



REVISTA CUATRIMESTRAL | FOUR-MONTHLY JOURNAL | REVISTA CUATRIMESTRAL

Vol. 9 Num. 1  
ENERO-ABRIL 2015  
ISSN: 1988-7116

<http://gcg.universia.net>



**Análise das oportunidades do desempenho financeiro nas empresas familiares brasileiras e chilenas**

Mara Vogt, Taciana Rodrigues de Souza, Tarcísio Pedro da Silva, Fábio José Diel e Itzhak David Simão Kaveski

**Análise da homogeneidade dos indicadores sociais dos países da América Latina e do Caribe**

Pedro Ylunga Costa da Silva, Ilse Maria Beuren, Raquel Wille Sarquis e Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima

**El riesgo soberano y sus efectos asimétricos sobre la transmisión de la política monetaria**

María Cantero-Sáiz, Sergio Sanfilippo-Azofra, María Begoña Torre-Olmo y Carlos López-Gutiérrez

**Investimento Direto Estrangeiro e Transbordamentos no Brasil: Uma Análise da Presença Estrangeira em Balanços Consolidados**

Nádia Campos Pereira Bruhn, Cristina Lelis Leal Calegario e Melina Campos Pereira

**Las amenazas a la seguridad en América Latina**

Juan Emilio Cheyre

**Gestão por Competências: um Estudo de Caso em uma Indústria no Brasil**

Harrison Bachion Ceribeli e Carolina Áurea Matosde Almeida

## CARTA DEL EDITOR IN CHIEF

---

### EDITOR IN CHIEF

El primer artículo tiene como objetivo analizar las oportunidades del desarrollo financiero en las empresas familiares brasileñas y chilenas. Para ello Mara Vogt, Taciana Rodrigues de Souza; Tarcísio Pedro da Silva (Universidade Regional de Blumenau, Brasil); Fábio José Diel (Universidade Comunitária Regional de Chapecó, Brasil) y Itzhak David Simão Kaveski (Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Brasil) realizan una investigación descriptiva, documental y cuantitativa con una muestra de 32 empresas familiares brasileñas y chilenas durante el período 2008-2012. Para los autores los resultados indican que las empresas familiares brasileñas no presentaban significación estadística en los períodos analizados. Al contrario de Chile, donde las variables activo total y endeudamiento son significativas. En la relación Brasil-Chile, cuanto menor es el ROA de las empresas familiares brasileñas y chilenas, mayor el beneficio para mantenerlo.

En el siguiente artículo María Cantero-Sáiz, Sergio Sanfilippo-Azofra, María Begoña Torre-Olmo y Carlos López-Gutiérrez (Universidad de Cantabria, España) analizan los efectos que el riesgo soberano está teniendo en la transmisión de la política monetaria en la Eurozona a través del crédito bancario. El estallido de la crisis de deuda soberana en 2010 generó una creciente preocupación por el riesgo soberano, especialmente en los países de la periferia europea (España, Portugal, Irlanda, Italia y Grecia). Para los autores la apreciación de un mayor riesgo soberano ha deteriorado las condiciones de financiación del sector bancario, dando lugar a asimetrías en el proceso de transmisión monetaria entre países.

Para Juan Emilio Cheyre (Pontificia Universidad Católica de Chile) América Latina ha salido de la crónica inestabilidad política y económica que la caracterizó por décadas. Sin embargo, la región se ha convulsionado en términos de seguridad especialmente en Centroamérica y el Caribe. Para el autor han surgido *nuevas amenazas* a la seguridad que no eran consideradas por las visiones tradicionales en esta materia y que tienen un origen multicausal configurándose una situación que afecta internamente a los Estados. Ello ha producido desconfianzas de la población hacia las instituciones policiales, judiciales y políticas. Este nuevo escenario constituye uno de los mayores desafíos para los gobiernos de la región que deben buscar soluciones a este flagelo.

Pedro Ylunga Costa da Silva (PricewaterhouseCoopers, Angola), Ilse Maria Beuren (Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil), Raquel Wille Sarquis y Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Universidade de São Paulo, Brasil) analizan el nivel de homogeneidad entre los indicadores sociales publicados por los países miembros de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, estudiando los indicadores sociales de lo período de 2010-2012 proporcionados por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística de 18 de los 44 países miembros, con la aplicación del Análisis de Correspondencias. Los resultados muestran que las variables seleccionadas se agrupan en dos

dimensiones, calidad de vida y la calidad nutricional. Los autores identifican cuatro grupos con características homogéneas en el mapa perceptual de categorías de las variables y cuatro grupos de países con características similares en sus indicadores sociales en el mapa perceptual de los objetos por países.

El estudio realizado por Nádia Campos Pereira Bruhn (University of Goiás, Brazil), Cristina Lelis Leal Calegario y Melina Campos Pereira (University of Lavras, Brazil) tiene como objetivo investigar si la presencia extranjera puede representar una ventaja para la economía local y en qué situaciones. Los datos se analizaron mediante modelos lineales generalizados de medidas repetidas que asociaban los efectos del tipo de capital controlador y las diferentes regiones brasileñas sobre variables seleccionadas. Adicionalmente, se desarrollaron análisis modelos GLM con la intención de identificar los efectos secundarios de la presencia extranjera basándose en una función de producción. Para los autores, no hay evidencias de que el tipo de capital controlador ejerza un efecto significativo sobre la presencia de influencias. La región en la que se establecen los extranjeros es un factor relevante en el análisis de efectos indirectos.

En el último artículo Harrison Bachion Ceribeli y Carolina Áurea Matos de Almeida (Universidade Federal de Ouro Preto, Brasil) describen el proceso de implantación y las prácticas de gestión por competencias adoptadas en una organización de gran tamaño en Brasil. El estudio de caso se realizó en una unidad de una industria del sector siderúrgico y la recogida de datos se llevó a cabo a través de una investigación documental y entrevistas con los profesionales de recursos humanos de la empresa. Como resultados los autores describen los pilares de la implantación de la gestión por competencias en la empresa estudiada: el mapeo de las competencias valoradas, el instrumento de valoración del desarrollado diseñado y el nuevo modelo de remuneración y carreras.

De nuevo queremos agradecer a todos aquellos que hacen posible el buen funcionamiento de la revista: miembros del Consejo Consultivo, Consejo Editorial, Editores y Editores Asociados de área, evaluadores, autores, y sobre todo de los lectores.

EDITOR IN  
CHIEF

## SUMARIO | SUMMARY | SUMÁRIO

---

- 1** **Análise das oportunidades do desempenho financeiro nas empresas familiares brasileiras e chilenas** 16-32  
*Analysis of financial performance opportunities in brazilian and chilean family businesses*  
*Análisis de las oportunidades del desarrollo financiero en las empresas familiares brasileñas y chilenas*  
Mara Vogt, Taciana Rodrigues de Souza, Tarcísio Pedro da Silva, Fábio José Diel e Itzhak David Simão Kaveski
- 2** **El riesgo soberano y sus efectos asimétricos sobre la transmisión de la política monetaria** 33-50  
*Sovereign risk and its asymmetric effects on the monetary policy transmission*  
*O risco soberano e efeitos assimétricos sobre a transmissão da política monetária*  
María Cantero-Sáiz, Sergio Sanfilippo-Azofra, María Begoña Torre-Olmo y Carlos López-Gutiérrez
- 3** **Las amenazas a la seguridad en América Latina** 51-73  
*Threats to safety in Latin America*  
*As ameaças à segurança na América Latina*  
Juan Emilio Cheyre
- 4** **Análise da homogeneidade dos indicadores sociais dos países da América Latina e do Caribe** 74-96  
*Homogeneity analysis of social indicators of Latin America countries and the Caribbean*  
*Análisis de la homogeneidad de indicadores sociales de los países de América Latina y el Caribe*  
Pedro Ylunga Costa da Silva, Ilse Maria Beuren, Raquel Wille Sarquis e Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima
- 5** **Investimento Direto Estrangeiro e Transbordamentos no Brasil: Uma Análise da Presença Estrangeira em Balanços Consolidados** 97-117  
*Foreign direct investment and influence in Brazil: an analysis of the foreign presence in consolidated balance sheets*  
*Inversión directa extranjera y efectos indirectos en Brasil: un análisis de la presencia extranjera en los balances consolidados*  
Nádia Campos Pereira Bruhn, Cristina Lelis Leal Calegario e Melina Campos Pereira
- 6** **Gestão por Competências: um Estudo de Caso em uma Indústria no Brasil** 118-130  
*Skills Management: a case study in an industry in Brazil*  
*Gestión por competencias: un estudio de caso en una industria en Brasil*  
Harrison Bachion Ceribeli e Carolina Áurea Matosde Almeida

## STAFF

---

### CONSEJO CONSULTIVO / ADVISORY BOARD / CONSELHO CONSULTIVO

S.A.R. el Príncipe de Asturias, Presidente de Honor del Consejo Consultivo, España.  
John J. DeGioia, Presidente de Georgetown University, EEUU.  
Juan Manuel Cendoya, Director General del Banco Santander.

José María Aznar, Ex Presidente de España y Miembro del Georgetown University Latin American Board.  
Fernando Henrique Cardoso, Ex Presidente de Brasil.  
Vicente Fox, Ex Presidente de México.  
Ricardo Lagos, Ex Presidente de Chile.  
Andrés Pastrana, Ex Presidente de Colombia.

Cesar Alierta Izuel, Presidente del Consejo de Administración de Telefónica, España.  
Belmiro de Azevedo, Presidente de SONAIE, Portugal.  
Gustavo Cisneros, Presidente de la Organización Cisneros, Venezuela.  
Roberto Civita, Presidente del Grupo Abril, Brasil.  
Enrique Iglesias, Secretario General Iberoamericano (Secretaría General Iberoamericana, SEGIB), España.  
Luis Alberto Moreno, Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), EEUU.

### CONSEJO EDITORIAL / EDITORIAL BOARD / CONSELHO EDITORIAL

Alonso, José Antonio, Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid, España.  
Bresser-Pereira, Luiz Carlos, Profesor de Economía de la Escuela de Administración de Empresas de la Fundación Getulio Vargas, Sao Paulo, Brasil.  
Calvo, Guillermo, Distinguished University Professor and the Director of the Center for International Economics at the University of Maryland, EEUU.  
Campa, José Manuel, Professor of Finance IESE Business School, Universidad de Navarra, España.  
Carrillo-Flórez, Fernando, Senior Advisor in the IDB's State, Governance, and Civil Society Division, EEUU.  
Cavarozzi, Marcelo, Decano de la Escuela de Política y Gobierno Universidad Nacional de San Martín, Buenos Aires, Argentina.  
Cheyre E., Juan Emilio, Director Centro de Estudios Internacionales, Pontificia Universidad Católica de Chile.  
De la Torre, Augusto, Senior Regional Financial Sector Advisor, Latin America, & the Caribbean, World Bank, EEUU.  
De la Torre, José, Dean, Chapman Graduate School of Business Florida International University, EEUU.  
Edwards, Sebastian, Henry Ford II Professor of International Business Economics at the Anderson Graduate School of Management at the University of California, Los Angeles (UCLA), EEUU.

---

Fariñas, José Carlos, Catedrático de Economía Aplicada, Director del Departamento de Estructura Económica y Economía Industrial de la Universidad Complutense de Madrid, España.

Fernández, Ana Isabel (Universidad de Oviedo), Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Oviedo, España.

Fernández Rodríguez, Zulima, Catedrática de Organización de Empresas de la Universidad Carlos III, España.

Garicano, Luis, Professor of Economic and Strategy (Graduate Schools of Business, University of Chicago), EEUU.

Garretón, Manuel Antonio, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile.

Grosse, Robert, Thunderbird School of Global Management, USA Professor of International Business; Director of Research Contigroup Companies Chair, EEUU.

Guillén, Mauro, Professor The Wharton School, University of Pennsylvania, Director Joseph H. Lauder Institute for Management & International Studies, EEUU.

Hausman, Ricardo. Professor, Kennedy School of Government and Center for International Development, Harvard University, EEUU.

Kaufmann, Daniel, Director of Global Programs at the World Bank Institute, EEUU.

Kliksberg, Bernardo, Profesor Honorario de la Universidad Nacional de Buenos Aires; Instituto Interamericano para el desarrollo social (BID), Argentina.

Lozoya, Emilio, Director para América Latina del World Economic Forum.

O'Donnell, Guillermo, Catedrático Hellen Kellog de Ciencia Política, Universidad de Notre Dame, EEUU.

Pedreño, Andrés, Catedrático de Economía Aplicada y Director del Instituto de Economía Internacional de la Universidad de Alicante, España.

Ramamurti, Ravi, Northeastern University, Professor, International Business, EEUU.

Rojas-Suarez, Liliana, Investigador Principal en el "Center for Global Development".

Santiso, Javier, Director Adjunto y Economista Jefe del Centro de Desarrollo de la OCDE, Francia.

Spiller, Pablo T. Professor, University of California, Berkeley, Haas School of Business, EEUU.

Tansini, Ruben, Catedrático en organización industrial, DECON-FCS, Universidad de la República, Uruguay.

Tomassini, Luciano, Director del Programa, Estudios en Gobierno y Asuntos Públicos, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Chile.

Vargas-Llosa, Alvaro, Senior Fellow and Director of the Center on Global Prosperity, EEUU.

Valenzuela, Arturo, Director, Center for Latin American Studies, Georgetown University, EEUU.

Warner, Andrew, Millennium Challenge Corporation (MCC), EEUU.

## COMITÉ EJECUTIVO / EXECUTIVE BOARD / COMITÊ EXECUTIVO

Director (Editor in Chief): Profesor Ricardo Ernst, Georgetown University, EEUU.

Director Asociado (Associate Editor): Profesor José Ignacio López-Sánchez, Universidad Complutense de Madrid, España.

Subdirectores (Executive Editor):  
Pedro Aranzadi, Director General de UNIVERSIA, España.

## EDITORES Y EDITORES DE ÁREA / EDITORS AND AREA EDITORS / EDITORES E EDITORES DE ÁREA

Editor in Chief (Director): Prof. Dr Ricardo Ernst, Profesor y Co-Director, Global Logistics Research Program (McDonough School of Business, Georgetown University), EEUU.

Associate Editor (Director Asociado): Prof. Dr. José Ignacio López-Sánchez, Profesor de Organización de Empresas, Universidad Complutense de Madrid, España.

Executive Editors (Subdirectores):  
Pedro Aranzadi, Director General de UNIVERSIA, España.

## EDITORES DE ÁREA / AREA EDITORS / EDITORES DE ÁREA

### 1. COMPETITIVIDAD LOCAL Y GLOBAL, Y PRODUCTIVIDAD E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA / LOCAL AND GLOBAL COMPETITIVENESS; PRODUCTIVITY AND TECHNOLOGICAL INNOVATION / COMPETITIVIDADE LOCAL E GLOBAL, E PRODUTIVIDADE E INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

Prof. Dr. Carl Dahlman, School of Foreign Service, Universidad de Georgetown, EEUU.

Associate Editors:

Enrique Zepeda, Professor at Instituto Tecnológico de Monterrey, México.

Jorge Katz, Argentina.

Carlos Brito Cruz, Professor from UNICAMP, head of Sao Paulo's Foundation for the Promotion of Technology, Brazil.

Mario Cimoli, Technology and industry division of ECLAC in Santiago, Chile.

Luis Guash, Senior Advisor World Bank, EEUU.

### 2. MULTINACIONALES, INVERSIÓN Y FINANZAS / MULTINATIONALS, INVESTMENT AND FINANCE / MULTINACIONAIS, INVESTIMENTO E FINANÇAS

Prof. Dr. Álvaro Cuervo-Cazurra, Moore School of Business, University of South Carolina, EEUU.

Associate Editors:

José Manuel Campa, IESE, España.

Julio de Castro, Instituto de Empresa, España.  
 Zulima Fernández, Universidad Carlos III, España.  
 Bernardo Kosakoff, ECLAC y Universidad Buenos Aires, Argentina.  
 Carlos Rufin, Universidad Babson, EE.UU.  
 Ana Teresa Tavares, Universidad de Oporto, Portugal.

### 3. EMPRESA, DERECHO E INSTITUCIONES / BUSINESS, LAW AND INSTITUTIONS / EMPRESA, DIREITO E INSTITUIÇÕES

Prof. Dr. Benito Arruñada, Universidad Pompeu Fabra, España.

#### Associate Editors:

Lorena Alcázar, Investigadora Principal, Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), Lima, Perú.  
 Veneta Andonova Zuleta, Associate Professor, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia.  
 Demian Castillo Camacho, Director del Departamento de Administración de Empresas, Universidad de las Américas, Puebla, México.  
 Luis Estanislao Echebarría, Representante del Banco Interamericano de Desarrollo, Santiago de Chile, Chile.  
 Philip Keefer, Lead Economist, Development Research Group, The World Bank.  
 Richard E. Messick, Co-Director, Law and Justice Thematic Group, The World Bank.  
 Aldo Musacchio, Assistant Professor, Harvard Business School.

### 4. SISTEMAS DE GOBIERNO Y GOVERNABILIDAD / GOVERNMENTAL SYSTEMS AND GOVERNABILITY / SISTEMAS DE GOVERNO E GOVERNABILIDADE

Prof. Dr. Eusebio Mujal-León, Departamento de Gobierno de la Universidad de Georgetown, EEUU.

#### Associate Editors:

John Bailey, Georgetown University, EEUU.  
 Sergio Berensztein, Universidad Torcuato di Tella, Buenos Aires, Argentina.  
 Josep Colomer, Consejo Superior de Investigaciones Científicas and Universidad Pompeu Fabra, Barcelona, España.  
 Cynthia Sanborn, Universidad del Pacífico, Lima, Perú.  
 Andreas Schedler, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), México.

### 5. BENCHMARKING Y CALIDAD; ELEMENTOS MICRO Y PROCESOS INDUSTRIALES, ELEMENTOS MACRO E INFRAESTRUCTURA / BENCHMARKING AND QUALITY; MICRO-ELEMENTS AND INDUSTRIAL PROCESSES, MACRO-ELEMENTS AND INFRASTRUCTURE / BENCHMARKING E QUALIDADE; ELEMENTOS MICRO E PROCESSOS INDUSTRIAIS, ELEMENTOS MACRO E INFRA-ESTRUTURA

Prof. Dr. José Luís Guerrero Cusumano, McDonough School of Business, Universidad de Georgetown, EEUU.

#### Associate Editors:

Humberto Cantu, ITESM, Monterrey, México.



---

Miguel A. Heras Forcada, ESADE, Barcelona, España.  
Juan Ramis Pujol, ESADE, Barcelona, España.  
Alexis Goncalves, American Society for Quality Fellow, EEUU.  
Philippe Hermel, Universidad de Versailles, Francia.  
Annie Bartoli, Universidad de Versailles, Francia.  
Sandra Milberg, Universidad Adolfo Ibanez, Santiago, Chile.

6. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA: INNOVACIÓN SOCIAL Y CREACIÓN DE EMPRESAS /  
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: RESPONSIBLE ENTREPRENEURSHIP AND SOCIAL INNOVATION  
/ RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA: INOVAÇÃO SOCIAL E CRIAÇÃO DE EMPRESAS

Prof. Dr. Mariano Nieto, Universidad de León, España.

Associate Editors:

Gabriel Berger, Professor, Departamento de Administración, Universidad de San Andrés, Buenos Aires, Argentina.  
Roberto Gutiérrez, Associate profesor, Facultad de Administración, Universidad de los Andes, Bogota, Colombia.  
Bryan Husted Corregan, Professor, Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas (EGADE), Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), México.  
Roberto Fernández-Gago, Associate professor, Departamento de Dirección y Economía de la Empresa Universidad de León, España.  
Luis Ángel Guerras-Martín, Professor, Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Rey Juan Carlos, España.

## SELECCIÓN | PROCEDURE | PROCEDIMIENTO

### INSTRUCCIONES PARA AUTORES Y PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN

La revista esta dirigida a quienes tienen la responsabilidad de gobernar empresas o dirigir organismos e instituciones públicas o privadas para proporcionarles ideas originales y propuestas innovadoras que contribuyan a la mejora de la competitividad y gobernabilidad de las empresas y los países iberoamericanos en un mundo globalizado. La revista también aspira a servir a la comunidad universitaria y científica de la región como publicación de referencia sobre nuevas ideas. Para ello facilitará la comunicación entre las distintas comunidades universitarias iberoamericanas, las acercará y las articulará alrededor del estudio de áreas concretas, debidamente analizadas mediante aportaciones teóricas, aplicaciones prácticas y estudio de casos reales.

Miembros del mundo universitario, empresarial e institucional podrán remitir sus trabajos originales, no postulados simultáneamente en otras publicaciones, para que sean evaluados y eventualmente publicados en la revista. Los autores que aspiren a la publicación de sus artículos deberán someterse a las siguientes normas:

- Los artículos deben ser inéditos.
- Los trabajos podrán escribirse en español, portugués o inglés. Su extensión será entre 4500 y 5000 palabras. Sin embargo, se admitirá cierta flexibilidad atendiendo a la naturaleza del tema abordado.
- Cada artículo deberá ir precedido de un resumen ejecutivo de no más de cien palabras en el idioma en que ha sido escrito originalmente. Adicionalmente se incluirá la categoría en las que se sitúa el artículo: una de las seis áreas (6) y perspectiva desde la cual se aborda el tema (Teoría, Aplicación y Casos). Además, se incorporará la clasificación del trabajo conforme a los descriptores utilizados por el Journal of Economic Literature.
- El nombre del autor/es no podrá aparecer en ninguna de las hojas del artículo. Ello facilita el proceso de evaluación, pues los datos se incorporarán en el formulario digital.
- Los originales deben incorporar el título del trabajo. Dichos originales estarán editados electrónicamente en formato "Word" o compatible, y se enviarán por vía electrónica ([gcg.universia.net](http://gcg.universia.net)). Los autores rellenarán sus datos en la ficha electrónica, especificando el área de estudio. Tan pronto como los autores introduzcan la información completa en el formulario de gestión de artículos, se les enviará acuse de recibo de la recepción de su trabajo.
- Las referencias bibliográficas se incluirán en el texto indicando el nombre del autor, fecha de publicación, letra y página. La letra, a continuación del año, sólo se utilizará en caso de que se citen obras de un autor pertenecientes a un mismo año. Se incluirán, al final del trabajo, las obras citadas en el texto atendiendo a la información requerida en las normas ISO 690/1987 y su equivalente UNE 50-104-94 que establecen los criterios a seguir para la elaboración de referencias bibliográficas:

**Libros:** Dornier, P.P.; Ernst, R.; Fendel, M.; Kouvelis, P; (1998), "Global Operations and Logistics: Text and Cases", John Wiley & Son, New Jersey.

