abrangendo as respostas de 37 empresários, não serão consideradas na análise. As outras categorias, que serão explicadas a seguir, podem ser apontadas como avaliação crítica (cinco primeiras categorias), idêntica avaliação (sexta categoria) e avaliação positiva (sétima, oitava e nona categoria). A

TABELA 63 -- AVALIAÇÃO SOBRE EMPRESÁRIO FINANCEIRO EM COMPARAÇÃO COM O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL

<i>Avaliação</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Possui mais Segurança e Garantias Resultantes do Sistema e/ou Modelo Econômicos</i>	21,5	54
<i>Corre o Menor Risco</i>	13,9	35
<i>Social e Eticamente Criticável</i>	12,0	30
<i>Não Apóiam/Lucram com Desenvolvimento Industrial</i>	4,0	10
<i>Outras Avaliações Críticas</i>	3,2	8
<i>Avaliação Igual para Empresários Financeiro e Industrial</i>	4,8	12
<i>Útil para Sistema Produtivo e o Desenvolvimento</i>	11,2	28
<i>Necessário, Importante, com Ressalvas</i>	6,4	16
<i>Outras Avaliações Positivas</i>	8,4	21
<i>Não Aferido</i>	2,8	7
<i>Não Sabem</i>	5,2	13
<i>Não Responderam</i>	6,8	17
TOTAL	100,0	251

maior parte dos empresários industriais avaliou criticamente o empresário financeiro. Com efeito, 137 empresários, representando 54,6% da amostra, deram respostas que foram enquadradas do seguinte modo:

- a) Para 54 empresários (21,5% da amostra), o empresário financeiro, em comparação com o industrial, possui mais segurança, garantias ou privilégios nas suas atividades. Essa segurança e garantia resultam do modelo e/ou sistema econômico e político vigentes os quais, segundo os empresários industriais, privilegiam o setor financeiro. Consideram também que o próprio governo concede maiores facilidades e dá mais proteção aos empresários financeiros.

A transcrição literal de algumas respostas exemplificam este tipo de crítica feita pelos empresários industriais:

"Hoje, o empresário financeiro aproveita oportunidades dadas pelo governo, pois vivemos uma economia financeira".

"O empresário financeiro está muito mais coberto, o próprio governo está totalmente ligado ao sistema bancário. É a tabela de juros que faz a inflação".

"Foram os grandes beneficiários do modelo econômico."

"O empresário financeiro adquire as maiores garantias, conseguiu várias vezes dobrar o capital, isto tudo dentro da lei."

"O empresário financeiro está desempenhando o seu papel, mas em determinada ocasião é protegido pelo próprio governo. Muitas vezes quando o empresário financeiro age de forma incorreta o governo garante".

"Tem maiores garantias, está mais ligado ao governo, tendo maior amparo por parte deste."

"No atual sistema de juros liberados e de falta de crédito no mercado em geral, os bancos podem trabalhar com maior segurança e rentabilidade em suas operações."

b) Para 35 empresários (13,9% da amostra), o empresário financeiro é o que corre menor risco. Três respostas exemplificam esta observação crítica:

"O empresário financeiro joga na certeza, o industrial arrisca."

"O empresário financeiro não corre risco. Lida com uma mercadoria de fácil aceitação, com uma legislação do Banco Central específica. Não estão sujeitos às intempéries a que os empresários agrícolas estão."

"O empresário industrial tem mais preocupação que o financeiro. Seu risco também é muito maior, o financeiro se preocupa de tudo quanto é garantia."

c) Para 30 empresários (12,0% da amostra), o empresário fi-

nanceiro é social e eticamente criticável. As expressões que os empresários industriais utilizam são contundentes na maior parte das respostas enquadradas nessa categoria. Algumas respostas exemplificam estas avaliações:

"Acho que desempenha um papel tremendamente anti-social e anti-desenvolvimentista, e em benefício próprio."

"Tenho um conceito muito ruim do empresário financeiro. Não quero falar sobre ele."

"Acho que atualmente estão obtendo melhores resultados com a especulação."

d) Para 10 empresários (4,0% da amostra), o empresário financeiro não apóia o industrial, mas lucra com o desenvolvimento industrial. Consideram que ele cobra alto pelo dinheiro, dita seu custo, utiliza a força e poder financeiro que tem, prejudica a indústria, etc. Esta avaliação pode ser melhor percebida em algumas das respostas dadas:

"Ele olha o interesse da instituição dele e só empresta para quem tem e não para quem precisa."

"Exageram nos lucros. Poderiam ser os primeiros a dar uma possibilidade de desenvolvimento, no entanto, é exatamente o que não estão fazendo."

"O empresário financeiro é um dos mais favorecidos, devido ao alto custo dos financiamentos. Isso lhes proporciona lucros exorbitantes, haja vista o balanço das instituições financeiras."

e) Finalmente, 8 empresários (3,2% da amostra) fizeram outras avaliações que, embora críticas, não se enquadram nas categorias anteriores.

A sexta categoria, "Avaliação Igual para Empresários Financeiros e Industrial", compreende 4,8% da amostra. Finalmente, a sétima, oitava e nona categorias compreendem 26,0% da amostra avaliando, positivamente, o empresário financeiro: Para 28 empresários desse grupo, representando 11,2% da amostra total, o empresário financeiro é útil para o sistema produtivo e o desenvolvimento. Segundo esses empresários industriais, o empresário financeiro exerce uma função útil no processo de desenvolvimento econômico e social do país, pois capta recursos para aplicação no sistema produtivo. As opiniões favoráveis são também contundentes como pode ser depreendido de algumas respostas:

"Diria que esta é uma peça chave no desenvolvimento."

"Desempenha papel relevante na economia."

"São os produtores do progresso de uma determinada coletividade."

"Ótimas, porque atendem as nossas necessidades muito bem. Quando precisamos dele, fomos bem recebidos, não havendo nenhum problema até hoje. Eles sempre ajudaram nossa empresa nos seus apertos financeiros."

"Desempenha a contento e isso se reflete no resultado que o empresário financeiro tem oferecido."

Para 16 empresários, representando 6,4% da amostra, o empresário financeiro é necessário e importante. É uma avaliação positiva, embora com ressalvas de que eles poderiam ter lucros menores para não onerar tanto a indústria, como se pode observar a seguir:

"É necessariamente útil dentro de um âmbito menos oneroso, com taxas mais justas."

"É bom, não tenho queixas, a não ser em relação às altas taxas de juros cobradas."

"Importante, mas tem atuação distorcida."

Finalmente, outros 21 empresários, representando 8,4% da amostra, fazem outros tipos de avaliações elogiosas e positivas sobre o empresário financeiro. Com base nestes resultados, pode-se constatar que pouco mais da metade dos empresários industriais faz uma avaliação crítica do empresário financeiro; aproximadamente 1/4 do total no entanto, faz uma avaliação positiva desse tipo de empresário.

Nota-se, pelas respostas individuais, uma certa polarização de atitudes. Críticas muito contundentes são apresentadas por uns, enquanto outros fazem grandes elogios. Foi visto anteriormente que existia uma fraca associação entre empresas industriais e instituições financeiras ao nível do histórico da empresa, relações sociais dos empresários e pequena participação do setor financeiro no capital e na diretoria das respectivas empresas.

4.1 Opinião sobre o Tipo de Empresário que Corre o Maior e o Menor Risco na Atividade Empresarial

Observou-se anteriormente que alguns empresários industriais formularam avaliações contundentemente críticas do empresário financeiro. Algumas delas, conforme pode-se constatar pelas respostas usadas em alguns exemplos, chegam a questionar a própria legitimidade do setor financeiro enquanto instituição social, negando que esse setor desempenhe algum papel positivo no desenvolvimento do país. Excetuando-se essas opiniões mais extremadas, existe um outro tipo de crítica mais específica, que também ocorre com frequência. Diversos estudos e pesquisas sobre os aspectos econômicos e sociológicos do papel do empresário no processo de desenvolvimento salientam que o risco é o cerne da atividade capitalista, é ele que dá legitimidade ao lucro⁽³⁾. O empresário, visto como um empreendedor, realiza a função de combinar e transformar fatores.

(3) Ver Frank Knight. Risk, Uncertainty and Profit. Chicago, University of Chicago Press, 1977.

de produção, produzindo bens e serviços demandados pela sociedade, num contexto em que suas decisões são fortemente influenciadas por fatores de risco e incerteza. Em virtude da importância do fator "risco" na definição da função empresarial, tanto na literatura econômica como sociológica, procurou-se saber junto aos dirigentes máximos das empresas industriais nacionais privadas qual sua percepção sobre o risco. Para tal, entregou-se um cartão contendo uma lista de 5 tipos de empresários - agrícola, da indústria nacional privada, da indústria multinacional, financeiro, do setor de serviços - e também a alternativa "se nenhum destes, favor indicar qual". Em seguida, formulou-se a seguinte questão:

"Em relação ao risco da atividade empresarial, que tipo de empresário, na sua opinião, corre o maior risco? E o menor risco?"

A Tabela 64 apresenta as respostas dos entrevistados a esta pergunta. Na parte superior estão apresentadas as respostas sobre os empresários que correm o maior risco e na parte inferior as respostas sobre os empresários que correm o menor risco.

Para a maioria dos industriais entrevistados, 60,6%, os empresários que correm o maior risco são os empresários agrícolas. A seguir, para 29,1% dos entrevistados, são os próprios empresários industriais. Apenas 3,2% apontam outros tipos de empresários, ou seja, os de serviços (1,6%), industrial multinacional (1,2%) e financeiro

TABELA 64 - OPINIÃO SOBRE TIPO DE EMPRESÁRIO QUE CORRE O MAIOR E O MENOR RISCO NA ATIVIDADE EMPRESARIAL

<i>Tipos de Empresários</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
EMPRESÁRIOS QUE CORREM O MAIOR RISCO:		
<i>Agrícola</i>	60,6	152
<i>Industrial Nacional Privado</i>	29,1	73
<i>Serviços</i>	1,6	4
<i>Industrial Multinacional</i>	1,2	3
<i>Financeiro</i>	*	1
<i>Não Aferido</i>	4,0	10
<i>Não Sabem</i>	2,0	5
<i>Não Responderam</i>	1,2	3
TOTAL	100,0	251
EMPRESÁRIOS QUE CORREM O MENOR RISCO:		
<i>Financeiro</i>	45,4	114
<i>Industrial Multinacional</i>	29,9	75
<i>Serviços</i>	10,8	27
<i>Agrícola</i>	3,2	8
<i>Industrial Nacional Privado</i>	2,4	6
<i>Outros</i>	0,8	2
<i>Não Aferido</i>	4,4	11
<i>Não Sabem</i>	2,0	5
<i>Não Responderam</i>	1,2	3
TOTAL	100,0	251

* Percentagem inferior a 0,5.

(0,4%). Quanto ao tipo de empresário que corre menor risco, nota-se que 45,4% dos entrevistados apontam o empresário financeiro. Para outros 29,9%, são os empresários industriais multinacionais que correm o menor risco, enquanto 10,8% apontam os empresários do setor serviços. Os outros tipos de empresários aparecem com percentuais muito reduzidos. Assim, apenas 2,4% consideram ser o próprio empresário industrial nacional privado aquele que corre o menor risco. A interpretação desses resultados sugerem as seguintes hipóteses quanto à percepção dos dirigentes máximos das empresas industriais nacionais privadas no que diz respeito ao risco: a) eles se percebem como os empresários que correm os maiores riscos, ainda que em menor grau que os empresários agrícolas; e b) avaliam os empresários financeiros como sendo os que correm os menores riscos, seguidos pelos dirigentes de empresas multinacionais da indústria.

4.2 Tipo de Relação entre Empresários Industriais Privados e Empresários Financeiros

As análises dos resultados apresentados até aqui neste capítulo abordaram diversos aspectos do relacionamento entre empresários industriais e o sistema financeiro. Todavia, uma questão ficou pendente: Que tipo de relacionamento existe entre os dois tipos de empresários? É de cooperação, competição ou antagonismo? Ou nenhum destes? Em outras palavras, como os empresários industriais percebem ou definem sua relação com o empresariado financeiro? A seguinte pergunta, feita aos entrevistados, aborda justamente esta questão:

"As relações entre empresários industriais privados e empresários financeiros podem ser caracterizadas de várias maneiras.

Nos últimos anos, qual o tipo de relação o Sr. acha que tem predominado entre os industriais e os empresários ligados a bancos e instituições financeiras privadas?

- 1 Cooperação entre eles
- 2 Competição com vistas à obtenção de maiores vantagens
- 3 - Antagonismos em virtude dos interesses e objetivos de cada um
- 4 - Nenhuma destas."

A Tabela 65 apresenta as respostas dos entrevistados sobre o tipo de relação que tem predominado entre os industriais e os empresários ligados a bancos e instituições financeiras privadas nos últimos anos. Para 32,7% da amostra, o tipo de relação que tem predominado é o de cooperação com os empresários financeiros. É um percentual mais elevado do que o representado pelos empresários, 27,9%, que afirmaram praticamente o oposto, isto é, que o tipo de relacionamento predominante entre eles e os empresários financeiros é o de antagonismos em virtude dos interesses e objetivos de cada um. Finalmente, outros 70 empresários, também representando 27,9% da amostra, consideraram que predomina a competição entre eles.

Deve-se ter cautela na interpretação dessa tabela. Cada categoria pode ter um sentido mais amplo ou mais restrito para diferentes entrevistados, o que permite, portanto, diferentes inferências. Ademais, palavras como "cooperação", "competição" ou "antagonismo" têm um conteúdo valorativo, passível de interpretações subjetivas. Em vista do contexto e da forma pela qual a pergunta foi formulada, entretanto, é significativo ter sido constatado que, dentre os 251

TABELA 65 - TIPO DE RELAÇÃO QUE TEM PREDOMINADO ENTRE OS INDUSTRIAIS E OS EMPRESÁRIOS
LIGADOS A BANCOS E INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS PRIVADAS NOS ÚLTIMOS ANOS, SE-
GUNDO OS ENTREVISTADOS

<i>Tipo de Relação</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Cooperação entre Eles</i>	32,7	82
<i>Competição com Vistas à Obtenção de Maiores Vantagens</i>	27,9	70
<i>Antagonismos em Virtude dos Interesses e Objetivos de Cada Um</i>	27,9	70
<i>Nenhum Destes Três Tipos</i>	6,4	16
<i>Não Aferido</i>	3,6	9
<i>Não Sabem</i>	1,2	3
<i>Não Respondeu</i>	.	1
TOTAL	100,0	251

* Percentagem inferior a 0,5.

dirigentes máximos de grandes empresas industriais nacionais privadas, 32,7% são de opinião de que o tipo de relacionamento que tem predominado nos últimos anos entre os empresários industriais e os financeiros é o de cooperação entre eles, enquanto outros 55,8% consideram haver antagonismos ou competição entre eles.

4.3 Opinião sobre a Adequabilidade do Atendimento dos Interesses e Necessidades da Indústria Nacional Privada por Parte dos Bancos Comerciais Privados

Dada a importância que assumem os bancos comerciais privados entre as instituições financeiras, formulou-se a seguinte pergunta aos empresários industriais:

"O Sr. acha que a política de atuação dos bancos comerciais privados atende, adequadamente, aos interesses e necessidades da indústria nacional privada?"

Os resultados obtidos para esta pergunta estão apresentados na parte superior da Tabela 66. Para quase 3 em cada grupo de 4 empresários industriais a resposta é negativa. Com efeito, para 182 dirigentes máximos entrevistados, representando 72,5% da amostra, a política de atuação dos bancos comerciais privados não atende aos interesses e necessidades da indústria nacional privada. Para praticamente 1/4 restante a política de atuação desses bancos atende a esses interesses, pois 22,7% disseram que atende e 2,0% afirmaram que ela atende em parte, dependendo da situação.

Perguntou-se também aos empresários as razões para sua opinião, que

TABELA 66 - OPINIÃO SOBRE ATENDIMENTO ADEQUADO DOS INTERESSES E NECESSIDADES DA INDÚSTRIA NACIONAL PRIVADA POR PARTE DOS BANCOS COMERCIAIS PRIVADOS EM SUA POLÍTICA DE ATUAÇÃO

<i>Opinião sobre Política dos Bancos em Relação à Indústria Nacional Privada</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Não Atende aos Interesses e Necessidades</i>	72,5	182
<i>Atende aos Interesses e Necessidades</i>	22,7	57
<i>Atende em Parte, Depende da Situação</i>	2,0	5
<i>Não Sabem</i>	2,4	6
<i>Não Respondem</i>	.	1
TOTAL	100,0	251
RAZÕES DA OPINIÃO SEGUNDO A QUAL A POLÍTICA ATENDE À INDÚSTRIA:		
<i>Depende da Conjuntura/Cobrando Altos Juros</i>	30,6	19
<i>Devido ao Porte/Situação Financeira e Contatos da Empresa com os Bancos</i>	29,0	18
<i>Disponibilidade/Interesse em Colocar Seus Recursos</i>	24,2	15
<i>Outras</i>	6,5	4
<i>Não Aferido</i>	8,1	5
<i>Não Sabe</i>	1,6	1
TOTAL	100,0	62 (N = 62)
<i>Não se Aplica</i>		189
RAZÕES DA OPINIÃO SEGUNDO A QUAL A POLÍTICA NÃO ATENDE À INDÚSTRIA:		
<i>Alto Custo do Dinheiro</i>	29,9	76
<i>Bancos Visam Apenas Lucros/Não Têm Visão Social</i>	18,9	48
<i>Exigência de Reciprocidade</i>	15,7	40
<i>Bancos Privados Têm Pouca Disponibilidade de Recursos</i>	11,4	29
<i>Excussivas Exigências de Garantias Reais e Pessoais</i>	4,7	12
<i>Política dos Bancos Influenciada pela Política do Governo</i>	3,9	10
<i>Prazo de Operação e Linhas de Crédito Reduzidos</i>	2,8	7
<i>Não Leva em Consideração Regiões e/ou Setores</i>	2,8	7
<i>Não É Voltada para Pequenas e Médias Empresas</i>	1,2	3
<i>Depende da Conjuntura/Cobrando Altos Juros</i>	.	1
<i>Outras</i>	4,3	11
<i>Não Aferido</i>	3,9	10
TOTAL	100,0	254 (N = 182)
<i>Citaram Apenas Uma Razão</i>		120
<i>Não se Aplica</i>		69

* Percentagem inferior a 0,5.

também são apresentadas na Tabela 66. São três as razões principais apresentadas pelos 62 empresários que acham que a política de atuação dos bancos comerciais atende ou atende em parte aos interesses e necessidades da indústria nacional privada. Duas dessas categorias abrangem respostas que analisaram a questão segundo uma perspectiva dos bancos comerciais, enquanto a outra analisa a questão do ponto de vista da própria empresa industrial. A categoria com maior frequência relativa, com 19 respostas dentre 62 (30,6%), é a "Depende da Conjuntura/Cobrando Juros Altos". Esta categoria é, de certa forma, condicional, pois admite que os bancos atendem às empresas industriais apesar dos juros altos e que as empresas industriais conseguem recursos, embora dependendo da conjuntura e da política econômica. Algumas respostas são ilustrativas.

"Geralmente eles emprestam com altas taxas de juros, mas sempre concedem empréstimos aos empresários nacionais privados".

"Atendem bem, mas cobram preço muito alto para isto em função de uma conjuntura".

"Atendem às necessidades e aos interesses; com juros altíssimos. Atendem de uma maneira que resolve seu problema, sendo os resultados positivos para os bancos".

"Se o volume de crédito atende, ou seja, não havendo restrições de crédito normal, diria que atende. O problema não é dos bancos, é da política econômica".

A segunda categoria em ordem de frequência relativa é a

"Devido ao Porte/Situação Financeira e Contratos da Empresa com os Bancos". Foi indicada por 18 dentre os 62 (29,0%) opinando favoravelmente sobre a política de atuação dos bancos. Esses empresários consideram que há um atendimento satisfatório devido ao contato da empresa com o banco, à boa situação da empresa e ao porte da empresa. Alguns exemplos de respostas ilustram essa categoria:

"Temos mais acesso à gerência, o que facilita o atendimento às nossas necessidades".

"Atende desde que a indústria tenha certo tamanho; é muito difícil receber apoio para deslanchar. É fácil conseguir o crédito quando não se precisa".

"Atende na medida em que há necessidade de injeção de capital e só faz restrições a empresas que têm problemas, o que é justo".

"Fazendo um saldo médio nos bancos, hoje, os bancos não negam nada a ninguém, por isso eu nunca tive dificuldades".

"Para mim não há dificuldades, porque tenho ficha cadastral boa e acesso a todos os bancos".

A terceira categoria na ordem hierárquica, tal como a primeira, classifica as respostas numa perspectiva dos bancos. Designada "Disponibilidade/Interesse em Colocar Seus Recursos", foi indicada por 15 empresários (24,2%). Segundo estes entrevistados, os bancos atendem, pois têm interesse, disponibilidade e rapidez em ajudar.

Observe-se algumas das respostas:

"O banco privado se interessa mais pela vida do cliente, o seu negócio é por dinheiro, quanto mais ele colocar mais ele vai ganhar. Ele é mais maleável nas decisões".

"Porque dispõe de maior possibilidade de levantamento de capitais".

"Porque a necessidade é pequena e compensa a eles. Enquanto que para grandes negócios teria que se recorrer ao sistema financeiro público".

"O lucro deles vem mais disso, então, eles têm interesse em negociar com a indústria o melhor e o mais possível".

"Devido à concorrência grande com os bancos oficiais, eles para atraírem os clientes procuram atender com presteza aos industriais".

A parte inferior da Tabela 66 apresenta 254 razões de 182 empresários industriais que consideram que a política de atuação dos bancos comerciais privados não atende adequadamente aos interesses e necessidades da indústria nacional privada. A razão mais frequentemente citada, 29,9% das respostas, refere-se ao alto custo do dinheiro. Em muitos casos as respostas que apontam altas taxas de juros

e elevado custo do dinheiro também mencionam a pouca disponibilidade de recursos dos bancos privados. Eis algumas respostas classificadas nesta categoria:

"Poucos recursos e o dinheiro existe em altas taxas".

... muito os limites de operações. Esta política é inflacionária e ninguém ganha com ela".

"Quando você chega ao banco eles te mandam para a carteira de investimentos que tem uma taxa de juros muito alta, 70%. Isto acaba com a indústria".

"O dinheiro é excessivamente caro e escasso. Tornando-se difícil trabalhar com essas instituições de crédito".

"Altas taxa de juros que limitam a possibilidade de negociação e exigências de volume muito alto de garantias reais".

A segunda categoria em hierarquia de frequência, 18,9% das razões, abrange respostas indicando que os bancos visam apenas lucros, não têm visão social, sendo que algumas delas são críticas veementes ao procedimento dos bancos comerciais privados. Pelo cen-

teúdo das respostas classificadas nesta categoria, nota-se que esses empresários são de opinião que os bancos agem em benefício próprio, visando exclusivamente o lucro. Atendem basicamente aos interesses do sistema financeiro, não se preocupam com uma visão social, econômica e política da empresa e do país. Eis algumas dessas opiniões:

"Acho que o setor bancário deveria ser um setor, no Brasil, estatizado. Porém, sou contra a estatização de tudo, menos nesse setor bancário. No Brasil os banqueiros não são parceiros".

"Atende ao banqueiro e às financeiras, mas a indústria nacional privada mesmo fica à margem desse atendimento".

"Eles agem sem limites na direção de seus máximos lucros".

"Porque o banco comercial é uma empresa comercial como outra qualquer. Visa mais o seu interesse que o interesse social".

"Porque eles só dão dinheiro quando o sujeito dá dinheiro. O sistema bancário está totalmente em desacordo com os interesses da economia do país".

A terceira categoria, em ordem de frequência, com 15,7% das respostas, ressalta a exigência de reciprocidade. Inclui afirmações tais como:

"Por causa do saldo médio alto".

"Exigências de reciprocidade e exigências de prestação de

serviço pelos bancos".

"Exigências paralelas como saldo médio e outras".

"Exigem sempre reciprocidade sob as mais variadas formas".

A quarta categoria, com uma frequência de 11,4%, denomina-se "Bancos Privados Têm Pouca Disponibilidade de Recursos". As respostas nesta categoria, em alguns casos, parecem insinuar que os próprios bancos são total ou parcialmente responsáveis por essa baixa disponibilidade de recursos. Algumas respostas exemplificam o significado desta categoria:

"Não porque se tirássemos o Banco do Brasil, ficaria um vazio grande. Acho, portanto, que os bancos comerciais privados não atendem ao volume de solicitações existentes".

"Porque a gente precisa e consegue apenas um pouco do que necessita, nunca o total".

"Pouco crédito. Falta de margens dos bancos".

"Alegam a insuficiência da disponibilidade de recursos para atendimento".

As outras categorias incluídas na Tabela 66 têm uma frequência relativa inferior a 5% e foram denominadas "Excessivas Exigências de Garantias Reais e Pessoais" (4,7%); "Política dos Bancos Influenciada pela Política do Governo" (3,9%); "Prazo de Operação e

Linhas de Crédito Reduzidas" (2,8%); "Não Leva em Consideração Regiões e/ou Setores" (2,8%); "Não é Voltada para Pequenas e Médias Empresas" (1,2%).

5 ÂNGULO FINANCEIRO DA EMPRESA INDUSTRIAL PRIVADA

Antes de serem formuladas as perguntas referentes aos aspectos financeiros da empresa, os entrevistadores explicaram aos empresários que a todos os dirigentes máximos eram apresentadas perguntas sobre o ângulo financeiro da empresa nacional privada da indústria de transformação. Tal explicação foi necessária porque essas perguntas eram de vital importância para que a pesquisa resultasse numa melhor compreensão dos problemas financeiros do setor industrial nacional privado e não da situação financeira da empresa dirigida pelo empresário entrevistado.

Apesar dessa explicação, registrou-se nesta seção do questionário maior número de perguntas não respondidas pelos empresários. Provavelmente, um maior número de recusas indica uma reação sensitiva, de resistência, à abordagem de temas ou informações sobre as finanças da empresa por parte de seu dirigente máximo. No entanto, entre os que responderam às perguntas, muitos procuraram fornecer dados quantitativos os mais exatos possíveis e, para isso, recorreram a funcionários de departamentos ou seções competentes para obterem números ou percentuais solicitados pelo entrevistador.

As respostas às 13 perguntas que serão a seguir examinadas foram classificadas em quatro seções: Objetivos de Planejamento Econômico-Financeiro

Despesas Financeiras e Endividamento; Fontes de Recursos para Financiamento do Ativo Fixo e de Capital de Giro das Empresas; Utilização e Vantagens da Operação de Leasing.

5.1 Objetivos de Planejamento Econômico-Financeiro, Despesas Financeiras e Endividamento das Empresas

A gestão de uma empresa impõe ao empresário uma série de decisões a serem tomadas tanto num horizonte de curto prazo quanto em horizontes de médio e longo prazo. Algumas dessas decisões dizem respeito às atividades de gerenciamento, produção e expansão da empresa. Outras decisões concernem à administração financeira da empresa envolvendo não só o gerenciamento das operações passivas, como também o gerenciamento das operações ativas. A fim de examinar alguns desses aspectos da gestão da empresa, apresentou-se ao empresário uma lista de oito objetivos de planejamento econômico-financeiro, pedindo-lhe para assinalar quais os dois que tinham sido alvo principal das preocupações de sua empresa nos últimos três anos anteriores à realização da entrevista. Dados os propósitos gerais da pesquisa, procurou-se dar ênfase aos objetivos relacionados com a administração financeira da empresa, porém num contexto mais geral de objetivos.