**Artículos:** Campa, J.M.; Guillen, M. (1999), "The Internalization of Exports: Ownership and Location-Specific Factors in a Middle-Income Country", Management Science, Vol. 45, Num.

---

11, pp. 1463-1478

Artículos con DOI's: Cuervo-Cazurra, A.; Un, C. A. (2007).- "Regional economic integration and R&D investment", Research Policy, Vol. 36, Num. 2, pp. 227-246. doi:10.1016/j.respol.2006.11.003

- La revista se reserva la facultad de editar formalmente los artículos, y de separar y recuadrar determinadas porciones del texto particularmente relevantes, aunque respetando siempre el espíritu del original. Los autores tendrán oportunidad de autorizar el formato final de los artículos antes de su publicación.
- Los autores deberán estar en disposición de ceder los beneficios derivados de sus derechos de autor a la revista.
- Corresponde al Editor en Jefe determinar si el artículo es admisible para su publicación. En caso de que así sea, lo enviará al director de área correspondiente, quien iniciará a su vez el proceso de evaluación.
- Cada artículo será sometido a consideración anónima de al menos 2 evaluadores, expertos externos a la entidad editora de la revista y a su consejo de editorial.
- La revista se compromete a responder a los autores con una decisión editorial en un plazo aproximado de tres meses (primera evaluación).
- La lista de evaluadores se hará pública anualmente.

## INSTRUCTIONS FOR AUTHORS AND PROCEDURE

The journal is aimed at the people with responsibility for governing companies or managing public or private sectors and institutions. Its goal is to provide such people with original ideas and innovative proposals to help improve the competitiveness and governability of companies and the Ibero-American countries in a globalized world. The journal also aims to serve the region's academic and scientific communities by becoming the publication of reference for new ideas. It will do this by facilitating communication among the various Ibero-American academic communities, bringing them closer together and structuring them around the study of specific areas, duly analyzed by means of theoretical contributions, practical applications, and real case studies.

Original papers may be submitted for evaluation and potential publication in the journal by members of the academic, business and institutional spheres. Authors hoping to publish their articles must adhere to the following rules:

- The articles must be previously unpublished.
- The papers may be written in Spanish, English or Portuguese and must be between 4,500 and 5,000 words long, although this may be subject to a certain degree of flexibility depending on the nature of the subject.

- 
- Each article must be preceded by an abstract of no more than one hundred words in the original language of the article. The category in which the article is included must also be specified: area of knowledge (6) and perspective from which the subject is being addressed (theory, application, case study). You must also state how the work is classified according to the Journal of Economic Literature's descriptors.
  - The author's or authors' name(s) may not appear anywhere in the article. This facilitates the evaluation process since the data will be included in the digital form.
  - The title of the work must be included in the original. Originals must be presented in digital format – either in Word or in a Word-compatible format – and be sent electronically ([gcg.universia.net](http://gcg.universia.net)). Authors must fill out their details on the electronic record, specifying the area under study. Authors will receive an acknowledgement of receipt of their work as soon as they have entered all the information in the article management form.
  - Bibliographic references must be included in the text, indicating the author's name, date of publication, letter and page. Years must be followed by a letter only when citing works by the same author and from the same year. Works mentioned in the text must be cited at the end of the article as stipulated in the ISO 690/1987 standard and its equivalent Spanish standard UNE 50-104-94, which lay down the criteria for presenting bibliographic references:
    - Books: Dornier, P.P.; Ernst, R.; Fendel, M.; Kouvelis, P; (1998), "Global Operations and Logistics: Text and Cases", John Wiley & Son, New Jersey.
    - Papers: Campa, J.M.; Guillen, M. (1999), "The Internalization of Exports: Ownership and Location-Specific Factors in a Middle-Income Country", Management Science, Vol. 45, Num. 11, pp. 1463-1478
    - Papers with DOI's: Cuervo-Cazurra, A.; Un, C. A. (2007).- "Regional economic integration and R&D investment", Research Policy, Vol. 36, Num. 2, pp. 227-246. doi:10.1016/j.respol.2006.11.003
  - The journal reserves the right to formally edit the articles and to separate particularly relevant parts thereof and put them in boxes, always in accordance with the spirit of the original. Authors will be given the chance to authorize the final format of their articles prior to publication.
  - Authors must be willing to assign all the benefits of their copyright to the journal.
  - Responsibility for deciding whether the article is fit for publication lies with the Editor-in-Chief. If this is the case, the Editor-in-Chief will send it to the relevant area director.
  - Each article shall be subject to consideration on an anonymous basis by at least 2 expert assessors not belonging to the magazine's publisher or to its editorial board.
  - The journal undertakes to notify authors of an editorial decision within approximately three months (first evaluation).
  - The list of referees will be published on an annual basis.

---

## INSTRUÇÕES PARA AUTORES E PROCEDIMENTO DE SELECÇÃO

A revista é dirigida a quem tem a responsabilidade de administrar empresas ou dirigir organismos e instituições públicas ou privadas para lhes proporcionar ideias originais e propostas inovadoras que contribuam para a melhoria da competitividade e governabilidade das empresas e dos países ibero-americanos num mundo globalizado. A revista aspira igualmente a servir a comunidade universitária e científica da região, como publicação de referência sobre novas ideias. Para isso irá facilitar a comunicação entre as diferentes comunidades universitárias ibero-americanas, irá aproximá-las e articulá-las à volta do estudo de áreas concretas, devidamente analisadas através de contribuições teóricas, aplicações práticas e estudo de casos reais.

Membros do mundo universitário, empresarial e institucional poderão enviar trabalhos originais para serem avaliados e eventualmente publicados na revista. Os autores que desejem publicar os seus artigos deverão submeter-se às seguintes normas:

- Os artigos devem ser inéditos.
- Os trabalhos podem ser escritos em espanhol, português ou inglês. A sua extensão deverá ser entre 4500 e 5000 palavras. No entanto, será admitida uma certa flexibilidade, atendendo à natureza do tema abordado.
- Cada artigo deverá ser precedido de um resumo com o máximo de cem palavras na língua em que tenha sido escrito originalmente. Adicionalmente será incluída a categoria na qual se situa o artigo: uma das seis (6) áreas e perspectiva a partir da qual o tema é abordado (Teoria, Aplicação e Casos). Será, além disso, incorporada a classificação do trabalho de acordo com as descrições utilizadas pelo Journal of Economic Literature.
- O nome do(s) autor(es) não poderá aparecer em nenhuma das páginas do artigo. Isso facilita o processo de avaliação, pois os dados serão introduzidos no formulário digital.
- Os originais devem conter o título do trabalho. Estes originais serão editados electronicamente em formato «Word» ou compatível, e serão enviados por via electrónica ([gcg.universia.net](http://gcg.universia.net)). Os autores preencherão os seus dados na ficha electrónica, especificando a área do estudo. Logo que os autores introduzem a informação completa no formulário de gestão de artigos, é-lhes enviado um aviso de recepção do seu trabalho.
- As referências bibliográficas serão incluídas no texto, indicando o nome do autor, a data da publicação, título e página. A letra, a seguir ao ano, só será utilizada caso sejam citadas obras de um autor pertencentes a um mesmo ano. Serão incluídas, no final do trabalho, as obras citadas no texto, considerando a informação requerida nas normas ISO 690/1987 e equivalente UNE 50-104-94, que estabelecem os critérios a seguir para a elaboração de referências bibliográficas:

**Livros:** Dornier, P.P.; Ernst, R.; Fendel, M.; Kouvelis, P; (1998), "Global Operations and Logistics: Text and Cases", John Wiley & Son, New Jersey.

**Artigos:** Campa, J.M.; Guillen, M. (1999), "The Internalization of Exports: Ownership and Location-Specific Factors in a Middle-Income Country", Management Science, Vol. 45, Num. 11, pp. 1463-1478

---

Artigos com DOI (Identificador de Objecto Digital): Cuervo-Cazurra, A.; Un, C. A. (2007).- "Regional economic integration and R&D investment", Research Policy, Vol. 36, Num. 2, pp. 227-246. doi:10.1016/j.respol.2006.11.003

- A revista reserva-se a faculdade de editar formalmente os artigos, e de separar e reenquadrar determinadas porções do texto particularmente relevantes, embora respeitando sempre o espírito do original. Os autores terão oportunidade de autorizar o formato final dos artigos antes da respectiva publicação.
- Os autores deverão estar disponíveis para ceder os benefícios derivados dos seus direitos de autor à revista.
- Incumbe ao Editor Chefe determinar se o artigo é admissível para publicação. Caso assim seja, irá enviá-lo ao director da área correspondente que, por sua vez, iniciará o processo de avaliação.
- Cada artigo será submetido a consideração anónima de pelo menos 2 avaliadores, especialistas exteriores à entidade editora da revista e ao seu conselho editorial.
- A revista compromete-se a responder aos autores com uma decisão editorial num prazo aproximado de três meses (primeira avaliação).
- A lista de avaliadores será tornada pública anualmente.

---

ENVIAR LOS ARTÍCULOS  
/ SUBMIT ARTICLES / ENVIAR OS ARTIGOS:  
[gcg.universia.net](mailto:gcg.universia.net)

CONSULTAS  
/ SUGGESTIONS / CONSULTAS:  
[gcg@universia.net](mailto:gcg@universia.net)

## INDEXACIÓN | INDEXING | INDEXAÇÃO

---

### INDICIOS DE CALIDAD DE LA REVISTA DE GLOBALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD Y GOBERNABILIDAD (GCG)

GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad está indexada y presente en los siguientes catálogos y bases de datos:

- EconLit (American Economic Association)
- SCOPUS (Elsevier Bibliographic Databases)
- DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades, Ciencias Sociales y Jurídicas, CSIC-ANECA). Area Economía. Cumpliendo el 100% de los criterios de calidad auditados
- Directorio, CATÁLOGO e Índice LATINDEX (cumpliendo el 100% de los 33 criterios de calidad)
- RESH (Revistas Españolas de Ciencias Sociales y Humanidades)
- *Google Scholar Metric* (2009-2013). Índice H de las Revistas Científicas Españolas. Índice H: 7; Posición 13 de 71 en Economía; Posición 5 de 31 en Ciencia Política y de la Administración
- IN-RECS (Índice de impacto de revistas españolas de ciencias sociales)
- EBSCO Publishing's databases
- ABI/Inform ProQuest
- Ulrich's Periodicals Directory
- ISOC-Ciencias Sociales y Humanidades (CSIC)
- DIALNET
- DOAJ (Directory of Open Access Journals)

---



© PORTAL UNIVERSIA, S.A., Madrid 2015. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, distribuida, comunicada públicamente o utilizada con fines comerciales, ni en todo ni en parte, modificada, alterada o almacenada en ninguna forma ni por ningún medio, sin la previa autorización por escrito de la sociedad Portal Universia S.A. Ciudad Grupo Santander. Avda. de Cantabria, s/n. Edif. Arrecife, planta 00. 28660. Boadilla del Monte. Madrid, España. Telf: (+34) 91 289 59 23. Fax: (+34) 91 257 15 06.

ISSN: 1988-7116



## Análise das oportunidades do desempenho financeiro nas empresas familiares brasileiras e chilenas

ÁREA: 2  
TIPO: Aplicação

16

### AUTORES

#### Mara Vogt<sup>1</sup>

Universidade Regional de Blumenau (PPGCC/FURB), Brasil.  
maravogtcco@gmail.com

#### Taciana Rodrigues de Souza

Universidade Regional de Blumenau (PPGCC/FURB), Brasil.  
taciana.rodrigues.souza@gmail.com

#### Tarcísio Pedro da Silva

Universidade Regional de Blumenau (PPGCC/FURB), Brasil.  
tarcisio@furb.br

#### Fábio José Diel

Universidade Comunitária Regional de Chapecó - UNOCHAPECÓ, Brasil.  
f\_diel@hotmail.com

#### Itzhak David

#### Simão Kaveski

Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS/CPAN, Brasil.  
itzhak.kaveski@ufms.br

1. Autora de contacto:  
Rua Antônio da Veiga, 140  
- Sala C 202; Bairro Victor  
Konder - Caixa Postal  
1507; CEP 89012-900 -  
Blumenau/SC - Brasil.

*Analysis of financial performance opportunities in brazilian and chilean family businesses*

*Análisis de las oportunidades del desarrollo financiero en las empresas familiares brasileñas y chilenas*

*O estudo objetiva analisar as oportunidades do desempenho financeiro nas empresas familiares brasileiras e chilenas. Realizou-se uma pesquisa descritiva, documental e quantitativa. A amostra compreendeu 32 empresas familiares brasileiras e chilenas no período de 2008 a 2012. Os resultados indicam que empresas familiares brasileiras não apresentaram significância estatística nos períodos analisados. Ao contrário do Chile, no qual a variável ativo total e endividamento apresentaram significância. Na relação Brasil e Chile, quanto menor for o ROA das empresas familiares brasileiras e chilenas, maior deverá ser o lucro para mantê-lo.*

*The study was aimed at analysing the opportunities for financial performance in Brazilian and Chilean family businesses. Descriptive, documentary and quantitative research was conducted. The sample included 32 Brazilian and Chilean family businesses during the period 2008-2012. The results indicate that Brazilian family businesses showed no statistical significance in the analysed periods. Unlike Chile, where total variable assets and borrowing were significant. Regarding the relationship between Brazil and Chile, the lower the ROA in Brazilian and Chilean family businesses, the greater the benefit in keeping it.*

*El estudio tenía como objetivo analizar las oportunidades del desarrollo financiero en las empresas familiares brasileñas y chilenas. Se realizó una investigación descriptiva, documental y cuantitativa. La muestra incluía 32 empresas familiares brasileñas y chilenas durante el período 2008-2012. Los resultados indican que las empresas familiares brasileñas no presentaban significación estadística en los períodos analizados. Al contrario de Chile, donde las variables activo total y endeudamiento presentaban significación. En la relación Brasil-Chile, cuanto menor es el ROA de las empresas familiares brasileñas y chilenas, mayor el beneficio para mantenerlo.*

DOI  
10.3232/GCG.2015.V9.N1.01

RECEBIDO  
17.09.2014

ACETADO  
28.01.2015



## 1. Introdução

Atualmente, o campo de finanças passa por grandes mudanças e é essencial para àquelas pessoas que atuam no mundo dos negócios, conhecê-las. A tecnologia e os sofisticados instrumentos da análise financeira tornam-se parte integrante do modo de administrar a organização e mudaram a maneira da empresa proteger os ativos contra os riscos e a tomada de decisões (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2006).

Segundo Damodaran (2002), o risco refere-se à combinação de perigo e oportunidade e todas as empresas e investidores devem optar entre as maiores recompensas e os maiores riscos. Além disso, os “riscos são elementos incertos e as expectativas que agem, constantemente, sobre os meios estratégicos e o ambiente e que provocam os desastres financeiros e morais e, por consequência, se bem gerenciados, forçam a criatividade e fazem nascerem oportunidades” (BARALDI, 2005, p. 13).

As empresas familiares podem apresentar diferença na sua orientação de risco e, dessa forma, serão associadas positivamente com as expectativas futuras de desempenho empresarial. Ainda, as empresas familiares podem reagir com o desempenho passado e a partir disso, ajustar seu comportamento estratégico para o presente e também planejar o futuro (MAHTO; KHANIN, 2013).

As informações sobre o desempenho da empresa, comparadas com as do mesmo setor, são essenciais para as decisões estratégicas. A avaliação de desempenho e, os resultados possibilitam aos gestores e acionistas o estabelecimento dos parâmetros para indicadores estratégicos globais, em especial, aos de mercado e financeiro. As empresas familiares sejam elas, pequenas, médias ou grandes, foram fundamentais no desenvolvimento econômico e social do Brasil. É preciso reconhecer que isto não é uma peculiaridade apenas na história brasileira, pois foram essenciais também para o desenvolvimento econômico dos países mais desenvolvidos do mundo (GARTNER, 2010; GOMES; SANTANA; ARAÚJO, 2008).

Quanto à caracterização das empresas familiares, Morais Filho, Barone e Pinto (2011) destacam que são organizações que pertencem aos sócios com relação consanguínea. Além disso, são caracterizadas por: haverem conflitos de interesses entre pais e filhos, ocorrerem brigas entre irmãos pelo cargo do patriarca, problemas na definição de quem ocupará esse cargo, falta de separação entre assuntos pessoais e profissionais, predomínio de emoção ao invés da razão, lealdade dos empregados para com os fundadores e interferência nas decisões por parte dos agregados.

Até a década de 1950, as empresas familiares brasileiras tiveram presença em praticamente todos os segmentos da economia nacional (GOLÇALVES, 2000). De acordo com Petry e Nascimento (2009), no Brasil e no mundo, as empresas familiares assumem uma grande importância tanto para a economia, quanto para a geração de empregos, porém, apresentam elevadas taxas de descontinuidade.

Ainda, conforme Bodolica, Spraggon e Zaidi (2015), as pequenas e médias empresas familiares tendem normalmente a superar as pequenas e médias empresas que não são familiares no que diz respeito aos resultados sobre a inovação. Contudo, grande parte destas empresas familiares

### PALAVRAS-CHAVE

**Empresas familiares, Desempenho financeiro, Brasil e Chile**

### KEY WORDS

**Family Business, Financial Performance, Brazil and Chile**

### PALABRAS CLAVE

**Empresas familiares, Desempeño financiero, Brasil y Chile**

### CÓDIGOS JEL:

**M10; G30**

não passa da sua primeira geração, poucas conseguem chegar até a segunda geração e um número ainda menor chega à terceira geração. Isso se explica pelos ineficazes modelos de gestão utilizados pela administração dessas empresas (PETRY; NASCIMENTO, 2009).

O Brasil consegue alcançar seus objetivos, como o crescimento econômico, o fortalecimento da instituição e a melhoria na distribuição de renda do trabalho, em um ambiente crescentemente, democrático e de forma simultânea. Isso demonstra que o país passa por uma nova fase da sua história social e econômica (SICSÚ; CASTELAR, 2009). Da mesma forma, a economia chilena cresceu 209% em pouco mais de 20 anos. Assim, o Chile pode ser considerado um país de referência na América Latina, pois é um dos poucos países que por longos períodos consegue conviver com a baixa taxa de inflação e com o crescimento econômico. Diante disso, o Chile, dentre as economias em desenvolvimento, é visto como um exemplo de crescimento econômico (RONDINEL, SONAGLIO, PEDROSO, 2005).

O mercado chileno, para Martínez, Stöhr e Quiroga (2007), apesar de ser uma economia distante e pequena, possui uma economia mais impulsionada e aberta do que a maioria dos países desenvolvidos. Há também grande mobilidade, tanto dentro, como fora do país, no que se refere aos fluxos de caixa. Além disso, o Chile está bem desenvolvido e destaca-se na América Latina, o que tornou esse país dependente do comércio. Nas últimas décadas, o país adotou políticas públicas em vista da estabilidade, da transparência e também da estabilidade regulatória. No entanto, o desempenho de mercado sugere uma liberalização contínua que possibilitará ao Chile tornar-se um alvo, cada vez mais fascinante, para investir.

Diante do exposto, apresenta-se o problema desta pesquisa: Quais as oportunidades do desempenho financeiro nas empresas familiares brasileiras e chilenas? Dessa forma, o objetivo do estudo é analisar as oportunidades do desempenho financeiro nas empresas familiares brasileiras e chilenas.

O estudo do desempenho financeiro das empresas familiares tanto brasileiras, quanto chilenas, justifica-se pelo fato de que as empresas familiares, de acordo com Vidigal (1996), representam 99% das empresas não estatais brasileiras. Estas são e vão continuar sendo, a base de crescimento e desenvolvimento das sociedades. Além disso, apresentam uma parcela expressiva do total de empresas no Brasil, em termos de quantidade (MARTINS; MENEZES; BERNHOEFT, 1999). Para Paiva, Oliveira e Melo (2008) é inegável a importância das empresas familiares no Brasil nas esferas econômica, social, cultural, política, entre outras. Estas empresas assumem importância no Brasil e no mundo, porém apresentam grandes taxas de descontinuidade (PETRY; NASCIMENTO, 2009).

De acordo com Ramírez (2010), no Chile e no mundo, por meio dos dados estatísticos existentes, é revelada a importante função dos negócios da empresa familiar, seja pelo seu número, pela sua contribuição para o emprego ou pelo seu PIB. Maquieira, Espinosa e Vieito (2011) destacam que, os estudos realizados no Chile sobre a relação entre desempenho e estrutura de propriedade, tendo em vista a diversificação das empresas, possuem uma relação positiva e estatisticamente significativa para o seu desempenho. Além disso, quanto mais diversificadas as empresas forem, melhor será o seu desempenho.

No que se refere ao tempo de cinco anos analisado nesta pesquisa, Assaf Neto (2012) justifica a importância de se realizar uma análise com comparação temporal, a fim de acompanhar a evolução dos indicadores nos últimos anos, que ocorre normalmente durante três a cinco anos, com destaque para análise do desempenho e das tendências da organização. O período de cinco anos do nosso

estudo também foi utilizado por outros autores como Fernandes e Silva (2007) no qual utilizaram os anos de 2002 à 2006. Costa e Garciais (2009), também utilizaram um período de 5 anos, entre os anos de 2003 e 2007. Ainda no estudo de Araújo e Silva (2010), os autores utilizaram para a análise, o período de 2003 à 2008.

---

## 2. Revisão bibliográfica

Na revisão bibliográfica abordam-se três aspectos com o intuito de auxiliar o embasamento da pesquisa. Primeiramente apresenta-se o conceito de finanças corporativas, na sequência, as diferentes afirmações sobre o desempenho empresarial e ainda, a caracterização, funcionamento e processo de decisão das empresas familiares.

### 2.1. Finanças Corporativas

Toda decisão tomada pela empresa gera implicações financeiras e, além disso, tudo que uma empresa faz afeta suas finanças e é considerada uma decisão sobre finanças corporativas. Porém, as finanças corporativas devem ser vistas por inteiro e não como uma série de isoladas decisões, pois há aspectos de finanças corporativas em praticamente todas as decisões tomadas pelas empresas. A área de finanças é dinâmica, ampla e têm passado por rápidas mudanças devido ao desenvolvimento tecnológico, novas legislações e outros avanços (DAMODARAN, 2002; GITMAN E MADURA, 2003).

Para Leal e Saito (2003), o campo de finanças corporativas é vasto e seu estudo está atrelado a cobrir todas as decisões que comprometem as finanças das empresas. A teoria de finanças corporativas avançou principalmente nos detalhes ao ganhar uma estrutura e lhe serem estabelecidos os princípios fundamentais. Seu objetivo é maximização do valor da empresa como única função objetiva e da dependência em relação aos princípios essenciais que são: o financiamento, investimento e dividendos (DAMODARAN, 2004).

No Brasil, Ferreira (2005) relata que se enfrentam obstáculos no que se refere ao desenvolvimento econômico, devido a problemas como: taxa de juros elevadas, diminuição na taxa de crescimento da economia, crise política, oscilações dos mercados, atraso das reformas, entre outros. Em um ambiente micro, a administração financeira trata da saúde econômica das empresas (BRIGHAM; EHRHARDT, 2012).

Em pesquisa realizada no Chile, houve um notável desenvolvimento do setor financeiro nos últimos 15 anos, que aconteceu a partir da combinação de políticas de mercado. A mudança na estrutura financeira resulta possivelmente de um ajustamento, pois inicialmente, o setor bancário era pequeno para o nível de desenvolvimento econômico do Chile (GALLEGO; LOAYZA, 2000).

Conforme Assaf Neto (2012), as finanças corporativas incorporaram grandes evoluções do mundo, como praticamente toda a ciência. Seus métodos de avaliação elevam a sua importância às empresas, e exigem do administrador financeiro maior atualização e especialização para a tomada de decisão. A

continuidade da empresa depende da qualidade das decisões tomadas, as quais estão baseadas em dados e informações contábeis levantadas por meio do comportamento de mercado e do desempenho interno da organização. Este processo assume um risco e complexidade cada vez mais elevada na economia brasileira.

## 2.2. Desempenho Empresarial

O que é determinante para um bom desempenho financeiro em uma empresa, segundo Capon, Farley e Hoenig (1990), é a forma de medida dos relacionamentos individuais, com as diversas variáveis causais hipotéticas, a fim de medir o desempenho. Estas variáveis, normalmente, descrevem uma combinação de elementos como: a estratégia da empresa, o meio ambiente e as características da organização.

Dois aspectos podem afetar as relações de uma organização: os choques que afetam somente uma empresa específica, ou os choques que são comuns para todas as empresas. Entretanto, empresas diferentes podem apresentar resultados distintos, ou porque há aspectos diferentes, ou porque a gestão soube equilibrar estas diferenças. Portanto, as forças do mercado podem afetar todas as empresas e podem estar além do controle de gestão. Porém, é importante atribuir a responsabilidade do desempenho da empresa para a gestão, pois é ela que será capaz de equilibrar estas forças por meio de suas decisões (DAVIS; PELES, 1993).

Para maximizar o valor da empresa, os administradores devem aproveitar as forças e ajustar suas fraquezas. Ao se referir a tal assunto, os autores acrescentam que, com o uso das informações contidas nas demonstrações financeiras, com posterior análise, comparam o desempenho da empresa com as demais do mesmo setor. Além disso, é possível encontrar as deficiências a fim de melhorar o seu resultado (WESTON; BRIGHAM, 2000).

Brealey e Myers (2005) destacam que os analistas de finanças utilizam os principais índices financeiros. Estes índices são utilizados para medir e calcular o desempenho de uma empresa e podem alertar a administração no que se refere a áreas com problemas em potencial, além do que observar as oportunidades no negócio. Ferreira (2005) aponta que, independente do método utilizado para se fazer uma análise das informações financeiras, deve-se observar os aspectos pelos quais a avaliação é implementada, ou seja, é preciso focar sempre nas grandes variações e buscar explicá-la por meio de uma análise detalhada da *performance* da organização.

Os administradores financeiros, como descritos por Groppelli e Nikbakht (2006), no momento que aplicam os princípios econômicos básicos, podem tomar melhores decisões, sendo que uma boa administração financeira é compreendida pela forma como os princípios econômicos e financeiros influenciam na rentabilidade das empresas.

A análise financeira realizada pelo administrador interno tem como objetivo avaliar o desempenho geral, identificar os resultados e as consequências do passado e possível indicação de futuro, frente às decisões a serem tomadas. Já o analista externo busca a apresentação de objetivos específicos, no que diz respeito à avaliação do desempenho da empresa, que varia conforme a posição dos investidores ou credores (ASSAF NETO, 2012).

De acordo com Mahto e Khanin (2013) os proprietários da empresa familiar, satisfeitos com o desempenho financeiro passado são vulneráveis a ter um diferencial e maior desempenho. Segundo

Cucculelli et al. (2014), as empresas familiares mais antigas apresentam uma melhoria significativa nos níveis de eficiência e tendem a ser caracterizadas pela prudência na tomada de decisões estratégicas. Além disso, estas empresas podem ter mais compromissos a longo prazo para os recursos baseados na família, sacrificando o desempenho dos negócios para a estabilidade da família.

Conforme Brigham e Ehrhardt (2012), para uma avaliação precisa da organização não há dúvida que os investidores necessitam reunir o máximo de informações. Além disso, estudos evidenciam que organizações com maior transparência possuem avaliações mais altas e o passo inicial para uma avaliação financeira é munir-se destas informações.

Portanto, pelo fato de haverem conflitos entre proprietários e agentes, é fundamental à adoção de formas de administrar mais transparentes, um planejamento adequado das ações pró-ativas e reativas, para garantir, dessa forma, que o desempenho da empresa atenda os padrões necessários (GARTNER, 2010).

Segundo Moss, Payne e Moore (2014), mesmo que a empresa familiar tenha problemas de gestão, os efeitos negativos de desempenho são fundamentais sendo que as empresas devem ser geridas e controladas de uma forma benéfica para os objetivos de longo prazo dos negócios e não apenas conforme os interesses particulares dos membros da família.

Embora muitas abordagens diferentes foram usadas, os pesquisadores geralmente concordam com o fato de que a orientação empreendedora influencia o desempenho da empresa (SCHEPERS et al., 2014). Para Yoo, Schenkel e Kim (2014), a grande maioria das pesquisas sobre o desempenho da empresa familiar, apresenta sucessão que resulta em conclusões conflitantes.

### 2.3. Caracterização de Empresa Familiar

Diversos autores conceituam e caracterizam de diferentes formas as empresas familiares. Para Donnelley (1964), essas empresas são caracterizadas como aquelas que estejam ligadas a uma família com influência sobre as diretrizes empresariais, interesses e objetivos durante um prazo de no mínimo duas gerações. Os membros da família normalmente tendem a trabalhar com mais afinco, são entusiastas e mais leais do que os administradores profissionais. Por terem sido criados nesse ambiente familiar, possuem conhecimentos elevados, antes mesmo de assumirem os cargos que lhes são destinados e assim, encontrarão possibilidades na sua empresa para desenvolver as habilidades, como administrador, da melhor forma.

De acordo com Kanitz e Kanitz (1978), há inúmeras forças que impedem a continuidade da empresa familiar. A relação complexa entre pais e filhos, é um exemplo. Hoje em dia, os filhos estão bem informados e mantêm relações com outros adultos, geralmente mais maduros e alguns pais, também, desejam que seus filhos procurem outra profissão nobre, fora da própria empresa, quando esta for pequena. Nesse aspecto Gaj (1990) afirma que os jovens empreendedores, com vontade de vencer, com experiência profissional, com formação universitária e com desejo de serem independentes, possuem chances ilimitadas dentro das empresas familiares e em todas as profissões, o que justifica a imagem que se tem de empresas familiares ser muito diferente do que era.

Dessa forma Scheffer (1995) descreve o processo de sucessão como uma etapa crítica na vida das empresas familiares, pois surgem inúmeros problemas que influenciam a sua sobrevivência. Para Gonçalves (2000), é no momento de sucessão que a empresa familiar começa a ser pensada. Isto pelo

fato de que poucas das empresas familiares sobrevivem na segunda geração, e destas há ainda, uma redução significativa das que sobrevivem à terceira.

Quanto à definição de empresas familiares, Anderson e Reeb (2003) determinam que, essas empresas são as que possuem presença da propriedade familiar ou que tenham no seu conselho de administração, membros da família. Colli, Pérez e Rose (2003) afirmam que é aquela em que o controle familiar passe por pelo menos duas gerações e apresente no mínimo 5% do capital votante pela família. Ainda, Peng e Jiang (2010) apontam que é adotado o critério de 5% dos direitos de propriedade, que são mensurados por meio da fração de ações detidas pelo acionista da família. Já de acordo com o Art. 243, da Lei nº 11.941/2009, em seu parágrafo 5º, é presumido o controle quando a investidora for titular de 20% do capital votante da investida ou mais, sem controlá-la. Por fim, Martin-Reyna e Duran-Encalada (2012) referem-se a este tipo de empresa como aquelas em que o membro da família ou fundador possua mais de 50% da propriedade.

Além disso, uma empresa caracteriza-se como familiar, apenas quando tem a família proprietária em sua gestão, quando há transmissão de uma geração para outra e quando uma ou mais famílias possuem o controle do negócio e participam da gestão, liderada pelos fundadores, mesmo quando ela esteja em sua primeira geração. No entanto, são as mudanças ocorridas nas relações de poder do processo de sucessão que ocasionam os altos índices de descontinuidade deste tipo de empresas. Na academia há unanimidade quanto à confiança que deve existir para parentes ocuparem cargos operacionais ou estratégicos. Desde a infância, alguns herdeiros têm o desejo de comandarem e esperam tornarem-se líderes empresariais e seguir o exemplo do patriarca ou amar a empresa, como seu sonho pessoal (PETRY; NASCIMENTO, 2009; MINADEO; MELO; RIBEIRO, 2009; MORAIS FILHO; BARONE; PINTO, 2011).

Ao se ter um aumento na propriedade familiar, Shyu (2011) afirma que há a possibilidade de melhorar o desempenho da empresa e, isso pode levar a maiores participações de propriedade de uma família. Acrescenta ainda, que a principal preocupação seja a sobrevivência da organização, já que os membros da família visam à maximização de seu valor no longo prazo. Além disso, um alto grau de confiança e partilha de valor corporativo faz com que seja possível reduzir os custos, de modo mais eficaz, entre empresas familiares, quando se compara com empresas não familiares.

Portanto, as empresas familiares possuem algumas vantagens competitivas, mas sofrem desvantagens também devido a atributos da família. Percebe-se que riqueza familiar está relacionada intimamente com o seu desempenho. Para os membros da família, há incentivos para supervisionar os gestores, a fim de melhorar o desempenho da organização. A propósito, um aumento da propriedade familiar auxilia na negação do problema de agência, resultante do conflito entre acionistas e gestores, o que faz com que o desempenho da empresa melhore. Porém, quando há um aumento da propriedade e riqueza familiar de forma contínua, os membros podem também se esforçar mais para satisfazer seus interesses pessoais, o que prejudica o seu desempenho e, quando a propriedade familiar continua a aumentar, o desempenho da empresa começa a piorar (SHYU, 2011).

Chirico e Bau (2014) salientam que os membros da família se veem como administradores da empresa e, a empresa é como algo que deve ser cultivada por meio do empreendedorismo para dessa forma, sustentar as gerações futuras. Além disso, os membros estão dispostos a sacrificar e ainda investir recursos para tornar a empresa mais saudável, aumentando o valor às partes interessadas. Destacam também que estes são muito dedicados ao negócio e buscam colocar os objetivos da própria empresa na frente dos seus. Esse fato fortalece ainda mais as relações familiares, promovendo a confiança, interdependência e ainda, o compromisso para que a empresa tenha sucesso em longo prazo do negócio.

---

Diante disso, as empresas familiares se diferem de outros tipos de organização, pelo fato de haver expectativa de continuidade, sustentada pelo ambiente empresarial e familiar além da busca de modo mais audacioso pela sobrevivência, do que os próprios resultados financeiros, pois, o sonho do fundador é envolver, com um trabalho em conjunto, as relações familiares e a sociedade patrimonial. É fundamental para o correto entendimento sobre a natureza das organizações familiares, uma compreensão sobre a questão sucessória, decorrente entre pais e filhos. Esse processo de transição é fundamental para o sucesso e continuidade da empresa ao longo prazo (FLORES JR; GRISCI, 2012).

Por fim, para Schepers et al. (2014), as empresas familiares predominam e são frequentemente caracterizadas por serem compostas por muitos membros. Além disso, pela não diversificada posição patrimonial e controle da liderança. Por conseguinte, a empresa familiar apresenta-se diretamente relacionada com a identidade do membro da família (SCHEPERS et al., 2014)

---

### 3. Metodologia

Para verificar o desempenho empresarial das empresas familiares brasileiras e chilenas realizou-se uma pesquisa descritiva, com abordagem quantitativa e por meio de pesquisa documental.

As demonstrações financeiras referentes aos anos de 2008 a 2012 foram extraídas da base de dados Thomson®, na qual se concentram os dados da BM&FBovespa do Brasil e IPSA da Bolsa de Valores de Santiago do Chile. Quanto ao método utilizado para os procedimentos da análise dos dados foi feita uma análise de dados em painel do tipo POLS no *software* SPSS20®.

A população a ser estudada foi composta por todas as empresas familiares listadas no IBrX50 do Brasil e na IPSA do Chile. Conforme conceitos abordados no referencial teórico referente à caracterização de uma empresa familiar, esta pesquisa utilizou o critério de acordo com a Lei nº 11.941/2009 em seu Art. 243 para classificar as empresas familiares. Portanto, estas empresas devem ter em seu conselho de administração, dois ou mais membros da família e, o percentual de 20% ou mais do capital votante na qual para que haja influência significativa. Já para as empresas familiares do Chile, foi utilizado como base o estudo de Pilar (2010), que caracteriza como aquelas que tenha um membro da família que seja acionista, diretor, gerente ou proprietário e que este possua no mínimo 5% do capital da empresa.

Após verificar quais empresas listadas, no IBrX50 da BM&FBovespa e o IPSA da Bolsa de Valores de Santiago, excluídas as financeiras, são empresas familiares, restaram para a amostra, 32 empresas familiares, sendo 12 brasileiras e 20 chilenas. Na seleção das empresas familiares brasileiras do IBrX50, verificamos na BM&FBovespa, uma a uma, se em seu formulário de referências, a empresa possuía dois ou mais membros da família na empresa e ainda, se possuía ações em tesouraria de 20% ou mais do capital votante. Utilizamos o ano de 2012 como base para a seleção das empresas.

Já as empresas familiares chilenas, foram selecionadas a partir do estudo de Muñoz, Rojas e Millaman (2010), que apresentam as maiores empresas familiares multinacionais e, dentre elas, constam empresas chilenas listadas no IPSA e o percentual de sobrenomes em comum nas empresas. Além disso, foi observado nestas empresas por meio do relatório do ano de 2011, no qual apresenta um ranking da

riqueza dos grupos econômicos chilenos do Centro de Estudos em Economia e Negócios (CEEN) da Universidad del Desarrollo, dentre elas se encontram os percentuais de propriedade familiar das empresas.

O período de análise foi entre os anos de 2008 e 2012, em um total de cinco anos de estudo. A justificativa da escolha das variáveis utilizadas nesta pesquisa se encontra no [Quadro 1](#) que segue:

**Quadro 1. Variáveis da pesquisa**

Tipo de variáveis	Descrição	Fórmula	Autores
<b>Dependente</b>	Retorno sobre o Ativo Total (ROA)	Lucro Gerado pelos <u>Ativos (operacional)</u> / Ativo Total Médio	Anderson e Reeb (2003), Martínez, Stöhr e Quiroga (2007), Bonilla, Sepulveda e Carvajal (2010), Shyu (2011), Assaf Neto (2012)
<b>Independentes</b>	Ativo Total	LN (Ativo Total Normalizado)	Maury (2006), Martínez, Stöhr e Quiroga (2007), Bonilla, Sepulveda e Carvajal (2010), Shyu (2011), Martin-Reyna e Durán-Encalada (2012), Espinoza Aguiló e Espinoza Aguiló (2012)
	Endividamento	<u>Exigível total</u> / Ativo Total	Ferreira (2005), Abor e Biekpe (2007), Bonilla, Sepulveda e Carvajal (2010), Assaf Neto (2012), Martin-Reyna e Durán-Encalada (2012)

Fonte: Dados da pesquisa.

### 3.1. Hipóteses de Pesquisa

As hipóteses do estudo foram elaboradas de acordo com o estudo de Kerlinger (1980) e Triviños (1987).

#### a) Relação do ROA versus Endividamento

Encontraram-se algumas pesquisas sobre empresas familiares que estudam a questões do ROA e do Endividamento: Anderson e Reeb (2003), Martínez, Stöhr e Quiroga (2007), Bonilla, Sepulveda e Carvajal (2010), Shyu (2011), Abor e Biekpe (2007), Martin-Reyna e Durán-Encalada (2012).

Diante disso, estabeleceu-se a primeira e a segunda hipótese da pesquisa:

**H1:** Há relação significativa na utilização do endividamento com o retorno do ativo total (ROA) das empresas familiares brasileiras.

**H2:** Há relação significativa na utilização do endividamento com o retorno do ativo total (ROA) das empresas familiares chilenas.

#### b) Relação do ROA versus Ativo Total

Os estudos Maury (2006), Martínez, Stöhr e Quiroga (2007), Shyu (2011), Martin-Reyna e Durán-Encalada (2012), Espinoza Aguiló e Espinoza Aguiló (2012) utilizaram como variáveis o retorno sobre os ativos, para calcular o tamanho da empresa familiar.

Diante disso, se estabelece a terceira e a quarta hipótese de pesquisa:

**H3:** Há relação significativa na utilização do ativo total com o retorno sobre os ativos (ROA) das empresas familiares brasileiras.

**H4:** Há relação significativa na utilização do ativo total com o retorno sobre os ativos (ROA) das empresas familiares chilenas.



## 4 Análise dos Resultados

Nessa seção, apresentam-se os resultados da pesquisa, ou seja, a análise dos dados coletados das empresas familiares do Chile e do Brasil e, com o intuito de responder o objetivo de analisar as oportunidades do desempenho empresarial nas empresas familiares brasileiras e chilenas, utilizou-se a técnica de análise de dados em painel para analisar as 12 empresas familiares brasileiras pertencentes ao IBrX50 da Bolsa de Valores de São Paulo e as 20 empresas familiares chilenas listadas no IPSA da Bolsa de Valores de Santiago.

Primeiramente efetuou-se o teste *Kolmogorov-Smirnov* para verificar a normalidade dos dados analisados, a fim de realizar análise de dados em painel. O resultado do teste K-S apontou para normalidade dos dados. Para a realização da análise de dados em painel, foi realizado o teste de multicolinearidade VIF, que segundo Fávero et al. (2009), sugere-se que os resultados deste teste sejam menores que cinco.

Na sequência da análise dos pressupostos de normalidade e multicolinearidade dos dados, efetuaram-se os testes de LM de *Breusch-Pagan* e o teste de *Hausman* a fim de verificar qual método de análise de dados em painel utilizar no estudo. O teste de LM de *Breusch-Pagan* verificou que a variância dos resíduos foi igual, ou seja, apresentou-se assim a necessidade de utilizar o método POLS para análise de dados em painel. Já o teste de *Hausman* apresentou a rejeição da hipótese nula, ou seja, se tivesse ocorrido da negação da hipótese nula do teste LM de *Breusch-Pagan*, deveria ser utilizada a regressão em dados em painel de efeitos aleatórios. Na *Tabela 1* apresenta-se a análise dos dados das empresas familiares do Brasil e Chile listadas na BM&FBovespa.

**Tabela 1. Dados da Equação das empresas familiares do Brasil e Chile**

BRASIL		CHILE	
Variável	Coefficiente	Variável	Coefficiente
R <sup>2</sup>	0,070	R <sup>2</sup>	0,424
R <sup>2</sup> Ajustado	-0,035	R <sup>2</sup> Ajustado	0,387
F Teste	0,665	F Teste	11,430
F de significação	0,678	F de significação	0,001
Durbin-Watson	1,875	Durbin-Watson	0,991
Observações	60	Observações	100

Fonte: Dados da Pesquisa.