Observa-se que a preocupação maior dos empresários nos últimos três anos anteriores à pesquisa era a de diminuir os custos diretos ou indiretos, pois este objetivo de planejamento econômico-financeiro foi citado por 45,0% dos empresários. Bastante significativo é o fato de que um objetivo de redução de custos, porém bem mais específico, o de reduzir as despesas financeiras, aparece como

TABELA 67- OBJETIVOS DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO QUE SE CONSTITUÍRAM NO ALVO PRINCIPAL DAS PREOCUPAÇÕES DA EMPRESA NOS ÚLTIMOS TRÊS ANOS ANTERIORES À REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA

<i>Obj e ti vos</i>	<i>Em %</i>	<i>Freqüência</i>
<i>Diminuição dos Custos Diretos ou Indiretos</i>	<i>45,0</i>	<i>113</i>
<i>Redução das Despesas Financeiras</i>	<i>35,5</i>	<i>89</i>
<i>Expansão das Vendas</i>	<i>32,3</i>	<i>81</i>
<i>Aumento da Rentabilidade</i>	<i>27,9</i>	<i>70</i>
<i>Redução do Nível de Endividamento</i>	<i>25,5</i>	<i>64</i>
<i>Expansão das Instalações</i>	<i>15,1</i>	<i>38</i>
<i>Manutenção da Posição de Mercado</i>	<i>12,4</i>	<i>31</i>
<i>Reajuste dos Preços Industriais</i>	<i>10,8</i>	<i>27</i>
<i>Outros Objetivos</i>	<i>1,6</i>	<i>4</i>
<i>Não Responderam</i>	<i>0,8</i>	<i>2</i>
TOTAL	X	N = 251

a segunda maior preocupação, pois foi citada por 35,5% dos empresários. Ligado a esta preocupação, porém numa perspectiva de estoque e não de fluxo, é o objetivo de redução do nível de endividamento, que também constituiu-se numa expressiva preocupação de 25,5% dos empresários. Dos objetivos relacionados com o mercado, a expansão das vendas aparece como o alvo mais importante das preocupações (32,3%); e em segundo lugar, a manutenção da posição de mercado (12,4%). Dada a importância dos preços de mercado dos produtos fabricados pela empresa, para a determinação das receitas e da rentabilidade, e dado o impacto que pode ser causado por controles governamentais sobre os preços industriais, é interessante constatar que somente 10,8% dos empresários indicaram o reajuste dos preços industriais como alvo de preocupações. A preocupação em aumentar a rentabilidade, bastante genérica por envolver custos e receitas, foi indicada por 27,9% dos empresários, enquanto que a expansão das instalações, um alvo mais específico de preocupação, foi indicada por 15,1% desses dirigentes máximos de empresas industriais. Frise-se que a lista de objetivos de planejamento econômico-financeiro apresentada aos empresários não foi completa e envolveu não só objetivos de horizontes de prazos diversos, como também objetivos com diversos níveis de abrangência, desde alguns mais genéricos até outros mais específicos. Embora não se possa com essa lista ordenar de maneira coerente todos os objetivos de gestão produtiva e financeira da empresa, ela cumpre o propósito para o qual foi elaborado, isto é, o de relacionar os objetivos de redução de despesas financeira e de endividamento juntamente com outros objetivos de natureza diversa, permitindo assim uma visão comparativa. A questão das despesas financeiras e do nível de endividamento foi, mais diretamente, examinada em maior profundidade em outras três perguntas feitas ao empresário.

As despesas financeiras representam o custo da utilização do capital de terceiros para financiamento das operações ou das imobilizações, expresso no pagamento de juros, correção monetária, ajuste cambial, comissões, taxas, etc. Assim, perguntou-se ao empresário qual tinha sido, aproximadamente nos últimos três anos, o percentual médio das despesas financeiras em relação ao total do faturamento. A Tabela 68 apresenta a distribuição do percentual médio de 237 empresas segundo informações dos empresários entrevistados. O percentual médio das despesas financeiras em relação ao total do faturamento de todas as 237 empresas foi 8,3%. A mediana da distribuição foi 6,4%, ou seja, metade das empresas apresentaram um percentual médio de despesas financeiras sobre faturamento acima desse valor. Constatou-se pela distribuição dos resultados que 24,9% das empresas tinham um percentual médio de 10% ou mais. Embora seja difícil fazer uma avaliação objetiva desses resultados, algumas observações serão feitas com vistas a sua melhor compreensão. Em primeiro lugar, cabe uma análise comparativa desse percentual médio com os dados de 283 companhias abertas não-financeiras que encerraram seus exercícios entre novembro de 1978 e abril de 1979. Esses dados foram analisados pelo IBMEC e aparecem na "Análise Conjuntural Financeira das Companhias Abertas" (4)

A Análise Conjuntural calcula um índice de despesas financeiras líquidas sobre receitas operacionais. As receitas operacionais são as receitas de vendas e serviços líquidos e as outras receitas operacionais, ou seja, o faturamento. As despesas financeiras líquidas incluem todos os encargos financeiros e dívidas, os juros sobre

(4) Walter Lee Ness Jr. e Rosane H. Rebelo da Silva, Análise Conjuntural Financeira das Companhias Abertas. Revista Brasileira de Mercado de Capitais, vol. 5, nº 14, Maio/Agosto 1979.

TABELA 68- PERCENTUAL MÉDIO DAS DESPESAS FINANCEIRAS EM RELAÇÃO AO TOTAL DO FATURAMENTO DA EMPRESA, NOS ÚLTIMOS TRÊS ANOS

Percentual	Em %	Frequência
0,0	1,3	3
1,0	7,2	17
2,0	5,8	16
3,0	11,4	27
4,0	8,0	19
5,0	7,6	18
6,0	8,4	20
7,0	6,3	15
8,0	5,9	14
9,0	5,5	13
10,0	9,7	23
11,0	3,0	7
12,0	4,2	10
13,0 a 15,0	4,6	11
21,0 a 30,0	2,1	5
Acima de 31,0	1,3	3
TOTAL	100,0	237
Média: 8,3%		
Mediana: 6,4%		
Não Sabem		7
Não Responderam		7

os recursos aplicados e a diferença de câmbio, além de comissões e taxas sobre empréstimos menos receitas financeiras. Em relação ao índice utilizado na pesquisa, a diferença se dá no numerador, pois nesta foram utilizadas despesas financeiras "brutas". Isto é, não se deduziram a receita financeira obtida e as respectivas comissões e taxas. Como resultado deve-se esperar que, ceteris paribus, o índice utilizado pela pesquisa seja maior. Entretanto, para efeito de comparação, é admissível a apresentação dos dois resultados ainda que medidos de maneiras diferentes. Os resultados da Análise Conjuntural Financeira das Companhias Abertas mostram que, para o total das empresas não-financeiras nacionais privadas, o Índice de Despesas Financeiras Líquidas/Receitas Operacionais foi 4,0% em 1977 e 4,0% em 1978. A Análise Conjuntural examina não só empresas industriais como também empresas pertencentes ao Setor Serviços. Estas últimas, no entanto, apresentam, em relação às empresas industriais, um percentual menor de Relação Despesas Financeiras Líquidas Sobre Receitas Operacionais. Em decorrência, o índice agregado simples para as empresas industriais é de 6,8% em 1977 e de 5,6% em 1978.

Estas médias foram obtidas dos seguintes índices setoriais:

Setores	1977	1978
Cimento	7,0	8,0
Outros Produtos Minerais Não-Metálicos	9,0	7,0
Siderurgia	9,0	8,0
Material Transporte	8,0	4,0
Metalurgia	6,0	5,0
Mecânica	4,0	2,0
Material Elétrico	10,0	8,0
Têxtil	6,0	5,0
Química	5,0	5,0
Produtos Alimentares, Bebidas e Fumo	3,0	1,0
Madeira, Papel, Gráfica e Mobiliário	8,0	8,0
Indústrias Diversas	7,0	6,0

Tendo em vista os resultados acima, os resultados da pesquisa, embora baseados em uma pergunta apenas, parecem ser compatíveis com os encontrados pela Análise Conjuntural para as companhias industriais abertas. Uma segunda observação refere-se ao conteúdo informacional do indicador "percentual médio das despesas financeiras sobre o faturamento". O indicador, visto isoladamente, torna-se útil quando associado à respectiva avaliação subjetiva do empresário sobre seu comportamento. Nesse caso, ao fazerem sua avaliação sobre o comportamento desse percentual médio, muitos empresários indicam que as despesas financeiras constituem sério elemento de incerteza para a gestão econômico-financeira de suas empresas, como se observa na Tabela 69.

Dos 237 empresários entrevistados, 48,1% consideraram o percentual médio acima das previsões da empresa. Somente 3,7% consideraram-no abaixo das previsões da empresa. Um pouco menos da metade (46,4%) considerou-o dentro das previsões da empresa. Deve-se assinalar, contudo, que de uma perspectiva de análise financeira, torna-se difícil uma interpretação objetiva da informação revelada na Tabela 68. A questão é complexa, pois depende do uso que a empresa está fazendo dos recursos de terceiros, o prazo que está considerando, o grau de alavancagem financeira, etc. Um índice mais apropriado para esta finalidade é o de cobertura das despesas financeiras, que mostra o número de vezes que o resultado gerado pela empresa (antes do imposto de renda e distribuições) cobre suas despesas financeiras. Uma terceira observação não se refere diretamente à empresa, mas a um contexto macro-econômico. Vistos desse ângulo, os percentuais de despesas financeiras sobre faturamento encontrados pela pesquisa são equiparáveis aos percentuais de custos diretos de mão-de-obra sobre faturamento. Pelas informações mostradas em alguns estudos

TABELA 55 – COMPORTAMENTO DO PERCENTUAL MÉDIO DAS DESPESAS FINANCEIRAS SEGUNDO O EMPRESÁRIO

Comportamento	Em %	Frequência
Acima das Previsões da Empresa	48,1	114
Dentro das Previsões da Empresa	46,4	110
Abaixo das Previsões da Empresa	3,8	9
Não Responderam	1,7	4
TOTAL	100,0	237
Não se Aplica		14

setoriais da indústria sobre a participação direta dos custos de salário de operários no total de faturamento, pode-se dizer que eles se equivalem em ordem de grandeza. Isto deve se constituir num motivo de reflexão para as autoridades monetárias e os formuladores da política econômica do país, pois as variações nas taxas de juros têm um impacto quase que equivalente às variações salariais sobre os custos e os lucros das empresas industriais. Ademais, aumentos nas taxas de juros, provocados por contrações da política monetária, podem se refletir fortemente na rentabilidade das empresas industriais, caso não possam ser repassados para os preços dos produtos e, portanto, aos consumidores. Ao interpretar essa equivalência entre salários e despesas financeiras com relação ao faturamento, no entanto, deve-se levar em consideração o fato de que alguns itens de despesas financeiras contabilizados num determinado ano, não implicam necessariamente em desembolsos naquele exercício. Assim, certos itens das despesas financeiras, como, por exemplo, a correção cambial de dívida, e dependendo do prazo do financiamento, podem representar um acréscimo das despesas contábeis, porém o desembolso será realizado no final do prazo do financiamento.

O nível de endividamento pode ser definido como a relação percentual entre o passivo exigível e o patrimônio líquido. Portanto, o nível de endividamento pode se situar acima ou abaixo de 100%. Tal como no caso das despesas financeiras, existem diversas razões para que a empresa se endivide. O endividamento pode ser visto como uma ação que gera custos e benefícios para a empresa. Teoricamente, a empresa deveria procurar um nível de endividamento que maximizasse o total de benefícios líquidos, ou seja, a diferença positiva entre custos e benefícios. Há, portanto, embutido nesse conceito, uma noção no sentido de que existe um nível ótimo de endividamento. Para determinar este nível dentro de uma suposição de racionalidade econômica,

existem modelos de comportamento baseados no princípio de alavancagem financeira, retorno e risco. Uma questão diferente, próxima, no entanto das considerações teóricas desenvolvidas acima refere-se ao nível máximo de endividamento a partir do qual o endividamento torna-se perigoso para a segurança da empresa. Como envolve riscos, e dado que os empresários diferem quanto à percepção de riscos, essa questão é portanto, subjetiva. Visando aferir a percepção subjetiva dos empresários sobre esse problema, foi-lhes indagado qual o nível máximo de endividamento a partir do qual eles consideravam perigoso para a segurança de sua empresa. A Tabela 70 apresenta as respostas dos 222 empresários que indicaram, em percentagem, um determinado nível. A média das respostas indica um nível máximo de endividamento, ou de relação percentual entre o passivo exigível e o patrimônio líquido, de líquido, de 71,5%. Como existem empresários muito avessos ao risco e outros muito propensos ao risco, essas atitudes extremas podem afetar a média. Nesse caso, a mediana deve ser usada como medida de tendência central. A mediana foi de 60,4%, ou seja, cerca da metade dos empresários considera 60,4% um nível de endividamento máximo perigoso para sua empresa.

Esses resultados, que refletem uma percepção subjetiva dos empresários, podem ser comparados com situações concretas de endividamento. Infelizmente, não se dispõe de informações para o universo das empresas da indústria de transformação, apenas para uma amostra de um subconjunto de companhias abertas. A "Análise Conjuntural Financeira das Companhias Abertas", citada anteriormente, apresenta dados para essa subamostra que permite comparações sobre endividamento. Os dados se referem a 283 companhias abertas não-financeiras que encerraram seus exercícios entre novembro de 1978 e abril de 1979. Utilizando como medida de endividamento o índice de exigível

TABELA 70 – NÍVEL MÁXIMO DE ENDIVIDAMENTO A PARTIR DO QUAL O ENTREVISTADO CONSIDERARIA PERIGOSO PARA A SEGURANÇA DA EMPRESA

Nível em %	Em %	Frequência
Até 10,0	5,8	13
11,0 a 20,0	3,6	8
21,0 a 30,0	8,5	19
31,0 a 40,0	2,7	6
41,0 a 50,0	19,8	44
51,0 a 60,0	10,0	22
61,0 a 70,0	10,0	22
71,0 a 80,0	8,5	19
81,0 a 90,0	3,2	7
100,0	18,9	42
Acima de 100,0	9,0	20
TOTAL	100,0	222
Média: 71,5%		
Mediana: 60,4%		
Não Sabem		17
Não Responderam		12

sobre patrimônio líquido, seus autores encontraram os seguintes resultados para as empresas nacionais privadas:

1978: 82,0%
 1979: 75,0%

A média agregada simples dos índices para as empresas industriais é de 89,3% em 1978, e de 79,5% em 1979. Desagregados pelos setores industriais, observam-se os seguintes índices:

Setores	1978	1979
Cimento	58,0	43,0
Metalurgia	100,0	87,0
Siderurgia	132,0	133,0
Outros Produtos Minerais Não-Metálicos	68,0	49,0
Mecânica	91,0	99,0
Madeira, Papel, Gráfica e Mobiliário	84,0	68,0
Química	74,0	75,0
Têxtil	60,0	43,0
Material Elétrico	144,0	105,0
Produtos Alimentares, Bebidas e Fumo	85,0	73,0
Indústrias Diversas	86,0	100,0

Comparando-se os resultados de situações concretas de endividamento de companhias abertas com os da Tabela 70, parece que os empresários entrevistados apontam um nível máximo de endividamento inferior a níveis objetivos observados em situações reais, como, por exemplo, aquela detectada pela Análise Conjuntural.

5.2 Fontes de Recursos para Financiamento

Uma das funções básicas da administração financeira da

empresa é a de levantar os recursos necessários de fonte de capital próprio ou de terceiros para aplicá-los de diversas formas. Essas formas podem ser ativos de liquidez imediata ou de curto prazo, ou de realização em prazos mais longos, em immobilizações de capital de giro ou ativo fixo, ou em participação na propriedade de outras empresas. As atividades relacionadas com a seleção e captação dos recursos necessários fazem parte do gerenciamento das operações passivas da empresa. Por sua vez, esses recursos podem ser dirigidos para o capital de giro, o ativo immobilizado e outras destinações. De particular interesse para a pesquisa é o ativo immobilizado, definido como os direitos que tenham por objeto bens destinados à manutenção da atividade da companhia ou exercidos com essa finalidade. Os ativos immobilizados ou fixos constituem a infra-estrutura técnico-operacional da empresa, representados por terrenos onde se localizam os prédios e edificações; as máquinas, aparelhos, instalações e equipamentos de produção; os móveis, utensílios e veículos de sua propriedade; etc. A fim de relacionar fontes de recursos com as aplicações em ativo fixo, indagou-se aos empresários qual tinha sido, aproximadamente nos últimos três anos, o percentual médio de recursos próprios e de recursos de terceiros utilizados para o financiamento do ativo fixo. As respostas dos 230 empresários que deram essa informação são apresentadas na Tabela 71.

Pode-se observar que, em média, 66,5% dos recursos foram próprios e 33,5% de terceiros. A mediana do percentual de recursos próprios, 70,3% é um pouco superior à média. Entretanto, constata-se que cerca de 1/4 dos 230 empresários (24,8) utilizou integralmente recursos próprios e que 27,3% obtiveram de terceiros a metade ou mais dos recursos utilizados para o financiamento do ativo fixo.

TABELA 71 - PERCENTUAL MÉDIO DE RECURSOS PRÓPRIOS E DE RECURSOS DE TERCEIROS UTILIZADOS PARA FINANCIAMENTO DO ATIVO FIXO DA EMPRESA NOS ÚLTIMOS TRÊS ANOS ANTERIORES À REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA

Em %

Percentual	Recursos Próprios	Recursos de Terceiros
0,0	1,7	24,8
1,0 a 10,0	0,8	7,8
11,0 a 20,0	5,2	10,9
21,0 a 30,0	10,0	12,2
31,0 a 40,0	7,8	7,0
41,0 a 50,0	9,6	10,0
51,0 a 60,0	7,8	6,1
61,0 a 70,0	8,3	11,7
71,0 a 80,0	14,8	6,1
81,0 a 90,0	5,7	1,3
91,0 a 99,0	3,5	•
100,0	24,8	1,7
	100,0 (N = 230)	100,0 (N = 230)
Média:	66,5	33,5
Mediana:	70,3	29,7
Não Sabem		7
Não Responderam		14

A fim de identificar as fontes de recursos de terceiros para as aplicações de longo prazo, apresentou-se ao entrevistado uma lista de 10 fontes, pedindo-lhe para indicar quais as duas principais fontes mais utilizadas por sua empresa durante os últimos três anos. As respostas dos dirigentes máximos das empresas constam da Tabela 72. Dos 251 empresários, 13 haviam utilizado apenas recursos próprios e 1 não respondeu. Dos 237 empresários que haviam utilizado recursos de terceiros, a fonte mais indicada foi o sistema BNDES (39,8%). Os Bancos Regionais e Estaduais de Desenvolvimento foram também mencionados por aproximadamente 1/5 dos empresários (19,5%). Os bancos comerciais oficiais, dentre os quais figura o Banco do Brasil, aparecem em segundo lugar (35,9%), acima dos bancos comerciais privados (31,5%). Os bancos de investimento, apesar de terem sido idealizados, quando de sua criação, como bancos apoiadores de projetos de investimento de longo prazo, foram apontados por apenas 10,4% dos empresários. Este percentual é inferior à fonte crédito de fornecedores, citada por 12,4% dos empresários. As fontes externas de financiamento parecem não ser fontes importantes de recursos. A entrada de recursos externos no país para empréstimos pode se realizar de duas maneiras:

1) A Lei nº 4.131, de 3 de setembro de 1962, que "disciplina a aplicação do capital estrangeiro e as remessas de valores para o exterior e dá outras providências". Nos termos desta lei, as empresas podem captar recursos diretamente no exterior;

2) A Resolução do Banco Central nº 63, de 21 de agosto de 1967, nos termos da qual as empresas obtêm seus financiamentos de origem externa de maneira indireta, pois os empréstimos são primeiro

contratados no exterior por instituições financeiras do país que, posteriormente, repassam-nas para as empresas.

A Resolução nº 63 foi mencionada por 16,3% dos empresários, quase que em número três vezes superior aos recursos captados no exterior via Lei nº 4.131 (6,8%). Finalmente, fontes de recursos de coligadas, holdings e subsidiárias são indicadas apenas por 3,2% dos empresários, sendo que outras são indicadas por 6,0% dos empresários. Os recursos exigíveis constituem recursos de terceiros, portanto, representam endividamento; nesses recursos incluem-se crédito de fornecedores, fornecimentos bancários e financiamento de fabricantes. São considerados recursos exigíveis de longo prazo aqueles cujos prazos são superiores a 360 dias.

Indagou-se aos empresários qual havia sido - do total de recursos exigíveis de longo prazo - a percentagem obtida por intermédio de instituições oficiais de crédito, nos últimos três anos. Os resultados de 216 respostas válidas dos empresários são apresentados na Tabela 73.

Independentemente da medida de tendência central utilizada, observa-se que, em média quase a metade dos recursos exigíveis de longo prazo foram obtidos pela empresa em instituições oficiais de crédito: a média de 48,8% e a mediana de 49,8% são bastante próximas, o que indica a simetria da distribuição. A informação mais relevante constante da Tabela 73 está na concentração de freqüência das respostas nas classes extremas da distribuição, o que sugere uma polarização de comportamento das empresas. Assim, dentre 216 empresas, 17,1% não obtiveram parcela alguma de seus recursos exigíveis de longo prazo.

TABELA 72 -- FONTES MAIS UTILIZADAS PELA EMPRESA PARA OBTENÇÃO DE RECURSOS DE TERCEIROS PARA APLICAÇÃO DE LONGO PRAZO, NOS ÚLTIMOS TRÊS ANOS

<i>Fontes</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Sistema CNDES</i>	<i>39,8</i>	<i>100</i>
<i>Bancos Comerciais Oficiais</i>	<i>35,9</i>	<i>90</i>
<i>Bancos Comerciais Privados</i>	<i>31,5</i>	<i>79</i>
<i>Bancos Regionais e Estaduais de Desenvolvimento</i>	<i>19,5</i>	<i>49</i>
<i>Resolução nº 63 do Banco Central</i>	<i>16,3</i>	<i>41</i>
<i>Crédito de Fornecedores</i>	<i>12,4</i>	<i>31</i>
<i>Bancos de Investimento</i>	<i>10,4</i>	<i>26</i>
<i>Recursos Captados no Exterior Via Lei nº 4.131</i>	<i>6,8</i>	<i>17</i>
<i>Recursos de Coligadas, Holdings e Subsidiárias</i>	<i>3,2</i>	<i>8</i>
<i>Outras Fontes</i>	<i>6,0</i>	<i>15</i>
<i>Utilizou Apenas Recursos Próprios</i>	<i>5,2</i>	<i>13</i>
<i>Não Respondeu</i>	<i>.</i>	<i>1</i>
TOTAL	X	N = 251

TABELA 73 - PORCENTAGEM APROXIMADA DO TOTAL DE RECURSOS EXIGÍVEIS DE LONGO PRAZO OBTIDA PELA EMPRESA ATRAVÉS DE INSTITUIÇÕES OFICIAIS DE CRÉDITO

<i>Porcentagem</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
0,0	17,1	37
1,0 a 10,0	12,0	26
11,0 a 20,0	4,2	9
21,0 a 30,0	8,8	19
31,0 a 40,0	5,6	12
41,0 a 50,0	6,5	14
51,0 a 60,0	5,1	11
61,0 a 70,0	5,6	12
71,0 a 80,0	9,3	20
81,0 a 90,0	4,6	10
91,0 a 100,0	21,3	46
TOTAL	100,0	216
<i>Média: 48,8%</i>		
<i>Mediana: 49,8%</i>		
<i>Não se Aplica</i>		14
<i>Não Sabem</i>		11
<i>Não Responderam</i>		13

em instituições oficiais de crédito, (12,0% obtiveram, no máximo, 10% desses recursos nessas instituições), enquanto que 21,3% das empresas obtiveram a quase totalidade de seus recursos nessas instituições (sendo que 25,9% obtiveram mais de 81,0% dos recursos nas instituições oficiais). O restante dos empresários recorre em proporções variadas às instituições oficiais de crédito, revelando uma grande dispersão de freqüência das respostas segundo as classes de percentagem de recursos. Isto pode ser mostrado de forma sintética pelo coeficiente de variação. Dada a média de 48,8% e o desvio padrão desta distribuição ser 38,4%, o coeficiente de variação encontrado é 78,7%, o que indica haver uma grande dispersão dos valores fornecidos pelos empresários.

O capital de giro, também chamado de capital de trabalho ou investimento de giro, representa aplicação de recursos de capital que a empresa necessita realizar para fazer face às necessidades operacionais de formação de estoques de fatores variáveis da produção ou às necessidades financeiras decorrentes da defasagem temporal que se verifica entre o pagamento efetivo dos custos e despesas e o recebimento das receitas relativas à produção. O capital de giro, portanto, representa o investimento adicional que a empresa necessita realizar para dar continuidade a seu ciclo operacional e capacitar-se para comercializar os bens produzidos.

O capital de giro pode ser financiado com recursos próprios ou de terceiros. Indagou-se aos empresários qual havia sido aproximadamente nos últimos três anos, o percentual médio de recursos próprios para o financiamento do capital de giro de sua empresa. As respostas de 235 empresários que responderam esta indagação constam de

Tabela 74.

Em média, o capital de giro das empresas é financiado meio a meio com recursos próprios e de terceiros. Há, porém, uma grande dispersão nos percentuais revelados. Em relação à média de recursos próprios (50,4%), o desvio padrão é de 29,6% e o coeficiente de variação, 58,7%. Enquanto 5,1% das empresas utilizavam somente recursos de terceiros, 10,6% utilizavam apenas recursos próprios. O restante das empresas utilizavam percentuais variados de recursos próprios e recursos de terceiros.

As operações com recursos próprios fazem parte do rol das operações passivas das empresas. Do ponto de vista das empresas, são recursos com um custo de oportunidade e seu uso pelas empresas está sujeito aos princípios de sua gestão econômico-financeira. Ao decidir iniciar um projeto de investimento e vendo-se a questão do ponto de vista da análise de viabilidade técnico-econômico-financeira da empresa, uma importante consideração é saber qual a percentagem de recursos próprios no montante total de investimento considerado aconselhável.

Os empresários da amostra, em face de uma indagação sobre a percentagem de recursos próprios (no montante total do investimento) que eles considerariam aconselhável para sua empresa iniciar um novo investimento, apresentaram uma diversidade de respostas. Pode ser observado na Tabela 75 que, em média, elas indicaram 52,0%, mas o desvio padrão de 24,8% sugere a existência de uma grande dispersão em torno desta média (coeficiente de variação de 47,8%).