A partir dos dados da *Tabela 1*, Dados da Equação das empresas familiares do Brasil e Chile, analisa-se que o *Durbin-Watson* do modelo apresentado brasileiro, chegou próximo a 2, o que significa que a independência dos erros é satisfeita (MAROCO, 2003). Além disso, F de significação do modelo de dados em painel não se apresentou significativo ao nível de 5% e a variável apresentou valor de 0,678 no Brasil. O contrário acontece no Chile, no qual foi verificado que o F de significação apresentou-se significativo ao nível de 5%, ou seja, a variável apresentou o valor de 0,001.

Ainda, ao analisar o poder de explicação do modelo brasileiro, tem-se que o R<sup>2</sup> ajustado apresentou um poder de explicação nulo, ou seja, apresentou coeficiente negativo. No Chile, o R<sup>2</sup> ajustado apresenta

um poder de explicação de 0,387, ou seja, o modelo tem capacidade de explicação de 38,7% do ROA das empresas familiares chilenas com as variáveis analisadas. Dessa forma, se comparar as empresas familiares brasileiras e chilenas, as chilenas apresentam-se mais significante que as brasileiras.

Os resultados chilenos corroboram com o estudo de Maquieira, Espinosa e Vieito (2011) no qual destacam que, os estudos realizados no Chile sobre a relação entre desempenho e estrutura de propriedade, tendo em vista a diversificação das empresas, possuem uma relação positiva e estatisticamente significativa para o seu desempenho.

Na Tabela 2, é analisada a estatística das variáveis da equação e verificado o teste VIF, que tem por objetivo o fornecimento do diagnóstico de multicolinearidade entre as variáveis independentes apresentadas na amostra. Conforme Fávero et al. (2009) aceita-se os resultados de multicolinearidade até 5, pois os indicadores VIF abaixo de 5 demonstram que não existe problema de multicolinearidade nas variáveis independentes.

**Tabela 2. Dados dos Coeficientes das empresas familiares do Brasil e Chile**

BRASIL				CHILE			
Variável	Coeficiente	P-Value	VIF	Variável	Coeficiente	P-Value	VIF
Constante	7,344	0,259	-	Constante	26,324	0,000	-
Ativo Total	-0,541	0,486	1,457	Ativo Total	-1,802	0,000	1,102
Endividamento	0,059	0,217	1,296	Endividamento	-0,112	0,002	1,082
Ano 2009	1,225	0,549	1,619	Ano 2009	-1,560	0,160	1,603
Ano 2010	2,743	0,192	1,688	Ano 2010	0,593	0,595	1,629
Ano 2011	-0,201	0,924	1,727	Ano 2011	0,383	0,731	1,628
Ano 2012	1,042	0,629	1,808	Ano 2012	-0,663	0,555	1,653

Fonte: Dados da Pesquisa.

De acordo com a Tabela 2, Dados dos Coeficientes das empresas familiares do Brasil e Chile, verifica-se que em ambos os países, os resultados do teste VIF comprovam que nenhuma das variáveis apresenta problemas de multicolinearidade, pois ficaram abaixo de 5%. Quanto as significâncias *P-Value* verifica-se que no Brasil nenhuma das variáveis independentes apresentaram significância estatística em nível de 5% (*P-Value* <0,05), ou seja, as variáveis independentes analisadas não tem poder de explicação no modelo verificado. Já no Chile, todas as variáveis independentes apresentaram significância estatística em nível de 5% (*P-Value* <0,05), ou seja, as variáveis independentes possuem poder de explicação no modelo verificado.

Diante disso, a variável ativo total no Chile apresentou-se significante com um coeficiente negativo de 1,802, ou seja, quanto maior o ativo da empresa em análise, menor tende a ser o ROA das empresas. Isso se explica pelo fato do ativo total ser uma das variáveis que compõe o ROA, pois, quanto maior for o ativo, maior deveria ser o lucro para manter o índice de rentabilidade.

O resultado da variável ativo total no Chile apresentou-se inverso ao estudo de Bonilla, Sepulveda e Carvajal (2010), o qual teve um coeficiente positivo para a variável. Porém o resultado assemelha-se com o de Espinoza Aguiló e Espinoza Aguiló (2012), onde o tamanho e a idade são calculados por meio do valor do ativo total e apresentam coeficientes negativamente significativos.

Ainda, no Chile a variável endividamento apresentou significância e, teve um coeficiente negativo com valor de 0,112 e, quanto maior o endividamento da empresa, menor tende a ser o ROA. Portanto, o endividamento como variável do ROA, acarretará em custo da dívida, cobrança de juros, o que tende a reduzir o lucro da empresa. Isso vai ao encontro do resultado de Abor e Biekpe (2007), pois indicam uma associação significativamente negativa entre o desempenho da empresa e o endividamento. Para os autores Martin-Reyna e Durán-Encalada (2012), isso acontece pelo fato de que altos níveis de endividamento se correlacionam de forma negativa com o desempenho nas empresas familiares.

Quando analisados os anos do estudo, verifica-se que os anos 2009 e 2012 exercem influência negativa no ROA, já em 2010 e 2011 há uma influência positiva nesta variável. Dessa forma, os resultados dos anos de 2010 e 2011 apresentaram um resultado melhor que os anos de 2009 e 2012. Por meio da Tabela 3, destacam-se os dados da equação de dados em painel dos países da análise.

**Tabela 3. Dados da Equação das empresas familiares brasileiras e chilenas**

Variável	Coefficiente
R <sup>2</sup>	0,191
R <sup>2</sup> Ajustado	0,154
F Teste	5,127
F de significação	0,001
Durbin-Watson	1,316
Observações	160

Fonte: Dados da Pesquisa.

De acordo com a Tabela 3, verifica-se que os resultados dos dados da equação de ambas as empresas, sejam brasileiras ou chilenas, perfazem um total de 160 empresas e o F de significação do modelo de dados em painel também se apresentou significativo ao nível de 5%, sendo que a variável apresentou o valor de 0,001. O poder de explicação do modelo proposto, quando verificado o R<sup>2</sup> ajustado, representa 0,154, ou seja, o modelo tem capacidade de explicação de 15,4% do retorno sobre os ativos das empresas tanto chilenas, quanto brasileiras.

Por fim, na Tabela 4 apresentam-se os dados das variáveis da equação das empresas familiares tanto brasileiras, quanto chilenas, no qual são constatados os coeficientes das variáveis independentes, o P-Value das variáveis e o teste VIF.

**Tabela 4. Dados dos Coeficientes das empresas familiares brasileiras e chilenas**

Variável	Coefficiente	P-Value	VIF
Constante	19,842	0,000	-
Ativo Total	-1,511	0,000	1,301
Endividamento	-0,001	1,000	1,343
Ano 2009	-0,358	0,739	1,602
Ano 2010	1,804	0,097	1,628
Ano 2011	0,590	0,587	1,638
Ano 2012	0,337	0,759	1,681
País	-0,419	0,592	1,239

Fonte: Dados da Pesquisa.

Dessa forma, verifica-se na Tabela 4, Dados dos Coeficientes das empresas familiares brasileiras e chilenas, que os resultados do teste VIF evidenciam que nenhuma das variáveis possui problemas de multicolinearidade, pois seus valores ficaram abaixo de 5. As significâncias *P-Value* de ambas as empresas analisadas apresentam que a variável independente ativo total tem significância estatística em um nível de 5% (*P-Value* <0,05), ao contrário da variável endividamento, ou seja, a variável independente ativo total tem poder de explicação no modelo verificado, com um coeficiente negativo de 1,511, ou seja, quanto maior o ativo da empresa em análise, menor tende a ser o ROA das empresas brasileiras e chilenas e, maior deveria ser o lucro para manter o ROA elevado.

Shyu (2011) e Martin-Reyna e Durán-Encalada (2012) utilizam o ativo total como representação do seu tamanho. Assaf Neto (2012) afirma que, os ativos compreendem os bens e direitos econômicos que possibilitam gerar benefícios futuros para a empresa.

A variável endividamento, se comparados os países, não apresentou significância com um coeficiente negativo de 0,001. Quando analisados todos os anos, houve uma influência negativa dos dados no ROA apenas no ano de 2009. Dentre os demais anos, em 2010 houve uma maior influência positiva no retorno sobre os ativos.

Inseriu-se no modelo de análise de dados em painel, a variável *Dummy* País para analisar ambos os países, no qual se atribuiu à variável 0 para o Chile e 1 para o Brasil. O resultado da variável país não apresentou significância estatística, porém, se analisado o coeficiente da variável que apresentou valor negativo tem-se que, as empresas familiares brasileiras apresentaram indicadores de ROA menores do que as empresas familiares chilenas.

---

## 5. Conclusão

A partir do objetivo de analisar as oportunidades do desempenho empresarial nas empresas familiares brasileiras e chilenas, realizou-se uma pesquisa descritiva, documental com abordagem quantitativa de análise com dados de 12 empresas familiares brasileiras pertencentes ao IBrX50 da Bolsa de Valores de São Paulo e 20 empresas familiares chilenas pertencentes ao IPSA da Bolsa de Valores de Santiago, nos anos de 2008 a 2012. Dessa forma, foi utilizada para a análise a estatística descritiva a fim de descrever os dados da pesquisa e, análise de dados em painel a fim de verificar se os ativos e o endividamento são fatores determinantes do retorno sobre os ativos (ROA).

Com isto, as variáveis independentes utilizadas no estudo, ativo total e endividamento, em relação a variável dependente ROA, das empresas familiares brasileiras, não apresentaram significância estatística nos períodos analisados. O contrário ocorreu com as empresas familiares chilenas no qual as variáveis: ativo total e endividamento apresentam significância em relação ao ROA, portanto, nesse país há oportunidades do desempenho empresarial diferentes que no Brasil. Isso se confirma de acordo com o estudo de Maquieira, Espinosa e Vieito (2011) realizado no Chile, no qual destacam que a relação entre desempenho e estrutura de propriedade é positiva e estatisticamente significativa para o desempenho da empresa.

---

Nesse sentido, no que se refere às hipóteses da pesquisa, de relação entre ROA *versus* endividamento das empresas familiares brasileiras e chilenas, rejeita-se a hipótese  $H_1$  que prevê a relação positiva na utilização do endividamento com o retorno do ativo total (ROA) das empresas familiares brasileiras e, além disso, rejeita a hipótese  $H_3$  que prevê se há relação positiva na utilização do ativo total com o retorno sobre os ativos (ROA) das empresas familiares brasileiras. Já nas empresas familiares chilenas, aceita-se a hipótese  $H_2$  que prevê se há relação positiva na utilização do endividamento com o retorno do ativo total (ROA) das empresas familiares chilenas, assim como, aceita-se  $H_4$  que prevê se há relação positiva na utilização do ativo total com o retorno sobre os ativos (ROA) das empresas familiares chilenas.

Os resultados da hipótese  $H_2$  são relacionados com os encontrados no estudo de Bonilla, Sepulveda e Carvajal (2010), que trata de empresa familiar e desempenho e apresenta que, as empresas controladas por família tiveram um retorno sobre os ativos mais significativo. Dessa forma, no Chile a variável ativo total apresentou-se significativa e, quanto maior o ativo da empresa em análise, menor tende a ser o ROA das empresas. Na relação Brasil e Chile, quanto menor for o ROA das empresas brasileiras e chilenas, maior deveria ser o lucro para manter o ROA elevado. A variável endividamento também apresentou significância e, quanto maior o endividamento da empresa, menor tende a ser o ROA. Portanto, o endividamento como variável do ROA, acarretará em custo da dívida, cobrança de juros, o que tende a reduzir o lucro da empresa.

Já a hipótese  $H_4$  tem seus resultados relacionados com a pesquisa de Espinoza Aguiló e Espinoza Aguiló (2012), que em seu estudo sobre desempenho dos negócios da família, expõem que a variável tamanho é calculada por meio do ativo total e apresenta coeficientes negativamente significativos com o ROA.

Diante disso, conclui-se que a relação entre o endividamento e ativo total, com o ROA nas empresas familiares brasileiras e chilenas ocorre somente nas empresas chilenas, já que nas empresas familiares brasileiras não encontrou-se significância estatística na análise realizada. Esse resultado pode apoiar-se no estudo de Martínez, Stöhr e Quiroga (2007) sobre propriedade da família e desempenho da empresa, no qual identificaram que o ROA teve um melhor ajuste como uma variável dependente.

As limitações do estudo incidem no número de variáveis pesquisadas e na utilização de um número limitado de empresas, por utilizarmos em nosso estudo o IBRX50 da Bolsa de Valores de São Paulo do Brasil e o IPSA da Bolsa de Valores de Santiago do Chile. Recomendam-se para pesquisas futuras a utilização de mais variáveis e, além disso, o relacionamento das empresas familiares brasileiras com outros países.

---

### Bibliografia

- ABOR, J.; BIEKPE, N. (2007), "Corporate governance, ownership structure and performance of SMEs in Ghana: implications for financing opportunities", *Corporate governance*, Vol. 7, Num. 3, pp. 288-300.
- ANDERSON, R. C.; REEB, D. M. (2003), "Founding-family ownership and firm performance: evidence from the S&P 500", *The Journal of Finance*, Vol. 58, Num. 3, pp. 1301-1328.
- ARAÚJO, E. A. T.; SILVA, W. A. C. (2010), "Pesquisa Científica em Contabilidade Gerencial nos Enanpads de 2003 a 2008", *Revista Universo Contábil*, Vol. 6, Num. 3, pp. 29-44.
- ASSAF NETO, A. (2012), "Finanças corporativas e valor", 6. ed. São Paulo: Atlas.
- BARALDI, P. (2005), "Gerenciamento de riscos empresariais: a gestão de oportunidades, a avaliação de riscos e a criação de controles internos nas decisões empresariais", 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier.
- BODOLICA, V.; SPRAGGON, M.; ZAIDI, S. (2015), "Boundary management strategies for governing family firms: A UAE-based case study", *Journal of Business Research*, Vol. 68, Num. 3, pp. 684-693.
- BONILLA, C. A.; SEPULVEDA, J.; CARVAJAL, M. (2010), "Family ownership and firm performance in Chile: A note on Martinez et al.'s evidence", *Family Business Review*, Vol. 23, Num. 2, pp. 148-154.
- BRASIL. "Lei 11.941", de 27 de maio de 2009. (2013), Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/ato2007-2010/2009/lei/l11941.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2007-2010/2009/lei/l11941.htm)>. Acesso em: 30 out.
- BREALEY, R. A.; MYERS, S. C. (2005), "Finanças corporativas: financiamento e gestão de risco", Porto Alegre: Bookman.
- BRIGHAM, E. F.; EHRHARDT, M. C. (2012), "Administração financeira: teoria e prática", 2. ed. São Paulo: Cengage Learning.
- CAPON, N.; FARLEY, J. U.; HOENIG, S. (1990), "Determinants of financial performance: a meta-analysis", *Management Science*, Vol. 36, Num. 10, pp. 1143-1159.
- CHIRICO, F.; BAU, M. (2014), "É a família um "activo" ou "responsabilidade" para o desempenho da empresa? O papel moderador do Environmental Dinamismo", *Journal of Small Business Management*, Vol. 52, Num. 2, pp. 210-225.
- COLLI, A.; PÉREZ, P. F.; ROSE, M. B. (2003), "National determinants of family firm development? Family firms in Britain, Spain, and Italy in the nineteenth and twentieth centuries", *Enterprise & Society*, Vol. 4, Num. 1, pp. 28-64.
- COSTA, F.; GARCIAS, P. M. (2009), "Concentração de Mercado e Desempenho das Indústrias Brasileiras de Papel e Celulose – Recorrendo à Modelagem de Fleuriet para Analisar o Paradigma ECD", *RCO – Revista de Contabilidade e Organizações*, Vol. 3, Num. 6, pp. 143-163.
- CUCCULELLI, M.; MANNARINO, L.; PUPO, V.; RICOTTA, F. (2014), "Owner-Management, Firm Age, and Productivity in Italian Family Firms", *Journal of Small Business Management*, Vol. 52, Num. 2, pp. 325-343.
- DAMODARAN, A. (2002), "Finanças corporativas aplicadas", Porto Alegre: Bookman.
- DAMODARAN, A. (2004), "Finanças corporativas: teoria e prática", 2. ed. Porto Alegre: Bookman.
- DAVIS, H. Z.; PELES, Y. C. (1993), "Measuring equilibrating forces of financial ratios", *The Accounting Review*, Vol. 68, Num. 4, pp. 725-747.
- DONNELLEY, R. G. (1964), "La empresa familiar", *Revista de Administração de Empresas*, Vol. 42, Num. 4, pp. 161-198.
- ESPINOZA AGUILÓ, T. I.; ESPINOZA AGUILÓ, N. F. (2012), "Family business performance: evidence from Mexico", *Cuadernos de Administración*, Vol. 25, Num. 44, pp. 39-61.

FÁVERO, L. P.; BELFIORE, P. P.; CHAN, B. L.; SILVA, F. L. (2009), "Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões", Rio de Janeiro: Elsevier.

FERNANDES, J. L. T.; SILVA, C. A. T. (2007), *Análise da legibilidade dos textos narrativos dos fatos relevantes divulgados pelas empresas brasileiras de capital aberto nos anos de 2002 a 2006*. In: IV Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade, 2007, São Paulo. "Anais..." São Paulo.

FERREIRA, J. A. S. (2005), "Finanças corporativas: conceitos e aplicações", São Paulo: Pearson Prentice Hall.

FLORES JR, J. E.; GRISCI, C. L. I. (2012), "Dilemas de pais e filhos no processo sucessório de empresas familiares", *Revista de Administração São Paulo*, Vol. 47, Num. 2, pp. 325-337.

GAJ, L. (1990), "Tornando a administração estratégica possível", São Paulo: McGraw-Hill.

GALLEGO, F.; LOAYZA, N. (2000), "Estructura financiera en Chile: desarrollos macroeconómicos y efectos microeconómicos", *Economía chilena*, Vol. 3, Num. 2, pp. 5-30.

GARTNER, I. R. (2010), "Modelagem multiatributos aplicada à avaliação do desempenho econômico-financeiro de empresas", *Pesquisa Operacional*, Vol. 30, Num. 3, pp. 619-636.

GITMAN, L. J.; MADURA, J. (2003), "Administração financeira: Uma Abordagem Gerencial", São Paulo: Pearson Addison Wesley.

GOMES, A. F.; SANTANA, W. G. P.; ARAÚJO, U. P. (2008), "Mecanismos de vigilância e dispositivos de controle: o caso de uma indústria familiar de confecções de Minas Gerais", *Revista de Administração Mackenzie*, Vol. 9, Num. 8, pp. 67-87.

GONÇALVES, J. S. R. C. (2000), "As empresas familiares no Brasil", *Revista de Administração de Empresas*, Vol. 7, Num. 1, pp. 7-12.

GROPPELLI, A. A.; NIKBAKHT, E. (2006), "Administração financeira", 2. ed. São Paulo: Saraiva.

KANITZ, S. C.; KANITZ, L. M. (1978), "A relação pai e filho nas empresas familiares", *Revista de Administração São Paulo*, Vol. 13, Num. 1, pp. 33-41.

KERLINGER, F. N. (1980), "Metodologia da pesquisa em ciências sociais: Um tratamento conceitual", São Paulo: Ed. da Universidade de São Paulo.

LEAL, R. P. C.; SAITO, R. (2003), "Finanças corporativas no Brasil", *RAE eletrônica*, Vol. 2, Num. 2, pp. 1-15.

MAHTO, R. V.; KHANIN, D. (2013), "Satisfaction with Past Financial Performance, Risk Taking, and Future Performance Expectations in the Family Business", *Journal of Small Business Management*, pp. 1-18.

MAQUIEIRA, C. P.; ESPINOSA, C. E.; VIEITO, J. P. (2011), "Corporate Performance and Ownership Structure: Empirical Evidence for Chile", *Quarterly Journal of Finance and Accounting*, Vol. 50, Num. 1, pp. 75-96.

MAROCO, J. (2003), "Análise estatística com utilização do SPSS", 2. ed. Lisboa: Sílabo.

MARTÍNEZ, J. I.; STÖHR, B. S.; QUIROGA, B. F. (2007), "Family ownership and firm performance: Evidence from public companies in Chile". *Family Business Review*, Vol. 20, Num. 2, pp. 83-94.

MARTIN-REYNA, J. M. S.; DURAN-ENCALADA, J. A. (2012), "The relationship among family business, corporate governance and firm performance: evidence from Mexican stock exchange", *Journal of Family Business Strategy*, Vol. 3, pp. 106-117.

MARTINS, G. S.; MENEZES, P. L.; BERNHOEFT, R. (1999), "Empresas familiares brasileiras: perfil e perspectivas", São Paulo: Negócio Editora.

MAURY, B. (2006), "Family ownership and firm performance: Empirical evidence from Western European corporations", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 12, Num. 2, pp. 321-341.

MINADEO, R.; MELO, M. C. O. L.; RIBEIRO, C. M. (2009), "TAM e Azaléia: processos de transição em empresas familiares", *Revista Economia & Gestão*, Vol. 9, Num. 20, pp. 114-140.

MORAIS FILHO, A. C. T.; BARONE, F. M.; PINTO, M. O. (2011), "A produção científica em empresas familiares: um enfoque conceitual", *Revista de Administração Pública*, Vol. 45, Num. 6, pp. 1971-1991.

MOSS, T. W.; PAYNE, G. T.; MOORE, C. B. (2014), "Strategic Consistency of Exploration and Exploitation in Family Businesses", *Family Business Review*, Vol. 27, Num. 1, pp. 51-71.

MUÑOZ, J. A.; ROJAS, P. A.; MILLAMAN, A. A. (2010), "Estudio comparativo de empresas multinacionales de origen chileno y extranjero", 2010. 110 f. Seminario para optar al Título de Ingeniero Comercial. Tese de Doutorado - Facultad de Economía y Negocios, Escuela de Economía y Administración - Universidad de Chile - Santiago.

PAIVA, K. C. M.; OLIVEIRA, M. C. S. M.; MELO, M. C. O. L. (2008), "Produção científica brasileira sobre empresa familiar - um meta estudo de artigos publicados em anais de eventos da ANPAD no período de 1997-2007", *Revista de Administração Mackenzie*, Vol. 9, Num. 6, pp. 148-173.

PENG, M. W.; JLANG, Y. (2010), "Institutions behind family ownership and control in large firms", *Journal of Management Studies*, Vol. 47, Num. 2, pp. 253-273.

PETRY, L. I.; NASCIMENTO, A. M. (2009), "Um estudo sobre o modelo de gestão e o processo sucessório em empresas familiares", *Revista Contabilidade & Finanças*, Vol. 20, Num. 49, pp. 109-125.

PILAR, G. G. (2010) "Estructura de Propiedad Familiar, Control Corporativo y Desempeño: Evidencia para Chile", 2010. 74 f. Tese de Doutorado - Escuela de Postgrado, Facultad de Economía Y Negocios - Universidad De Chile, Santiago.

RAMÍREZ, A. A. R. (2010), "Importancia de la valoración de la empresa familiar: los problemas de iliquidez", *Revista de estudios empresariales*, Num. 2, pp. 38-61.

RONDINEL, R.; SONAGLIO, C.; PEDROSO, L. (2005), "Economia chilena: exemplo a ser seguido?", *Economia e Desenvolvimento*, Num. 17, pp. 26-48.

SCHEFFER, A. B. B. (1995) "Fatores dificultantes e facilitadores ao processo de sucessão familiar", *Revista de Administração São Paulo*, Vol. 30, Num. 3.

SCHEPERS, J.; VOORDECKERS, W.; STEIJVERS, T.; LAVEREN, E. (2014). "The entrepreneurial orientation-performance relationship in private family firms: the moderating role of socioemotional wealth", *Small Bus Econ*, Vol. 43, pp. 39-55.

SHYU, J. (2011), "Family ownership and firm performance: evidence from Taiwanese firms", *International Journal of Managerial Finance*, Vol. 7, Num. 4, pp. 397-411.

SICSÚ, J.; CASTELAR, A. (2009), "Sociedade e economia: estratégias de crescimento e desenvolvimento", Brasília: Ipea.

TRIVIÑOS, A. N. S. (1987), "Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação", São Paulo: Atlas.

VIDIGAL, A. C. (1996), "Viva a empresa familiar!" Rio de Janeiro: Rocco.

WESTON, J. F.; BRIGHAM, E. F. (2000), "Fundamentos da Administração Financeira", 10. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil.

YOO, S. S.; SCHENKEL, M. T.; KIM, J. (2014), "Examining the Impact of Inherited Succession Identity on Family Firm Performance", *Journal of Small Business Management*, Vol. 52, Num. 2, pp. 246-265.





## El riesgo soberano y sus efectos asimétricos sobre la transmisión de la política monetaria

ÁREA: 4  
TIPO: Aplicación

33

*Sovereign risk and its asymmetric effects on the monetary policy transmission*  
*O risco soberano e efeitos assimétricos sobre a transmissão da política monetária*

### AUTORES

**María Cantero-Sáiz<sup>1</sup>**  
Universidad de Cantabria, España.  
maria.cantero@unican.es

**Sergio Sanfilippo-Azofra**  
Universidad de Cantabria, España.  
sergio.sanfilippo@unican.es

**María Begoña Torre-Olmo**  
Universidad de Cantabria, España.  
maria.torre@unican.es

**Carlos López-Gutiérrez**  
Universidad de Cantabria, España.  
carlos.lopez@unican.es

1. Autora de contacto:  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Avda. de Los Castros, s/n; 39005 Santander-Cantabria; España.

*Este artículo analiza los efectos que el riesgo soberano está teniendo en la transmisión de la política monetaria en la Eurozona a través del crédito bancario. El estallido de la crisis de deuda soberana en 2010 generó una creciente preocupación por el riesgo soberano, especialmente en los países de la periferia europea (España, Portugal, Irlanda, Italia y Grecia). La apreciación de un mayor riesgo soberano ha deteriorado las condiciones de financiación del sector bancario, dando lugar a asimetrías en el proceso de transmisión monetaria entre países.*

*The objective of this article is to analyze the impact that the sovereign debt crisis has had in the euro zone. Furthermore, this article examines the effects of sovereign risk on the monetary policy transmission in the euro zone through bank credit. The outbreak of the sovereign debt crisis in 2010 led to growing concerns about sovereign risk, especially in the countries of the European periphery (Spain, Portugal, Ireland, Italy and Greece). Greater sovereign risk has worsened the financing conditions of the banking sector, leading to asymmetries in the monetary transmission process across countries.*

*O objetivo deste artigo é analisar o impacto que teve a crise da dívida soberana na zona euro. Além disso, este artigo analisa os efeitos que o risco soberano está a ter sobre a transmissão da política monetária na área do euro através de crédito bancário. A eclosão da crise da dívida soberana em 2010 levou a crescentes preocupações sobre o risco soberano, especialmente nos países da periferia europeia (Espanha, Portugal, Irlanda, Itália e Grécia). A constatação do aumento do risco soberano piorou as condições de financiamento do sector bancário, levando a assimetrias no processo de transmissão da política monetária entre os países.*

DOI  
10.3232/GCG.2015.V9.N1.02

RECIBIDO  
20.11.2014

ACEPTADO  
04.02.2015

## 1. Introducción

La crisis financiera mundial que comenzó en 2008 se ha visto intensificada en Europa, y especialmente en la Eurozona, a raíz del estallido en 2010 de la crisis de deuda soberana. El excesivo endeudamiento en los años previos a la crisis puso en peligro la sostenibilidad de las finanzas públicas de varios países y su riesgo soberano aumentó considerablemente. Este hecho impactó principalmente sobre los países de la periferia europea (España, Portugal, Irlanda, Italia y Grecia). Los mercados soberanos se vieron fuertemente afectados, fruto de la percepción de los inversores sobre la viabilidad presupuestaria de estos países, lo cual se contagió rápidamente a las condiciones de financiación del sector bancario. Este escenario supuso que los impulsos comunes de política monetaria tuviesen efectos asimétricos. Dado que en la Eurozona la financiación procedente del sector bancario desempeña un papel primordial, el deterioro de la transmisión monetaria a través de las instituciones de crédito es un fenómeno que merece especial atención.

A este respecto, el estudio de los efectos que el riesgo soberano tiene sobre los costes de financiación bancaria y la oferta de crédito ha despertado un gran interés recientemente. Así, Albertazzi et al. (2014) muestran que para Italia un aumento de la prima de riesgo conduce a un incremento de los costes de financiación bancaria y a una reducción de la oferta crediticia. Babihuga y Spaltro (2014) encuentran, en un análisis sobre los principales bancos de Estados Unidos, Europa y Australia, que el riesgo soberano es uno de los principales determinantes de los costes de financiación bancarios. Por su parte, Gennaioli et al. (2014) muestran como el incumplimiento de los pagos derivados de la deuda pública se traduce en una caída del crédito privado. Finalmente, Cantero-Saiz et al. (2014) encuentran que en la Eurozona una contracción monetaria conduce a una reducción de la oferta crediticia más importante en países con elevado riesgo soberano.

El objetivo de este artículo es realizar un análisis de las repercusiones que ha tenido la crisis de deuda soberana en la Eurozona. Asimismo, este trabajo identifica los factores que explican las asimetrías generadas por el riesgo soberano en el proceso de transmisión de la política monetaria. Por último, se examina como las medidas que se están aplicando para atajar la crisis de deuda pueden contribuir a reducir las divergencias en el mecanismo de transmisión monetaria. También se aportan medidas complementarias debido a que las soluciones implantadas hasta el momento se han caracterizado por una falta de agilidad y por ser insuficientes para solventar la situación. Esto ha demostrado que resulta muy complicada la toma de decisiones en el seno de las instituciones europeas como consecuencia de las diferentes situaciones e intereses de los países, así como por sus distintos niveles de riesgo soberano. Así pues, el análisis de los posibles efectos del riesgo soberano sobre el proceso de transmisión monetaria es importante para identificar la heterogeneidad y las disfunciones que se producen entre países durante dicho proceso. El estudio de dichos efectos no es sólo relevante para Europa sino también para otros muchos países con un elevado riesgo soberano, como los pertenecientes a América Latina. Por otra parte, la crisis de deuda soberana de Europa también tiene importantes implicaciones económicas para otros países, especialmente para Estados Unidos, que es su principal socio comercial y destino de inversiones (Anaraki, 2012). La crisis está afectando especialmente al valor de los activos que los inversores estadounidenses poseen en Europa, principalmente aquellos relacionados con la deuda pública o el sector bancario.

### PALABRAS CLAVE

**Crisis de deuda soberana, Riesgo soberano, Política monetaria, Crédito bancario**

### KEY WORDS

**Sovereign debt crisis, Sovereign risk, Monetary policy, Bank credit**

### PALAVRAS-CHAVE

**Crise da dívida soberana, Risco soberano, Política monetária, Crédito bancário**

### CÓDIGOS JEL:

**E440; E520; G210**

---

Aparte de este primer apartado introductorio, la segunda sección realiza una breve revisión de la evolución de la crisis de deuda en Europa. En la sección tercera se explica el canal de crédito de la política monetaria, se esbozan los efectos que el riesgo soberano ha tenido sobre las condiciones de financiación del sector bancario y se analizan las posibles relaciones que pueden existir entre el riesgo soberano y la transmisión de la política monetaria a través de los bancos. La sección cuarta muestra las principales conclusiones del artículo y plantea posibles soluciones que permitan devolver la normalidad a los mercados financieros y restablecer la adecuada transmisión de la política monetaria.

---

## 2. Origen y desarrollo de la crisis de deuda soberana

### 2.1. Primera etapa: los años pre-crisis (1999-2008)

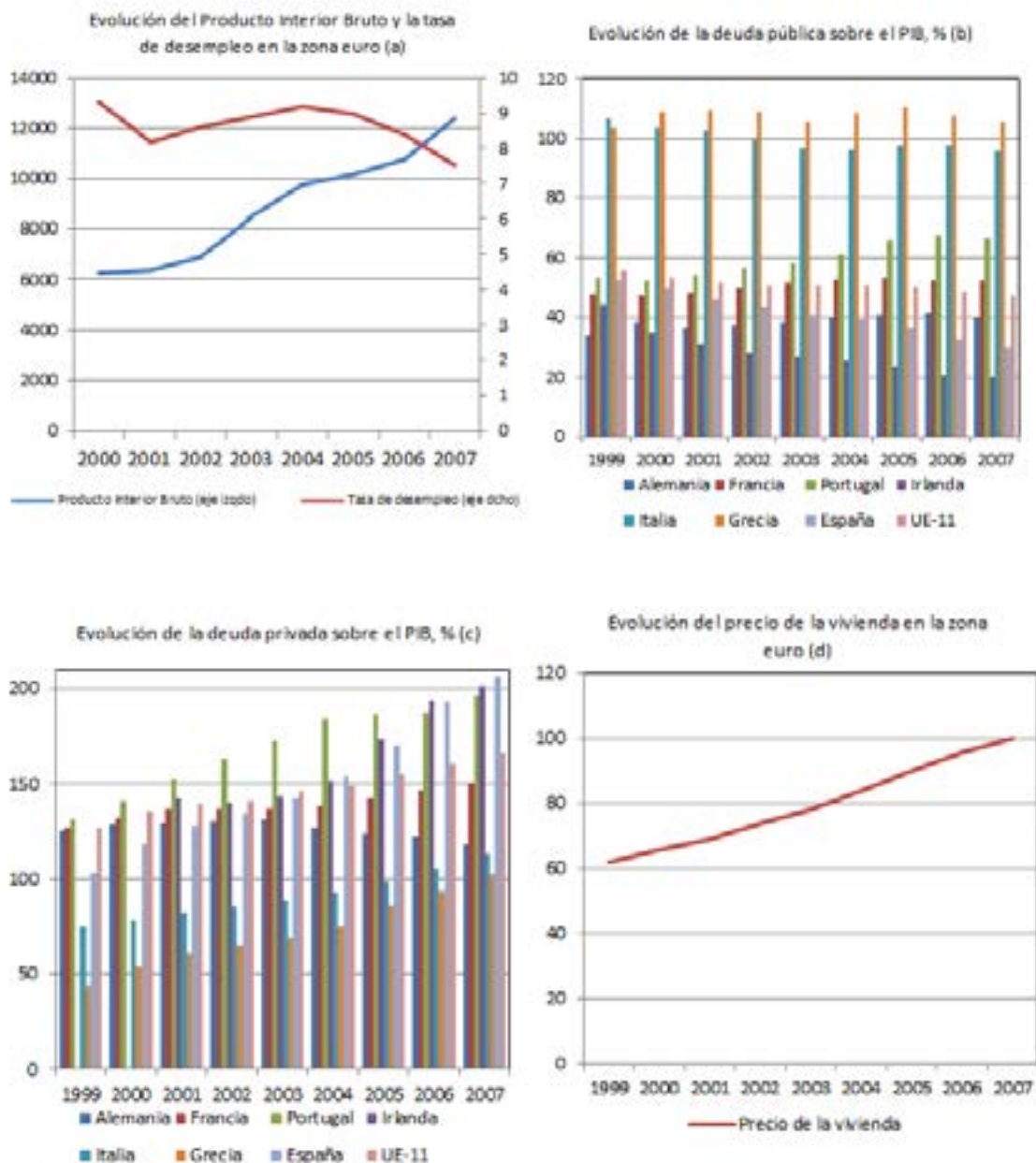
El largo proceso de integración entre los países que componen la Unión Económica y Monetaria (UEM) culminó en 1999 con la adopción del euro como moneda común. A partir de entonces el Banco Central Europeo (BCE) se responsabilizó de la política monetaria del conjunto de la UEM, quedando la política fiscal en el ámbito de competencias de cada uno de los países miembros.

Una de las consecuencias más destacables de todo este proceso de integración fue la convergencia de los rendimientos de los bonos emitidos por los distintos países miembros hacia el nivel de Alemania, el país más seguro. Esta situación impulsó notablemente los movimientos de capitales entre los países en busca de nuevas oportunidades de inversión rentables. Además, se produjo un recalentamiento de las economías, las cuales experimentaron diferenciales positivos de inflación y, en consecuencia, menores tipos de interés reales. Esto propició la existencia de crédito abundante en condiciones benignas, lo cual dio lugar a un espectacular crecimiento económico (véase [Gráfico 1a](#)). No obstante, este boom económico estuvo acompañado de un excesivo endeudamiento por parte del sector público, fundamentalmente en Italia y Grecia (véase [Gráfico 1b](#)), y del sector privado, principalmente en Irlanda, Portugal y España (véase [Gráfico 1c](#)). En este escenario de gran expansión económica el precio de los activos se incrementó de forma exponencial, especialmente el de la vivienda, lo que llevó a la aparición de burbujas inmobiliarias (véase [Gráfico 1d](#)).

En esta situación los gobiernos carecieron de la disciplina presupuestaria necesaria. La asignación del mismo riesgo de crédito a todos los países, pese a las importantes diferencias observadas en su situación presupuestaria, da cuenta de la infravaloración de riesgos que se produjo durante este período. Esta situación no contemplaba, por tanto, la posibilidad de que se produjese una crisis de deuda soberana. En consecuencia, el entorno institucional comunitario carecía de herramientas de gestión adecuadas para hacer frente a perturbaciones asimétricas que se pudiesen producir entre los países.

Todo este proceso de integración supuso también una mayor interdependencia entre los estados miembros, lo cual unido al fuerte endeudamiento y a un laxo sistema de prevención de crisis, generó el cóctel ideal para que potenciales shocks económicos se contagiasen rápidamente entre los países.

Gráfico 1. Evolución de las principales variables macroeconómicas en la zona euro



(a) El eje de la izquierda representa el Producto Interior Bruto en billones de dólares a precios corrientes. El eje de la derecha representa la tasa de desempleo (%) sobre el total de la población activa. (c) La UE-11 no incluye Luxemburgo. (d) Índice del precio medio de los inmuebles residenciales de la zona euro (2007 = 100).

Fuente: elaboración propia a partir de datos del World Development Indicators, la OCDE, EuroStat y el BCE.

## 2.2. Segunda etapa: la crisis económico-financiera (2008-2010)

El estallido de la crisis *subprime* en Estados Unidos y la caída de *Lehman Brothers* en 2008 golpearon fuertemente a los mercados de capitales y generaron graves problemas de liquidez a los bancos. El sistema financiero se colapsó y los bancos dejaron de prestarse entre sí, marcando el inicio de la crisis económico-financiera.

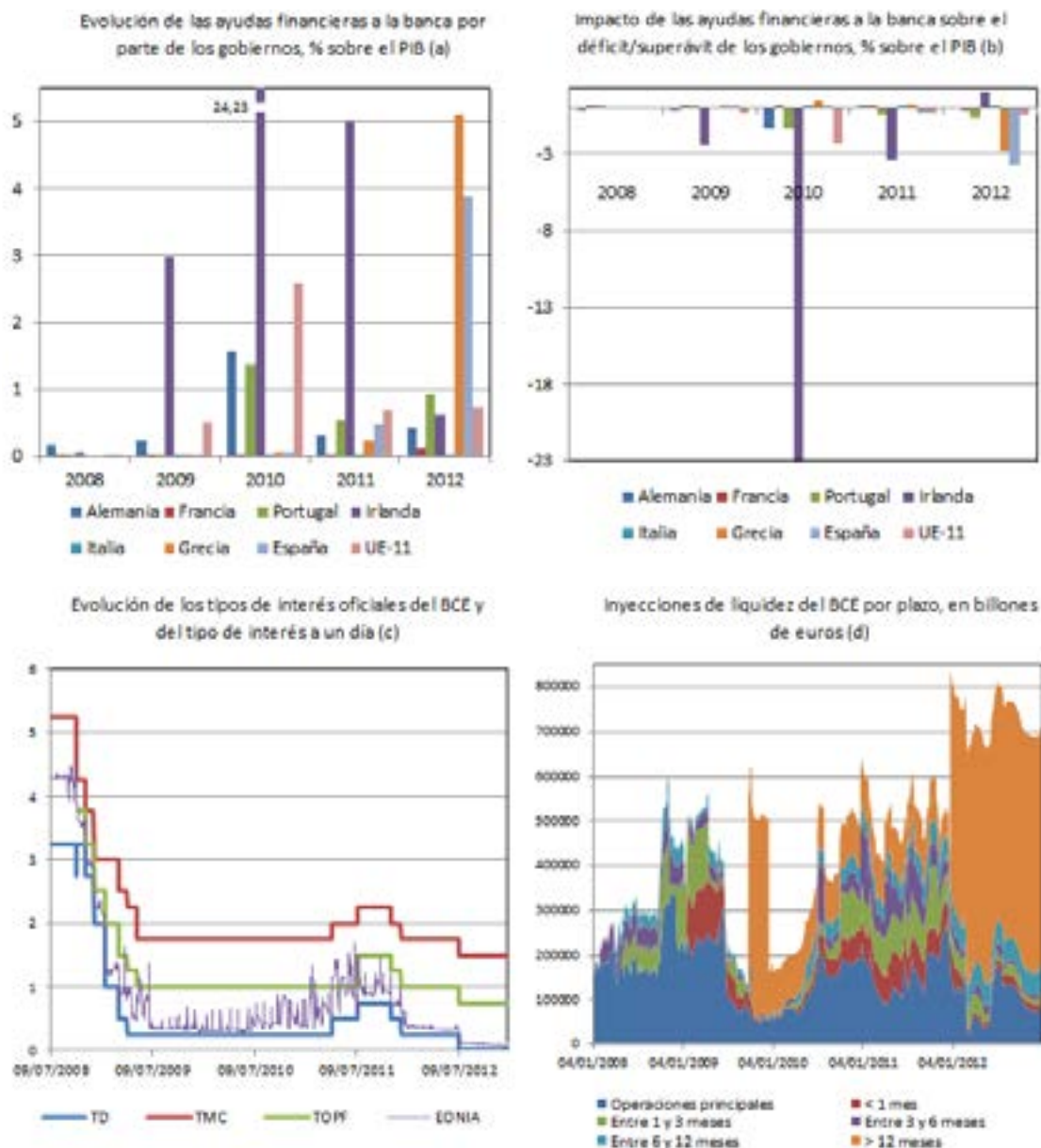
En Europa la crisis se consideró inicialmente un problema puramente bancario, por lo que los gobiernos de cada país pusieron cuantiosos recursos financieros a disposición de los bancos en aras de devolver la confianza al sector bancario e impulsar el crédito a la economía. El caso más notable de apoyo financiero a la banca fue el de Irlanda. Sin embargo, otros países como España y Grecia también han tenido que recurrir recientemente a los fondos públicos para costear el rescate de sus bancos (véase [Gráfico 2a](#)). Las ayudas financieras a la banca tuvieron un serio impacto sobre el déficit público de los países (véase [Gráfico 2b](#)).