TABELA 74- PERCENTUAL MÉDIO DE RECURSOS PRÓPRIOS E DE RECURSOS DE TERCEIROS UTILIZADOS PARA FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO DA EMPRESA NOS ÚLTIMOS TRÊS ANOS ANTERIORES À REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA

Percentual	Recursos Próprios	Recursos de Terceiros
	Em %	
0,0	5,1	10,6
1,0 a 10,0	3,8	7,2
11,0 a 20,0	10,2	4,3
21,0 a 30,0	15,7	8,1
31,0 a 40,0	10,6	6,8
41,0 a 50,0	14,0	15,7
51,0 a 60,0	8,1	9,4
61,0 a 70,0	8,5	12,8
71,0 a 80,0	6,0	14,0
81,0 a 90,0	4,3	4,3
91,0 a 100,0	13,6	6,6
TOTAL	100,0 (N = 235)	100,0 (N = 235)
Média:	50,4%	49,6%
Mediana:	49,7%	50,3%
Não Sabem		8
Não Responderam		9

TABELA 75- PERCENTAGEM DE RECURSOS PRÓPRIOS NO MONTANTE TOTAL DO INVESTIMENTO CONSIDERADA ACONSELHÁVEL PARA A EMPRESA INICIAR UM NOVO INVESTIMENTO, SEGUNDO O ENTREVISTADO

Percentagem	Em %	Frequência
Até 10,0	4,1	9
11,0 a 20,0	5,9	13
21,0 a 30,0	14,9	33
31,0 a 40,0	9,5	21
41,0 a 50,0	31,2	69
51,0 a 60,0	9,0	20
61,0 a 70,0	9,0	20
71,0 a 80,0	3,2	7
100,0	13,1	29
TOTAL	100,0	221
Média: 52,0%		
Mediana: 50,0%		
Não Sabem		17
Não Responderam		13

Dos 221 empresários que indicaram a percentagem, 29 (ou 13,1% do total) responderam que consideravam aconselhável utilizar exclusivamente recursos próprios. A classe percentual que obteve maior frequência foi a de 41,0% a 50,0%, indicada por 69 empresários ou seja, 31,2% do total dos entrevistados. Essa pergunta procurou inferir a tendência comportamental dos empresários em face de uma situação hipotética. Pode-se comparar esses resultados com os da Tabela 71, na qual aferiu-se o comportamento real das empresas. Como foi visto anteriormente, ao serem indagados qual tinha sido, aproximadamente, nos últimos três anos, o percentual médio de recursos próprios utilizados para financiamento do ativo fixo, o percentual médio indicado foi de 66,5%. Embora as situações não sejam totalmente idênticas (isto é, novo investimento e total dos ativos fixos são problemas distintos), e mesmo levando-se em conta os relativamente elevados coeficientes de variação (43% para ativo fixo e 47,8% para novo investimento), parece haver uma intenção de nível de endividamento acima dos níveis atuais. Em outras palavras, apesar das preocupações com os níveis atuais de endividamento, ainda existiria um gap entre o nível médio pretendido e o nível médio atual.

5.3 Utilização e Vantagens da Operação de Leasing

O leasing, ou arrendamento mercantil, é uma operação que transforma o que seria um investimento fixo em um custo normal de produção. É uma operação feita por contrato, pelo qual uma instituição financeira adquire determinado equipamento ou imóvel e o aluga a uma empresa por prazo determinado, admitindo-se que, terminado o prazo locativo, o locatário possa optar entre a devolução do bem, a renovação da locação ou a compra pelo preço residual fixado quando da assinatura do contrato. No questionário da pesquisa foi incluída uma pergunta indagando aos empresários se suas empresas já haviam recorrido

TABELA 76- REALIZAÇÃO DE OPERAÇÃO DE LEASING PELAS EMPRESAS E SUAS VANTAGENS SEGUNDO OS EMPRESÁRIOS

<i>Realização e Vantagens</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Empresa Já Realizou Operação de Leasing</i>	31,5	79
<i>Empresa Nunca Realizou Operação de Leasing</i>	68,5	172
TOTAL	100,0	251
<i>Vantagens de Operação de Leasing</i>		
<i>Não Há Vantagens</i>	14,0	18
<i>Evita Mobilização de Capital Fixo</i>	23,3	30
<i>Vantagens Contábeis</i>	14,0	18
<i>Vantagens Fiscais</i>	13,2	17
<i>Mantém Qualidade Tecnológica</i>	11,6	15
<i>Custos Acessíveis</i>	10,1	13
<i>Fácil Aquisição/Financiamento</i>	6,9	9
<i>Outros</i>	2,3	3
<i>Não Sabem</i>	4,6	6
TOTAL	100,0	129
<i>Indicaram Apenas Uma Vantagem</i>		29
<i>Não se Aplica</i>		172

a alguma forma de leasing. Constatou-se na Tabela 76 que apenas 79 dos 251 empresários (31,1%) responderam afirmativamente a esta pergunta. A estes empresários também foi perguntado quais as duas principais vantagens que as empresas haviam encontrado na utilização do leasing. As respostas foram categorizadas e estão apresentadas na mesma Tabela 76. Dentre os que utilizaram o leasing, 29 indicaram apenas uma vantagem ou desvantagem e 50 apontaram duas, conforme lhes foi pedido. Das 129 respostas, 14,0% eram de que não haveria vantagens; 4,6% de que "não sabiam"; e 23,3% de que a vantagem é evitar imobilização de capital fixo. Os empresários também indicaram vantagens contábeis (14,0%) e fiscais (13,2%). Outras respostas foram de que com o leasing seria mantida a quantidade tecnológica (11,6%), haveria custos acessíveis (10,1%), facilidade de aquisição e financiamento (6,9%) e outras (2,3%).

De um modo geral, aqueles que já utilizaram e vêem vantagens no leasing indicam que o interesse básico dessa operação, que recai especialmente sobre equipamentos, consiste em permitir a montagem ou reequipamento de uma fábrica ou a obtenção de um prédio novo para a mesma sem a imediata imobilização de importantes capitais próprios ou de terceiros, substituindo-se as amortizações anuais, de vidas no caso de compra, pelo pagamento do aluguel.

6 RELACIONAMENTO COM • BANCO DO BRASIL S.A. E O BANCO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL - BNDES

Neste estudo, os pesquisadores incluíram perguntas objetivando conhecer a opinião dos empresários sobre órgãos governamentais bancários com os quais as empresas industriais se relacionam de alguma forma, especialmente o Banco do Brasil, o Sistema BNDES e os bancos regionais de desenvolvimento. A decisão de incluir estas perguntas foi tomada pelos pesquisadores do IBMEC e não por solicitação dos patrocinadores, os quais, entretanto, estimularam a inclusão de itens sobre a opinião que deles têm os empresários nacionais privados. Evidentemente, os empresários têm maneiras objetivas de caracterizar esse relacionamento. Por exemplo, pela frequência e volume de empréstimos que solicitam e pela proporção de empresários que o fazem servindo-se, também, de outros meios - associações, congressos, declarações a órgãos de imprensa, acesso a altos funcionários do governo, tanto do poder executivo quanto do legislativo, etc. Todavia, neste Capítulo são apresentados resultados de itens aferindo opiniões positivas e críticas dos empresários sobre importantes instituições bancárias governamentais emitidas a partir de perguntas (estímulos) bastante gerais, portanto perguntas abertas, visando deixar o entrevistado à vontade para responder de modo objetivo ou subjetivo.

6.1 Sistema BNDES

Perguntou-se inicialmente ao empresário se ele já havia utilizado o Sistema BNDES, o qual compreende, além do próprio Banco, suas subsidiárias IBRASA-Investimentos Brasileiros S.A., ENBRAMEC-

-Mecânica Brasileira S.A. e FIBASE-Insumos Básicos S.A., e sua agência especial FINAME- Agência Especial de Financiamento Industrial. Aproximadamente 2/3 (65,7%) dos empresários já haviam-no utilizado, mas não 34,3% desses dirigentes máximos de empresas industriais. Aos empresários que já haviam utilizado o Sistema BNDES, indagou-se de quais órgãos eles haviam obtidos recursos. As respostas dos empresários sobre a utilização do Sistema BNDES são apresentadas na Tabela 77. Esta é uma parte da tabela de respostas múltiplas, pois um mesmo empresário pode ter utilizado de mais de um órgão do Sistema BNDES. A grande maioria (80,6%) já utilizou a FINAME, agência do BNDES criada com o objetivo de suprir necessidades de crédito do setor produtor de equipamentos, e colaborar no processo de expansão, reequipamento e modernização do setor industrial brasileiro. A FINAME concede crédito tanto ao fabricante quanto ao comprador final.

A IBRASA foi utilizada por 10,9% dos empresários que já utilizavam o Sistema BNDES, para obtenção de recursos. Essa subsidiária foi criada com o objetivo de dirigir e aplicar poupanças disponíveis para a capitalização das empresas privadas nacionais sob a forma de capital de risco e pela subscrição de ações em proporção minoritária. Os outros dois órgãos, EMBRAMEC e FIBASE, foram muito pouco utilizados, respectivamente por apenas 6,1% e 3,6% dos empresários. Como ambos são órgãos com especialização setorial, o tipo de empresas que eles podem atender é delimitado. A EMBRAMEC tem como objetivo a dinamização do setor de produção de bens de capital, por meio de estímulos à expansão da capacidade instalada das empresas visando a gradativa substituição de importações de bens de capital. A aplicação de seus recursos pode ser feita via participação

no capital das empresas em proporção minoritária, subscrição de debêntures conversíveis em ações, compra de projetos de engenharia para posterior transferência ou contratação de desenvolvimento de projetos de engenharia. A FIBASE tem por objetivo suprir a agricultura e a indústria de insumos básicos produzidos no país e também a exploração das potencialidades brasileiras de matérias-primas, via participação no capital de risco das empresas do setor por meio de ações em proporção minoritária ou de debêntures conversíveis em ações. Apenas 1,2% não souberam informar qual órgão haviam utilizado, mas 30,3% indicaram "outros órgãos do sistema ENDES". Dado que os órgãos do Sistema muitas vezes não operam diretamente, mas sim, por intermédio de uma rede de agentes financeiros, incluindo bancos comerciais, bancos de investimento, bancos de desenvolvimento regionais e estaduais, é natural que muitos empresários não soubessem ao certo qual órgão haviam utilizado, o que explica em parte o relativamente elevado percentual da alternativa Outros Órgãos. Relações entre pessoas, instituições, e pessoas e instituições são percebidas e avaliadas pelos que delas participam. A avaliação pode ser positiva ou negativa e, mesmo quando negativa, pode ser contrativa se uma das partes envolvidas apresenta sugestões para que sejam eliminados os fatores responsáveis pela avaliação negativa. Neste estudo os pesquisadores se precaveram contra a possibilidade de os empresários se recusarem a avaliar o Banco do Brasil e o ENDES (todos eles foram informados que a pesquisa era por ambos patrocinados) por várias razões. Por isso, foram incluídas duas perguntas distintas que abordavam praticamente o mesmo problema: a avaliação do atendimento e comportamento do Banco do Brasil e ENDES com relação ao setor industrial. A primeira pergunta foi redigida nos seguintes termos:

TABELA 77 — UTILIZAÇÃO DO SISTEMA BNDES PELO EMPRESÁRIO INDUSTRIAL PARA OBTENÇÃO DE RECURSOS

<i>Utilização</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Já Utilizaram o Sistema BNDES</i>	<i>65,7</i>	<i>165</i>
<i>Nunca Utilizaram o Sistema BNDES</i>	<i>34,3</i>	<i>86</i>
TOTAL	100,0	251
<i>Órgãos Utilizados:</i>		
<i>FIBASE</i>	<i>3,6</i>	<i>6</i>
<i>EMBRAMEC</i>	<i>6,1</i>	<i>10</i>
<i>IBRASA</i>	<i>10,9</i>	<i>18</i>
<i>FINAME</i>	<i>80,6</i>	<i>133</i>
<i>Outros Órgãos do Sistema BNDES</i>	<i>30,3</i>	<i>50</i>
<i>Não Sabem</i>	<i>1,2</i>	<i>2</i>
TOTAL	X	N = 165
<i>Não se Aplica</i>		<i>86</i>

Como empresário industrial, quais seriam suas críticas sobre o Banco do Brasil/Sistema BNDES?

A segunda pergunta tinha a seguinte redação:

E quais seriam suas sugestões para que o Banco do Brasil/Sistema BNDES aprimorasse o atendimento ao setor Industrial?

Assim, se o termo críticas viesse a provocar um estímulo negativo, no sentido de inibir os empresários, o termo sugestões poderia ser um estímulo mais neutro para provocar uma resposta que pudesse ser entendida como avaliação, apreciação ou julgamento tanto positivo quanto negativo. Além disso, frise-se que, na maioria das vezes, sugestões são apresentadas após identificação ou avaliação de uma dada situação que, do ponto de vista de quem as apresentam, não é a mais satisfatória ou ideal. Portanto, críticas antecedem sugestões num processo de avaliação racional ou emocional e, durante o ato de apreciar ou emitir um juízo. Recorrendo à utilização de duas perguntas para obter uma avaliação dos empresários sobre o Banco do Brasil e o BNDES, minimizou-se o risco de não conseguir uma informação relevante sobre as duas mais importantes fontes de recursos para a maioria do empresariado nacional privado. Várias críticas sobre o Sistema BNDES são apresentadas na Tabela 78. Muitos empresários entenderam crítica num sentido negativo. Ao invés de entenderem crítica como o ato de apreciar, emitir um juízo, ou então como a arte ou faculdade de julgar, entenderam-na num sentido negativo, portanto, restritivo, qual seja o de falar mal, censurar, apontar defeitos. De qualquer modo, tanto para o BNDES quanto para o Banco do Brasil, é

TABELA 78 - CRÍTICAS DO EMPRESÁRIO AO SISTEMA BNDES

<i>Críticas</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Elevados Custos Financeiros Cobrados</i>	<i>23,1</i>	<i>58</i>
<i>Excessiva Burocracia e Morosidade na Concessão/Liberação de Financiamentos</i>	<i>12,7</i>	<i>32</i>
<i>Exigências Excessivas de Garantias para Concessão de Financiamentos</i>	<i>3,6</i>	<i>9</i>
<i>Grande Influência e Interferência do Governo em Sua Política e Operações</i>	<i>3,2</i>	<i>8</i>
<i>Deficiente no Apoio à Pequena e Média Empresa</i>	<i>3,2</i>	<i>8</i>
<i>Insuficiente Atuação em Algumas Regiões ou Setores</i>	<i>3,2</i>	<i>8</i>
<i>Limitado Volume de Recursos para Empresas Industriais Nacionais Privadas</i>	<i>2,8</i>	<i>7</i>
<i>Outras</i>	<i>6,0</i>	
<i>Comentários Elogiosos</i>	<i>6,0</i>	<i>15</i>
<i>Não Têm Críticas a Fazer</i>	<i>30,7</i>	<i>77</i>
<i>Não Sabem</i>	<i>4,4</i>	<i>11</i>
<i>Não Responderam</i>	<i>1,2</i>	<i>3</i>
TOTAL	100,0	251

mais útil poder saber quais as críticas nesse sentido restritivo, pois existem poucos canais para sua comunicação, do que saber os elogios, de transmissão bem mais fácil. Do total de entrevistados 30,7% não tinham críticas a fazer, 6,0% apresentaram comentários elogiosos porém de caráter muito genérico, 4,4% responderam Não Sabem, 1,2% Não Responderam. Os 52,7% restantes apresentaram críticas no sentido restritivo.

Dentre as críticas, a maior frequência refere-se ao preço do crédito, isto é, os elevados custos financeiros (juros e correção monetária) cobrados, apontado por 23,1% dos empresários. Uma crítica também é feita à oferta de crédito, pois 2,8% dos empresários acham limitado o volume de recursos para as empresas industriais nacionais privadas. Ainda quanto à oferta de crédito, 3,2% consideram deficiente o apoio à pequena e média empresa, e 3,2% acham insuficiente a atuação em algumas regiões geográficas ou setores industriais. O segundo item da crítica mais mencionado, contudo, não foi quanto ao preço ou à oferta de crédito, mas, sim, quanto ao processo de obtenção do mesmo. Esta pode ser interpretada como a crítica mais direta ao Sistema BNDES: 12,7% dos empresários apontam a excessiva burocracia e morosidade na concessão ou na liberação dos financiamentos como sua principal crítica. Por outro lado, 3,6% acham exageradas as exigências de garantias para a concessão de financiamentos. 3,2% consideram excessiva a influência e interferência do governo na política e operações do Sistema BNDES e, finalmente, 6,0% diversas outras críticas que não as categorizadas na Tabela 78. Após suas críticas sobre o Sistema BNDES, os empresários fizeram sugestões para que o Sistema BNDES aprimorasse o atendimento prestado ao setor industrial.

A Tabela 79 relaciona essas sugestões. Novamente, 32,7% não apresentaram sugestões, 2,4% não souberam o que apresentar como sugestão e 0,8% não responderam. Provavelmente, estes percentuais se referem aos empresários que responderam dessa mesma maneira à pergunta sobre críticas. Os restantes 64,1% podem ter suas respostas classificadas como sugestões de medidas a serem tomadas: a) de política interna do sistema, abrangendo medidas para desburocratizar e agilizar o processo de concessão de financiamentos (12,7%), de melhoria do quadro técnico e de pessoal (3,6%); e maior confiança e relacionamento com o empresário (20,0%); b) normas de política de crédito, abrangendo medidas para aperfeiçoar os critérios de concessão de financiamentos e ter regras claras e uma política coerente de atuação (6,4%) e diminuir as exigências, de garantias (3,2%); c) preço e volume do crédito, abrangendo medidas para reduzir os custos financeiros cobrados (20,3%) e maior apoio e volume de crédito a empresa industrial nacional (2,4%); d) alocação do volume de crédito, incluindo as medidas para maior apoio à pequena e média empresa (4,4%) e maior equilíbrio regional e atuação setorial na concessão de financiamento (4,4%); e outras sugestões (4,8%).

6.2 Bancos Regionais e Estaduais de Desenvolvimento

O Brasil possui um sistema espacial de bancos de desenvolvimento composto pelos bancos regionais - Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB), Banco da Amazônia S.A. (BASA) e Banco Regional do Extremo Sul (BRDE) - e bancos estaduais de desenvolvimento que dão uma dimensão geográfica ao financiamento, pois operam por meio de empréstimos e serviço de apoio às atividades econômicas localizadas nos

TABELA 79 – SUGESTÕES DO EMPRESÁRIO PARA QUE O SISTEMA BNDES APRIMORASSE O ATENDIMENTO QUE DEVE PRESTAR AO SETOR INDUSTRIAL

Sugestões	Em %	Frequência
Reduzir os Custos Financeiros Cobrados	20,3	51
Desburocratizar e Agilizar Processo de Concessão de Financiamentos	12,7	32
Aperfeiçoar Critérios de Concessão de Financiamentos e Regras da Política de Atuação	6,4	16
Maior Apoio à Pequena e Média Empresa	4,4	11
Maior Equilíbrio Regional e Atuação Setorial na Concessão de Financiamentos	4,4	11
Melhoria do Quadro Técnico e de Pessoal	3,6	9
Diminuir Exigências de Garantias	3,2	8
Maior Apoio e Volume de Crédito à Empresa Industrial Nacional	2,4	6
Maior Confiança e Relacionamento com o Empresário	2,0	5
Outras	4,8	12
Não Têm Sugestões a Fazer	32,7	82
Não Sabem	2,4	6
Não Responderam	0,8	2
TOTAL	100,0	251

Estados ou regiões onde estejam constituídos. Dada a dispersão da amostra de empresários desta pesquisa - abrangendo as regiões Sul, Sudeste e Nordeste do país - indagou-se aos empresários se as empresas das quais são dirigentes máximos já tinham mantido contatos com bancos de desenvolvimento estaduais ou regionais. O termo contato, embora vago, foi usado intencionalmente. Ao entrevistado caberia considerar ou definir que tipo de relação ou experiência, portanto contato, teve a empresa por ele dirigida com os bancos estaduais ou regionais de desenvolvimento. A Tabela 80 registra que 65,7% das empresas já mantiveram contatos com bancos de desenvolvimento estaduais ou regionais, enquanto que 34,3% delas, não o fizeram. Este alto percentual de contatos - idêntico ao percentual dos que já haviam utilizado o Sistema BNDES - permite que se tenha um subgrupo razoável de empresários expressando qual a sua avaliação sobre o atendimento proporcionado pelos bancos de desenvolvimento regionais e estaduais. As respostas podem ser classificadas, segundo duas dimensões. Por um lado, quanto à avaliação propriamente dita, numa escala de positiva, regular e negativa. Cerca de 57,6% avaliaram positivamente, o atendimento e 13,3% o consideraram regular. Um percentual de 24,2% entretanto, avaliou negativamente o atendimento, enquanto apenas 4,8% que mantiveram contatos com bancos de desenvolvimento não fizeram a avaliação.

Para um grande número de casos (157) foi possível qualificar o tipo de avaliação que fazem do atendimento. Essas qualificações foram categorizadas e também são apresentadas na Tabela 80. Neste caso, ao contrário das críticas e sugestões ao Sistema BNDES, as avaliações são positivas ou negativas. As qualificações da ava-

TABELA 80- CONTATOS DA EMPRESA COM BANCOS DE DESENVOLVIMENTO ESTADUAIS E REGIONAIS E AVALIAÇÃO DO ATENDIMENTO PRESTADO PELOS BANCOS

<i>Contatos</i>	<i>Avaliação</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Empresa Já Manteve Contatos com Bancos de Desenvolvimento</i>		<i>65,7</i>	<i>165</i>
<i>Empresa Não Manteve Contatos Com Bancos de Desenvolvimento</i>		<i>34,3</i>	<i>86</i>
TOTAL		100,0	251
<i>Avaliação do Atendimento:</i>			
<i>Positiva</i>		<i>57,6</i>	<i>95</i>
<i>Regular</i>		<i>13,3</i>	<i>22</i>
<i>Negativa</i>		<i>24,2</i>	<i>40</i>
<i>Não Sabem</i>		<i>4,8</i>	<i>8</i>
TOTAL		100,0	165
<i>Qualificação da Avaliação:</i>			
<i>Excessiva Burocracia / Morosidade nas Decisões</i>		<i>18,2</i>	<i>30</i>
<i>Recursos Limitados e Meros Repassadores do BNDES</i>		<i>12,1</i>	<i>20</i>
<i>Elevados Custos Financeiros Cobrados</i>		<i>10,9</i>	<i>18</i>
<i>Deficiências na Avaliação de Projetos</i>		<i>4,2</i>	<i>7</i>
<i>Má Administração e Deficiente Quadro Técnico</i>		<i>3,6</i>	<i>6</i>
<i>Excessivas Exigências de Garantias</i>		<i>1,8</i>	<i>3</i>
<i>Rapidez e Bom Atendimento ao Empresário</i>		<i>10,9</i>	<i>18</i>
<i>Eficiente Quadro Técnico</i>		<i>1,8</i>	<i>3</i>
<i>Outras</i>		<i>4,2</i>	<i>7</i>
<i>Não Qualificaram a Avaliação</i>		<i>27,2</i>	<i>45</i>
<i>Não Sabem</i>		<i>4,8</i>	<i>8</i>
TOTAL		100,0	165

liação se referem a: a) administração dos bancos, com 19,1% reclamando da excessiva burocracia e morosidade nas decisões, deficiências na avaliação de projetos (4,4%) e má administração, e deficiência no quadro técnico (3,8%); todavia 11,4% elogiam a rapidez e bom atendimento ao empresário e 1,9% a eficiência do quadro técnico; b) financiamento dos bancos, com críticas aos recursos limitados e ao fato dessas instituições serem meras repassadoras de recursos do BNDES (12,7%), aos elevados custos financeiros cobrados (11,4%) e às excessivas exigências de garantias (1,9%).

6.3 Banco do Brasil

A importância estratégica do Banco do Brasil para todos os setores da economia do país não precisa ser enfatizada. Contudo, uma avaliação da instituição, também por um grupo estratégico na economia brasileira, precisa ser feita continuamente caso se deseje que a instituição aprimore ainda mais o cumprimento de suas funções financeiras, econômicas e sociais. Assim, solicitou-se aos empresários que respondessem, o mais abertamente possível, expressando críticas ou sugestões para que o Banco aprimore seu atendimento ao setor industrial. Os empresários, entretanto, foram informados que suas críticas e sugestões deveriam ser expressas exclusivamente enquanto empresário industrial e não como clientes pessoas físicas. As críticas ao Banco do Brasil podem ser encontradas na Tabela 81.

A Tabela 81 registra que 38,6% dos empresários não tinham críticas a fazer e 15,9% fizeram diversos comentários elogios. Os outros 45,5% apresentaram vários tipos de críticas. A crítica mais

TABELA 81 - CRÍTICAS DO EMPRESÁRIO AO BANCO DO BRASIL

<i>Críticas</i>	<i>Em %</i>	<i>Freqüência</i>
<i>Burocracia; Lentidão e Morosidade Excessivas</i>	<i>7,6</i>	<i>19</i>
<i>Atuação Igual a Banco Privado</i>	<i>6,0</i>	<i>15</i>
<i>Limitado Volume de Recursos para Empresas</i>		
<i>Industriais Nacionais Privadas</i>	<i>5,6</i>	<i>14</i>
<i>Excessivas Exigências de Garantias</i>	<i>4,8</i>	<i>12</i>
<i>Deficiências Operacionais</i>	<i>4,8</i>	<i>12</i>
<i>Influência e Interferência do Governo em</i>		
<i>Sua Política e Operações</i>	<i>4,4</i>	<i>11</i>
<i>Elevados Custos Financeiros Cobrados</i>	<i>3,2</i>	<i>8</i>
<i>Insuficiente Atuação em Algumas Regiões ou Setores</i>	<i>3,2</i>	<i>8</i>
<i>Falta de Apoio à Pequena e Média Empresa</i>	<i>1,6</i>	<i>4</i>
<i>Deficiente Quadro Técnico</i>	<i>1,6</i>	<i>4</i>
<i>Outras</i>	<i>2,4</i>	<i>6</i>
<i>Comentários Elogiosos</i>	<i>15,9</i>	<i>40</i>
<i>Não Têm Críticas</i>	<i>38,6</i>	<i>97</i>
<i>Não Sabem</i>	<i>*</i>	<i>1</i>
TOTAL	100,0	251

* Percentagem inferior a 0,5.

frequente (7,6%) foi quanto à excessiva burocracia, lentidão e morosidade. Em seguida, 6,0% dos entrevistados criticam o Banco do Brasil por atuar do mesmo modo que um banco comercial privado qualquer; esses empresários consideram que o Banco deveria ter uma atuação distinta e segundo critérios de ordem mais social e não exclusivamente sob a ótica privada. As demais críticas se distribuem em diversos itens relacionados a: a) organização administrativa, na qual, além do excesso de burocracia já mencionado acima, incluem-se críticas sobre deficiências operacionais (4,8%) e deficiências no quadro técnico (1,6%); b) custo e volume de crédito, incluídas as críticas ao limitado volume de recursos para empresas industriais nacionais privadas (5,6%) e elevados custos financeiros cobrados (3,2%); c) política de crédito, na qual se incluem críticas sobre excessivas exigências de garantias (4,8%); d) atuação social, a qual, além das críticas sobre seu funcionamento como um banco privado, inclui críticas sobre a influência e interferência do governo em sua política e operações (4,4%); a insuficiente atuação em algumas regiões - principalmente o Nordeste - ou setores (3,2%) e a falta de apoio à pequena e média empresa (1,6%); e) outras críticas (2,4%).

As sugestões dos empresários para que o Banco do Brasil aprimore o atendimento ao setor industrial são apresentadas na Tabela 62.