El BCE también intervino para estabilizar los mercados financieros a través de la reducción de tipos de interés hasta mínimos históricos (véase [Gráfico 2c](#)). Asimismo, puso en marcha medidas no convencionales como complemento a la bajada de tipos. En concreto, modificó las subastas a tipo de interés variable por subastas a tipo fijo con volumen ilimitado de liquidez, amplió el sistema de activos de garantía, aumentó el plazo de las operaciones de financiación, realizó inyecciones de liquidez e instauró un programa de adquisiciones de bonos garantizados (véase [Gráfico 2d](#)).

Por otro lado, la incertidumbre sobre la valoración de algunos activos de los balances de las entidades (activos tóxicos) fomentó el desarrollo de dos tipos de sistemas de apoyo a los activos: los sistemas de aseguración de los activos y los sistemas de extracción de activos que se transferían a una institución separada (los llamados bancos malos).

En este contexto de gran apoyo a la banca, no se consideró el efecto que los rescates bancarios podían tener sobre la sostenibilidad de las finanzas públicas. Este hecho tuvo graves repercusiones al precipitar la crisis de deuda que se desencadenó posteriormente.

Gráfico 2. Medidas de apoyo al sector bancario



(a) Para el cálculo de la cuantía total de las ayudas se considera: 1) Los intereses asociados a la financiación empleada para costear la ayuda, principalmente los derivados de las emisiones de deuda; 2) Las concesiones de fondos en forma de inyecciones de capital y 3) Los pagos derivados de las garantías que el gobierno otorga a las instituciones financieras. (c) TMC: Tipo marginal de crédito; TD: Tipo de depósito, TOPF: Tipo de las operaciones principales de financiación. €ONIA (Euro Interbank Offered Rate): índice medio del tipo del euro a un día fruto de las operaciones de crédito interbancarias.

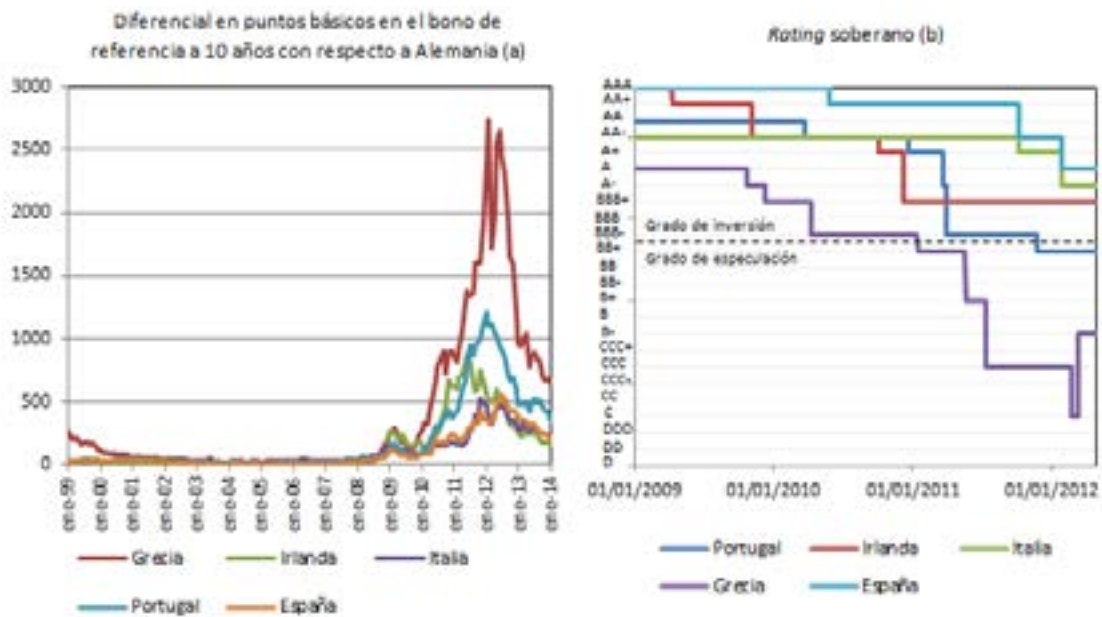
Fuente: elaboración propia a partir de datos de EuroStat, la OCDE y el BCE.

### 2.3. Tercera etapa: la crisis de deuda soberana (2010-actualidad)

En primavera de 2010 Grecia solicitó asistencia financiera a la Eurozona y al Fondo Monetario Internacional al conocerse que su déficit fiscal era mucho más elevado de lo que se pensaba. La crisis financiera pasó entonces a tener un nuevo cariz, convirtiéndose en una crisis de deuda soberana. La fuerte interconexión entre los mercados financieros, junto con la gran acumulación de deuda y las debilidades en la estructura institucional de la UEM, hizo que la crisis se propagase rápidamente a otros países, afectando principalmente a la periferia europea (Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España).

Las tensiones soberanas impactaron negativamente en la confianza de los inversores, generando una creciente preocupación por el riesgo soberano. Esto se reflejó en los considerables incrementos en los rendimientos de deuda pública de los países más afectados, así como en las progresivas rebajas de su calificación crediticia por parte de las agencias de *rating* (véase Gráficos 3a y 3b). Las debilidades del sector público se contagiaron a las condiciones de financiación del sector bancario, lo cual supuso un riesgo para la estabilidad financiera y la transmisión de la política monetaria.

Gráfico 3. Evolución del riesgo soberano en la zona euro



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OCDE y Fitch Ratings.

Esta situación tan problemática propició la adopción de varias medidas. Así, en junio de 2010 se constituyó el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera con el propósito de financiar a los países de la UEM con dificultades para acceder a los mercados de capitales. Este fondo se utilizó para financiar los rescates de Irlanda en noviembre de 2010 y Portugal en mayo de 2011.

A su vez, el BCE introdujo medidas para favorecer el acceso a financiación de los bancos. En este sentido, prolongó la vigencia de sus medidas no convencionales, anunció un nuevo programa de adquisición de

bonos garantizados, extendió la vigencia de sus operaciones de financiación en moneda extranjera y adoptó medidas en materia de activos con garantía para asegurar el acceso a liquidez de los bancos. Asimismo, introdujo el Programa de Compra de Valores para hacer frente al mal funcionamiento de algunos mercados de valores y garantizar la correcta transmisión de los impulsos monetarios. Estas medidas supusieron un alivio temporal para la crisis de deuda, pero no solucionaron el problema de fondo.

### 3. Política monetaria y riesgo soberano: efectos asimétricos sobre el crédito bancario

El estallido de la crisis de deuda soberana generó una creciente preocupación por el impacto que el riesgo soberano puede tener sobre los intermediarios financieros, sus balances y su capacidad para conceder crédito. El empeoramiento del riesgo soberano ha incrementado los costes y reducido la disponibilidad de financiación de algunas entidades bancarias de la Eurozona, dando lugar a una fuerte diferenciación de precios entre países. Estos mayores problemas de financiación van a condicionar el proceso de transmisión de la política monetaria a través del crédito que concedan las entidades. En esta sección se realiza, en primer lugar, una breve revisión del canal de crédito como mecanismo de transmisión de la política monetaria. En segundo lugar, se muestran los efectos que el riesgo soberano ha tenido sobre las condiciones de financiación del sector bancario. En tercer lugar, se analizan las relaciones existentes entre el riesgo soberano y el canal de crédito de la política monetaria.

#### 3.1. El canal de crédito de la política monetaria

La presente crisis ha demostrado que los intermediarios financieros son una pieza vital en el proceso de transmisión de los impulsos monetarios a la economía real, dado el papel que desempeñan como oferentes de crédito. Esto ha suscitado un creciente interés por el estudio del canal de crédito como mecanismo de transmisión de la política monetaria<sup>1</sup> (véase Opiela, 2008; Altunbas et al., 2010; Gambacorta y Marques-Ibanez, 2011). El canal de crédito surge debido a la presencia de imperfecciones en los mercados financieros y se divide principalmente en dos sub-canales: el canal de hojas de balance y el canal de préstamos bancarios.

El canal de hojas de balance (*balance sheet channel*) se basa en los efectos que la política monetaria tiene sobre el patrimonio neto de las empresas. Una subida de tipos de interés, fruto de una política monetaria contractiva, deteriora los balances de los prestatarios ya que aumenta el servicio de su deuda y reduce el valor de los activos que pueden ser utilizados como colaterales en las operaciones crediticias. Este hecho induce a los prestamistas a exigir mayores tipos de interés y a restringir su oferta de préstamos (Bernanke y Gertler, 1995).

El canal de préstamos bancarios (*bank lending channel*) se centra en la influencia de las variaciones de política monetaria sobre el acceso de las instituciones bancarias a fondos prestables, tales como

1. Se denomina mecanismo de transmisión a los procesos por los que las decisiones de política monetaria del Banco Central afectan a la economía y al nivel de precios. Los principales mecanismos de transmisión incluyen el canal de tipo de interés, el canal de tipo de cambio, el canal del precio de otros activos, el canal de crédito y el canal de las expectativas de los agentes económicos (Mishkin, 1995). El canal de las expectativas es un mecanismo implícito en el resto de canales, pero dada su importancia la literatura lo ha considerado como un canal adicional. Todos estos canales no son mecanismos independientes sino que están interrelacionados entre sí.



depósitos o financiación de mercado. Una política monetaria restrictiva incrementa el nivel de reservas bancarias que las instituciones de crédito deben mantener en el Banco Central, lo que reduce la base de depósitos para poder satisfacer las nuevas exigencias de reservas. Además, una política monetaria contractiva reduce el rendimiento de los depósitos en relación a otros activos, lo que disminuye la preferencia de los depositantes por mantenerlos. Dado que los depósitos son una importante fuente de financiación para las entidades bancarias, una disminución de los mismos originará una contracción de la oferta de préstamos (Bernanke y Blinder, 1988). Asimismo, los shocks monetarios también afectan a la financiación de mercado de las entidades bancarias. En este sentido, una restricción monetaria incrementa la prima de financiación externa de los bancos y, por tanto, sus costes de financiación. Estos mayores costes se trasladarán en una disminución de la oferta crediticia (Disyatat, 2011).

### 3.2. Riesgo soberano y condiciones de financiación del sector bancario

La crisis actual ha puesto de manifiesto las deficiencias en el diseño institucional de la UEM y ha supuesto un retroceso importante en el proceso de integración de los mercados financieros que tuvo lugar desde la creación de la moneda única en 1999. La fragmentación de los mercados financieros se ha visto agudizada por la irrupción de la crisis de deuda en la primavera de 2010 y la consiguiente preocupación por el riesgo soberano de algunos países de la Eurozona. La apreciación de un mayor riesgo soberano se ha transmitido a las condiciones de financiación de la banca nacional a través de diversos canales (CGFS, 2011): canal de tenencias de activos, canal de liquidez/colateral, canal de *rating* soberano y canal de garantías del gobierno.

En primer lugar, el canal de tenencias de activos (*asset holdings channel*) demuestra que un empeoramiento del riesgo soberano reduce el valor de los bonos de deuda pública que mantienen las entidades en su balance, lo que conlleva un debilitamiento del mismo y, por tanto, un acceso a financiación más costoso (Gennaioli et al., 2014). Este mecanismo es especialmente relevante en Europa donde los bancos están altamente expuestos a la deuda de su país de origen. En segundo lugar, el canal de liquidez/colateral (*liquidity/collateral channel*) afirma que un mayor riesgo soberano limita el valor de los títulos de deuda pública como colateral que las entidades pueden utilizar en las operaciones de financiación (Allen y Moessner, 2012). En tercer lugar, el canal de *rating* soberano (*sovereign rating channel*) sostiene que las rebajas en el *rating* de deuda soberana van frecuentemente acompañadas de rebajas en el *rating* individual de los bancos nacionales, lo cual incrementa su riesgo y restringe su acceso a financiación (Alsakka et al., 2014). En cuarto lugar, el canal de garantías del gobierno (*government guarantees channel*) revela que un deterioro del riesgo soberano reduce los beneficios que las entidades sistémicas obtienen de garantías por parte de sus respectivos gobiernos, las cuales han contribuido tradicionalmente a reducir sus costes de financiación. Sin embargo, dadas las recientes tensiones de deuda soberana, el valor de dichas garantías se ha visto mermado en los países más débiles de la Eurozona, lo cual ha repercutido negativamente sobre las condiciones de financiación de sus bancos (Acharya, et al., 2014). Por otro lado, la aversión al riesgo y la mayor incertidumbre también han contribuido al encarecimiento de los costes de financiación de las entidades en países con riesgo soberano.

### 3.3. Riesgo soberano y canal de crédito de la política monetaria

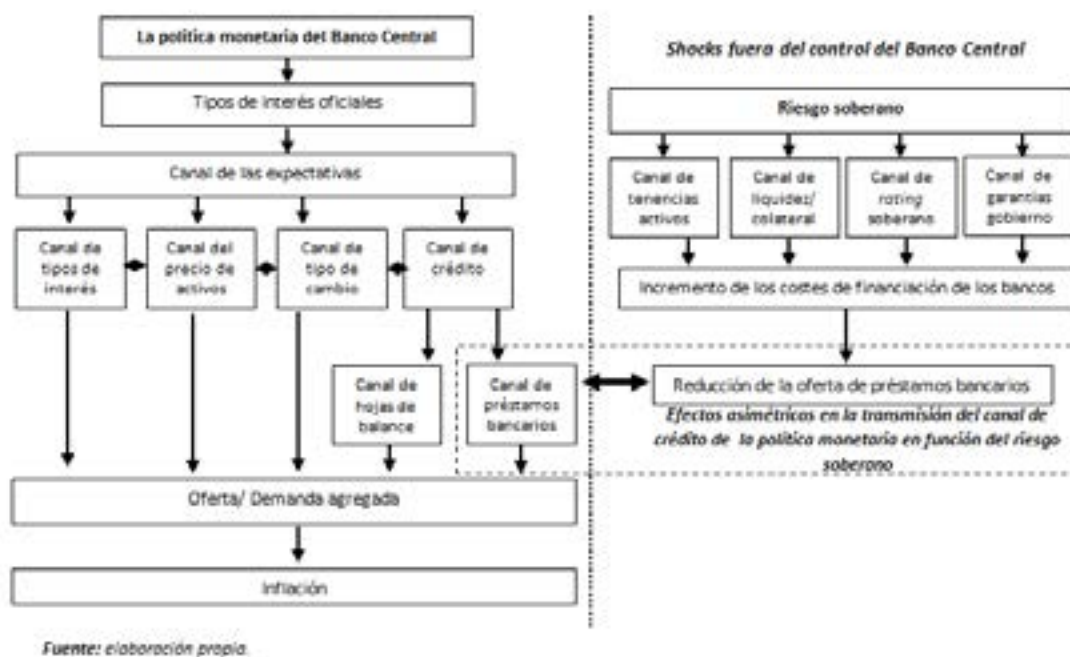
De los canales desarrollados en el epígrafe anterior, se desprende que las condiciones de financiación son más desfavorables para las entidades bancarias que operan en países con mayor riesgo soberano,

lo cual va a tener repercusiones sobre el canal de préstamos bancarios de la política monetaria. La Figura 1 resume las relaciones que se producen entre la política monetaria y el riesgo soberano a través del crédito bancario. En el lado izquierdo de la Figura 1 se presentan los canales de transmisión de la política monetaria recogidos en el epígrafe 3.1. El lado derecho de la Figura 1 refleja los canales por los que el riesgo soberano afecta a las condiciones de financiación de los bancos, los cuales han sido descritos en el epígrafe 3.2.

A partir de estos planteamientos, el riesgo soberano va a condicionar el canal de préstamos bancarios de la política monetaria a través de su efecto sobre las siguientes variables:

1. Los costes de financiación de las entidades bancarias.
2. Las reservas de liquidez por precaución de las entidades bancarias.
3. La oferta crediticia de las entidades bancarias y los tipos de interés aplicados a sus clientes.

Figura 1. Cuadro-resumen de las relaciones entre la política monetaria y el riesgo soberano

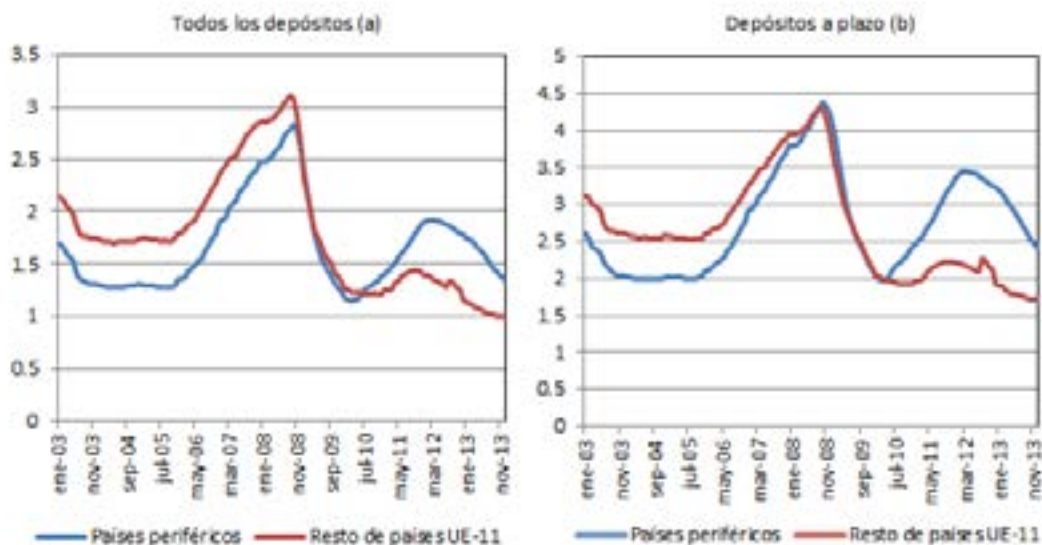


A continuación se analizan los efectos que tiene el riesgo soberano sobre cada una de las tres variables mencionadas anteriormente.

En primer lugar, se analiza la influencia que ejerce el riesgo soberano sobre los costes de financiación de las entidades bancarias (depósitos y financiación de mercado). Los Gráficos 4a y 4b recogen la evolución de los tipos de interés sobre los depósitos bancarios de los hogares y empresas no financieras. Los resultados muestran que durante la crisis todos los bancos han experimentado notables presiones financieras. Sin embargo, los países de la periferia han soportado mayores tipos de interés a la hora de emitir depósitos, principalmente depósitos a plazo (véase Gráfico 4b). Las diferencias en el coste de

los depósitos entre países periféricos y el resto de países de la UE-11 son más pronunciadas a partir de 2010, coincidiendo con el estallido de la crisis de deuda soberana. Esto refleja las mayores primas exigidas por los depositantes para compensar el aumento del riesgo soberano. Estos resultados pueden revelar también los intentos de los bancos de ofrecer condiciones más atractivas para atraer depósitos y contrarrestar la reducción de financiación de mercado que ocasionó el riesgo soberano.

**Gráfico 4. Evolución de los tipos de interés (%) sobre los depósitos bancarios de los hogares y las empresas no financieras**

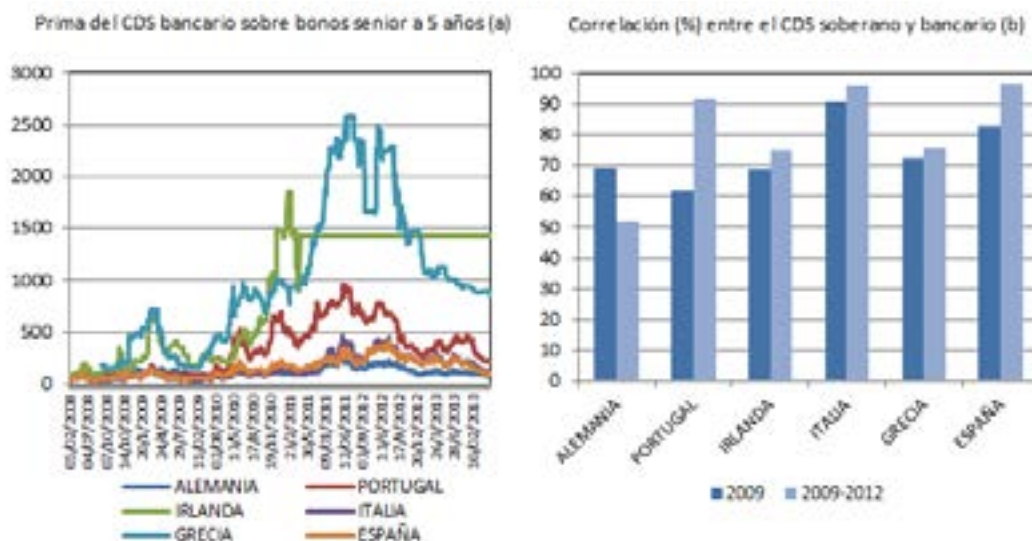


Datos mensuales promedio ponderado para cada grupo de países. Países periféricos: Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España. Resto de países UE-11: Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Holanda y Luxemburgo. (a) Incluye depósitos a la vista y depósitos a plazo.

Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE.

El Gráfico 5a muestra la evolución de los costes de financiación en los mercados mayoristas a través de la prima sobre los CDS (*Credit Default Swap*) de los principales bancos de cada país. Concretamente, se comparan los CDS de los principales bancos de los países periféricos con el CDS del principal banco de Alemania (el país con el nivel de riesgo soberano más bajo de la Eurozona). La prima sobre los CDS se incrementó en todos los países a raíz de la crisis de deuda en 2010, sin embargo, los aumentos han sido mucho más notorios en los países periféricos. De acuerdo al BCE (2012), antes del estallido de la crisis de deuda soberana, el acceso a financiación de mercado por parte de las entidades dependía básicamente de su calificación crediticia individual. Sin embargo, posteriormente este acceso pasó a estar condicionado principalmente por el *rating* soberano de su país de origen. En el Gráfico 5b se aprecia que la correlación entre el CDS soberano y bancario fue muy alta en la Eurozona, siendo especialmente fuerte en los países de la periferia. Teniendo en cuenta solo el año 2009, año previo al estallido de la crisis de deuda, se observa para los países periféricos que esta correlación era menor en comparación con el período que incluye también la crisis de deuda (2009-2012).