Quase 4 em cada grupo de 10 empresários não têm sugestões a fazer (37,8%) ou não sabem que sugestões apresentar (0,8%). Os restantes 61,4% fizeram diversas sugestões, até certo ponto formando um paralelismo com as críticas expressadas. Classificando-as em dois grupos, pode-se agrupar no primeiro, que trata da Melhor Organização Interna do Banco as seguintes sugestões, num total de 31,6% das res-

TABELA 82- SUGESTÕES DO EMPRESÁRIO PARA QUE O BANCO DO BRASIL APRIMORASSE ATENDIMENTO AO SETOR INDUSTRIAL

Sugestões	Em %	Frequência
Desburocratizar e Agilizar Atendimento e Processo Decisório	10,8	27
Maior Apoio e Volume de Crédito à Empresa Industrial Nacional	9,2	23
Melhoria Operacional	7,2	18
Aperfeiçoar Critérios de Concessão de Financiamentos e Regras de Atuação	6,4	16
Reduzir os Custos Financeiros Cobrados	6,0	15
Maior Equilíbrio Regional e Atuação Setorial na Concessão de Crédito/Financiamentos	4,4	11
Reformular Filosofia de Atuação	4,0	10
Melhoria do Quadro Técnico e de Pessoal	3,2	8
Diminuir Exigências de Garantias	2,8	7
Maior Apoio à Pequena e Média Empresa	2,4	6
Outras	4,8	12
Não Têm Sugestões a Fazer	37,8	95
Não Sabem	0,8	2
Não Respondeu		1
TOTAL	100,0	251

Percentual inferior a 0,5.

postas: desburocratizar e agilizar o atendimento e processo decisório (10,8%), melhoria operacional (7,2%), aperfeiçoar critérios de concessão de financiamento e regras de atuação (6,4%), reformular a filosofia de atuação (4,0%) e melhorar o quadro técnico e de pessoal (3,2). O outro grupo pode ser chamado Política Geral de Crédito, perfazendo 24,8% das sugestões abrangendo as seguintes: maior apoio e volume de crédito à empresa industrial nacional (9,2%), reduzir os custos financeiros cobrados (6,0%), maior equilíbrio regional e maior atuação setorial na concessão de crédito e financiamento (4,4%), diminuir as exigências de garantias (2,8%) e dar maior apoio à pequena e média empresa (2,4%).

7 O Empresário e o Mercado de Capitais

Procurou-se nesse capítulo analisar as opiniões dos empresários sobre o mercado de capitais, particularmente o mercado acionário, abordando de modo amplo diferentes temas e problemas desse setor da economia. Além de opiniões sobre questões substantivas, procurou-se também examinar percepções, atitudes, predisposições comportamentais e avaliações dos empresários com respeito a fenômenos diretamente relacionados com o mercado de capitais. Apenas de modo tentativo são aqui sugeridas possíveis explicações para determinados resultados. Isso porque somente uma análise multivariada de variáveis, poderia indicar fatores causais associados às variáveis. Os temas, questões e problemas analisados a seguir constituem variáveis que devem ser estudadas em relação a outras variáveis para que seus resultados possam ser melhor compreendidos e explicados. Por exemplo, os resultados apresentados

neste Capítulo, com raras exceções, não levam em consideração diferenças entre empresários de companhias abertas, fechadas e limitadas. Tampouco foram os resultados examinados de modo desagregado segundo variáveis tais como região de localização das empresas dirigidas pelos entrevistados; setor da indústria de transformação à qual pertencem as empresas; nível de endividamento; capacidade ociosa; etc.. Por outro lado, informações contidas neste Capítulo constituem um diagnóstico da relação empresário - mercado de capitais no que se refere a alguns problemas específicos. Essas informações servem para identificar a possível contribuição de certos fatores para a determinação de alguns fatos e problemas encontrados nessa relação. Isso porque a pesquisa procurou abordar variáveis sobre as quais há pouco conhecimento factual e muito menos dados que permitam avaliar sua contribuição num modelo explicativo da relação empresário-mercado de capitais

7.1 A Relação Empresário - Mercado de Capitais

Numa pesquisa sobre o empresário nacional privado da indústria de transformação que aborda problemas substantivos e estruturais do mercado de capitais, talvez a principal pergunta da entrevista tenha sido a seguinte: "Como o Sr. vê o mercado de capitais no Brasil? Que tipo de contribuição o Sr. diria que este mercado tem a dar para o processo de desenvolvimento do capitalismo no Brasil?". Formulada exatamente com estas palavras, esta pergunta foi feita aos empresários após terem respondido todas as outras que compunham a

secao sobre Mercado de Capitais do questionário empregado na pesquisa. Entretanto, para fins de análise, será examinada em primeiro lugar, pois percepções e avaliações sobre o mercado de capitais permitem compreender melhor os resultados obtidos para outras variáveis pesquisadas. Ao responderem a essa pergunta, os empresários, provavelmente, abordaram o problema mercado de capitais sob duas óticas:

Primeiro, em resposta ao quesito "Como o Sr. vê o mercado de capitais no Brasil", os empresários emitem uma opinião, fazem uma avaliação ou manifestam uma atitude sobre este mercado. Assim, as respostas podem apresentar percepções otimistas (avaliação favoráveis/positivas), pessimistas (avaliação desfavoráveis/negativas) e condicionais (avaliação do tipo "depende", "desde que", "se", "no futuro", "no momento", etc.). Segundo, detiveram-se mais à parte final da pergunta, na qual se indagava que tipo de contribuição ele diria que o mercado de capitais tem a dar à o processo de desenvolvimento do capitalismo no Brasil. Aqui, os empresários avaliam o tipo de contribuição. Por ser uma pergunta aberta, os empresários podem até mesmo negar a possibilidade de contribuição, pois qualquer resposta era anotada pelos entrevistadores. Inicialmente, na Tabela 83, são apresentados os resultados referentes à percepção que os empresários têm sobre o mercado de capitais. Dos 251 empresários entrevistados, 4 não responderam, 28 responderam "não sabem", 11 não tiveram suas respostas aferidas e 11 deram diversas respostas que não se enquadram nas categorias formuladas com base nas respostas obtidas.

Dos 197 empresários cujas respostas foram classificadas em 7 categorias distintas, 13,9% julgaram o mercado de capitais

TABELA 83- PERCEPÇÃO E AVALIAÇÃO DO EMPRESÁRIO INDUSTRIAL SOBRE O MERCADO DE CAPITAIS NO BRASIL

Percepção/Avaliação	Em %	Freqüência
Mercado Dependente da Conjuntura Econômica e da Política Governamental	13,9 ^P	35
Mercado Incipiente, Mas Promissor a Médio e Longo Prazos	12,7 ^J	32
Fator de Promoção e Incentivo do Desenvolvimento do Capitalismo e Economia de Mercado no País	11,6 ^J	29
Mercado Dependente de Maior Confiança e Segurança por Parte do Investidor	11,2 ^U	28
Mercado Especulativo Concentrado em Poucas Empresas	8,0 ^C	20
Importante Meio/Instrumento de Captação de Recursos para Empresas	8,0 ^B	20
Mercado Praticamente Inexistente, Desempenho Negativo	7,2 ^F	18
Instrumento Ineficiente de Captação e Aplicação de Recursos	6,0 ^F	15
Outras	4,4	11
Não Aferido	4,4	11
Não Sabem	11,2	28
Não Responderam	1,6	4
TOTAL	100,0	251

como dependente da conjuntura econômica e da política governamental. Essas respostas em geral são condicionadas, com uma avaliação mais negativa do que positiva. Esses empresários são pessimistas no momento, embora admitam que no futuro o mercado de capitais possa melhorar, desde que haja modificações nos fatores que o entravam. Apontam que essa dependência é devida a várias causas, tais como a instabilidade da situação econômica, a inflação, a baixa lucratividade das indústrias, os desacertos da política governamental, o excessivo poder do governo na formulação e execução das políticas econômicas e financeiras, a existência de aplicações mais rentáveis em outros ativos (títulos, papéis) financeiros, a influência do governo nas bruscas flutuações das rentabilidades desses ativos, etc. Segundo a ordem de frequência das respostas, observa-se que a outra categoria condicional foi a quarta mais mencionada, 28 empresários, perfazendo 11,2% da amostra, consideram o mercado dependente de maior confiança e segurança por parte do investidor. Esse tipo de avaliação também encerra um tom negativo embora admita a possibilidade de, caso ocorram mudanças, o mercado de capitais possa vir a se fortalecer. Portanto, esses empresários percebem o mercado de capitais, como dependente do investidor, o qual precisaria ter maior confiança e segurança, o que, segundo eles, não parecia existir por parte do investidor e do público em geral quando da realização da pesquisa. Diferentemente da primeira categoria comentada, na qual se incluem respostas de empresários que percebem o mercado de capitais como dependente de fatores exógenos ao mercado, tais como a conjuntura econômica e a política governamental nesta categoria condicional encontram-se empresários que percebem ser possível um papel ativo do mercado na tentativa de motivar e dar segurança aos investidores em relação a empresas, entidades e instituições do

mercado de capitais. As duas categorias condicionais, em conjunto, foram mencionadas por 63 empresários, perfazendo 25,1% da amostra. Pela ordem de frequências, a segunda, terceira e sexta categorias listadas na Tabela 83 apresentam percepções, avaliações ou opiniões favoráveis e/ou otimistas sobre o mercado de capitais. Somados os seus percentuais, elas representam 32,3% das respostas dos 251 empresários. A primeira categoria na qual se enquadram 12,7% dos empresários reflete a percepção de mercado incipiente, mas promissor a médio e longo prazos. É uma categoria que poderia também ser considerada como condicional, porém trata-se de uma avaliação inquestionavelmente positiva, principalmente no que diz respeito ao futuro desse mercado num prazo mais longo. As respostas se assemelham àquelas que são apresentadas para justificar o papel das próprias indústrias de transformação, qual seja, que se trata de uma "infant industry", de certo modo precisando ser protegida no momento, para poder dar uma contribuição no futuro. Nesta categoria encontram-se, pois, os que consideram o mercado de capitais, como incipiente, ainda no início, mas que poderá ou deverá, por ser importante e promissor, contribuir para o desenvolvimento das empresas e/ou do país, ou mesmo do sistema capitalista, a médio e a longo prazos. A segunda dessas categorias otimistas/positivas examina a questão de um ponto de vista geral e mais ideológico. Apontada por 29 empresários (representando 11,6% da amostra), nela se incluem os empresários que consideram o mercado de capitais como um fator de promoção e um incentivo ao desenvolvimento do capitalismo e da economia de mercado no país. Está explícito em muitas das respostas desses empresários que o governo deve estimular, promover e prestigiar esse mercado, para que ele também estimule o fortalecimento do capitalismo e da livre iniciativa. A terceira das categorias otimistas reflete uma percepção pragmática, pois inclui respostas que avaliam o

mercado de capitais segundo o referencial de aporte de recursos à empresa. Nela, 20 empresários, representando 8,0% da amostra, consideram o mercado de capitais um importante meio/instrumento de captação de recursos para as empresas. As respostas aí enquadradas julgam o mercado pelo seu papel de poder estimular e captar poupanças, e canalizá-las para as empresas de modo que estas possam ter recursos a custos mais baratos. Finalmente, ainda na Tabela 83, 3 categorias refletem percepções, avaliações e/ou opiniões negativas, desfavoráveis ou pessimistas sobre o mercado de capitais. Foram manifestadas por 53 empresários, representando 21,2% da amostra. Diferentemente das categorias condicionais que, embora negativas, admitem a possibilidade de alteração do quadro responsável pelo mau desempenho do mercado, nessas categorias estão classificadas respostas categóricas quanto ao conteúdo negativo da percepção dos empresários. Na primeira dessas categorias negativas, 20 empresários, representando 9,8% da amostra, consideram o mercado especulativo e concentrado em poucas empresas. Vêem, em geral, o mercado como sendo de pequeno porte e de pouca significância quanto ao volume de recursos nele operado. Muitos desse grupo de empresários são explícitos na condenação do que designam por "especulação" ou práticas especulativas. Vêem o mercado como concentrado, seja por considerarem que apenas um pequeno número de empresas têm suas ações transacionadas no mercado, seja por considerarem que poucos investidores participem desse mercado, ou então as duas considerações simultaneamente. Alguns exemplos dessas opiniões são encontradas em respostas como as que se seguem.

"Acho que o mercado acionário é malvisto pelo investidor verdadeiro e, na verdade, só serve de jogo!"

"O mercado de capitais ainda não está financiando no Brasil, uma vez que ele concentra a sua atuação em volta de 5 ou 6 empresas e as demais participam apenas com o nome. Também temos tido algumas decepções e não podemos confiar na nossa Bolsa como deveríamos".

"Em franca decadência. Negativo por ser um mercado mais especulativo, trazendo algum resultado só para profissionais e pessoas que nele participam ativamente"

Na segunda categoria de caráter negativo estão os empresários que percebem o mercado de capitais como um instrumento ineficiente de captação e aplicação de recursos. Foi indicada por 6,0% dos empresários. Essa categoria tem como referencial o próprio mercado, visto como instituição, em oposição à categoria anterior, que focaliza as empresas e os investidores, e suas práticas. Esses empresários, de modo geral, condenam a estrutura do mercado de capitais, seus canais de atuação, a eficiência de seu desempenho e seu papel na alocação de recursos de poupança da sociedade. Finalmente, na terceira categoria negativa são encontradas avaliações e opiniões bastante drásticas. Nela, estão classificadas respostas em geral lacônicas, do tipo "mal", "inexistente", "nenhum", "não tem saído bem", etc. Nesta categoria incluem-se empresários opinando ser o mercado de capitais praticamente inexistente e/ou ter um desempenho negativo, representando 7,2% da amostra. Resumindo os resultados da Tabela 83, pode-se constatar que 32,3% dos empresários vêem positivamente o mercado de capitais, 21,2% negativamente, e 25,1% têm dele uma percepção que leva em consideração condições ou situações de dependência relacionadas com outros fatores. Contudo, estes últimos tendem a ter uma per-

cepção negativa do mercado de capitais como um todo e não especificamente do mercado de ações.

7.2 A Contribuição para o Capitalismo Brasileiro

A Tabela 84 apresenta a distribuição de frequência das opiniões dos 251 empresários sobre a contribuição que o mercado de capitais tem a dar para o processo de desenvolvimento do capitalismo no Brasil. Devido ao fato de 35 empresários não saberem ou não responderem a pergunta, e de 34 não terem suas respostas aferidas, não se pôde obter opiniões de 27,5% dos 251 empresários sobre um importante tema-o papel do mercado de capitais numa economia capitalista em desenvolvimento. Pode-se classificar as opiniões dos (71,8%) remanescentes em 7 categorias, eliminados os 0,8% que manifestaram outras opiniões. Tentou-se criar indutivamente, a partir das respostas dos empresários, categorias que reflitam os principais tipos de contribuição..Entretanto, a opinião do empresário sobre este assunto está evidentemente relacionado à sua percepção sobre o mercado de capitais. Assim, dentre 7 categorias criadas, 3 podem ser denominadas como positivas, 2 como condicionais e 2 como negativas.

Examinando as categorias positivas, nota-se que os empresários posicionaram-se segundo três referenciais para julgar a contribuição que o mercado de capitais tem a dar: captação de recursos para financiamento e capitalização das empresas; incentivo aos poupadores e investidores, e canalização de suas poupanças para os setores produtivos; e democratização do capital e melhor distribuição da renda. Ou seja, alguns empresários avaliaram essa contribuição do ponto de vista de aporte de recursos para as empresas, outros da

TABELA 81- OPINIÃO DO EMPRESÁRIO SOBRE CONTRIBUIÇÃO QUE O MERCADO DE CAPITAIS TEM A DAR PARA O PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO DO CAPITALISMO NO BRASIL

Opinião	Em %	Frequência
Captar Recursos para Financiamento e Capitalização das Empresas	12,7	32
Democratizar Capital e Distribuir Melhor a Renda	4,8	12
Contribuir para Formação de Poupança Global e Aplicação de Poupanças em Investimentos Produtivos	4,8	12
Poderia Contribuir, Mas Depende de Políticas e Medidas, Principalmente Governamentais	15,9	40
Dependeria de Medidas do Próprio Mercado Visando Aperfeiçoar-se e Desenvolver-se	10,8	27
Não Tem Contribuído, Mas Poderia, Dada a Importância do Mercado na Economia Capitalista	12,0	30
Nenhuma, Contribuição Tem Sido Nula	10,8	27
Outras Opiniões	0,8	2
Não Aferido	13,5	34
Não Sabem	12,4	31
Não Responderam	1,6	4
TOTAL	100,0	251

perspectiva de geração e canalização de poupanças, e ainda outros de um ângulo mais econômico e social, ou seja das funções de distribuição da renda e da propriedade que poderiam ser exercidas pelo mercado de capitais. Dentre os 56 empresários (22,3% da amostra) cujas opiniões foram classificadas nas categorias positivas, a maior parte (32 empresários) opinou que essa contribuição deve ser a de captar recursos para o financiamento e capitalização das empresas. Se esta contribuição fosse realmente dada, isto significaria que ocorreria o fortalecimento das empresas, pois elas poderiam vir a se suprir de recursos sem precisarem endividar-se. Para 4,8% dos empresários, o mercado de capitais contribui para a formação de poupança global e aplicação de poupanças em investimentos produtivos. Estes consideram o mercado como um importante meio ou instrumento para a captação de poupanças, atuando inclusive para concorrer com aplicações em renda fixa, imóveis e outros ativos não relacionados com investimentos produtivos, canalizando essa poupança global para aplicações que desenvolvam a economia do país. Nessa categoria, encontram-se alguns que opinam ser uma contribuição esperada do próprio mercado as funções de educar e motivar poupadores para aplicarem em seus títulos, visando tanto os investidores existentes quanto os potenciais investidores. Na terceira categoria, encontram-se também 4,8% dos empresários que indicam ser a contribuição do mercado para democratizar o capital e distribuir melhor a renda o que se pode esperar do mercado de capitais, especificamente de seu segmento, o mercado de ações. Para eles, este pode ser um instrumento que simultaneamente capitalize as empresas e democratize, caso as ações estejam pulverizadas entre o público, a sua propriedade. Em consequência da posse de ações, os dividendos são distribuídos e, como estes são parte da renda, também podem ocorrer efeitos no sentido de uma melhor distribuição da renda. Respostas

assim categorizadas indicam preocupações com problemas estruturais da sociedade brasileira e com uma possível contribuição do mercado de capitais para um processo de desenvolvimento sócio-econômico menos desigual na sociedade.

Em duas categorias de respostas condicionais foram enquadradas opiniões de 26,7% dos empresários. Segundo 15,9% dos entrevistados, o mercado de capitais poderia contribuir para o desenvolvimento do capitalismo no país. Tal contribuição, no entanto, depende de políticas e medidas, principalmente governamentais. Observe-se que essas respostas, diferentemente das enquadradas nas 3 categorias positivas analisadas anteriormente, sugerem que o mercado de capitais não está contribuindo satisfatoriamente no momento, mas poderia vir a dar uma contribuição, dependendo para isso de várias políticas, medidas e reformas, principalmente de inspiração governamental. Pode também ser ressaltado que a leitura das respostas desses empresários, registradas nos questionários das entrevistas, enfatiza opiniões considerando o mercado de capitais como um fator de preservação, consolidação ou fortalecimento do capitalismo e da economia de mercado no Brasil, desde que sejam implementadas algumas medidas que esses empresários propõem. Já para 10,8% dos 251 empresários, essa contribuição dependeria de medidas a serem tomadas pelo próprio mercado de capitais visando aperfeiçoar-se e desenvolver-se. Em contraste com as respostas condicionais anteriores, as enquadradas nesta categoria salientam o fato de que o mercado de capitais tem de desempenhar um papel ativo, tornando-se responsável de certa forma pelo êxito ou não de sua contribuição futura. Assim, a contribuição está dependendo do próprio mercado de capitais, ou seja, caberia a ele agir tomando medidas com vistas a introduzir alterações e melhorias em seu desempenho e

organização, e/ou tomar iniciativas junto ao governo, empresas, poupadores, etc. - com vistas a aperfeiçoar, desenvolver e alargar sua área de atuação.

As respostas de 57 empresários restantes, cerca de 22,8 da amostra, podem ser enquadradas em duas categorias de opiniões negativas. Uma categoria - Nenhuma, Contribuição Tem Sido Nula - engloba respostas de empresários opinando que o mercado de capitais nada tem a dar como contribuição, esta tem sido nula e, no futuro, continuará sendo nula. Esta é a opinião de 27 empresários, representando 10,8% da amostra. Classificadas em outra categoria, encontram-se as respostas de 12,0% empresários que também negam que o mercado de capitais esteja contribuindo para o processo de desenvolvimento do capitalismo no Brasil. Estes, porém, diferem dos anteriores, pois consideram que o mercado não tem contribuído para o desenvolvimento do capitalismo no Brasil, mas poderia dar alguma contribuição. Esta categoria não deve ser vista como uma categoria condicional, no sentido em que analisamos anteriormente as outras duas, pois os empresários nela classificados não sugerem medida alguma para superar deficiências ou melhorar a eficiência ou desempenho do mercado de capitais. Enquanto na primeira categoria negativa estão classificadas opiniões profundamente negativas, pessimistas e até mesmo fatalistas, quanto a uma possível contribuição presente ou futura do mercado para o processo de desenvolvimento do único sistema econômico que promove e reconhece ser importante a existência de um mercado de capitais, na segunda se encontram opiniões que, a despeito do tom pessimista, parecem conter alguma esperança, talvez baseada mais em fatores ideológicos, do que isto poderia ser possível posto que desejável. Em resumo, constata-se na Tabela 84 que apenas 22,3% dos empresários opinam positivamente sobre

a contribuição positiva do mercado de capitais, enquanto 26,7% condicionam suas opiniões - tendendo ao negativo - e 22,8% negam para todos os efeitos que o mercado de capitais tenha uma contribuição a dar para o processo de desenvolvimento do capitalismo no Brasil. Pode-se portanto, concluir ser razoavelmente alta, entre os empresários que opinaram sobre este problema, a percentagem de empresários que têm uma visão crítica do mercado de capitais como fator de desenvolvimento de uma economia capitalista no Brasil. Os resultados obtidos a partir de uma pergunta geral sobre o mercado de capitais vis-à-vis o processo de desenvolvimento do capitalismo no Brasil revelam, como se pode observar nas Tabelas 83 e 84, existir apenas um em cada 4 grandes empresários nacionais privados da indústria de transformação que avalia, inequivocamente, como sendo positivo o desempenho do mercado de capitais e com otimismo a contribuição a ser dada por ele ao processo de desenvolvimento capitalista no país. Idêntica proporção de empresários coloca-se na posição oposta, negando a possibilidade de qualquer contribuição e com uma imagem fortemente pessimista desse mercado. Excetuando-se, aproximadamente, 1/5 que não soube ou não quis opinar, cerca de 1/4 dos empresários não opina de modo absoluto negativo ou pessimista sobre o mercado de capitais, mas tende nessa direção posto que condiciona seu desempenho e contribuição a fatores exógenos a ele e a medidas que o próprio mercado de capitais teria de tomar em seu próprio benefício.

7.3 A Capitalização Via Mercado de Capitais

As noções prospectivas dos empresários sobre a contribuição do mercado de capitais para o desenvolvimento do capitalismo no Brasil podem ser contrastadas com suas opiniões sobre a contribuição do mer-

cado acionário para a capitalização de sua empresa. Os resultados contidos nas Tabelas 83 e 84 permitem examinar a questão de um ponto de vista mais genérico e abstrato. A questão se torna mais concreta e objetiva quando se pergunta diretamente ao empresário qual a possibilidade de contribuição do mercado de ações para a capitalização das empresas das quais são dirigentes máximos. A capitalização das empresas por intermédio do mercado acionário se dá pela emissão de ações, por meio de um processo em que se faz uma oferta pública ou particular de títulos representativos do capital da empresa. Os recursos captados em contrapartida aos títulos emitidos são utilizados no giro dos negócios da empresa e/ou para sua expansão. A emissão de ações (e obrigações) é uma das três principais fontes de recursos para a capitalização das empresas, as outras duas sendo a reinversão de lucros e demais recursos próprios da empresa e os recursos de terceiros. A magnitude da participação relativa da emissão de ações, vis-à-vis fontes alternativas de capitalização das empresas, é um tema de grande interesse econômico em economias capitalistas. No Brasil, o mercado acionário tem pouca expressão em termos globais para a capitalização das empresas, mais em função do pequeno número de companhias abertas do que do montante captado por cada uma de per se, apesar das várias medidas governamentais e empresariais que foram tomadas nos últimos anos visando alterar esse quadro. Tendo em vista a pouca expressividade atual desse mercado e as diversas medidas corretivas já tomadas, é muito importante ter-se uma visão prospectiva dos próprios empresários, principalmente dos nacionais privados das companhias de grande porte da indústria de transformação, que são (empresário de companhias abertas) ou poderiam ser (empresários de companhias fechadas) os ofertantes de ações no mercado primário. Nesse sentido, foi feita aos dirigentes máximos de 251 empresas abertas, fe-

chadas e limitadas de grande porte uma pergunta específica, explicitando-se o âmbito - mercado de ações -, o prazo - 3 anos - e a referência - a empresa -. Indagou-se a eles se achavam muito viável, mais ou menos viável ou pouco viável a captação de recursos para sua empresa por intermédio do mercado acionário nos próximos anos subsequentes à realização da entrevista. As respostas a esta pergunta encontram-se na Tabela 85.

Dos 251 empresários entrevistados, a grande maioria, 71,7%, considerou pouco viável a contribuição do mercado acionário para a capitalização de sua empresa nos próximos 3 anos, aproximadamente o triênio de 1979 a 1981. Apenas 10,0% consideraram muito viável essa captação e 16,3% mais ou menos viável. Essas respostas, na medida em que refletem expectativas quanto ao futuro, são preocupantes do ponto de vista dos que esperam uma contribuição do mercado ao processo de capitalização das empresas, pois revelam que apenas pouco mais de 1/4 dos empresários entrevistados considera muito viável ou mais ou menos viável a captação de recursos por meio de ações. É necessário, no entanto, uma certa cautela na interpretação desses resultados, devido à composição da amostra. Com efeito, dos 251 empresários, 42 dirigem companhias abertas, 172 dirigem companhias fechadas e 37 dirigem limitadas. É possível, pois, que a natureza jurídica da empresa a qual dirigem influencie o tipo de resposta dada. Por exemplo, um dirigente máximo de uma limitada pode responder que considera pouco viável que capte recursos no mercado acionário, pensando mais nas restrições impostas pelo fato de ser limitada - e necessitar abrir seu capital - do que na potencialidade do mercado acionário. Por exemplo, a Tabela 93, na qual se encontram dados sobre a avaliação dos empresários a respeito da abertura de capital das empresas, a ser examinada pós-

teriormente, fornece algum suporte a essa possibilidade. Nela será observado que dentre 200 empresários de companhias fechadas e limitadas, 54 julgam que vale a pena abrir o capital e dentre 40 empresários de companhias abertas, 37 julgam que valeu a pena abrir o capital. Portanto, menos da metade de todos os 251 empresários, precisamente 91 empresários, 36,2% do total de entrevistados se diz favorável à abertura do capital.

Voltando à Tabela 85 para fins de comparação, vê-se que esse número de 91 empresários não se afasta muito do total de 64 empresários que consideram muito viável ou mais ou menos viável a captação de recursos por meio do mercado acionário. Nesta tabela encontram-se também as razões apresentadas pelos empresários justificando a avaliação. Essas razões são discriminadas segundo aqueles que consideram muito ou mais ou menos viável a captação (parte do meio da Tabela 85) e aqueles consideram pouco viável essa captação (parte inferior da Tabela 85). Deve-se observar que em 3 categorias de razões (Empresa Fechada e/ou Política de Investimentos de Recursos Próprios; Condições e Desempenho da Empresa Não Permitem e Mercado de Capitais/Ações Apresenta Problemas), foram classificadas as razões dos que disseram achar mais ou menos viável e também pouco viável. De um modo geral, ao justificarem sua avaliação, os empresários têm como referência a empresa ou setor de atuação da mesma, ou o mercado de capitais e de ações. Examinando-se primeiramente as respostas dos 66 empresários que consideram a captação de recursos muito viável ou mais ou menos viável, percebe-se que 33 tinham como referencial a empresa ou o setor industrial, 26 tinham como referencial o mercado de capitais/ações, e 7 apresentavam diversas razões. Dentre todas as categorias de razões, a mais citada (27,3%) refere-se ao bom desempenho e perspectivas favoráveis

TABELA 85- VIABILIDADE DE CONTRIBUIÇÃO DO MERCADO ACIONÁRIO PARA CAPITALIZAÇÃO DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS NOS PRÓXIMOS 3 ANOS À REALIZAÇÃO DA PESQUISA, SEGUNDO OS EMPRESÁRIOS. RAZÕES ALEGADAS PELOS EMPRESÁRIOS

Viabilidade da Contribuição e Razões Alegadas	Em %	Frequência
Muito Viável a Captação de Recursos	10,0	25
Mais ou Menos Viável	16,3	41
Pouco Viável a Captação de Recursos	71,7	160
Não Sabem	1,2	3
Não Responderam	0,8	2
TOTAL	100,0	251
RAZÕES DA VIABILIDADE DE CAPTAÇÃO:		
Perspectivas da Empresa e/ou do Setor Industrial,	27,3	18
Perspectivas de Bom Desempenho do Mercado Acionário	19,7	13
Empresa já Utiliza/Capta Recursos Via Mercado Acionário	12,1	8
Rentabilidade da Empresa	10,6	7
Mercado de Capitais/Ações Apresenta Problemas**	7,6	5
Empresa Fechada e/ou Política de Investimento de Recursos Próprios**	6,1	4
Condições e Desempenho da Empresa. Não Permitem**	6,1	4
Outras Razões	10,6	7
TOTAL	100,0	66
RAZÕES DA NÃO VIABILIDADE DE CAPTAÇÃO:		
Empresa Fechada e/ou Política de Investimento de Recursos Próprios**	32,2	58
Mercado de Capitais/Ações Apresenta Problemas**	24,4	44
Setor/Gênero da Empresa Não Atrativo/Rentável	13,9	25
Condições e Desempenho da Empresa Não Permitem**	11,1	20
Concorrência com Outros Títulos ou Tipos de Investimento	10,6	19
Outras Razões	7,2	13
Não Sabe	0,6	1
TOTAL	100,0	180

** Essas categorias foram citadas por empresários que responderam ser Mais ou Menos Viável e também Pouco Viável a Captação de Recursos Via Mercado Acionário.

da empresa ou do setor industrial de que faz parte. Isto sugere haver uma consciência por parte dos empresários de que quanto mais lucrativa for a empresa, maiores oportunidades ela terá de atrair novos investidores e de fazer uma emissão de ações. Esta relação é também explícita em duas outras categorias - Rentabilidade da Empresa e Condições e Desempenho da Empresa Não Permitem. A primeira, na qual se incluem 10,6% das respostas, contém razões justificando que a empresa é boa e/ou rentável e, por isso, suas ações são um bom investimento em termos de rentabilidade. Deve-se notar, entretanto, que são exatamente as empresas de maior rentabilidade aquelas que mais possuem condições, embora possa não ser de seu interesse, de se capitalizar empregando apenas seus próprios recursos sem necessitar de outras fontes. A segunda, com 6,1% das respostas, indica fatores de desempenho, situação econômico-financeira e condições financeiras da empresa como responsáveis pela dificuldade de captação de recursos no mercado acionário. Diferentemente das respostas nessa mesma categoria para o grupo que considera pouco viável a captação, esses 4 empresários sublinham o caráter de transitoriedade, de duração momentânea, de dificuldades passageiras. Mas a longo prazo, melhorando as condições de sua empresa, consideram viável essa captação. Agrupando essas 3 categorias discutidas acima, observa-se que 29 dentre os 66 empresários relacionam as perspectivas, desempenho e rentabilidade da empresa como as razões principais para a viabilidade de captação de recursos no mercado acionário. Ainda outros 4 empresários, 6,1% dos 66, alegam que, apesar das qualidades positivas do mercado de ações e o potencial representado por esse mercado para sua empresa, a manutenção da forma jurídica da empresa e uma tradicional e arraigada política de utilizar apenas recursos próprios impedem nas atuais circunstâncias essa captação. Para os 26 empresários que, ao responderem a pergunta, uti-

lizaram como referencial o mercado de ações, a metade alega expectativas favoráveis quanto ao bom desempenho do mercado acionário para fundamentarem sua crença de que esta contribuição para capitalizar as empresas será muito viável ou mais ou menos viável nos próximos 3 anos subsequentes à realização da pesquisa. Note-se que várias dessas respostas estão condicionadas a certas medidas ou mudanças a serem realizadas nesse mercado, principalmente as de inspiração governamental. Por outro lado, 8 desses 24 empresários apresentaram como razão para viabilidade de captação o fato de que suas empresas já captam ou utilizam recursos via mercado acionário. Geralmente, as respostas que se enquadram nesta categoria são de companhias abertas que já têm suas ações transacionadas no mercado de ações e que já tiveram experiência e/ou estão em condições de utilizarem-no. Ainda um grupo de 5 empresários, apesar de considerar a captação mais ou menos viável, ressalta que o mercado de ações/capitais apresenta problemas. Suas respostas sugerem que eles demonstram desconfiança ou consciência de problemas inerentes a esse mercado. Finalmente, outros 7 empresários apresentaram diversas razões que não se enquadram nas categorias descritas acima, mas que justificam a opinião de que será muito viável ou mais ou menos viável a captação de recursos para suas empresas, nos próximos 3 anos subsequentes à realização da pesquisa, por intermédio do mercado acionário.

Já ao se examinar as respostas dos 180 empresários (71,7% da amostra de 251) que consideraram pouco viável a captação de recursos via mercado acionário, observa-se que 58 apresentam como razão o fato de preferirem manter a atual forma jurídica da empresa (não aberta) e continuar a política de utilização exclusiva de recursos próprios. Para 25 empresários, a razão se relaciona a fatores desfavoráveis do

setor e/ou gênero da empresa. Esses empresários alegam que o setor ou gênero de atuação da empresa não é atrativo e não oferece possibilidades de investimento rentável. Outros 20 empresários reconhecem que o desempenho, a situação econômico-financeira e as condições financeiras da empresa são fatores adversos que não permitem à empresa atrair e/ou remunerar o capital nela empregado por terceiros. Por isso, não julgam ser possível tentar utilizar o mercado acionário como fonte de recursos. Entre os 180 empresários que não acham ser viável a capitalização via mercado acionário, a existência de problemas no mercado de capitais/ações é a razão principal. Suas respostas revelam desconfiança com relação à estrutura, eficiência, desempenho e padrões éticos existentes nesse mercado. Para muitos deles, existem problemas inerentes a esse mercado que são problemas sérios, de difícil superação, o que os desestimulam a dele participarem. Um grupo de 19 empresários acha pouco viável a captação, não por problemas nas empresa ou no mercado, mas, sim, devido à concorrência de ações com outros títulos ou tipos de investimento. Nesse grupo, é grande o número de empresários que mostra insatisfação com a presença de empresas estatais no mercado de ações ou, então, com a concorrência de papéis governamentais com as ações emitidas por empresas privadas. Ainda outros temem concorrer com outras aplicações que o público investidor considera de menor risco e/ou mais rentáveis, tais como caderneta de poupança e imóveis. Finalmente, 13 empresários apresentam outras razões, que não as descritas acima, justificando a sua opinião de que consideram pouco viável a captação de recursos no mercado acionário.

7.4 Mercado de Ações Como Opção de Investimento

Como uma opção de investimento dos empresários enquanto

peças físicas, o mercado de ações já foi utilizado por 59,08 dos 251 entrevistados conforme os resultados apresentados na Tabela 86. No entanto, como demonstrará a Tabela 87, ações negociadas em Bolsa não parecem representar uma opção de investimento atraente para os empresários. Isoladamente, a constatação de que praticamente 6 em cada grupo de 10 empresários possuem ou já compraram ações negociadas em Bolsa para seus dependentes é uma informação sem muito conteúdo. Ela serve para introduzir informações sobre opiniões e atitudes dos empresários com respeito a ações como opção de investimento e ao próprio mercado acionário. Assim, na entrevista, após serem indagados se possuíam/tinham comprado ações para seus dependentes, a todos os empresários foi indagado o porquê, ou seja, a razão para sua resposta. Ao explicarem porque possuem ou não ações, os empresários fizeram uma avaliação pessoal de ações como opção de investimento. Pelos resultados contidos na Tabela 86, verifica-se serem diversas as razões que podem levar os grandes empresários industriais a serem também investidores individuais. Somando os que investiram em ações por considerá-las um Investimento Rentável, Bom a Médio e Longo Prazos com os que o fizeram porque Acreditam e Confiam no Mercado de Capitais - categorias de respostas que significam uma avaliação positiva -, observa-se que 29,0% de 148 empresários com alguma participação no mercado acreditam serem ações uma alternativa de investimento que oferece possibilidade de lucro e rentabilidade. Embora não fizessem, explicitamente, uma avaliação positiva, também 29,0% desses 148 empresários alegaram que aplicaram em ações por serem Uma Entre Várias Alternativas de Investimento e para Diversificarem Seus Investimentos. Esses empresários, provavelmente, aplicam tanto em ações como em outros tipos de investimento levando em consideração a necessidade de diversificar a carteira de investimentos a fim de minimizar riscos. Nas seguintes respostas de empresários classificadas nessas

TABELA 86— POSSE DE AÇÕES PELOS ENTREVISTADOS OU POR SEUS DEPENDENTES E RAZÕES PELA AQUISIÇÃO DE AÇÕES NEGOCIADAS EM DÓLARES

<i>Posse e Razões para Aquisição</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Sim, Possui ou Já Comprou Ações para Seus Dependentes</i>	59,0	148
<i>Não Possui e Nem Comprou Ações para Seus Dependentes</i>	40,2	101
<i>Não Responderam</i>	0,8	2
TOTAL	100,0	251
RAZÕES PARA TER COMPRADO AÇÕES:		
<i>Investimento Rentável, Bom a Médio e Longo Prazos</i>	21,6	32
<i>Uma Entre Várias Alternativas de Investimento</i>	21,6	32
<i>Opinião Favorável na Época em que Adquiriram</i>	21,6	32
<i>Especulação, Euforia na Época do Boom</i>	8,8	13
<i>Diversificação de Investimentos</i>	7,4	11
<i>Acreditam e Confiam no Mercado de Capitais</i>	7,4	11
<i>Utilizar Incentivo Fiscal/Facilitar Negócios Bancários</i>	6,8	10
<i>Outras Razões</i>	3,4	5
<i>Não Responderam</i>	1,4	2
TOTAL	100,0	148
RAZÕES PARA NÃO TER COMPRADO AÇÕES:		
<i>Aplicam Seus Recursos na Própria Empresa</i>	40,6	41
<i>Falta de Confiança no Mercado de Capitais/Ações</i>	26,7	27
<i>Preferência por Outros Tipos de Investimento</i>	9,9	10
<i>Falta de Recursos Financeiros</i>	7,9	8
<i>Outras Razões</i>	8,9	9
<i>Não Sabe</i>	1,0	1
<i>Não Responderam</i>	5,0	5
TOTAL	100,0	101

categorias, observam-se exemplos dessa prevenção contra o risco.

"Porque tenho como princípio que tem de haver re-partição de investimento".

"Para diversificar a economia, mas atuando sempre nas empresas estatais que têm maior preferência na Bolsa".

"Acho que é um rendimento como outro negócio qualquer; prefiro colocar na Bolsa do que em Caderneta de Poupança, pois é mais estável para o empresário".

Enquanto 8,8% disseram ter comprado ações visando especular, principalmente durante o "boom" no início dos anos 70, 21,6% alegaram que tinham uma Opinião Favorável Sobre Ações na Época da Aquisição. Todavia, nem todos esses permaneceram tendo essa opinião favorável sobre ações como opção de investimento. Uma análise qualitativa de respostas classificadas nesta última categoria revela ter havido mudança na opinião de alguns desses empresários, os quais passaram a ver de modo negativo a aplicação de recursos pessoais em ações. Registre-se ainda que 10 empresários justificaram a compra de ações apenas para gozarem de benefício fiscal e/ou facilitar negócios bancários.

Por outro lado, dentre os 101 empresários que nunca compraram ações negociadas em Bolsa, 40,6% alegaram preferir Aplicar Seus Recursos na Própria Empresa. Para estes, dificilmente o mercado de ações é uma boa opção de investimento, pelo menos durante algum tempo pois reinvestem seus recursos financeiros em suas próprias empresas.

Alguns empresários, 7,9% admitem faltar-lhes recursos para aplicações financeiras e, provavelmente, também canalizam para suas próprias empresas recursos porventura disponíveis. Entretanto, 36,6% dos 101 empresários não consideram ações como uma atraente opção de investimento pessoal, pois 9,9% dizem preferir Outros Tipos de Investimento e 26,7% não ter Confiança no Mercado de Capitais ou Ações. Se o mercado acionário não parece, segundo a maioria dos empresários, ser uma fonte viável de captação de recursos financeiros para as empresas, muito menos se constitui um atraente tipo de investimento para os empresários enquanto investidores individuais. Os resultados das Tabelas 85 e 86 permitem colocar em dúvida a existência de uma atitude positiva do empresário industrial com relação ao subsistema do mercado de capitais - o mercado de ações. Provavelmente, os empresários reconhecem a importância, para o sistema econômico, do mercado de ações numa economia capitalista, mas acham que o mercado ainda apresenta problemas no Brasil. Os resultados revelando uma atitude, sem muita intensidade, favorável ou positiva com relação a ações enquanto opção de investimento são coerentes como os da Tabela 87, na qual é apresentada a distribuição percentual média dos ativos que compõem o patrimônio pessoal dos empresários entrevistados. As informações obtidas sobre o patrimônio pessoal estão sujeitas a erro, posto que não se pediu aos entrevistados dados objetivos sobre todos os bens por eles possuídos, mas, sim, uma estimativa do percentual de ativos possuídos cujo somatório, igual a 100,0%, deveria representar o total de bens possuídos, ou seja, o patrimônio pessoal.

Ações de empresas nacionais privadas nacionais privadas ou estatais não são, segundo estimativas dos empresários sobre a composição de seu patrimônio pessoal, um ativo no qual os empresários in-

TABELA 87- DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL MÉDIA DO PATRIMÔNIO PESSOAL DOS EMPRESÁRIOS EM DIFERENTES ATIVOS

(em %)

<i>Tipos de Ativos</i>	<i>Média</i>	<i>Mediana</i>	<i>Informam não Possuir Este Bem</i>
<i>Ações ou Cotas de Empresa(s) de Cuij Gestão Participa</i>	63,5	70,1	7,2
<i>Imóveis, Exceituendo-se Casa Própria</i>	23,8	19,1	19,9
<i>Ações de Empresas Nacionais Privadas</i>	3,0	0,3	60,2
<i>Caderneta de Poupança</i>	2,6	0,2	65,7
<i>Ações de Empresas Estatais</i>	0,7	0,1	77,7
<i>Outros Ativos Financeiros</i>	6,3	0,4	54,6
TOTAL	100,0	X	X (N = 234)

vestem. Mais de 6 em cada 10 empresários não possuíam, quando da realização da pesquisa, ações de empresas nacionais privadas e quase 8 em 10 também não eram detentores de ações de empresas estatais. O percentual do valor do patrimônio de 234 empresários representado por esses tipos de ações era, em média, muito baixo, somente comparável ao percentual do patrimônio possuído em Caderneta de Poupança - este também um investimento financeiro muito pouco atraente para os empresários. Tanto as médias quanto as medianas encontradas para o percentual do patrimônio representado por ações e caderneta de poupança são bastante baixas. A maioria dos empresários tem nas empresas de cuja gestão participam a principal e mais preferida alternativa de investimento. Tanto que apenas 7,2% de 234 empresários não possuem ações ou cotas dessas empresas. E são esses ativos que representam, em média, 63,5% do valor de patrimônio pessoal dos empresários. O Valor médio do percentual do patrimônio pessoal, representado por Imóveis, é de 23,8%, sendo que 19,9% dos empresários declaram não possuir imóveis. Portanto, 4/5 do patrimônio pessoal dos empresários são constituídos de ativos controlados e administrados diretamente pelos empresários. Assim, tanto a atitude verbal quanto a estimativa percentual - esta, provavelmente, menos sujeita a erro por ser manifestada, não subjetivamente como uma predisposição atitudinal, tendo como referência objetos concretos possuídos ou não - de ações possuídas apontam numa mesma direção: ações não representam uma opção de investimento atraente para o grande empresário nacional privado de indústria de transformação.

.8 FONTES DE FINANCIAMENTO

A decisão de realização de um projeto de expansão da empresa, representada por uma aplicação em um ativo permanente técnico,

requer do empresário uma avaliação das alternativas existentes de fontes de financiamento. Visando aferir qual seria o comportamento do empresário frente a diversas alternativas, apresentou-se uma situação hipotética aos dirigentes máximos, na qual tinham de supor que no ano de 1979 fosse haver uma expansão das empresas que dirigem e que, por conseguinte, teriam forçosamente de decidir sobre a maneira de financiar essa expansão. Foi apresentada uma lista de 9 alternativas explícitas de fontes de financiamento (podendo eles mencionar outras se assim o desejassem) e indagado para qual delas eles, como dirigentes máximos, se inclinariam em primeiro lugar. A Tabela 88 apresenta a distribuição de frequências das respostas dos 251 empresários entrevistados quanto às alternativas de fontes de financiamento para as quais se inclinariam. Os dirigentes máximos em sua maioria, 52,6% das respostas, se inclinariam em primeiro lugar, caso decidissem expandir sua empresa naquele ano, a utilizar recursos próprios da empresa. Constatadamente, os recursos próprios gerados pela empresa num determinado exercício podem ser classificados como provenientes das seguintes fontes: lucro líquido da empresa; depreciação; exaustão e ajustes de ativos; amortização de ativos diferidos; saldo de ajustes cambiais e monetários das dívidas e créditos da empresa; saldo das contas de provisão; e saldo da correção monetária do balanço. Embora pela entrevista não se tenha elementos para identificar a importância relativa desses itens na geração dos recursos próprios, é importante assinalar que os empresários, ao decidirem as questões relativas à administração financeira da expansão da sua empresa, analisam implícita ou explicitamente o desempenho de cada um desses itens e avaliam os aspectos econômicos subjacentes à composição dos componentes da auto-geração de recursos.

TABELA 88- FONTES DE FINANCIAMENTO PARA A QUAL O EMPRESÁRIO SE INCLINARIA EM PRIMEIRO LUGAR CASO DECIDISSE EXPANDIR A EMPRESA EM 1979

<i>Fontes</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Recursos Próprios da Empresa</i>	52,6	132
<i>Empréstimos de Instituições Oficiais de Crédito</i>	17,9	45
<i>Emissão de Ações</i>	9,2	23
<i>Novos Sócios</i>	7,2	18
<i>Recursos Adicionais de Sócios Atuais</i>	6,0	15
<i>Empréstimos de Bancos Comerciais Privados</i>	2,4	6
<i>Emissão de Debêntures</i>	0,8	2
<i>Empréstimos de Outras Empresas</i>	•	1
<i>Recursos Captados no Exterior</i>	•	1
<i>Outras Fontes</i>	0,8	2
<i>Não Pensa em Expansão</i>	•	1
<i>Não Sabe</i>	•	1
<i>Não Responderam</i>	1,6	4
TOTAL	100,0	251
RAZÕES PARA ESCOLHA DA FONTE:		
<i>Recursos Financeiros a Custos Mais Baixos</i>	35,1	86
<i>Evitar o Endividamento</i>	20,4	50
<i>Disponibilidade de Recursos e/ou Política de Utilizar</i>		
<i>Apenas Recursos Próprios da Empresa</i>	17,6	43
<i>Recursos de Sócios Atuais ou Novos Evitam Recorrer a</i>		
<i>Instituições de Crédito</i>	8,2	20
<i>Menos Riscos e/ou Mais Segurança</i>	6,5	16
<i>Conveniência da Captação</i>	5,7	14
<i>Inconveniência e/ou Impossibilidade de Utilização de Outras</i>		
<i>Fontes</i>	4,5	11
<i>Outras Razões</i>	1,2	3
<i>Não Responderam</i>	0,8	2
TOTAL	100,0	245
<i>Não se Aplica</i>		6

• Percentagem inferior a 0,5.

Além dos recursos gerados pela própria empresa, existem outras fontes que também se incluem na rubrica dos recursos próprios. Embora não sendo geradas pela própria empresa, são percebidas pelos empresários como recursos próprios por não se constituírem recursos exigíveis. Essas outras fontes foram indicadas por 23,4% dos empresários, sendo constituídas por emissão de ações (9,2%), novos sócios (7,2%) e recursos adicionais de sócios atuais (6,0%). O total de recursos próprios, nessa conceituação mais ampla, foi, portanto, apontado por 188 empresários, representando 76,0% da amostra. Pode-se, pois, concluir que cerca de 3/4 dos empresários, caso tivessem de decidir sobre a expansão das empresas que dirigem, se inclinariam em primeiro lugar para os recursos próprios como fonte de financiamento. Esse resultado não deve surpreender - aliás, confirma outras constatações desta pesquisa - pois já havia sido verificado na Tabela 71, que o percentual médio de recursos próprios para o financiamento do ativo fixo da empresa, nos últimos 3 anos anteriores à realização da entrevista, havia sido de 66,5%. Dado que se constatou na Tabela 67 que 35,5% e 25,5% respectivamente, consideraram a redução das despesas financeiras e do nível de endividamento como alvo principal de suas preocupações nos últimos 3 anos à realização da entrevista, e na Tabela 69 que 48,1% consideraram que, no mesmo período, o comportamento do percentual médio das despesas financeiras sobre o faturamento foi acima das previsões da empresa (só 3,8% o consideraram como baixo), pode-se levantar a hipótese de que para projetos futuros os empresários tenderão a ser mais cautelosos com relação a recursos de terceiros, posto que estariam propensos, na época da pesquisa, à maior utilização de recursos próprios. É óbvio que esta hipótese, para ser confirmada, precisaria ser testada com dados objetivos referentes a fontes

utilizadas para projetos de expansão em 1979 pelas grandes empresas nacionais privadas da indústria de transformação. E, talvez, não seja confirmada, uma vez que decisões efetivas numa política de expansão não são tomadas por influência exclusiva de avaliações subjetivas, intenções individuais ou preocupações gerais de apenas um membro da diretoria de uma empresa, mesmo sendo ele seu dirigente máximo. Fatores diversos forçosamente são considerados no processo de decisão a respeito da política de expansão das empresas industriais. Contudo, pelo menos a nível de intenção, os empresários industriais estariam determinados a privilegiarem a utilização de recursos próprios em primeiro lugar caso elegessem a expansão das empresas como objetivo.

A emissão de debêntures foi apontada por apenas 2 empresários como fonte de financiamento para a qual se inclinaria em primeiro lugar caso decidisse expandir a empresa. Debêntures são títulos que representam um empréstimo contraído por uma sociedade anônima, mediante lançamento público ou particular, pagando juros e correção monetária, garantido pelo ativo da sociedade. Debêntures podem ser convertíveis em ações nas condições constantes da escritura da emissão, que especifica as bases da conversão, incluindo o prazo ou época para o exercício do direito à conversão. Assim, em certos casos, a emissão de debêntures também pode ser classificada no rol dos recursos próprios do ponto de vista do empresário. Excluindo os 7 empresários que indicaram outras fontes, não sabem e não responderam o restante da amostra (21,1%) indicou recursos de terceiros como a fonte de financiamento para a qual se inclinaria em primeiro lugar para expandir as empresas. Registre-se que apenas um empresário não pensa em expansão nem mesmo numa situação hipotética.

Entre os 53 que apontaram recursos de terceiros, 45 citaram as instituições oficiais de crédito como a fonte de financiamento dos empréstimos. Nos últimos 3 anos anteriores à entrevista, como mostra a Tabela 73, os empresários indicaram que, em média, 48,8% dos recursos exigíveis de longo prazo foram obtidos pela empresa nas instituições oficiais de crédito. Comparando os resultados das Tabelas 73 e 88, observa-se um conflito entre a intenção futura, verbalmente expressa, dos dirigentes máximos das empresas e os atos passados das empresas que dirigem. A nível verbal, os empresários pretendem depender de recursos próprios das empresas, mas, na realidade, têm sido altamente dependentes das instituições oficiais: na Tabela 73, 25,9% de 216 empresários reconhecem que 81,0% a 100,0% do total de recursos exigíveis de longo prazo foram obtidos nas instituições oficiais de crédito nos últimos 3 anos, sendo que a metade admite que mais de 49,8% desses recursos foram concedidos pelas instituições oficiais. Assim, pode-se hipotetizar uma situação, no futuro, de conflito e até mesmo de contradição entre o desejado e o possível. E, talvez, uma procura relativa de recursos oriundos de instituições oficiais maior do que a desejável, o que significaria também uma dependência da indústria de transformação da política de fomento ou financeira do governo federal. Uma outra constatação é que, ainda a nível de intenção, existe uma clara preferência dos empresários, no que diz respeito à tomada de recursos de terceiros, por instituições oficiais de crédito; ao invés de instituições privadas. Por exemplo, dentre os 53 que apontaram recursos de terceiros, apenas 6 empresários indicaram como fonte desejada os bancos comerciais privados.