Gráfico 5. Evolución de los costes de financiación de los bancos en los mercados mayoristas

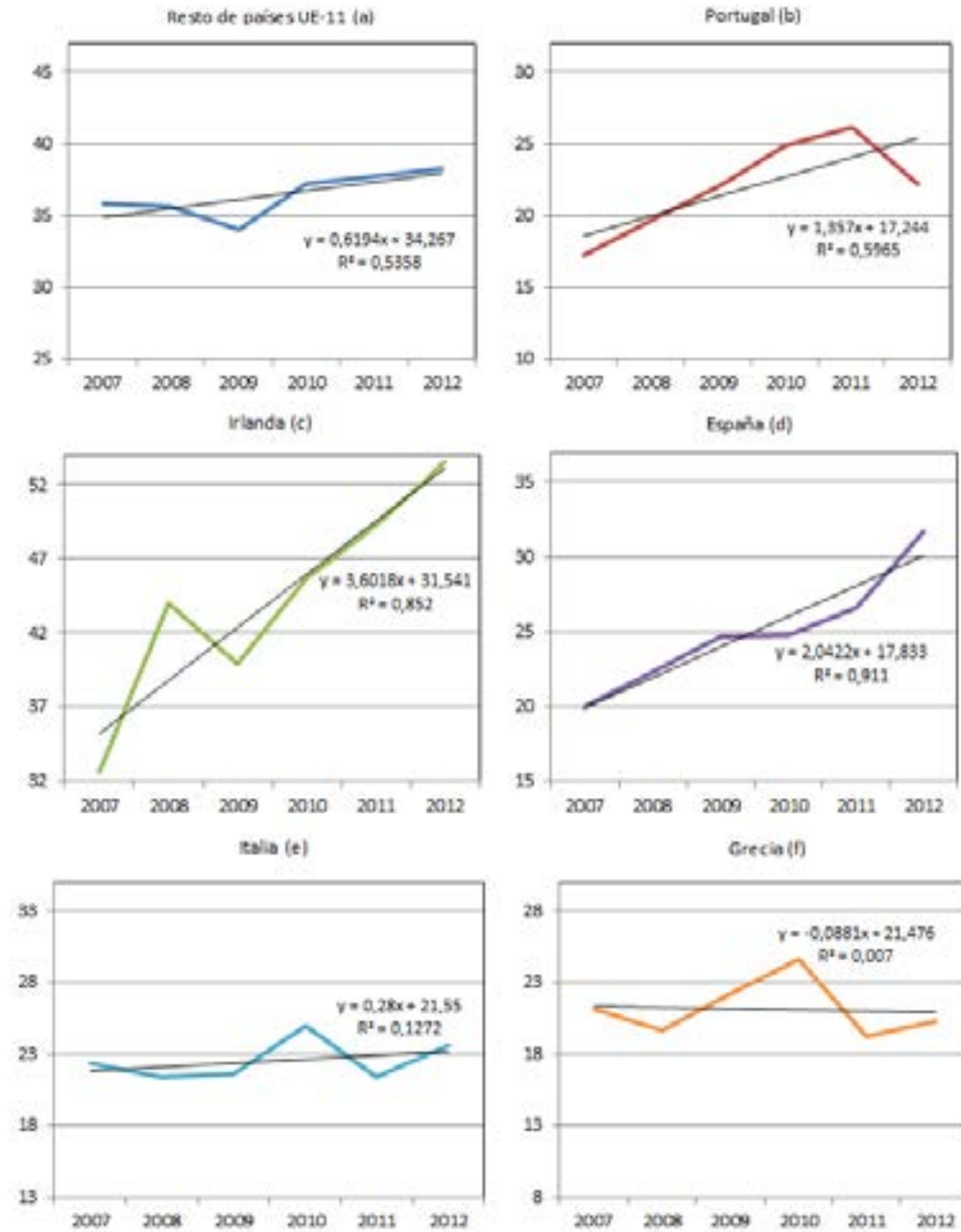


En segundo lugar, se examina la incidencia del riesgo soberano sobre la liquidez por precaución que mantienen las entidades. La reciente crisis ha generado importantes perturbaciones en los mercados de crédito, lo cual ha inducido a las entidades a acumular liquidez en perjuicio de su oferta de préstamos (Benmelech y Bergman, 2012). Sin embargo, las entidades más afectadas por el riesgo soberano han incrementado sus reservas de liquidez de forma más pronunciada debido a la gran incertidumbre que soportan a la hora de acceder a fuentes de fondos (Zawadowski, 2011) y a su mayor riesgo de refinanciación fruto de sus elevados costes financieros<sup>2</sup> (Unsal y Cáceres, 2011).

El Gráfico 6 muestra la evolución de la proporción media de liquidez sobre activos. En general, la banca de todos los países ha incrementado sus reservas de liquidez durante la crisis. Sin embargo, dicho incremento ha sido más pronunciado en varios países de la periferia (Portugal, Irlanda y España), dado que la pendiente de la recta referente a su evolución de liquidez es superior a la que se obtiene para el resto de países de la UE-11 (véase Gráficos 6a, 6b, 6c y 6d). Esta mayor pendiente indicaría que la liquidez ha aumentado de manera más rápida en Portugal, Irlanda y España, posiblemente debido a las mayores dificultades de financiación y la mayor aversión al riesgo. Sin embargo, no todos los países de la periferia se han visto afectados por este hecho. La liquidez de los bancos italianos posee una tendencia ligeramente creciente, aunque menos notoria que la de otros países (véase Gráfico 6e). El riesgo soberano en Italia aumentó en menor medida y de forma más tardía en comparación con el resto de países de la periferia, lo cual podría explicar este hecho. Por otro lado, Grecia es el único país periférico que ha seguido un comportamiento de liquidez distinto durante la crisis, manteniendo en términos generales una tendencia prácticamente plana (véase Gráfico 6f). Esto puede deberse a que el Banco Central griego empleó el paquete de rescate y la liquidez proporcionada por el Eurosistema para impulsar el crédito interno y retrasar así la recesión (Tornell y Westermann, 2011).

2. El riesgo de refinanciación surge cuando existen activos a largo plazo financiados con pasivos a corto. Es el riesgo de que al vencimiento las deudas sean más costosas o imposibles de refinar. Mayores costes financieros incrementan el riesgo de refinanciación, ya que la deuda tiene que ser refinanciada a un coste superior.

Gráfico 6. Evolución de la proporción de liquidez mantenida por las entidades de crédito

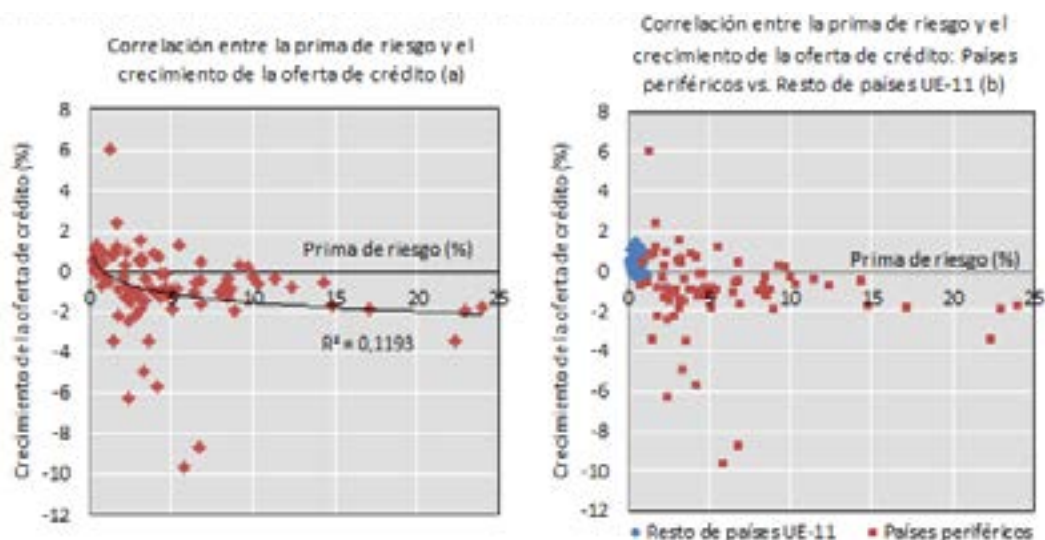


El eje vertical representa la proporción media anual de liquidez sobre el total activo (%) ponderada por el tamaño de las entidades de crédito de cada país. Muestra de 22.191 entidades. (a) Resto de países UE-11: Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Holanda y Luxemburgo.

Fuente: elaboración propia a partir de datos de BankScope.

En tercer lugar, se estudia el impacto que el riesgo soberano ejerce sobre la oferta crediticia y los tipos de interés de los préstamos. Los Gráficos 7a y 7b muestran la relación entre el riesgo soberano y el crecimiento de la oferta de préstamos bancarios al sector privado no financiero. El Gráfico 7a refleja que existe una correlación negativa entre ambas variables, lo que indica que los países con mayor riesgo soberano han experimentado menores tasas de crecimiento de préstamos. Esto podría venir motivado por las restricciones de financiación a las que ha tenido que hacer frente la banca de dichos países y por el mayor acaparamiento de liquidez. El Gráfico 7b muestra que la correlación negativa entre el riesgo soberano y la variación de la oferta de préstamos ha sido más notable en los países de la periferia europea. Como se puede observar, las tasas negativas de crecimiento del crédito (parte inferior del eje) afecta principalmente a los países periféricos. En cambio, la oferta crediticia del resto de países de la UE-11 ha experimentado modificaciones más moderadas.

**Gráfico 7. Relación entre el riesgo soberano y el crecimiento de la oferta de préstamos**



La prima de riesgo (eje horizontal) representa el diferencial en el bono de referencia a 10 años con respecto a Alemania. (a) Datos para la UE-11 y Grecia durante el período T12010-T42013. (b) Resto de países UE-11: Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Holanda y Luxemburgo. Países periféricos: Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España. Período considerado: T12010-T42013.

Fuente: elaboración propia a partir de datos del BIS y la OCDE.

Los Gráficos 8a y 8b muestran la evolución de los tipos de interés del crédito a empresas. Los tipos han aumentado en los países de la periferia y han disminuido en el resto de países de la UE-11, lo que revela las distintas condiciones de financiación que han aplicado las entidades a sus clientes. Asimismo, las pequeñas y medianas empresas han sido las más perjudicadas por la crisis de deuda ya que dependen principalmente de la financiación bancaria, al no tener acceso a los mercados de capitales (véase Gráfico 8b).

Gráfico 8. Evolución de los tipos de interés de las operaciones de crédito a empresas



Datos mensuales promedio ponderado para cada grupo de países. Países periféricos: Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España. Resto de países UE-11: Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Holanda y Luxemburgo. (a) El resto de países UE-11 no incluye Bélgica. Los préstamos por cuantía superior a 1 millón de euros se suelen asociar a las grandes empresas. (b) Los préstamos por cuantía inferior a 1 millón de euros se suelen vincular a las pequeñas y medianas empresas.

Fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE.

El análisis de los efectos del riesgo soberano sobre las tres variables desarrolladas anteriormente, permite concluir que el canal de préstamos bancarios de la política monetaria no se va a transmitir igual entre países. Otro posible efecto que hay que tener en cuenta es que la influencia del riesgo soberano sobre el canal de préstamos bancarios va a ser distinta durante restricciones y expansiones monetarias (Cantero-Saiz et al., 2014).

Una política monetaria restrictiva conduce a una disminución de la oferta de préstamos, ya que repercute sobre el acceso de las entidades a fondos prestables (depósitos y financiación de mercado) y su coste. Esta reducción del crédito debiera ser más acusada para las entidades que operan en países con riesgo soberano elevado, dados los mayores costes y restricciones que soportan para acceder a financiación, así como su mayor acaparamiento de liquidez.

Por otra parte, el efecto beneficioso de una política monetaria expansiva sobre la oferta de crédito va a ser menor en países con riesgo soberano. Una bajada de tipos de interés a raíz de una expansión monetaria, alivia las fricciones financieras e incrementa los activos que las entidades pueden prestar (Boivin et al., 2010). Asimismo, tipos de interés más bajos reducen el riesgo de la cartera de préstamos de las entidades, lo cual las incentiva a expandir su oferta de préstamos y a relajar sus normas de concesión de créditos (Paligorova y Santos, 2012). Sin embargo, las entidades en países con riesgo soberano alto podrían verse menos beneficiadas de una bajada de tipos de interés, ya que su acceso a

financiación es más limitado y costoso y que, además, tienden a mantener mayores reservas de liquidez por cautela. En consecuencia, dichas entidades serían menos capaces de transmitir plenamente los efectos expansivos que sobre el crédito tiene la relajación de las condiciones monetarias.

El [Gráfico 9](#) muestra la evolución del crédito en relación a los tipos de interés del BCE en la UE-11 y Grecia. Como se puede comprobar, el BCE redujo drásticamente sus tipos de interés para fomentar los flujos de crédito. Sin embargo, estas medidas solo han tenido el efecto expansivo deseado en los países menos afectados por el riesgo soberano (véase [Gráfico 9a](#)). En cambio, los países periféricos experimentaron tasas de crecimiento de préstamos mayoritariamente negativas (Italia principalmente a partir de 2012), pese a la gran expansión monetaria que aplicó el BCE (véase [Gráfico 9b](#)). Estos resultados demuestran que el riesgo soberano ha podido contrarrestar los efectos beneficiosos de una reducción de tipos de interés, precisamente en aquellos países que más necesitan de los impulsos monetarios.

#### 4. Conclusiones e implicaciones

La fragmentación financiera que se produjo durante la crisis y la constatación de un vínculo entre los riesgos soberano y bancario han reducido la efectividad de la política monetaria única. En este contexto las acciones de política monetaria han tenido distinto impacto en los países, donde los estados con mayor riesgo soberano se han visto menos beneficiados de la fuerte bajada de tipos de interés aplicada por el BCE. Este escenario ha dejado al descubierto las principales carencias de la Unión Europea y ha demostrado la imposibilidad de crear una auténtica UEM solo en base a una moneda y política monetaria común.

A pesar de los esfuerzos realizados, todavía queda un largo camino por recorrer para conseguir una unión monetaria firme. Se hace necesario, por tanto, aplicar una serie de medidas en aras de reducir las divergencias observadas en el proceso de transmisión de la política monetaria.

En este sentido, la Unión Bancaria Europea representa un paso importante y necesario en el proceso de integración. Dicho proyecto nace en verano de 2012 con el propósito de aplicar las mismas normas a todos los bancos independientemente de su país de origen, restaurando así la confianza en el sector bancario. El mencionado proyecto se articula en torno a tres pilares: Mecanismo Único de Supervisión, Mecanismo Único de Resolución y Directiva sobre Sistemas de Garantía de Depósitos común.

El Mecanismo Único de Supervisión se basa en el establecimiento del BCE como supervisor único para garantizar la seguridad y la solidez del sistema bancario. Supone la transferencia a nivel europeo de las funciones supervisoras que tradicionalmente han desempeñado los supervisores nacionales. El BCE asume la supervisión directa de los bancos significativos de cada país y delegará la supervisión del resto de bancos a los supervisores nacionales.

El Mecanismo Único de Resolución pretende centralizar todas las decisiones y acciones que hagan posible la resolución ordenada de las entidades en dificultades a partir de unos criterios unificados. Este mecanismo de resolución tendrá el mismo ámbito de actuación que el mecanismo de supervisión y el coste de las intervenciones bancarias será financiado mediante un Fondo Único de Resolución Bancaria. Dicho fondo provendrá de aportaciones del sector bancario.



---

La Directiva sobre Sistemas de Garantía de Depósitos establece una normativa común con el objetivo de mejorar la protección de los depósitos, mantener la confianza de los depositantes y fortalecer la red de seguridad. Los depósitos estarán cubiertos hasta 100.000 euros salvo casos especiales (venta de vivienda, matrimonio, divorcio, jubilación, etc.), en los que los depositantes disfrutarán de una mayor cobertura, pero temporalmente limitada (máximo 12 meses). Asimismo, se protegerán todos los depósitos de particulares y empresas independientemente de su tamaño y se mejorará la información que reciben los depositantes. Finalmente, en caso de quiebra, el plazo en el que los depositantes recibirán sus fondos se reducirá progresivamente hasta ser de 7 días hábiles a partir del 1 de enero de 2024.

La unión bancaria representa un objetivo sumamente ambicioso, pero plantea numerosas incógnitas. La entrada en vigor de algunos de sus mecanismos se ha dilatado mucho en el tiempo. Por otro lado, puede que el Fondo Único de Resolución Bancaria no cuente con suficientes recursos. Además, la supervisión bancaria única del BCE puede todavía generar numerosas interferencias con la consecución de los objetivos de política monetaria, pese a las medidas adoptadas al respecto.

Ante estos problemas es necesario adoptar otras medidas complementarias que rompan con la espiral de riesgo soberano y bancario y frenen la fragmentación financiera. Así, el sistema bancario debe ser reforzado a través de las mayores exigencias de capital y el conjunto de reformas vinculadas a la adopción de Basilea III, lo cual disminuirá la posibilidad de que se produzcan crisis bancarias. Además, los países con excesivo déficit deben establecer un mejor control de sus finanzas con el fin de reducir los diferenciales en el rendimiento de los bonos soberanos.

La implantación de todos estos cambios es un proceso largo y complejo, pero cuando sea realidad el mercado único se dispondrá de un sector bancario más estable con unas condiciones de financiación más homogéneas entre países, se contribuirá a romper el círculo vicioso entre riesgo soberano y bancario y, en definitiva, se contará con una Europa más integrada desde el punto de vista monetario, bancario, fiscal y político.

El conocimiento de las diferencias en la transmisión de la política monetaria debidas al riesgo soberano, mostradas en este trabajo, es sumamente relevante para los países de América Latina, ya que muchos de ellos cuentan con elevados riesgos soberanos o han atravesado crisis de deuda soberana. En Europa, el apoyo financiero proporcionado por el BCE a los bancos de los países en dificultades ha sido crucial para evitar un agravamiento de la crisis. A diferencia del BCE, cuyos fondos provienen de aportaciones de numerosos países, los bancos centrales de los países Latinoamericanos no disponen generalmente de los recursos suficientes para realizar una actuación similar (Cavallo, et al, 2014). Sin embargo, a diferencia de los países europeos, los países de América Latina cuentan con una política monetaria y cambiaria propia con la que contrarrestar los efectos de un elevado riesgo soberano.

---

## Bibliografía

- Acharya, V.; Drechsler, I. y Schnabl, P. (2014): "A pyrrhic victory? Bank bailouts and sovereign credit risk", *The Journal of Finance*, Vol. 69, núm. 6, pp. 2689-2739.
- Albertazzi, U.; Ropele, T.; Sene, G. y Signoretti, F.M. (2014): "The impact of the sovereign debt crisis on the activity of Italian banks", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 46, pp. 387-402.
- Allen, W.A. y Moessner, R. (2012): "The liquidity consequences of the euro area sovereign debt crisis". *BIS Working Papers*, núm. 390.
- Alsakka, R.; Gwilym, O. y Vu, T.H. (2014): "The sovereign-bank rating channel and rating agencies' downgrades during the European debt crisis", *Journal of International Money and Finance*, Vol. 49, pp. 235-257.
- Altunbas, Y.; Gambacorta, L. y Marques-Ibanez, D. (2010): "Bank risk and monetary policy", *Journal of Financial Stability*, Vol. 6, núm. 3, pp. 121-129.
- Anaraki, N.K. (2012): "What does the EU crisis mean for the U.S. economy?", *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 4, núm. 7, pp. 105-116.
- Babibuga, R. y Spaltro, M. (2014): "Bank funding costs for international banks", *IMF Working Paper*, WP/14/71.
- Benmelech, E. y Bergman, N.K. (2012): "Credit traps", *American Economic Review*, Vol. 102, núm. 6, pp. 3004-3032.
- Bernanke, B.S. y Blinder, A.S. (1988): "Credit, money and aggregate demand". *The American Economic Review*, Vol. 78, núm. 2, pp. 435-439.
- Bernanke, B.S. y Gertler, M. (1995): "Inside the black box: the credit channel of monetary policy transmission". *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, núm. 4, pp. 27-48.
- Boivin, J.; Kiley, M.T. y Mishkin, F.S. (2010): "How has the monetary transmission evolved over time?" *National Bureau of Economic Research*, núm. W15879.
- Cantero-Saiz, M.; Sanfilippo-Azofra, S.; Torre-Olmo, B. y Lopez-Gutierrez, C. (2014): "Sovereign risk and the bank lending channel in Europe". *Journal of International Money and Finance*, Vol. 47, pp. 1-20.
- Cavallo, E.A.; Fernández-Arias, E. y Powell, A. (2014): "Is the Euro-zone on the Mend? Latin American examples to analyze the Euro question", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 47, pp. 243-257.
- CGFS (2011): "The impact of sovereign credit risk on bank funding conditions". *CGFS Papers*, núm. 43.
- Disyatat, P. (2011): "The bank lending channel revisited". *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 43, núm. 4, pp. 711-734.
- European Central Bank (2012): "Financial integration in Europe". *European Central Bank, Eurosystem*.
- Gambacorta, L. y Marques-Ibanez, D. (2011): "The bank lending channel: lessons from the crisis". *Economic Policy*, Vol. 26, núm. 66, pp. 135-182.
- Gennaioli, N.; Martin, A. y Rossi, S. (2014): "Sovereign default, domestic banks, and financial institutions". *The Journal of Finance*, Vol. 69, núm. 2, pp. 819-866.
- Mishkin, F.S. (1995): "Symposium on the monetary transmission mechanism". *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, núm. 4, pp. 3-10.
- Opiela, T. (2008): "Differential deposit guarantees and the effect of monetary policy on bank lending". *Economic Inquiry*, Vol. 46, núm. 4, pp. 610-623.
- Paligorova, T. y Santos, J.A.C (2012): "Monetary policy and bank risk taking: evidence from the corporate loan market". *Working paper*, Federal Reserve Bank of New York.
- Tornell, A. y Westermann, F. (2011): "Greece: the sudden stop that wasn't", en *VOX CEPR's Policy Portal*.
- Unsal, D.F. y Cáceres, C. (2011): "Sovereign spreads and contagion risks in Asia". *International Monetary Fund*, núm. 11.
- Zawadowski, A. (2011): "Interwoven lending, uncertainty and liquidity hoarding". *Boston U. School of Management Research Paper*, núm. 2011-13.