De certa forma é surpreendente que apenas um empresário, dentre os 53 que apontaram recursos de terceiros, indicou, como fonte,

recursos captados no exterior. Isto porque, como pode ser visto na Tabela 72, ao indicarem as fontes mais utilizadas pela empresa para obtenção de recursos de terceiros para aplicação de longo prazo nos últimos 3 anos, 16,3% indicaram a Resolução nº 63 do Banco Central e 6,8% indicaram recursos captados no exterior via Lei nº 4.131. Finalmente, também um único empresário, dentre os 53, indicou empréstimos de outras empresas, o que não surpreende, pois esse mecanismo não parece ser muito usual na economia brasileira. Com efeito, voltando novamente à Tabela 72, constata-se que mesmo recursos de coligadas, holdings e subsidiárias foram uma fonte de recursos de terceiros apontada apenas por 3,2% dos empresários. Ao apontar, dentre as alternativas possíveis a ele submetidas por qual fonte se inclinaria em primeiro lugar, pode-se presumir que o empresário levou em consideração resultados de uma análise das vantagens e desvantagens de cada fonte. Dentro dessa estrutura ideal de análise e interpretando-se a resposta do ponto de vista de um comportamento econômico racional, pode-se presumir que o empresário apontou a fonte que lhe parecia representar o maior benefício líquido dentre todas, ou seja, aquela fonte que lhe proporcionaria o maior diferencial líquido entre as vantagens e desvantagens. Numa pesquisa de opiniões, atitudes e comportamento verbal junto a empresários, pode-se comparar o comportamento ideal esperado com aquele de fato seguido pelo empresário. Nesse último caso, suas ações e previsões são resultante da interação de um conjunto de fatores econômicos, mas, também, psicológicos, informacionais, culturais e ideológicos. Ao indagar do empresário o porquê de apontar uma dentre várias fontes, o pesquisador recolherá, precisamente, informações sobre fatores que influenciaram e até mesmo podem contribuir para a explicação da escolha da fonte. A metade inferior da Tabela 88 apresenta a lista, com a respectiva distribuição de frequências das razões

apontadas pelos empresários para essa escolha. Ao categorizar-se as respostas dos empresários, procurou-se identificar as razões por eles explicitadas e, ao codificar as respostas, classificá-las somente dentro de uma das possíveis categorias alternativas. Embora do ponto de vista lógico-formal haja uma interdependência entre as categorias listadas, o importante no caso em estudo é saber de que ângulo, sob que dimensão, o empresário percebe explicitamente o problema. Por exemplo, embora Evitar o Endividamento e Evitar Recorrer a Instituições de Crédito (utilizando recursos de sócios) expressem de certo modo a mesma coisa, existem importantes diferenças e nuances que merecem ser registradas, para comparar com as outras respostas e poder delinear o perfil do empresário nas múltiplas dimensões que esta pesquisa procurou investigar. Dos 245 dirigentes máximos que responderam, pouco mais de um terço, 86 empresários, indicou como razão a obtenção de Recursos Financeiros a Custos Mais Baixos. Esta categoria abrange respostas justificando que a fonte escolhida iria proporcionar recursos mais baratos à empresa por uma série de razões. Entre essas, pode-se assinalar a menção pelos empresários a menores taxas de juros e correção monetária, existência de subsídios, melhores condições de prazo e menor custo financeiro ou que os juros e custos financeiros de outros financiamentos são mais altos. Pela ordem, a segunda razão mais citada (50 empresários) foi Evitar o Endividamento. Reforçando ou justificando essa resposta, os empresários alegavam razões pessoais (exemplos: "como filosofia, não devem a terceiros", "para não ter dívidas") ou preocupações com a gestão do passivo da empresa. A terceira razão em importância, indicada por 43 empresários, diz respeito à disponibilidade de recursos da empresa e/ou à existência de uma política de utilizar apenas os recursos próprios da mesma. A maior parte dessas respostas contém informações

de que, para esses empresários, a disponibilidade de recursos da empresa representava praticamente uma pré-condição para a diretriz da empresa de só trabalhar com recursos próprios. As 3 razões analisadas acima foram apontadas por aproximadamente 3 em cada 4 empresários (73,1% da amostra). Os 66 empresários restantes (26,9% da amostra) alegaram as seguintes razões: contar com recursos de sócios atuais, de novos sócios ou acionistas é conveniente porque evita recorrer a instituições de crédito (8,2% da amostra); obter menor risco e/ou maior segurança (6,5% da amostra); maior conveniência na captação de recursos, tendo em vista fatores tais como a agilização, rotina, burocracia, solidez, tradição e organização da empresa (5,7% da amostra); inconveniência ou impossibilidade de contar com outras fontes de captação, inclusive por razões legais (4,5% da amostra); outras razões (1,2% da amostra); e não responderam (0,8% da amostra). Dificilmente, as empresas nacionais privadas em caso de projeto de expansão utilizam exclusivamente uma só fonte de financiamento. Assim, procurou-se verificar, na pesquisa, quais seriam as outras fontes alternativas que não a mais importante ou prioritária segundo necessidades, potencialidade ou facilidade de acesso para a empresa segundo seus dirigentes máximos. Isto porque a fonte indicada em primeiro lugar pode constituir uma fonte ideal tendo em vista a análise de custo/benefício ou até mesmo de racionalidade econômica. Uma vez que a carência de recursos e as altas taxas de expansão da economia brasileira restringem a utilização de recursos próprios das empresas para o financiamento de projetos de expansão, não se pode aceitar, como uma decisão provável a ser tomada, a ação - manifestada apenas a nível verbal e não aferida na prática - que idealmente caracterizaria o comportamento objetivo do empresário. Assim, julgou-se também relevante indagar dos empresários uma segunda alternativa de fonte de financiamento

num caso hipotético de expansão das empresas que dirigem. Possivelmente, a fonte indicada em segundo lugar representaria uma alternativa com alta probabilidade de vir a ser utilizada. Aos empresários foi, então, perguntado para qual das 9 (ou outras por eles consideradas possíveis de serem procuradas) fontes de financiamento se inclinariam em segundo lugar e também a razão da fonte escolhida. Na parte superior da Tabela 89 encontram-se discriminadas as fontes e respectivas frequências.

Do total de 251 empresários, apenas 9 não citaram a segunda fonte e um não respondeu. Isto indica que, de um modo geral, os empresários tenderiam a buscar recursos em fontes alternativas que não as ideais (as citadas em primeiro lugar). Dentre 242 empresários, 36,0% se inclinariam para as instituições oficiais de crédito. Portanto, confirma-se aqui uma preferência marcadamente maior, em se tratando de recursos de terceiros, por instituições oficiais de crédito. A fonte Banco Comerciais Privados foi citada por apenas 9,91% dos empresários. Somando a estas duas fontes os recursos captados no exterior (3,3%), verifica-se que praticamente a metade (49,2%) dos empresários se inclinaria para recursos de terceiros. Embora as diferentes alternativas de recursos próprios (exceção da categoria Recursos Próprios da Empresa que, logicamente, deveria apresentar a frequência mais baixa) tenham sido mais citadas em segundo lugar, o que ressalta nesta tabela é o relativo aumento da menção de recursos de terceiros como fonte alternativa de financiamento de projetos de expansão. Por exemplo, enquanto 21,1% citaram estas fontes em primeiro lugar, 49,6% a citaram em segundo lugar. Por outro lado, enquanto 76,0% indicaram o conjunto de fontes Recursos Próprios em primeiro lugar, 47,1% mencionam este composto de fontes em segundo lugar. Estes resultados sugerem que muitos empresários, quando não

podem contar com recursos gerados pela própria empresa, têm de procurar outros recursos. Entretanto, ao invés de conseguirem esses recursos por emissão de ações, novos sócios ou recursos adicionais dos sócios atuais, esses empresários voltam-se para empréstimos de instituições oficiais de crédito ou de bancos comerciais privados. A Tabela 88 mostra que 132 empresários, isto é 52,6%, indicaram que se inclinariam em primeiro lugar para recursos próprios da empresa. Caso desejassem continuar evitando recursos de terceiros, poderiam ter escolhido pelo menos 3 alternativas em segundo lugar, quando perguntados. A Tabela 89 mostra que isso não ocorre, pois a soma dessas 3 alternativas é inferior a 132. Com efeito, se somarmos os 44 empresários que indicaram recursos adicionais de sócios atuais (18,2%), os 23 que indicaram emissão de ações (9,5%) e os 16 que indicaram novos sócios (6,5%) obtêm-se 83 empresários, ou seja, 33,1% de 251 empresários que optaram por recursos de terceiros numa segunda alternativa de escolha.

No que diz respeito às razões para a escolha da fonte principal, a metade inferior da Tabela 89 mostra que, mais uma vez, a categoria "Recursos Financeiros a Custos Mais Baixos" foi a mais representativa, sendo indicada por 42,1% dentre os 235 empresários aos quais cabia indagar a razão. Juntamente com a razão Conveniência de Captação indicada por 13,1%, essas 2 categorias representam mais da metade das respostas (55,2%). Evitar recorrer a instituições de crédito, por meio do uso de recursos de sócios - novos ou atuais e evitar o endividamento foram razões apontadas, respectivamente, por 12,8% e 8,5% dos empresários. Aproximadamente, 1/4 dos empresários indicou a inconveniência e/ou impossibilidade de utilização de outras fontes (8,5%) das citações; disponibilidade de recursos pró-

prios da empresa (7,2%); menor risco e/ou maior segurança (4,3%); outras razões (3,0% da amostra). Apenas um empresário não se dispôs a justificar a escolha da segunda fonte de financiamento para qual se inclinaria em segundo lugar caso a empresa da qual é o dirigente máximo decidisse expandir-se em 1979. Ao analisar-se as Tabelas 88 e 89, verificou-se que a emissão de debêntures, uma das possíveis fontes de financiamento para a expansão da empresa, foi mencionada por apenas 2 empresários como fonte para a qual se inclinariam em primeiro lugar e um único empresário admitiu que a considerava como uma segunda opção de obtenção de recursos para projetos de expansão. Entretanto, como debêntures não são ativos tradicionais e usualmente utilizados como fonte de recursos no Brasil, foi feita aos empresários uma pergunta específica sobre a viabilidade da emissão de debêntures pelas empresas privadas. Assim, indagou-se o seguinte aos empresários: "O que o Sr. acha da emissão de debêntures como forma de financiamento das empresas privadas no Brasil?" Redigida desta forma, a pergunta não tinha como referência a empresa dirigida pelo entrevistado, mas as empresas em geral. Os empresários, de modo geral, deram respostas que continham um misto de avaliação e de apresentação de razões para a avaliação feita. Isto permitiu categorizar de 2 maneiras as respostas, como pode ser visto na Tabela 90. Dos 251 empresários, 29,9% consideram as debêntures como uma forma pouco viável ou mesmo inviável para o financiamento das empresas privadas no país. No entanto, 20,3% dos empresários consideram-na viável e 21,9% acham a emissão de debêntures uma forma mais ou menos viável de financiamento das empresas privadas no Brasil. Considerando que, em tese, 4 em cada 10 empresários têm uma opinião otimista sobre a emissão de debêntures, mas que na realidade uma ínfima parcela das empresas tem recorrido a sua emissão, há sinais de receptividade a esse instrumento finan-

TABELA 89- FONTE DE FINANCIAMENTO PARA A QUAL O EMPRESÁRIO SE INCLINARIA EM SEGUNDO LUGAR CASO DECIDISSE EXPANDIR A EMPRESA EM 1979

Fontes	Em %	Freqüência
<i>Empréstimos de Instituições Oficiais de Crédito</i>	36,0	87
<i>Recursos Adicionais de Sócios Atuais</i>	18,2	44
<i>Recursos Próprios da Empresa</i>	12,4	30
<i>Empréstimos de Bancos Comerciais Privados</i>	9,9	24
<i>Emissão de Ações</i>	9,5	23
<i>Novos Sócios</i>	6,6	16
<i>Recursos Captados no Exterior</i>	3,3	8
<i>Emissão de Debêntures</i>	*	1
<i>Outras Fontes</i>	0,8	2
<i>Não Sabe</i>	*	1
<i>Não Responderam</i>	2,5	6
TOTAL	100,0	242
<i>Citaram Apenas Uma Fonte</i>		9
RAZÕES PARA ESCOLHA DA FONTE:		
<i>Recursos Financeiros a Custos Mais Baixos</i>	42,1	39
<i>Conveniência de Captação</i>	13,2	31
<i>Recursos de Sócios Atuais ou Novos Evitam Recorrer a</i>		
<i>Instituições de Crédito</i>	12,8	30
<i>Evitar Endividamento</i>	8,5	20
<i>Inconveniência e/ou Impossibilidade de Utilização de</i>		
<i>Outras Fontes</i>	8,5	20
<i>Disponibilidade de Recursos e/ou Política de Utilizar</i>		
<i>Apenas Recursos Próprios da Empresa</i>	7,2	17
<i>Menos Risco e/ou Mais Segurança</i>	4,3	10
<i>Outras Razões</i>	3,0	7
<i>Não Responderam</i>	*	1
TOTAL	100,0	235
<i>Não se Aplica</i>		16

* Percentagem inferior a 0,5.

ceiro entre empresários, o que reforça a necessidade, defendida por alguns setores, de uma maior divulgação das vantagens da emissão de debêntures e de uma política visando promover também uma maior utilização desse instrumento no Brasil. Informações dos próprios empresários indicam ser isto necessário, pois, como se constata na Tabela 90, não foi possível obter uma avaliação de 69 empresários, visto que suas respostas representavam, em sua grande maioria, falta de informação ou conhecimento sobre debêntures. Observe-se que algumas dessas razões servem tanto para justificar uma avaliação negativa ou pessimista (altos juros e correção monetária) como uma avaliação otimista (baixos juros e correção monetária), ou ainda uma avaliação intermediária entre opiniões otimistas e pessimistas quanto à viabilidade da emissão de debêntures. A lista de razões é praticamente auto-explicativa. Deve-se apenas ressaltar que a principal razão apontada é a de falta de tradição e mercado para debêntures, apontada por 1 em cada 3 empresários. Por certo, os resultados não esgotam o problema, abordado de modo superficial nesta pesquisa, mas podem ser considerados como exploratórios, servindo como um primeiro diagnóstico empírico do problema. Pelo que se pôde apurar, nota-se que a formulação e realização de estudos que aprofundariam este diagnóstico, principalmente por meio de mensuração de variáveis econômicas e financeiras, é uma medida possível e poderia ser uma iniciativa a ser tomada pelo mercado de capitais, posto que um maior volume nas emissões de debêntures começa a ser observada neste início da década de 80. Deve-se notar, entretanto, que esta emissão pode estar relacionada não só às razões apontadas pelos empresários, mas também às medidas recentes de política econômica que restringiram bastante o volume de empréstimos bancários para as empresas.

O PIS - Programa de Integração Social é um mecanismo de participação dos empregados nos lucros das empresas privadas, sendo a contribuição devida, calculada sobre a folha de salários e paga pelas empresas. O PASEP - Programa de Formação do Patrimônio Público - é a contrapartida do PIS para os funcionários públicos. Ambos os programas foram criados com o objetivo de contribuir para melhorar o quadro de desigualdade de distribuição de renda no país. Aos participantes do PIS/PASEP é assegurado um rendimento mínimo, ou seja, correção monetária mais juros de 3% ao ano. Esses fundos, criados em 1971, são desde 1974 geridos pelo BNDES, o qual usa os recursos principalmente em programas de financiamento à empresa nacional privada. Atualmente, os Fundos de Participação PIS/PASEP constituem-se numa das mais importantes fontes de recursos para esse banco. Desde a segunda metade da década passada têm surgido no mercado financeiro estudos e propostas objetivando uma maior aplicação de recursos do PIS/PASEP no mercado de ações. A fim de averiguar a opinião dos empresários sobre o tema, formulou-se a seguinte pergunta, limitada aos 214 dirigentes máximos de Sociedades Anônimas, abertas ou fechadas: "O Sr. estaria disposto a aceitar que os recursos provenientes do PIS/PASEP fossem utilizados para a aquisição de ações desta empresa"? Note-se que na pergunta está implícita uma importante questão social e ideológica, pois nela indaga-se sobre a aceitação ou não de um fundo de recursos de trabalhadores, empregados e servidores públicos participando do capital da empresa. Entretanto, como o PIS/PASEP é administrado de forma fechada pelo governo, é possível também que alguns empresários interpretem essa participação como uma interferência governamental, o que conflitaria com os valores ideológicos dos empresários sobre a natureza das empresas privadas numa economia capitalista. Para aqueles que responderam afirmativamente, revelando-se dispostos a aceitar que

TABELA 90- OPINIÃO SOBRE VIABILIDADE DE EMISSÃO DE DEBÊNTURES COMO FORMA DE FINANCIAMENTO DAS EMPRESAS PRIVADAS NO BRASIL. RAZÕES ALEGADAS PELOS EMPRESÁRIOS

Avaliação	Em %	Frequência
<i>Emissão é uma Forma Viável</i>	20,3	51
<i>Uma Forma Mais ou Menos Viável</i>	21,9	55
<i>Uma Forma Pouco Viável e/ou Inviável</i>	29,9	75
<i>Não Opinou/Avaliou Claramente</i>	7,2	18
<i>Não Sabem</i>	20,3	51
<i>Não Respondeu</i>		1
TOTAL	100,0	251
RAZÕES:		
<i>Falta de Tradição e Mercado para Debêntures</i>	30,6	57
<i>Juros e Correção Monetária (Altos ou Baixos)</i>	14,0	26
<i>Facilita Capitalização da Empresa</i>	10,8	20
<i>Concorrência (Vantajosa ou Desvantajosa) Com Outros</i>		
<i>Títulos</i>	7,5	14
<i>Conjuntura Econômica Desfavorável</i>	6,5	12
<i>Depende do Ramo, Porte e Forma Jurídica da</i>		
<i>Empresa</i>	6,5	12
<i>Aumenta/Diminui Riscos, Controle e Segurança da</i>		
<i>Empresa</i>	3,8	7
<i>Facilidade de Colocação e Resgate pelo Resgate</i>	3,2	6
<i>Não Aferido (Respostas Viável e Mais ou Menos Viável)</i>	8,6	16
<i>Não Aferido (Respostas Pouco Viável/Inviável)</i>	5,9	11
<i>Outras Respostas</i>	2,7	5
TOTAL	100,0	186
<i>Não se Aplica</i>		65

recursos do PIS/PASEP fossem utilizados para aquisição de ações de suas empresas, foi feita uma indagação adicional sobre a forma de sua participação: "De que forma? Em ações com direito a voto ou em ações sem direito a voto?" Os resultados obtidos para ambas as perguntas se encontram na Tabela 91. Pelos resultados vê-se que a maioria dos empresários tanto de companhias abertas como fechadas não se opõe à entrada de recursos oriundos do PIS/PASEP nas empresas das quais são dirigentes máximos. Perguntados se estariam dispostos a aceitar que recursos provenientes do PIS/PASEP fossem utilizados para a aquisição de ações de suas empresas, 54,2% dos 214 empresários de companhias abertas (42 empresários) e fechadas (172 empresários) responderam sim. Contudo, mais de 1/3 respondeu que não aceitaria (38,5%). Não foi possível aferir a disposição de 4 empresários, enquanto 2 não quiseram responder à pergunta. Dez empresários não souberam responder se aceitariam ou não os recursos do PIS/PASEP como se depreende ainda da Tabela 91.

Como não foi dada qualquer informação adicional sobre em que condições poderia ocorrer a aquisição de ações de suas empresas pelo PIS/PASEP, o percentual de 54,2% permite supor que a maioria dos empresários não se oporia a possíveis alterações na política de investimento dos recursos do PIS/PASEP visando aumentar o volume aplicação no mercado acionário pelos administradores dos 2 programas. Isso parece ser verdadeiro, pois 30,2% dos 116 empresários até mesmo aceitariam que os recursos fossem aplicados em ações com direito a voto. Contudo, como o controle de uma empresa pode estar associado à questão de ações com ou sem direito a voto, é importante destacar que a maioria dos que aceitariam recursos do PIS/PASEP são os aceitariam em forma de ações sem direito a voto. Por ser o PIS/PASEP uma política pública que tem provocado discussões das mais diversas-

TABELA 91- DISPOSIÇÃO DOS EMPRESÁRIOS EM ACEITAR QUE RECURSOS DO PIS/PASEP FOSSEM UTILIZADOS PARA AQUISIÇÃO DE AÇÕES DE EMPRESAS DAS QUAIS SÃO DIRIGENTES MÁXIMOS

<i>Disposição e Tipos de Ações</i>	<i>Em %</i>	<i>Freqüência</i>
<i>Sim, Estariam Dispostos a Aceitar</i>	<i>54,2</i>	<i>116</i>
<i>Não Estariam Dispostos a Aceitar</i>	<i>38,3</i>	<i>82</i>
<i>Não Aferido</i>	<i>1,9</i>	<i>4</i>
<i>Não Sabem</i>	<i>4,7</i>	<i>10</i>
<i>Não Responderam</i>	<i>0,9</i>	<i>2</i>
TOTAL	100,0	214
<i>Não se Aplica (Companhias Limitadas)</i>		37
TIPOS DE AÇÕES:		
<i>Ações Sem Direito a Voto</i>	<i>61,7</i>	<i>75</i>
<i>Ações Com Direito a Voto</i>	<i>30,2</i>	<i>35</i>
<i>Não Sabem</i>	<i>3,4</i>	<i>4</i>
<i>Não Responderam</i>	<i>1,7</i>	<i>2</i>
TOTAL	100,0	116
<i>Não se Aplica</i>		135

como a que diz respeito à participação de trabalhadores e servidores públicos em sua administração - e dádo que setores do sistema financeiro e do mercado de capitais têm reivindicado alterações em sua política de aplicações dos recursos, a manifestação dessas posições dos grandes industriais traz novas informações para o debate em torno do PIS/PASEP. Dado que entre eles parece não haver um consenso sobre uma mais ampla aplicação dos recursos no mercado de ações e tampouco sobre a forma sob a qual deveria ser feita, parece aberta a possibilidade de se abordar questões relevantes que, em sendo debatidas por trabalhadores, servidores públicos, empresariado e governo, poderiam maximizar os resultados do PIS/PASEP para a sociedade brasileira como um todo. Por exemplo, a sociedade poderia contar com uma medida efetiva de promoção do objetivo de democratização da propriedade, caso os trabalhadores e servidores públicos viessem a participar da administração desse fundo de modo efetivo, o que também poderia resultar na maior participação dos segmentos assalariados da sociedade brasileira dos benefícios e problemas inerentes às atividades produtivas de bens econômicos.

9 Motivação dos Investidores pelas Empresas

Uma política de distribuição de lucros, via dividendos, e um desempenho capaz de propiciar boa rentabilidade são as duas principais medidas, sugeridas pelos empresários, a serem sistematicamente implementadas pelas companhias abertas porque, segundo os empresários industriais, isto é o que de mais importante deveria ser feito para motivar a aplicação de recursos financeiros de investidores individuais no mercado acionário. Esta opinião dos empresários sobre medidas

que deveriam ser tomadas pelas empresas para motivar o investidor individual a aplicar seus recursos em ações é depreendida dos resultados contidos na Tabela 92. Para os empresários em geral, os fatores capazes de motivar os investidores individuais são, principalmente, uma política de distribuição de lucros (25,5% das respostas) e a apresentação de uma boa rentabilidade por parte das empresas (20,7%). Se se compara estes resultados com os encontrados por Melo⁽⁵⁾ entre investidores individuais em geral, grandes investidores e ex-investidores, chega-se à conclusão de que empresários e poupadores individuais têm opiniões coincidentes sobre os fatores que mais motivariam o investimento em ações. Melo verificou que 62,8% dos investidores em geral apontam Lucro e Rentabilidade como os principais fatores que os motivariam a investir no mercado de ações. Entre os grandes investidores, este fator foi apontado por 64,6% dos entrevistados, enquanto 47,2% dos ex-investidores indicaram que a expectativa de Lucro e Rentabilidade seriam os fatores que os levaram, no passado, a investir no mercado de ações.

Os empresários demonstram, portanto, perceber corretamente o que poderia ser feito para motivar o investidor individual a se interessar pelo mercado de ações. Eles não respondem vaga ou superficialmente sobre um problema fundamental do mercado brasileiro, que é a falta de um contingente razoável, expresso em números, de investidores individuais que transacionem regularmente neste mercado. Grande parte deles está convicta de que política de distribuição de lucros e bom desempenho da empresa dependem apenas da empresa e podem contribuir para atrair o investidor individual. Ao manifestarem esta convicção, esses empresários diretamente se referem aos 2 fatores em suas

(5) José Luiz Melo. Perfil do Investidor no Mercado de Ações. Rio de Janeiro, IBMEC, 1976, p. 175, 176, 293, 294 e 399.

TABELA 92- MEDIDAS MAIS IMPORTANTES, SUGERIDAS PELOS EMPRESÁRIOS, PARA COMPANHIAS ABERTAS MOTIVAREM INVESTIDORES INDIVIDUAIS A APLICAREM RECURSOS EM AÇÕES

<i>Medidas Mais Importantes</i>	<i>Em %</i>	<i>Freqüência</i>
<i>Terem uma Política de Distribuição de Lucros/Dividendos</i>	25,5	64
<i>Apresentarem Boa Rentabilidade</i>	20,7	52
<i>Divulgarem Informações Honestas Sobre Desempenho e Resultados</i>	16,7	42
<i>Serem Bem Administradas/Defenderem Interesse de Seus Acionistas</i>	5,6	14
<i>Haver Mudanças/Restauração/Promoção do Mercado de Ações Devido à Imagem Negativa</i>	3,2	8
<i>Terem Ações/Condições de Concorrer com Outros Tipos de Investimentos Financeiros</i>	2,8	7
<i>Nada. Governo é que Deve Tomar Medidas</i>	6,8	17
<i>Nada a Fazer</i>	0,8	2
<i>Não Sabem</i>	10,4	26
<i>Não Responderam</i>	4,0	10
TOTAL	100,0	251

respostas:

"Dar lucros para os investidores e redistribuir os resultados para incentivar e melhorar o interesse dos investidores".

E há os que justificam alegando que lucro e rentabilidade são fatores fundamentais:

"Pagar um mínimo (...) de dividendos ao ano para ter credibilidade junto aos investidores".

"Distribuir os dividendos, competindo assim com aqueles dividendos do mercado financeiro".

Com exceção de um outro fator capaz de motivar os investidores individuais - Divulgação de Informações Honestas Sobre Desempenho e Resultados das Empresas-, apontado por 16,7% outros fatores foram citados por poucos empresários. Apenas 5,6% sugerem que, antes de tudo, as empresas precisam ver os investidores como acionistas ou sócios, e não como "rentiers", ou seja, como indivíduos meramente interessados em lucro e rentabilidade. Em outras palavras, as empresas devem ser bem administradas e se preocuparem em defender os interesses de seus acionistas. Poucos foram os empresários que objetivamente ressaltam isto como algo importante a ser feito:

"Boa condução dos industriais em suas empresas e uma coisa importante a ser feita, tornando a

atividade impessoal, traduzindo no seu comportamento a defesa do interesse do acionista e não a do seu próprio interesse".

"Basicamente, as empresas deveriam respeitar os direitos dos pequenos acionistas previstos por lei".

Enquanto 10,4% não souberam apontar o que poderia ser feito e 4,0% não quiseram sugerir alguma coisa, 6,8% atribuíram ao governo, e não às empresas, a tarefa de tomar alguma medida capaz de motivar os investidores individuais. Entre esses, há os que destacam a concorrência das cadernetas de poupança como um fator desmotivador:

"As empresas têm pouco a fazer (...) Deveria ser o governo a colaborar com as empresas no sentido de atrair o investidor, diminuindo a correção monetária em cadernetas de poupança e similares".

"O problema é a caderneta de poupança. Existem outros ativos no mercado que atraem e oferecem melhores perspectivas embora sejam as indústrias que paguem esse mercado. Não é só as indústrias darem lucros que motivaria os investidores".

Portanto, ao se examinar atentamente os resultados da tabela 92, constata-se que mais de 6 em cada 10 empresários nacionais

privados da indústria de transformação enfatiza o cumprimento de obrigações legais e mesmo econômicas, por parte das empresas, como condição para atrair o poupador individual ao mercado de ações.

10 Abertura de Capital sob Avaliação

Realizada logo após a entrada em vigor da nova Lei das S.A., esta pesquisa não poderia deixar de abordar o problema de abertura de capital das empresas privadas, posto que um dos objetivos da Lei era justamente o de estimular a abertura de capital das empresas nacionais privadas. Foram formuladas aos empresários duas perguntas sobre tendências quanto à abertura de capital. Primeiro, indagou-se em tese ao empresário sua opinião sobre a tendência de modificação (abertura ou fechamento de capital) da forma jurídica, tendo em vista o objetivo da nova Lei das S.A. de estimular a abertura de capital das empresas. Esta pergunta tem seus resultados apresentados na Tabela 95. A segunda pergunta indagou especificamente ao empresário o seguinte: "Sr. acha que vale (u) a pena abrir o capital de sua empresa?" Independentemente de responder Sim ou Não, ao empresário era solicitado que explicasse o porquê de sua resposta. A Tabela 93 apresenta a avaliação dos empresários sobre a abertura de capital das empresas das quais são dirigentes máximos e razões para sua avaliação. Com relação aos empresários de companhias fechadas e limitadas, procurou-se avaliar se acham que vale a pena abrir o capital; com relação aos empresários de companhias abertas, se valeu a pena abrir o capital.

São 146 os empresários de companhias fechadas e limitadas,

TABELA 93- AVALIAÇÃO DOS EMPRESÁRIOS SOBRE ABERTURA DE CAPITAL DAS EMPRESAS DAS QUAIS SÃO DIRIGENTES MÁXIMOS E RAZÕES PARA SUA AVALIAÇÃO

<i>Avaliação e Razões Alegadas</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
EMPRESÁRIOS DE COMPANHIAS FECHADAS E LIMITADAS:		
<i>Não Vale a Pena Abrir o Capital</i>	58,2	146
<i>Vale a Pena Abrir o Capital</i>	21,5	54
EMPRESÁRIOS DE COMPANHIAS ABERTAS:		
<i>Não Valeu a Pena Abrir o Capital</i>	1,2	3
<i>Valeu a Pena Abrir o Capital</i>	14,7	37
<i>Não Sabem</i>	1,6	4
<i>Não Responderam</i>	2,8	7
TOTAL	100,0	251
RAZÕES PARA "VALE(U) A PENA":		
<i>Fonte de Capitalização de Recursos</i>	34,1	31
<i>Evita/Reduz Endividamento</i>	24,2	22
<i>Perspectivas/Condições Favoráveis de Crescimento da Empresa</i>	15,4	14
<i>Ventagens Fiscais à Empresa e Acionistas</i>	11,0	10
<i>Outras Respostas</i>	11,0	10
<i>Não Responderam</i>	4,4	4
TOTAL	100,0	91
<i>Não se Aplica</i>		160
RAZÕES PARA "NÃO VALE(U) A PENA":		
<i>Manter Controle/Estrutura Familiar</i>	27,5	41
<i>Perspectivas/Condições Não Favoráveis da Empresa/Setor</i>	26,8	40
<i>Falta de Perspectivas/Confiança no Mercado de Ações</i>	20,8	31
<i>Maiores Custos e Obrigações</i>	8,1	12
<i>Outras Respostas</i>	7,4	11
<i>Não Sabe</i>	0,7	1
<i>Não Responderam</i>	8,7	13
TOTAL	100,0	149
<i>Não se Aplica</i>		102

portanto 58,2% da amostra total de entrevistados e 70,2% desse sub-grupo, que acham que não vale a pena abrir o capital. Como existem 209 empresários de companhias fechadas e limitadas na amostra, os 54 que acham que vale a pena abrir o capital representam 1/4 desses empresários e pouco mais de 1/5 de toda a amostra. Dado que se trata de uma amostra de dirigentes máximos das principais indústrias do país, estes resultados não são animadores e, de certa forma, podem ser considerados preocupantes. Tendo em vista a existência de diversos incentivos e políticas governamentais de apoio à abertura de capital das empresas, esperar-se-ia um maior número de empresários de grandes empresas que, pelo menos a nível de atitudes, achassem que vale a pena abrir o capital de suas empresas. Mesmo no grupo de 42 dirigentes de companhias abertas, 3 responderam que não valeu a pena abrir o capital, embora 37 empresários continuem satisfeitos com a sua decisão de manterem a empresa como companhia aberta. Para os 91 empresários partidários da abertura de capital, quase todos apresentaram razões econômicas da empresa como justificativa. A principal categoria citada referiu-se à percepção do mercado de ações como uma fonte de capitalização de recursos (34,1%), seguida das categorias que revelam a percepção de que a abertura leva a empresa a evitar ou reduzir o endividamento (24,2%) e de que as empresas têm perspectivas e/ou condições favoráveis de promoverem seu crescimento (15,4%). Apenas 10 empresários (11,0%) alegam como razão a existência de vantagens fiscais à empresa e acionistas. Já entre os 149 empresários que acham não valer a pena abrir o capital de suas empresas, 27,5% alegam a intenção de manter o controle ou a estrutura familiar de organização da empresa. Esta justificativa não procede, porque atualmente a simples emissão pública de debêntures, sem a contrapartida

de emissão de ações com direito a voto, faz com que uma empresa seja considerada aberta. E, neste caso, abrir o capital via emissão de debêntures não traria ameaças ao controle exercido por um grupo familiar. A nova Lei das S.A., em seu Artigo 4º, estabelece que, para os efeitos da lei, uma companhia é aberta "conforme os valores mobiliários de sua emissão estejam (...) admitidos à negociação em bolsa ou no mercado de balcão". Além disso, mesmo as Resoluções 106 e 176, do Banco Central do Brasil, que anteriormente à nova Lei das S.A. regulavam a matéria, permitiam a abertura sem risco de perda de controle. Pela Resolução 106, a companhia deveria emitir 20,0% de ações com direito a voto inicialmente e, gradualmente, emitiria este tipo de ação até atingir o percentual de 49,0%. Já a Resolução 176 regulou que a evolução das emissões poderia atingir 49,0% do capital, não sendo obrigatório, entretanto, que este percentual fosse constituído exclusivamente de ações com direito a voto. Seguem-se 26,8% citando razões mais conjunturais e/ou pragmáticas, já que alegam a existência de perspectivas e/ou condições não favoráveis da empresa, ou do setor de atuação da empresa. Um outro grupo de empresários alega não confiar e/ou não ver perspectivas desse mercado se desenvolver de modo a permitir sua utilização pelas empresas no mercado de ações. Provavelmente, entre os que alegam falta de perspectivas do mercado de ações encontram-se os detentores de uma atitude em relação a ele por, entre outras razões explicativas, desconhecem suas possibilidades como fonte de recursos para as empresas. De um modo geral, a maioria das respostas, classificadas nas 3 primeiras categorias referentes a razões para os que acham não valer a pena, sugere que esses empresários têm um conhecimento deficiente da Lei das S.A., pois exigências contidas na Lei, bem como o papel fiscalizador e regulador da Comissão

de Valores Mobiliários, tais como a obrigação de divulgar informações, distribuir dividendo mínimo, serem os administradores passíveis de ações de responsabilidade civil por parte dos minoritários, e submeter à apreciação da CVM atos administrativos da diretoria, significam maiores custos e obrigações. Uma razão que levasse isto em consideração - apenas 8,1% dos empresários mencionaram esta razão - conteria elementos de racionalidade econômica que realmente poderiam justificar a não abertura de capital. Contudo, não é este fato que parece preocupar os empresários.

Uma outra pergunta submetida aos empresários indagava quais seriam as principais vantagens da empresa em preservar a atual forma jurídica. Dependendo da forma jurídica de sua empresa, cada dirigente máximo apresentou a principal vantagem que via em manter o status quo. Essas respostas são apresentadas na Tabela 94, a qual se divide em 3 partes: na parte superior, encontram-se as razões de 160 dirigentes máximos de companhias fechadas; na central, as razões dos 37 dirigentes de companhias limitadas; e, finalmente, na parte inferior, estão as principais vantagens apresentadas por 40 empresários de companhias abertas. No grupo de empresários de companhias fechadas, chamam a atenção as respostas de 56,3% dos entrevistados que acentuam as vantagens da política tradicional de manutenção da propriedade, controle e estrutura familiar. No grupo dos 37 dirigentes de companhias limitadas, as razões são praticamente as mesmas citadas pelos dirigentes de companhias fechadas. Nos 2 grupos, há apenas 16 empresários que alegam como vantagem não precisarem distribuir lucros e/ou depender do mercado de ações. Finalmente, no grupo dos 40 dirigentes de companhias abertas que responderam praticamente a metade apresenta

TABELA 94- PRINCIPAL VANTAGEM PARA A EMPRESA PRESERVAR SUA FORMA JURÍDICA ATUAL SEGUNDO SEU DIRIGENTE MÁXIMO

<i>Vantagens</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
PRINCIPAL VANTAGEM SEGUNDO EMPRESÁRIOS DE COMPANHIAS FECHADAS:		
<i>Política/Diretriz dos Controladores e/ou Inconveniência de Alteração</i>	21,9	35
<i>Independência para Dirigir e Tomar Decisões</i>	19,4	31
<i>Manutenção de Controle/Estrutura Familiar</i>	15,0	24
<i>Não Distribui Lucros e/ou Não Depende do Mercado de Ações</i>	7,5	12
<i>Acesso/Facilidade de Obtenção de Recursos Financeiros</i>	3,1	5
<i>Obtenção de Incentivos, Subsídios e Redução de Impostos</i>	1,3	2
<i>Nenhuma Vantagem Principal</i>	8,1	13
<i>Não Vê Vantagem, Pretende Alterar para Ltda.</i>	3,8	6
<i>Necessário Preservar no Momento, Mas Pretende Alterar para Companhia Aberta</i>	11,3	18
<i>Outras Respostas</i>	8,8	14
TOTAL	100,0	100
PRINCIPAL VANTAGEM SEGUNDO EMPRESÁRIOS DE COMPANHIAS LIMITADAS:		
<i>Independência para Dirigir e Tomar Decisões</i>	24,3	9
<i>Manutenção de Controle/Estrutura Familiar</i>	24,3	9
<i>Política/Diretriz dos Controladores e/ou Inconveniência de Alteração</i>	13,5	5
<i>Não Distribui Lucros e/ou Não Depende do Mercado de Ações</i>	10,8	4
<i>Capitalização/Crescimento Mais Fácil</i>	2,7	1
<i>Nenhuma Vantagem Principal</i>	13,5	5
<i>Necessário Preservar no Momento, Mas Pretende Alterar no Futuro</i>	5,4	2
<i>Outras Respostas</i>	5,4	2
TOTAL	100,0	37
PRINCIPAL VANTAGEM SEGUNDO EMPRESÁRIOS DE COMPANHIAS ABERTAS:		
<i>Capitalização/Crescimento Mais Fácil</i>	47,5	19
<i>Concessão de Incentivos, Subsídios e Redução de Impostos</i>	12,5	5
<i>Acesso/Facilidade de Obtenção de Recursos Financeiros</i>	10,0	4
<i>Política/Diretriz dos Controladores e/ou Inconveniência de Alteração</i>	10,0	4
<i>Nenhuma Vantagem Principal</i>	15,0	6
<i>Outras Respostas</i>	5,0	2
TOTAL	100,0	40
<i>Não Sabem</i>		4
<i>Não Responderam</i>		10

como principal vantagem a capitalização e o crescimento mais fácil de sua empresa. Desse modo, comparando-se os três tipos de respostas, observa-se que vantagens de poder de controle da propriedade predominam na percepção dos empresários de companhias fechadas e limitadas, e razões explicitamente econômico-financeiras predominam na percepção dos empresários de companhias abertas. É lógico que, no caso de empresários de companhias fechadas e limitadas, pode-se tratar apenas de razões aparentes, admitindo-se que as razões profundas seriam de ordem econômica em quase todos os casos. No entanto, não deixam de ser interessantes estes resultados, pois eles parecem sugerir que fatores diversos, não só de natureza financeira e econômica, mas também sociológica, devem ser considerados numa análise visando explicar a atitude dos empresários em relação à abertura de capital das empresas. Entretanto, há um dado que não pode deixar de ser ressaltado. Entre os empresários de companhias abertas, apenas 5 mencionam serem os incentivos, os subsídios e a redução de impostos a principal vantagem para as empresas se manterem abertas. A crença de que empresários podem ser motivados a abrirem o capital das empresas dada a existência de incentivos para tal parece questionável, pelo menos entre os empresários das companhias de grande porte da indústria de transformação. Por outro lado, um resultado que poderia ser considerado favorável ao mercado de capitais consiste no fato de haver empresários que, espontaneamente (a pergunta feita aos empresários era aberta, portanto, qualquer resposta poderia ser dada), indicaram ter a empresa intenção de, no futuro, alterar sua forma jurídica. Assim, 18 empresários de companhias fechadas acham que é necessário preservar a forma jurídica do momento, mas pretendem alterá-la futuramente para a forma aberta de companhia.

Entre os vários objetivos a serem atingidos pela nova Lei das S.A. encontra-se o de estimular a abertura de capital das empresas brasileiras. Nesta Lei foram incorporados dispositivos que, supõe-se, poderiam estimular a abertura de capital. Dada a predominância no Brasil de 3 tipos de empresas, entre as de grande porte, possíveis alterações de formas jurídicas poderiam ocorrer nas companhias abertas, companhias fechadas e companhias limitadas. Levando-se em consideração a experiência do empresário no setor industrial, perguntou-se a ele qual a sua expectativa sobre a possibilidade de ser atingido esse objetivo, ou seja, qual a tendência por ele percebida em 1978/79 entre as empresas industriais no que se refere à alterações de forma jurídica. Uma primeira constatação interessante, segundo resultados da Tabela 95, mostra que 2/3 dos empresários entrevistados são de opinião que as companhias abertas manterão esta forma jurídica, mas 1/4 opina que, com a entrada em vigor da nova Lei das S.A., a tendência seria no sentido de fechamento do capital. A ocorrência, nos últimos 2 anos, de poucos casos de fechamento de capital de empresas industriais não coincide com a opinião desses empresários que percebem uma tendência no sentido de fechamento de capital. Poucas foram as empresas abertas que alteraram sua forma jurídica desde a entrada em vigor da nova Lei das S.A. e da Instrução nº 3, de 17 de agosto de 1978, da Comissão de Valores Mobiliários, regulando o fechamento de capital das empresas. No entanto, o reduzido número de empresas que fecharam seu capital pode ser também atribuído ao fato de que a legislação em vigor acarreta um custo muito alto para o controlador da empresa que pretende fechar seu capital. Entre outros, um dos custos mais altos gerados por essa pretensão é a obrigatoriedade de realizar uma oferta pública de aquisição de ações. Com respeito

TABELA 95- OPINIÃO SOBRE TENDÊNCIA DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS COM RELAÇÃO À FORMA JURÍDICA TENDO EM VISTA OBJETIVOS DA NOVA LEI DAS S.A. DE ESTIMULAR A ABERTURA DE CAPITAL DAS EMPRESAS

<i>Tendência das Empresas Industriais</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
LIMITADAS:		
<i>Permanecerão Como Limitadas</i>	72,1	181
<i>Limitadas Se Transformarão em Companhias Fechadas</i>	11,2	28
<i>Limitadas Se Transformação em Companhias Abertas</i>	6,0	15
<i>Não Aferido</i>	1,2	3
<i>Não Sabem</i>	7,2	18
<i>Não Responderam</i>	2,4	6
TOTAL	100,0	251
COMPANHIAS FECHADAS:		
<i>Permanecerão Como Companhias Fechadas</i>	47,0	118
<i>Vão Abrir Capital</i>	23,9	60
<i>Vão Se Transformar em Limitadas</i>	20,3	51
<i>Não Aferido</i>	2,4	6
<i>Não Sabem</i>	3,6	9
<i>Não Responderam</i>	2,8	7
TOTAL	100,0	251
COMPANHIAS ABERTAS:		
<i>Permanecerão Como Companhias Abertas</i>	66,1	166
<i>Fecharão o Capital</i>	15,1	38
<i>Vão Se Transformar em Limitadas</i>	10,4	26
<i>Não Aferido</i>	2,0	5
<i>Não Sabem</i>	4,4	11
<i>Não Responderam</i>	2,0	5
TOTAL	100,0	251

ã tendência entre as companhias fechadas, mais de 4 em cada grupo de 10 empresários são de opinião que haveria alteração em sua forma jurídica. Por exemplo, 23,9% acreditam que elas passarão a companhias abertas, enquanto 20,3% opinam por uma tendência a se transformarem em limitadas. Entretanto, 47,0% são de opinião que a nova Lei das S.A. não traria qualquer alteração; a tendência seria a de permanecer como companhias abertas. O fato de 60 empresários perceberem que as empresas tenderão a abrir seu capital é um indicador favorável ao mercado de capitais, ou seja, para aproximadamente 1/5 dos empresários os objetivos da nova Lei das S.A. têm condições de serem atingidos. Uma vez que o controle e a estrutura do capital da grande maioria das companhias limitadas são familiares, além do porte relativamente menor, não se poderia esperar que os empresários industriais achassem ser possível uma tendência à abertura de capital por essas empresas. Daí a obtenção de 72,1% de respostas na alternativa refletindo a opinião de que as limitadas permanecerão com esta forma jurídica.

11 Regulação. O Papel da CVM

Os empresários industriais, em sua maioria (51,4%), acham que a função reguladora do mercado acionário cabe ao governo e não ao setor privado. Isto é constatado na Tabela 96, na qual 35,1% corretamente indicam que a Comissão de Valores Mobiliários - a agência reguladora especificamente criada para desempenhar tal função - deveria caber o papel de criar normas e regulamentos para nortear o mercado acionário; 15,1% ao governo através do Banco Central; e 1,2% a outros órgãos do governo.

TABELA 96- ENTIDADE OU INSTITUIÇÃO À QUAL DEVERIA CABER O PAPEL DE CRIAR NORMAS E REGULAMENTOS PARA NORTEAR O MERCADO ACIONÁRIO

Entidades ou Instituições	Em %	Freqüência
Governo Através da CVM	35,1	68
Bolsas de Valores	19,1	42
Governo Através do Banco Central	15,1	38
ABRASCA -- Associação Brasileira de Sociedades de Capital Aberto	12,0	30
Outros Órgãos do Setor Privado	3,2	8
Outros Órgãos do Governo	1,2	3
Não Sabem	10,4	26
Não Responderam	4,0	10
TOTAL	100,0	251

A tese da auto-regulação conta com o apoio de 34,3% dos empresários, pois 19,1% acham que a função deveria caber às Bolsas de Valores; 12,0% à Associação Brasileira de Sociedades de Capital Aberto e 3,2% a outros órgãos do setor privado. Cabe observar que, dada a natureza da pergunta, uma percentagem razoável de empresários não indica, por falta de informação ou recusa, a entidade ou instituição que deveria ser responsável pela regulação do mercado acionário. Aos empresários que, corretamente, apontaram a CVM como órgão ao qual cabe a regulação do mercado, perguntou-se como deveria atuar para nortear o mercado acionário. Pelos resultados descritos na Tabela 97, constata-se que menos de 1/3 dos empresários destaca 3 objetivos previstos na lei que criou o órgão, a saber, a regulação jurídica, a política de divulgação de informações (disclosure) e a proteção aos acionistas/investidores.

Assim, 14,8% acham que o modo de atuação da CVM deveria privilegiar a regulação e fiscalização do mercado por meio de normas e controle direto, 10,2% acham que a CVM deve fiscalizar, controlar e até mesmo divulgar informações das empresas sobre seus resultados e desempenho, e 8,0% que deve atuar para proteger os direitos dos acionistas. A regulação substantiva, representada pela alternativa Selecionando, Fiscalizando e Controlando Empresas Cujas Ações São Negociadas em Bolsa, é um modo de atuação indicado apenas por 4,5% dos 88 empresários. Por ser dispersa a distribuição das respostas, as percentagens tendem a ser baixas em cada um dos itens contidos na Tabela 97. Também, dado o número sobre o qual foram calculados (88) e o dos que não souberam e não quiseram responder (17), torna-se difícil inferir se há, na opinião desses empresários, um modo predominante

TABELA 97- MODO PELA QUAL COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS – CVM – DEVERIA NORTEAR O MERCADO ACIONÁRIO NO BRASIL

Modos	Em %	Frequência
Regulando e Fiscalizando por Meio de Normas e Controle Direto	14,8	13
Fiscalizando, Controlando e Divulgando Informações das Empresas Sobre Seus Resultados e Desempenho	10,2	9
Regulando e Fiscalizando Bolsas de Valores e Instituições do Mercado Mobiliário	9,1	8
Cumprindo Finalidades para as Quais Foi Criada	8,0	7
Incentivando Aplicação de Poupanças no Mercado de Ações	8,0	7
Protegendo Direitos de Acionistas/Investidores	8,0	7
Considerando Problemas/Opiniões dos Diferentes Agentes do Mercado	5,7	5
Selecionando, Fiscalizando e Controlando Empresas Cujas Ações São Negociadas em Bolsa	4,5	4
Atuando nos Moldes da SEC – Securities and Exchange Commission	3,4	3
Outras Respostas	9,1	8
Não Sabem	13,6	12
Não Responderam	5,7	5
TOTAL	100,0	88
Não se Aplica		163

de atuação da CVM. Entretanto, não lhes parece que a CVM deveria, como tem sido destacado pelo próprio órgão, valorizar o objetivo de incentivar a aplicação de poupanças no mercado de ações, pois apenas 8,0% tiveram suas respostas enquadradas nessa categoria. Embora poucos tenham-no indicado, alguns empresários (9,1%) acham que um modo de atuação da CVM deveria ser voltado para a regulação e fiscalização das bolsas de valores e instituição do mercado acionário. Independentemente de terem indicado a CVM como órgão que, conforme disposição legal, deveria regular e orientar o mercado acionário, foi feita uma pergunta a todos os empresários indagando se estavam otimistas ou pessimistas quanto à viabilidade de a CVM atingir os objetivos para os quais foi criada. Para garantir uma avaliação da viabilidade ou não, uma pergunta foi redigida contendo um texto explícito sobre os objetivos da CVM. A pergunta foi formulada nestes termos:

"A Comissão de Valores Mobiliários é um órgão governamental que visa atingir, entre outros, os seguintes objetivos: assegurar o funcionamento eficiente e regular do mercado de bolsa e de balcão; fiscalizar o mercado mobiliário; proteger os acionistas; regular o mercado; estimular a formação de poupança e suas aplicações em valores mobiliários; e melhorar o nível de informações do mercado.

Considerando estes objetivos, o Sr. diria estar otimista, muito otimista, pessimista ou muito pessimista quanto à viabilidade de a CVM vir a atingir.

estes objetivos para os quais foi criada?"

As respostas dos empresários a esta pergunta foram também por eles qualificadas, isto é, os empresários justificaram suas avaliações otimistas ou pessimistas como se pode observar na Tabela 98. A maioria dos empresários revelou estar otimista quanto à viabilidade de a CVM atingir os objetivos para os quais foi criada. Enquanto apenas 2,0% consideravam-se muito otimistas, 48,6% manifestaram-se otimistas. Da mesma forma, uma percentagem mais alta dos empresários mostrou-se pessimista (20,3%) do que muito pessimista (2,4% apenas). Mais de 1/4 dos empresários (26,7%) não manifestaram opinião sobre este problema; entre eles, 16,3% por não saberem o que é a CVM e/ou por não terem informação/conhecimento sobre o órgão. Embora não tivessem admitido a falta de informação sobre a CVM, os 8,4% que não souberam responder e os 2,0% que se recusaram a responder provavelmente também detêm pouca ou nenhuma informação sobre o órgão. Dentre os 127 empresários otimistas quanto à atuação da CVM, não se pôde obter de 16 empresários a razão para tal otimismo. Provavelmente, estes seriam empresários que têm poucas informações sobre o órgão. Por outro lado, 17 empresários apresentaram razões diversas, não possibilitando seu enquadramento numa categoria diferencial.

Para 18,9% dos empresários, no futuro, a CVM atingirá seus objetivos. Para eles, a CVM precisa de um certo prazo de tempo para atuar e demonstrar que pode alcançar resultados positivos para o mercado acionário. Entretanto, mesmo sendo um órgão recém criado, 15,7% ressaltaram que seu otimismo baseava-se nos resultados de sua atuação. Levando-se em conta que a CVM só começou a atuar em meados de 1977

TABELA 98- OPINIÃO SOBRE VIABILIDADE DE A CVM ATINGIR OS OBJETIVOS PARA OS QUAIS FOI CRIADA. RAZÕES PARA OPINIÃO OTIMISTA OU PESSIMISTA

<i>Opinião</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Muito Otimistas</i>	<i>2,0</i>	<i>5</i>
<i>Otimistas</i>	<i>48,6</i>	<i>122</i>
<i>Pessimistas</i>	<i>20,3</i>	<i>51</i>
<i>Muito Pessimistas</i>	<i>2,4</i>	<i>6</i>
<i>Não Conhecem/Não Têm Informações Sobre CVM</i>	<i>16,3</i>	<i>41</i>
<i>Não Sabem</i>	<i>8,4</i>	<i>21</i>
<i>Não Responderam</i>	<i>2,0</i>	<i>5</i>
TOTAL	100,0	251
RAZÕES DO OTIMISMO:		
<i>A Médio e Longo Prazos Atingirá Seus Objetivos</i>	<i>18,9</i>	<i>24</i>
<i>Atuação da CVM Já Apresenta Resultados</i>	<i>15,7</i>	<i>20</i>
<i>Poderes Atribuídos e Capacidade dos Membros da CVM Tornam Viável a Realização dos Objetivos</i>	<i>9,4</i>	<i>12</i>
<i>CVM Conta Com Apoio do Governo</i>	<i>7,1</i>	<i>9</i>
<i>Outras Razões</i>	<i>13,4</i>	<i>17</i>
<i>Não Aferido</i>	<i>11,0</i>	<i>14</i>
<i>Não Sabe</i>	<i>0,8</i>	<i>1</i>
<i>Não Respondeu</i>	<i>0,8</i>	<i>1</i>
TOTAL	100,0	127
RAZÕES DO PESSIMISMO:		
<i>Atuação da CVM Depende do Desempenho do Mercado de Capitais/Acionista e da Situação Econômica</i>	<i>29,8</i>	<i>17</i>
<i>CVM Não É Eficiente e Eficaz em Suas Decisões e Medidas</i>	<i>17,5</i>	<i>10</i>
<i>Incapacidade de Seus Membros e Estrutura do Órgão</i>	<i>10,5</i>	<i>6</i>
<i>Amplitude de Seus Objetivos, Não Têm Condições para Atingi-los</i>	<i>10,5</i>	<i>6</i>
<i>Outras Razões</i>	<i>15,8</i>	<i>9</i>
<i>Não Aferido</i>	<i>15,8</i>	<i>9</i>
TOTAL	100,0	57

e que a pesquisa foi realizada entre agosto de 1978 e junho de 1979, decisões e atos da CVM parecem ter repercutido favoravelmente entre alguns empresários industriais. Além disso, 9,4% justificaram seu otimismo por reconhecer que os poderes atribuídos à CVM e a capacidade de seus membros - colegiado e pessoal técnico - permitem a realização dos objetivos. Alguns empresários, 7,1%, são otimistas por acreditarem que a CVM conta com o apoio do governo possuindo, portanto, respaldo político para exercer suas atribuições. Já entre os 57 empresários pessimistas quanto à viabilidade de a CVM atingir seus objetivos, destacam-se razões que independem da própria CVM. Por exemplo, 17 pessimistas alegam que o desempenho do mercado de capitais em geral e do de ações, em particular, e a situação econômica do país é que determinarão a viabilidade de a CVM ser bem-sucedida. Em suas respostas, esses empresários condicionaram a atuação da CVM a situações externas ao órgão. A atuação da CVM dependeria para eles de um melhor desempenho do mercado e da própria economia brasileira. Portanto, não é a inviabilidade de a CVM atuar eficientemente que os preocupa, mas o contexto econômico-financeiro no qual ela se insere. Uma outra razão externa à CVM - Amplitude de Seus Objetivos - foi também alegada por 6 dos 57 empresários para justificarem seu pessimismo. Esses empresários são de opinião que a lei criando a CVM atribuiu a ela a responsabilidade de atingir diversos e amplos objetivos, o que, segundo eles, dificultaria seu atingimento, pois a CVM não possui condições para isso. Duas são as razões diretamente relacionadas com a CVM que justificam o pessimismo de alguns empresários. Para 10 deles a CVM não é eficiente ou eficaz em sua atuação, ou seja, quando decide ou toma medidas. Para outros 6, seus dirigentes são incapazes ou, então, o órgão apresenta uma estrutura deficiente.

Embora a divulgação de informações constitua um problema fundamental do mercado de capitais brasileiro, pois políticas de disclosure e sistemas de informações se encontram em processo de institucionalização, a maioria dos empresários entrevistados, 86,1%, reage favoravelmente à exigência, contida na nova Lei das S.A., de obrigatoriedade por parte das empresas de divulgarem informações sobre elas para o público em geral, de modo aberto e sistemático. Assim, pelo menos a nível de opinião verbal, mas não necessariamente de comportamento, os dirigentes de empresas industriais, como se observa na Tabela 99 e também na Tabela 101, concordam com a política de disclosure sistematizada pela nova Lei das S.A. e implementada já nos primeiros meses de funcionamento da CVM em 1977. As razões para serem favoráveis à exigência de divulgação de informações se referem diretamente aos investidores e às próprias empresas. Segundo 32,4% de 216 empresários, a divulgação de informações não apenas informa como protege e dá segurança ao público investidor. Para 12,5% divulgar informações é uma obrigação de companhias abertas. Por outro lado, apenas 15,1% acham que a exigência beneficiará o próprio mercado de capitais e acionário, sendo que também uma percentagem baixa de empresários, 8,8%, percebe que a divulgação ampla e sistemática resultaria em benefícios para as próprias empresas.

Ao se observar na Tabela 99 que 34,7% dos empresários não apresentaram razões para suas opiniões sobre a exigência, preferindo apenas manifestar que são favoráveis, pode-se ter a impressão de que muitos empresários não percebem o alcance de uma política de "disclosure" ou têm opiniões favoráveis sobre a exigência devido apenas ao fato de ser uma exigência legal. O parágrafo 3º do Art. 177, Lei

TABELA 99- OPINIÃO SOBRE EXIGÊNCIA DA NOVA LEI DAS S.A. REFERENTE À OBRIGATORIEDADE DE AS EMPRESAS DIVULGAREM INFORMAÇÕES PARA O PÚBLICO EM GERAL DE MODO ABERTO E SISTEMÁTICO. RAZÕES PARA OPINIÕES FAVORÁVEIS À EXIGÊNCIA

<i>Opinião Sobre Exigência</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Favorável</i>	86,1	216
<i>Indiferente</i>	4,8	12
<i>Contrária</i>	6,8	17
<i>Não Sabem</i>	1,2	3
<i>Não Responderam</i>	1,2	3
TOTAL	100,0	251
RAZÕES:		
<i>Informa, Esclarece, Protege e Dá Garantia a Acionista, Investidor e Público em Geral</i>	32,4	70
<i>É Obrigação de Todas as Companhias Abertas</i>	12,5	27
<i>Divulgação de Informações Beneficia as Próprias Empresas</i>	8,8	19
<i>Mérida Acertada que Contribui para Melhorar e/ou Desenvolver Mercado de Capitais/Ações</i>	5,1	11
<i>Outras Razões</i>	6,5	14
<i>Não Apresentaram Razões</i>	34,7	75
TOTAL	100,0	216
<i>Não Se Aplica</i>		35

nº 6.404, de 15 de Dezembro de 1976, nova Lei das S.A. - dispõe que "as demonstrações financeiras das companhias abertas observarão, ainda, as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários, e serão obrigatoriamente auditadas por auditores independentes registrados na mesma comissão". Essa medida é uma das inovações da nova Lei das S.A. e faz parte de um rol de medidas visando aprimorar o processo de "disclosure" de informações. A função dos auditores externos, nesse caso, é a de apurar a fidedignidade com que são feitas as demonstrações financeiras das companhias abertas, a fim de aumentar a confiabilidade do público nos procedimentos de divulgação de informações das empresas. Evidentemente, do ponto de vista do empresário, é uma medida que traz conveniência e inconveniência para a empresa. Os custos são mais imediatos, envolvendo recursos e suscetibilidades, ao terem um auditor externo examinando suas demonstrações financeiras. Com efeito, a auditoria é um processo analítico que consiste em acompanhar as operações contábeis desde a sua origem até seus resultados finais expressos pelo balanço. Implica, pois, um exame dos documentos originais, livros e contas, com o fim de estabelecer precisamente se estão corretos os dados financeiros e se estão devidamente apresentados. Os benefícios são mais a longo prazo, tanto diretamente para a empresa, em termos de um controle externo de seu desempenho, e indiretamente, pois essa prática pode criar condições para uma tomada racional de decisões por parte do investidor e, no longo prazo, pode tornar mais eficiente e equitativo o mercado de ações. A fim de averiguar como os empresários ponderavam os custos e benefícios dessa inovação da nova Lei das S.A., foi-lhe indagado o seguinte: "Como o Sr. avalia a experiência desta empresa com auditores externos?"

Evidentemente, aos 37 dirigente de companhias limitadas está

pergunta não foi feita.

Observa-se na Tabela 100 que 148 empresários de sociedades anônimas tiveram experiência com auditores externos, mas não 60 deles. Dos que tiveram experiência, a grande maioria avaliou-a como positiva. Estão nesse caso 131 empresários, representando 61,2% dos entrevistados, ou seja, 85,1% de todos os que tiveram experiência com auditores. Apenas 17 empresários consideraram que a experiência de sua empresa com auditores externos foi negativa. Dos 145 que avaliaram a experiência como positiva ou negativa, 98 deles (66,2% deste subgrupo) também apresentaram razões para sua avaliação. As razões, apresentadas na metade inferior da Tabela 100, foram classificadas em 9 categorias. Apenas 5 empresários indicaram como razão positiva o fato de que o trabalho da auditoria externa ajuda a empresa a informar melhor ao público e acionista. Esta razão e a da categoria Apresentam Análise Imparcial e Isenta da Situação da Empresa são, dentre todas, as que realmente dizem respeito à função social que deveria ser desempenhada pela auditoria externa; no entanto, ambas foram citadas por apenas 13 empresários. A grande maioria dos empresários ressaltou mais os aspectos em que a experiência beneficia diretamente a empresa, como pode ser exemplificado pelos 18 empresários que consideram que a auditoria externa ajuda e dá segurança à diretoria da empresa, auxiliando o seu desempenho. Deve ser lembrado, porém, que a disposição da Lei se dirige às companhias abertas, enquanto que os 148 avaliando a experiência são empresários de companhias abertas e fechadas. Contudo, por se tratar de empresários das maiores empresas industriais e por serem as companhias fechadas desta amostra provavelmente as que têm mais condições de virem a abrir o

TABELA 100- AVALIAÇÃO DOS EMPRESÁRIOS SOBRE EXPERIÊNCIA COM AUDITORES EXTERNOS NA EMPRESA DAS QUAIS SÃO DIRIGENTES MÁXIMOS. RAZÕES PARA AVALIAÇÃO POSITIVA E NEGATIVA

	Em %	Frequência
<i>Experiência Foi Positiva</i>	61,2	131
<i>Experiência Foi Negativa</i>	7,9	17
<i>Não Tiveram Experiência com Auditores Externos</i>	28,0	60
<i>Não Sabe</i>	0,5	1
<i>Não Responderam</i>	2,3	6
TOTAL	100,0	214
<i>Não Se Aplica (Companhias Limitadas)</i>		37
RAZÕES:		
<i>Algo Necessário e Recomendável para Empresas Informam, Auxiliam e Dão Segurança à Diretoria da Empresa ao Avaliarem Seu Desempenho</i>	16,2	24
<i>Corrigem, Orientam e Atualizam Empresas na Parte Contábil e Fiscal</i>	12,2	18
<i>Apresentam Análise Imparcial e Isenta da Situação da Empresa</i>	9,5	14
<i>Representam Custos, Mas Apresentam Benefícios</i>	5,4	8
<i>Permitem Informar Melhor ao Público e Acionistas</i>	3,4	5
<i>Obrigação Legal/Somente em Casos Especiais</i>	3,4	5
<i>Baixo Nível de Competência, Assistência e Eficiência</i>	5,4	8
<i>Outras Razões</i>	8,1	12
<i>Apenas Avaliaram a Experiência</i>	2,7	4
<i>Apenas Avaliaram a Experiência</i>	33,8	50
TOTAL	100,0	148
<i>Não Se Aplica</i>		103

seu capital, pode-se considerar estes resultados como indicando uma percepção vaga (16,2% acharam ser necessário e recomendável para a empresa, mas não explicitaram em quê) ou pragmática dos empresários sobre o papel de auditores externos, pouco refletindo o reconhecimento de serem eles um instrumento que garante ao público investidor e ao mercado de ações confiabilidade nos resultados, desempenho e administração das empresas.

12. A Nova Lei das S.A. Obrigações e Direitos Avaliados

Uma das constatações mais surpreendentes deste estudo é a de que a maioria dos dirigentes máximos das companhias abertas da indústria de transformação não considera como legítimos dos acionistas minoritários alguns direitos a estes garantidos pela nova Lei das S.A. Com exceção do Direito de Voto para Todos os Acionistas, não garantido pela Lei das S.A., os demais direitos apresentados aos empresários para consideração - se seriam ou não por eles considerados direitos legítimos dos acionistas minoritários das empresas que dirigem - constam da Lei como obrigatórios. Os resultados apresentados na Tabela 101 se referem a avaliações feitas exclusivamente por empresários de companhias abertas, posto que somente a eles caberia uma pergunta sobre direitos de acionistas minoritários. Os empresários de companhias abertas, em sua maioria, concordam que Direitos a Informações e a Dividendo Mínimo devam ser considerados direitos legítimos dos acionistas minoritários. Direito a informações sobre as empresas não representa grandes custos ou ônus para eles. Na realidade, companhias abertas têm de divulgar informações de alguma maneira. Portanto, é o mínimo que poderiam fazer pelo acionista. O dividendo

TABELA 101 - DIREITOS LEGÍTIMOS DOS ACIONISTAS MINORITÁRIOS NAS COMPANHIAS ABERTAS SEGUNDO OS EMPRESÁRIOS DIRIGENTES MÁXIMOS DE EMPRESAS ABERTAS DA AMOSTRA

Direitos Legítimos	Em %	Frequência
Direito às Informações (Disclosure) Relevantes Sobre o Desempenho e Perspectivas da Empresa	95,3	41
Direito a Dividendo Mínimo	76,7	33
Direito de Acionar a Empresa, Acionistas Controladores ou Administradores	41,9	18
Direito de Fiscalizar os Livros Sociais	39,5	17
Direito de Voto para Todos os Acionistas	30,2	13
Direito de Participar no Conselho de Administração	27,9	12
Direito de Participar no Conselho Fiscal	27,9	12
Não Sabe	2,3	1
Não Respondeu	2,3	1
TOTAL	X	N=42

mínimo, embora obrigatório por lei, constitui praticamente uma obrigação da empresa aberta, pois representa parte da remuneração do investidor que aplica recursos em ações. Assim, percentagens mais altas de empresários que consideram Direito às Informações (95,3%) e Direito a Dividendo Mínimo (76,7%) como legítimos deveriam ser esperadas nesta pesquisa.

Todavia, a maioria dos empresários de companhias abertas parece não compartilhar dos objetivos de garantir maior proteção aos acionistas minoritários conforme determinado pela Lei das S.A. É surpreendente verificar que, mesmo assegurados pela Lei das S.A., os empresários de companhias abertas não reconhecem alguns direitos como legítimos. Dificilmente se poderia atribuir esta atitude ao desconhecimento do texto legal pelos empresários dirigentes máximos de companhias abertas. Mais correto seria atribuir este antagonismo aos direitos reconhecidos pela Lei das S.A. a uma concepção empresarial herdada da experiência associada a companhias fechadas. Ou seja, também entre os empresários de companhias abertas estão presente as noções de controle e propriedade privada, e de que os interesses dos majoritários devem sempre prevalecer sobre os minoritários. Se esta interpretação é correta, pode-se aceitar como coerentes com a orientação e atitudes dos empresários nacionais privados a avaliação verbal dos empresários de companhias abertas, estudados nesta pesquisa, sobre os direitos legítimos dos minoritários. A concepção "fechada" dos empresários de companhias abertas, para ser coerente com orientação mais geral que prevalece no modelo de companhias adotado no Brasil, não pode reconhecer como legítimos dos minoritários o Direito de Participar no Conselho de Administração (apenas 27,9% o reconhecem).

e no Conselho Fiscal (27,9%), muito menos o Direito de Voto para Todos os Acionistas (30,2% o reconhecem). Todavia, análise qualitativa das respostas durante a fase de criação de categorias para posterior codificação das mesmas, provocou nos pesquisadores a suspeita de que a nova Lei das S.A. não é razoavelmente conhecida pela maioria desses empresários. Até a entrada em vigor da nova Lei das S.A., não era previsto um dividendo obrigatório ao acionista das sociedades anônimas de capital aberto, ficando a cargo da assembleia-geral de acionistas fixar o dividendo a ser distribuído. Ficavam as sociedades anônimas, portanto, sob o regime do dividendo discricionário e, na prática, em alguns casos, sua distribuição aos acionistas era reduzida ou praticamente nula. Os lucros líquidos, após as retiradas da diretoria, eram geralmente reinvestidos em sua quase totalidade na empresa. Objetivando alterar profundamente essa situação totalmente desfavorável ao acionista, principalmente ao acionista minoritário, a nova Lei das S.A. estabeleceu, em seu artigo 202, o regime do dividendo mínimo obrigatório. Por esse artigo "os acionistas têm direito a receber como dividendo obrigatório, em cada exercício, a parcela de lucros estabelecida no estatuto, ou, se, este for omissivo, metade do lucro líquido do exercício, após alguns ajustes". O parágrafo 2º desse artigo estabelece que, "quando o estatuto for omissivo e a assembleia geral deliberar alterá-lo para introduzir norma sobre a matéria, o dividendo obrigatório não poderá ser inferior a 25,0% (vinte e cinco por cento) do lucro líquido ajustado nos termos desse artigo". A fim de avaliar a opinião dos empresários sobre os efeitos dessa inovação legal para as empresas e, indiretamente, recolher informações adicionais sobre sua percepção do papel dos acionistas minoritários e o desenvolvimento do mercado de ações, foi submetida aos empresários

uma pergunta específica sobre distribuição de dividendo:

"Segundo dispõe a nova Lei das S.A., as companhias abertas, isto é, com ações negociadas em bolsa e/ou no mercado de balcão, serão obrigadas a pagar um dividendo mínimo proporcional sobre o lucro líquido a seus acionistas. Em sua opinião, quais os efeitos positivos ou negativos que poderão resultar dessa nova disposição para as empresas?"

Na Tabela 102 são apresentadas as opiniões sobre os efeitos que poderão resultar em consequência dessa disposição, e na Tabela 103 as razões alegadas pelos empresários justificando suas opiniões sobre os efeitos apontados.

Observa-se na Tabela 103 que 127 empresários (50,6%) acham que os efeitos serão incondicionalmente positivos tanto para as empresas (21,0% de 251 empresários) quanto para os acionistas ou investidores, (17,9%) ou positivos ao mesmo tempo para ambos (11,6%). Apenas 13,1% dos empresários acham que esses efeitos serão incondicionalmente negativos, enquanto 6,4% acham que podem ser tanto positivos como negativos, para as empresas. Para 8,8% os efeitos serão negativos para as empresas, embora positivos para os investidores. Os 53 empresários restantes apontam outros efeitos, não souberam ou não responderam, ou não tiveram aferidas suas respostas. Uma outra leitura da tabela permite distribuir as respostas dessa maneira:

a) efeitos serão positivos para as empresas: 98 citações;

TABELA 102-OPINIÃO SOBRE EFEITOS QUE PODERÃO RESULTAR DA DISPOSIÇÃO CONTIDA NA NOVA LEI DAS S.A. OBRIGANDO AS COMPANHIAS ABERTAS A PAGAREM A SEUS ACIONISTAS UM DIVIDENDO MÍNIMO PROPORCIONAL SOBRE O LUCRO LÍQUIDO

<i>Efeitos</i>	<i>Em %</i>	<i>Freqüências</i>
<i>Positivos para as Empresas</i>	<i>21,1</i>	<i>53</i>
<i>Negativos para as Empresas</i>	<i>13,1</i>	<i>33</i>
<i>Tanto Positivos como Negativos para as Empresas</i>	<i>6,4</i>	<i>16</i>
<i>Positivos para os Investidores</i>	<i>17,9</i>	<i>45</i>
<i>Positivos Tanto para Empresas Como para Investidores</i>	<i>11,6</i>	<i>29</i>
<i>Positivos para Investidores, mas Negativos para Empresas</i>	<i>8,8</i>	<i>22</i>
<i>Outros Efeitos</i>	<i>8,0</i>	<i>20</i>
<i>Não Aferido</i>	<i>5,2</i>	<i>13</i>
<i>Não Sabem</i>	<i>5,2</i>	<i>13</i>
<i>Não Responderam</i>	<i>2,8</i>	<i>7</i>
TOTAL	100,0	251

b) efeitos serão negativos para as empresas: 71 citações; c) efeitos serão positivos para os investidores: 96 citações. Portanto, pode-se concluir que o legislador corretamente interpretou a potencialidade e condições das empresas em remunerar, sem prejudicar seu desempenho minoritário. A medida, segundo os empresários, trará mais benefícios do que supostos prejuízos alegados por setores que se opuseram a essa disposição quando das discussões que precederam a aprovação da nova Lei das S.A.

Classificadas segundo esses 3 tipos de citações, na Tabela 103 encontram-se as razões alegadas pelos empresários justificando suas opiniões sobre os efeitos que poderão resultar da obrigação de pagamento de dividendo mínimo proporcional sobre o lucro líquido. Entre os que opinaram que os efeitos serão positivos para as empresas, 61,2% destacaram que o impacto dessa medida recairá diretamente sobre o público investidor e o mercado de ações. As duas categorias mais citadas são justamente as que se referem à criação de condições para que o mercado de ações se desenvolva por meio de participação de poupadores individuais nos negócios bursáteis. Ao se constatar que 31 empresários percebem a medida como um incentivo à aplicação de recursos num mercado mais confiável, observa-se mais uma vez que a credibilidade do mercado de ações é um problema permanente no universo de preocupações de indivíduos que, supostamente, possuem um maior nível de informações e conhecimentos sobre o mercado acionário do que a grande maioria de brasileiros potencialmente investidores. Isto pode ser considerado igualmente uma crítica implícita ao desempenho passado do mercado e das instituições que dele fazem parte, o que também deixam transparecer 8 empresários alegando que a medida obrigará as empresas a apresentarem melhores resultados,

e 8 justificando que as empresas passarão a cumprir sua obrigação de remunerar mais justamente o investidor. Entre os 71 empresários que prevêem efeitos negativos para as empresas, destaca-se o principal argumento geralmente contraposto à disposição de se obrigar o pagamento de dividendo mínimo: 36 empresários justificam sua expectativa de que os efeitos serão negativos por acreditarem que a medida provocará a descapitalização das empresas. Mais uma vez nota-se, com relação aos que esperam a ocorrência de efeitos positivos para os investidores, uma crítica indireta ao mercado de ações e às companhias abertas. Assim, dentre os 96 empresários, 34 classificam-se na categoria Empresas Cumprirão Sua Obrigação de Remunerar a Aplicação Feita pelo Investidor e 27 na categoria Protege e Garante Rendimentos ao Investidor.

TABELA 103 RAZÕES ALEGADAS PELOS EMPRESÁRIOS JUSTIFICANDO SUAS OPINIÕES SOBRE EFEITOS QUE PODERÃO RESULTAR DA OBRIGAÇÃO DE PAGAMENTO DE DIVIDENDO MÍNIMO PROPORCIONAL SOBRE O LUCRO LÍQUIDO

<i>Razões</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
OPINARAM QUE EFEITOS SERÃO POSITIVOS PARA AS EMPRESAS:		
<i>Incentivará/Dará Mais Confiança a Poupadores/Investidores para Aplicarem Recursos em Ações das Empresas</i>	31,6	31
<i>Contribuirá para Desenvolvimento do Mercado de Ações</i>	29,6	29
<i>Estimulará/Facilitará Capitalização das Empresas Via Subscrição de Ações</i>	9,2	9
<i>Obrigará Empresas a Apresentarem Melhor Desempenho/Resultados</i>	8,2	8
<i>Empresas Cumprirão Sua Obrigação de Remunerar a Aplicação Feita pelo Investidor</i>	8,2	8
<i>Outras Razões</i>	13,3	13
TOTAL	100,0	98
OPINARAM QUE EFEITOS SERÃO NEGATIVOS PARA AS EMPRESAS:		
<i>Provocará Descapitalização das Empresas</i>	50,7	36
<i>Criará Dificuldades Financeiras para as Empresas</i>	22,5	16
<i>Afetará Crescimento/Expansão das Empresas</i>	11,3	8
<i>Imposição Governamental que Criará Ônus para as Empresas</i>	5,6	4
<i>Outras Razões</i>	9,9	7
TOTAL	100,0	71
OPINARAM QUE EFEITOS SERÃO POSITIVOS PARA OS INVESTIDORES:		
<i>Empresas Cumprirão Sua Obrigação de Remunerar a Aplicação Feita pelo Investidor</i>	35,4	34
<i>Protege e Garante Rendimentos ao Investidor</i>	28,1	27
<i>Incentivará/Dará Mais Confiança a Poupadores/Investidores para Aplicarem Recursos em Ações das Empresas</i>	15,6	15
<i>Contribuirá para Desenvolvimento do Mercado de Ações</i>	14,6	14
<i>Outras Razões</i>	6,3	6
TOTAL	100,0	96

SÉRIE FAC-SÍMILE

- F. 1 - INFLAÇÃO E BALANÇO DE PAGAMENTOS: UMA ANÁLISE QUANTITATIVA DAS OPÇÕES DE POLÍTICA ECONÔMICA. *André L. Resende e Francisco L. Lopes*. 86 p. (esg.)
- F. 2 - INFLAÇÃO E NÍVEL DE ATIVIDADE NO BRASIL. *Francisco L. Lopes*. 98 p. (esg.)
- F. 3 - ABERTURA FINANCEIRA AO EXTERIOR: PERSPECTIVAS LATINO-AMERICANAS. *Edmar Lisboa Bacha*. 142 p. (esg.)
- F. 4 - AS CAUSAS DA DIFUSÃO DA POSSE DOS BENS DE CONSUMO DURÁVEIS NO BRASIL. *João L. M. Saboia*. 148 p. (esg.)
- F. 5 - ORGANIZAÇÃO E POLÍTICA ECONÔMICA. *Jorge Vianna Monteiro*. 76 p. (esg.)
- F. 6 - ANÁLISE DA VIABILIDADE DE UM ESTUDO SOBRE A MAGNITUDE E O PERFIL DA IMIGRAÇÃO ESTRANGEIRA PARA O BRASIL NO PERÍODO 1873-1932. *Elisa Maria da C. Pereira Reis*. 46 p. (esg.)
- F. 7 - URBANIZAÇÃO E CUSTOS NUMA ECONOMIA EM DESENVOLVIMENTO: O CASO DE MINAS GERAIS. *Afrânio Alves de Andrade e Roberto Luiz de Melo Monte-Mór*. 112 p.
- F. 8 - ENERGIA E ECONOMIA: UM MODELO INTEGRADO. *Eduardo Marco Modiano*. 226 p. (esg.)
- F. 9 - SALÁRIOS E EMPREGO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: 1970/1976. *Paulo Eduardo de Andrade Baltar e Paulo Renato Costa Souza*. 198 p. (esg.)
- F.10 - DESEQUILÍBRIO EXTERNO E REORIENTAÇÃO DO CRESCIMENTO E DOS INVESTIMENTOS: UMA ANÁLISE MULTISSETORIAL DAS PERSPECTIVAS DA ECONOMIA BRASILEIRA. *Rogério L. Furquim Werneck*. 130 p.
- F.11 - DEMANDA DE FATORES E OFERTAS DE PRODUTOS NA AGRICULTURA BRASILEIRA: SUBSÍDIOS PARA FORMULAÇÃO DE POLÍTICAS AGRÍCOLAS. *José Carlos de Souza Santos*. 112 p.
- F.12 - POTENCIAL DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MANUFATURADOS. *Maurício Barata de Paula Pinto*. 46 p.
- F.13 - ESTRUTURAS INTRA-URBANAS E SEGREGAÇÃO SOCIAL NO ESPAÇO: ELEMENTOS PARA UMA DISCUSSÃO DA CIDADE NA TEORIA ECONÔMICA. *Martim Oscar Smolka*. 353 p. (esg.)
- F.14 - SALÁRIOS MÉDIOS E SALÁRIOS INDIVIDUAIS NO SETOR INDUSTRIAL: UM ESTUDO DE DIFERENCIAÇÃO ENTRE FIRMAS E ENTRE INDIVÍDUOS. *Raul José Ekerman e Uriel de Magalhães*. 106 p.
- F.15 - EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO SALÁRIO MÍNIMO NO BRASIL: FIXAÇÃO, VALOR REAL E DIFERENCIAÇÃO REGIONAL. *João L. M. Saboia*. 106 p.

- F.16 - A ECONOMIA DA ESCRAVIDÃO NAS FAZENDAS DE CAFÉ DE VASSOURAS E CAMPINAS: 1850-1888. *Pedro Carvalho de Mello*. (2 vol.) 204 p.
- F.17 - FONTES ENDÓGENAS DO CRESCIMENTO DO SETOR PÚBLICO NO BRASIL. *Jorge Vianna Monteiro*. 94 p.
- F.18 - A ECONOMIA MUNDIAL E O BRASIL EM CRISE. *Paul Singer*. 149 p.
- F.19 - ASPECTOS DO COMÉRCIO MUNDIAL NO PÓS-GUERRA. *Gesner José de Oliveira Filho*. 208 p.
- F.20 - A NATUREZA FINANCEIRA DA CRISE E SUAS PERSPECTIVAS. *Monica Baer*. 169 p.
- F.21 - A ECONOMIA MUNDIAL COMO PONTO DE PARTIDA. *Pablo Rieznik*. 42 p.
- F.22 - O ENDIVIDAMENTO EXTERNO DOS PAÍSES ATRASADOS. *Pablo Rieznik*. 65 p.
- F.23 - CRESCIMENTO ECONÔMICO E ESTRUTURA AGRÁRIA (A dinâmica da agricultura nordestina: 1950/80). *Ricardo de Medeiros Carneiro*. 99 p.
- F.23 - PREÇOS INDUSTRIAIS, SALÁRIO NOMINAL, SALÁRIO REAL E DEMANDA EFETIVA NO BRASIL: 1949/79. *Raul José Ekerman*. 78 p.

A coleção completa das publicações do PNPE pode ser encontrada em quaisquer dos centros de pós-graduação filiados à ANPEC nos seguintes endereços:

1. Centro de Aperfeiçoamento de Economistas do Nordeste (CAEN)
Universidade Federal do Ceará
Av. da Universidade, 2700
60000 - Fortaleza - CE
2. Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (CEDEPLAR)
Universidade Federal de Minas Gerais
Rua Curitiba, 832 - 9º andar
30000 - Belo Horizonte - MG
3. Instituto de Economia (IE)
Universidade Estadual de Campinas
Cidade Universitária, Caixa Postal 6110
13100 - Campinas - SP
4. Escola de Pós-Graduação em Economia (EPGE)
Fundação Getúlio Vargas
Praia de Botafogo, 190
22253 - Rio de Janeiro - RJ
5. Centro de Estudos e Pesquisas Econômicas (IEPE)
Faculdade de Ciências Econômicas
Universidade Federal do Rio Grande do Sul
Av. João Pessoa, 31
90000 - Porto Alegre - RS
6. Instituto de Pesquisas Econômicas (IPE)
Faculdade de Economia e Administração
Universidade de São Paulo
Cidade Universitária - Caixa Postal 11474
01000 - São Paulo - SP
7. Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA)
Universidade Federal do Pará
Campus Universitário - Guamã
66000 - Belém - PA
8. Curso de Mestrado em Economia (CME/PIMES)
Universidade Federal de Pernambuco
Cidade Universitária
50000 - Recife - PE
9. Departamento de Economia
Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro
Rua Marquês de São Vicente, 225 Gávea
22453 - Rio de Janeiro - RJ
10. Curso de Mestrado em Economia
Faculdade de Ciências Econômicas
Universidade Federal da Bahia
Praça 13 de Maio, 6 - 5º andar Piedade
40000 - Salvador - BA
11. Departamento de Economia
Universidade de Brasília
Campus Universitário
70910 - Brasília - DF
12. Instituto de Economia Industrial (IEI)
Faculdade de Economia e Administração
Universidade Federal do Rio de Janeiro
Av. Pasteur, 250 - Urca - Caixa Postal 56028
22290 - Rio de Janeiro - RJ

Endereço para correspondência: PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA - PNPE
INPES/IPEA
Av. Presidente Antonio Carlos, 51 - 16º andar
20020 Rio de Janeiro - RJ