## Las amenazas a la seguridad en América Latina

ÁREA: 4  
TIPO: Caso

51

*Threats to safety in Latin America*  
*As ameaças à segurança na América Latina*

AUTOR

**Juan Emilio Cheyre<sup>1</sup>**

Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile.  
jcheyre@uc.cl

*América Latina ha salido de la crónica inestabilidad política y económica que la caracterizó por décadas. Sin embargo, la región se ha convulsionado en términos de seguridad especialmente en Centroamérica y el Caribe. Han surgido nuevas amenazas a la seguridad que no eran consideradas por las visiones tradicionales en esta materia. Tienen un origen multicausal configurándose una situación que afecta internamente a los Estados. Ello ha producido desconfianzas de la población hacia las instituciones policiales, judiciales y políticas. Este nuevo escenario constituye uno de los mayores desafíos para los gobiernos de la región que deben buscar soluciones a este flagelo.*

*Latin America has left behind the chronic political and economic instability that characterised it for decades. However, the region has been wracked in terms of safety especially in Central America and the Caribbean. New threats to safety have emerged which were not considered by traditional views on this matter. They have a multi-causal origin configuring a situation that affects States internally. This has caused mistrust in the population towards the police, the judiciary and political institutions. This new scenario is one of the biggest challenges for governments in the region which must look for solutions to this scourge.*

*A América Latina saiu da instabilidade política e económica crónica que a caracterizou durante décadas. No entanto, a região convulsionou-se em termos de segurança, especialmente na América Central e no Caribe. Surgiram novas ameaças à segurança que não eram consideradas pelas visões tradicionais nesta matéria. Têm uma origem multicausal, configurando-se uma situação que, internamente, afeta os Estados. Isto produziu desconfiança por parte da população para com as instituições policiais, judiciais e políticas. Este novo cenário constitui um dos maiores desafios para os governos da região que devem procurar soluções para este flagelo.*

DOI  
10.3232/GCG.2015.V9.N1.03

RECIBIDO  
18.12.2014

ACEPTADO  
16.01.2015

## 1. Introducción

La crónica inestabilidad política que por décadas marcó a América Latina ha cambiado radicalmente y hoy, la democracia formal mediante la cual los representantes de los poderes ejecutivos y legislativos llegan a conformarse, caracterizan a todos los gobiernos de la región con la sola excepción de Cuba. Atrás quedaron las asonadas militares y las décadas de gobiernos autoritarios o dictatoriales. En tal dimensión, persisten en pocos países, regímenes de corte populista los que, para llevar adelante sus agendas de gobierno, afectan en mayor o menor medida libertades como la de expresión o generan cambios ad hoc mediante procedimientos que transgreden los procesos de las democracias en forma.

Por otra parte, a pesar de la crisis económica que ha vivido el mundo en los últimos años la cual afectó tan seriamente a Europa y Estados Unidos, los países de América Latina no sufrieron situaciones tales como las que se presentaron por ejemplo en Grecia, Gran Bretaña, España, Italia y otras economías desarrolladas del mundo. De hecho, mientras el crecimiento de los países desarrollados para el 2013 se situó cerca del 2%, en América Latina Perú marcó un crecimiento de 5,02%, mientras que Chile un 4,1% y Colombia un 4,3%. Es evidente que una nueva forma de enfrentar los asuntos económicos en el hemisferio, ha logrado sortear la desaceleración de la economía global producto de la crisis mundial que afectó a todas las regiones del mundo<sup>1</sup>. En este clima de estabilidad y manejo responsable de la economía, en muchos países de la región como Chile, Brasil, Perú, Colombia, México, Uruguay y otros, las agendas de gobiernos de signos políticos diferentes han enfatizado políticas públicas exitosas orientadas a combatir la pobreza, enfrentar la desigualdad y buscar una solución efectiva a los problemas que surgen a raíz de las necesidades de los sectores que más lo requieren.

En síntesis, tanto en lo político cuanto en lo económico, América Latina ha salido de esa etapa oscura y peligrosa de inestabilidad crónica que se caracterizó, en lo político, por la precariedad y por la sucesión de gobiernos sin legitimidad democrática, y en lo económico, por las *décadas pérdidas* que hoy constituyen un mal recuerdo del ayer<sup>2</sup>.

Sin embargo, ha surgido con fuerza y persistiendo ya por un tiempo prolongado, un nuevo problema. América Latina, pacífica y con índices bajos o dentro de parámetros normales de violencia, criminalidad y ausencia de grandes conflictos, se ha convulsionado, especialmente en Centroamérica y el Caribe. Dicha zona geopolítica es tipificada por diferentes estudios como la subregión más violenta dentro de Latinoamérica y el mundo, reportando 29,3 homicidios por 100.000 habitantes mientras que a nivel mundial se observan 9, en Europa 8 y 25 en América Latina en general<sup>3</sup>.

1. BBVA Research (2012) *Desaceleración Global y Recesión en Europa. Situación Global – Primer Trimestre de 2012*. Madrid, 9 de Febrero de 2012. [https://www.bbva.com/KETD/fbin/mult/120209\\_Desaceleracionglobalyrecesioneneuropa\\_tcm346-286438.pdf?ts=2862012](https://www.bbva.com/KETD/fbin/mult/120209_Desaceleracionglobalyrecesioneneuropa_tcm346-286438.pdf?ts=2862012)

2. En América Latina, luego de una expansión del PIB cercana al 6% en los años setenta, en los años ochenta (la "década perdida") el crecimiento económico se redujo a un 2%, y en la década de 1990 se situó en un 3%. La "década perdida" estuvo signada por bajas tasas de crecimiento e inversión, vinculadas al enorme esfuerzo de pago de la deuda contraída en los años setenta. A ello se sumó una aguda inestabilidad macroeconómica, en la que se destacaban niveles muy elevados de inflación, que en algunos países llegaron a generar episodios de hiperinflación, desestructurando fuertemente la economía y agravando los problemas de pobreza e inequidad (CEPAL 2010).

3. Córdova, Ricardo. "Crimen e Inseguridad en Centroamérica: una lectura desde las encuestas de opinión. En *Violencia y Cohesión Social en América Latina*, CIEPLAN, 2012, pp. 105.

**PALABRAS CLAVE**  
Seguridad,  
Defensa, Latino  
América,  
Inestabilidad  
política

**KEY WORDS**  
Security, Defence,  
Latin America,  
Political instability

**PALAVRAS-CHAVE**  
Segurança, Defesa,  
América Latina,  
Instabilidade  
política

**CÓDIGOS JEL:**  
F60; F52

Es por lo expuesto, que en este trabajo planteamos como hipótesis que en América Latina han surgido diversas formas de amenazas a la seguridad que no eran consideradas por las visiones o conceptos tradicionales con respecto a estos asuntos. Estas *nuevas amenazas* tienen un origen multicausal y han provocado efectos nocivos que han ido configurando una situación de inseguridad que afecta la convivencia armónica interna de los Estados, generando entre la población desconfianzas hacia las instituciones policiales, judiciales y políticas.

Este nuevo flagelo que afecta a América Latina constituye uno de los mayores desafíos para los gobiernos en la región y por ende una de las demandas principales de la sociedad. No obstante, pese a diferentes iniciativas y esfuerzos, no se visualizan avances que reflejen un mejoramiento sustantivo de este problema a nivel de países y región.

## 2. Seguridad y Defensa: desde el concepto tradicional hacia los nuevos conceptos de seguridad

A priori, podemos afirmar que la forma de entender los conceptos de seguridad y defensa en América Latina ha ido variando de forma muy marcada según los tipos de amenazas que los Estados enfrentan. De allí la importancia de revisar la evolución de estos aspectos.

Las teorías y conceptos de seguridad y defensa, han estado muy vinculados a los paradigmas tradicionales de las relaciones internacionales, influenciados fundamentalmente por el desarrollo de la II Guerra Mundial y el desenlace posterior de la Guerra Fría. Fue así que la visión tradicional situó a la defensa en el marco estrictamente orientado a los asuntos militares y al empleo de las Fuerzas Armadas (FF AA) en situación de conflicto, mientras que la seguridad constituyó un concepto más amplio que por cierto contuvo, además de lo militar, asuntos vinculados a la disputa ideológica y militar de los dos superpoderes y a todo el fenómeno propio del tema atómico<sup>4</sup>.

No obstante, en la década de los 70's se iniciaría lo que podemos caracterizar como *ampliación gradual de los conceptos tradicionales de seguridad y defensa* que surge al identificarse, en el mundo y también en Latinoamérica, amenazas a la seguridad de carácter más amplio que aquellas que hasta el momento habían sido enfrentadas. Si bien algunas provienen y se vinculan a lo militar, en ese entonces se reconocía una gama cada vez más amplia de temas y problemáticas vinculadas a asuntos políticos, sociales, ambientales y económicos a los que posteriormente se sumaron fenómenos relacionados con la droga, la criminalidad y, ahora más recientemente, asuntos vinculados a minorías que reflotan aspectos de carácter identitario y nacionalista, junto a una nutrida agenda de temáticas variadas donde caben temas de energía, clima, recursos, ecología, demografía, movimientos transnacionales, fenómenos migratorios y otros.

De ahí que los conceptos tradicionales evolucionan y se presentan en la actualidad dos grandes aproximaciones teóricas hacia el tema de la seguridad. Desde un punto de vista crítico, quienes adhieren

4, Para conocer la evolución de estos conceptos ver: Griffiths S., John (2011). *Teoría de la Seguridad y Defensa en el Continente Americano. Análisis de los casos de EE.UU. de América, Perú y Chile*. Santiago RIL Editores, 2011.

a una *corriente estrecha o restringida* vinculándola a los asuntos netamente militares y de defensa, sostienen que la visión *aperturista* de la misma conduce a que sus términos de análisis se abran de manera tal que, en la sustancia, quedan vacías de significado al asumir responsabilidades que incluyen desde fenómenos como la pobreza, la inseguridad y otras, hasta la guerra.

Por otra parte, los adeptos a la *visión aperturista* de la seguridad –Ullman, Nye, Buzan y otros- sostienen la necesidad de contemplar los aspectos económicos, sociales y medioambientales como componentes básicos de la seguridad total. Dentro de los aperturistas, Buzan marca una diferencia puesto que sostiene el imperativo de mantener lo militar como un campo propio y distinto en los estudios estratégicos.

En la *figura 1* se busca sintetizar la antes resumida evolución del concepto de seguridad resaltando la tendencia a la ampliación del mismo.

**Figura 1. Síntesis de los supuestos de las visiones clásica (tradicional) y aperturista de la seguridad**

		SEGURIDAD			
		TRADICIONAL (HASTA OCTUBRE 1989)	APERTURISTA (DESPUÉS OCTUBRE 1989)		
<b>GUERRA FRÍA / MUNDOS CERRADOS</b>	<b>Campos:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Militar</li> <li>• Político</li> <li>• Territorial</li> </ul>	<b>Campos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Militar</li> <li>• Político-Social</li> <li>• Territorial-Geográfico</li> <li>• Económico</li> <li>• Comunicacional</li> <li>• Salud (Medioambiental/ Pandemias/Narcotráfico)</li> <li>• Étnico-Nacionalismos</li> <li>• Jurídico</li> <li>• Criminalidad/Droga</li> </ul>	<b>GLOBALIZACIÓN</b>	

Fuente: Elaboración propia.

América Latina en general recoge las tendencias antes descritas e implementa, de acuerdo a su problemática, ciertos conceptos que se transforman en acciones concretas para enfrentar los temas de seguridad, de las cuales citaremos las más relevantes. Estas acciones concretas contienen los lineamientos que han adoptado los gobiernos de la región para enfrentar, en diferentes momentos, las amenazas de seguridad que cada uno visualiza a nivel interno y externo.

Una de las más conocidas es la denominada *Doctrina de Seguridad Nacional*, que marca la década de los años 60's y 70's. En una primera etapa, este enfoque se define cuando la región busca la contención del comunismo debido al advenimiento del gobierno de Fidel Castro en Cuba en el año 1959. A partir de la década del 60, la *seguridad nacional*<sup>5</sup>, antes orientada a que las Fuerzas Armadas de la región se encargaran de las amenazas externas de naturaleza militar, se amplía incorporando tareas y actividades de carácter político. Esto ha sido vinculado por muchos a la aparición de regímenes militares que

5. De acuerdo a Griffiths S., John (2011), la seguridad nacional es un concepto que nace en el período de la Guerra Fría, post-Segunda Guerra Mundial y que se refiere en su aparición –principalmente- a la defensa de los intereses y objetivos nacionales en su dimensión interna. Cuando se utiliza en su dimensión externa, su significado se confunde con el de defensa nacional en el uso y empleo de la fuerza militar.

fundamentan su advenimiento al poder a fin de preservar a los Estados de caer a un nivel de inseguridad provocado por las guerrillas y revoluciones provenientes de organizaciones que se inscriben en el marco ideológico del comunismo internacional. Con el tiempo, la Doctrina se convirtió en una especie de “razón social” o rótulo usado por variados sectores sociales para identificar, generalmente con connotaciones ideológicas y fines políticos, a una amplia gama de acciones llevadas a cabo por los militares de la región. Este rótulo ha servido para hacer denuncias públicas y privadas de acciones claramente criminales y de excesos dudosamente compatibles con las leyes o con las normas castrenses, pero también para descalificar prácticamente cualquier tarea militar<sup>6</sup>.

Esta teoría de la seguridad nacional, en los años '80 va cayendo en el descrédito y en la región se desarrolla una agenda democratizadora donde las Fuerzas Armadas, gradual y paulatinamente, se subordinan al poder político para asumir las tareas propias de la institución en el ámbito de la democracia. Cabe mencionar que la subordinación de las Fuerzas Armadas se desarrolló de diversas maneras, en distintos momentos y según las circunstancias de cada país. En Uruguay, el gobierno militar tras siete años en el poder, pierde un referéndum constitucional en 1980. Este hecho abriría paso a la realización de otros procesos democráticos en el continente. Brasil, tras 21 años, eligió su gobierno en 1985, pero la definitiva institucionalización de la democracia no se conseguiría hasta la aprobación de la Constitución de 1988. En octubre de ese mismo año, el General Augusto Pinochet perdería un referéndum para prolongar su mandato y en 1989 se realizaría una elección presidencial siendo nombrado Presidente el Senador Patricio Aylwin en marzo de 1990. En Argentina el gobierno militar fue puesto en jaque por una creciente tensión social y presión internacional, así como el desprestigio de la institución por la derrota en la Guerra de las Malvinas, por lo que la Junta Militar entrega el poder en 1983, tras la realización de elecciones<sup>7</sup>.

Es en este contexto donde, junto con el desarrollo de los procesos democráticos y el avance de la globalización y las comunicaciones, se comienzan a reconocer y conceptualizar *nuevas amenazas* en la región y con ello a desarrollar nociones más modernas de seguridad y los ámbitos relativos a ellas en cuanto a quienes afecta, en la definición de ámbitos de acción de las distintas instituciones dentro de un Estado y, en el contexto de la globalización y apertura al mundo, los desafíos en cuanto a la configuración de acciones conjuntas de cooperación entre los Estados para hacer frente a estas nuevas problemáticas.

Para estos efectos, el desarrollo de la Conferencia Especial de Seguridad realizada en México en 2003 la cual dio como resultado la Declaración sobre Seguridad en las Américas<sup>8</sup>, ha sido un hito fundamental en el avance en materia de seguridad en el hemisferio. En ella se definen valores compartidos y enfoques comunes entre los Estados para enfrentar a las amenazas de seguridad, tanto *tradicionales* como aquellas que han sido identificadas en los últimos años como nuevas, las cuales son principalmente: terrorismo, pobreza extrema y exclusión social, desastres naturales y de origen humano, trata de personas, ataques a la seguridad cibernética, posibilidad de daño en el transporte marítimo de material peligroso y el acceso y uso de armas de destrucción masiva por terroristas.

6. Leal B., Francisco (2001). Capítulo 1: La Doctrina de Seguridad Nacional en América Latina, en *La Seguridad Nacional a la Deriva: del frente nacional a la posguerra fría*, Serie Coediciones Universidad de los Andes – FLACSO, Ecuador.

7. Para más información ver: Cheyre, Juan Emilio (2013). Chapter 2: *Characteristics of and Influences on the Armed Forces during Democratic Transition in Latin America*, en *Military Engagement, Influencing Armed Forces Worldwide to Support Democratic Transitions*, Volume II: Regional and Country Studies, Brookings Institution Press, Washington D.C.

8. OEA (2003). Conferencia Especial sobre Seguridad. Ciudad de México, México 27-28 de octubre, 2003. Disponible en: [www.oas.org/csh/ces/documentos/ce00339s02.doc](http://www.oas.org/csh/ces/documentos/ce00339s02.doc)

Figura 2. Las nuevas amenazas a la seguridad

<p>Las <b>NUEVAS AMENAZAS</b> a la seguridad afectan a la población civil y la integridad de las instituciones dentro de un Estado y se dan de forma hostil y deliberada. Se han transnacionalizado y entrelazado constituyéndose en organizaciones que rebasan la capacidad de los Estados para neutralizarlas.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El <b>terrorismo</b>, la delincuencia organizada transnacional, el problema mundial de las drogas, la corrupción, el lavado de activos, el tráfico ilícito de armas y las conexiones entre ellos.</li> <li>• La <b>pobreza extrema y la exclusión social</b> de amplios sectores de la población, que también afectan la estabilidad y la democracia. La pobreza extrema erosiona la cohesión social y vulnera la seguridad de los Estados.</li> <li>• Los <b>desastres naturales y los de origen humano</b>, el VIH/SIDA y otras enfermedades, otros riesgos a la salud y el deterioro del medio ambiente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La <b>trata de personas</b>.</li> <li>• Los <b>ataques a la seguridad cibernética</b>.</li> <li>• La <b>posibilidad de que surja un daño en el caso de un accidente o incidente durante el transporte marítimo de materiales potencialmente peligrosos</b>, incluidos el petróleo, material radioactivo y desechos tóxicos.</li> <li>• La <b>posibilidad del acceso, posesión y uso de armas de destrucción en masa</b> y sus medios vectores por terroristas.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia<sup>9</sup>.

A partir del reconocimiento de estas amenazas, se plantea la preocupación por la seguridad del individuo, entregando una mirada distinta a la tradicional noción de seguridad nacional o defensa del Estado, de naturaleza o ámbito directo de las FF AA. Esta noción hace presente que las amenazas de naturaleza no militar afectan a los seres humanos a nivel individual. Esto se ha definido en primera instancia por la ONU como *seguridad humana*, como un complemento de la noción de seguridad estatal, al centrar su foco de atención en las personas, haciendo frente a inseguridades que no han sido consideradas como amenazas para la seguridad estatal y ampliando el foco de desarrollo humano más allá del concepto de *crecimiento con equidad*. El respeto a los derechos humanos constituye el núcleo de la protección de la seguridad humana<sup>10</sup>.

Posteriormente la OEA buscó extender el concepto de seguridad incluyendo tanto la noción de *seguridad humana* como el reconocimiento de las *nuevas amenazas* a la seguridad, acuñando el término de *seguridad multidimensional* que llega a complementar y entregar una visión integral de la seguridad, estableciendo la coexistencia de estas nuevas amenazas con las amenazas tradicionales e identificando además su condición *multicausal*. Reconocen que las amenazas, preocupaciones y otros desafíos a la seguridad en el hemisferio, son de naturaleza diversa y de alcance multidimensional y que el concepto y enfoque tradicionales deben ampliarse para abarcar amenazas nuevas y no tradicionales que incluyen aspectos políticos, económicos, sociales, de salud y ambientales<sup>11</sup>. Se basa en valores democráticos, el respeto, la promoción y defensa de los Derechos Humanos, la solidaridad, la cooperación y el respeto a la soberanía nacional.

En síntesis, podemos establecer que en América Latina y el Caribe los países han abandonado paulatinamente, desde fines de los '80 pero crecientemente con el nuevo siglo, la visión restringida de seguridad incorporando en su actuar en estos temas la visión amplia surgida de la necesidad de enfrentar las *nuevas amenazas* tanto a nivel interno como regional fomentando y desarrollando instancias la cooperación en la materia. Desde los

9. Cuadro elaborado por el autor en base a información obtenida en: Griffiths S., John (2007). Seguridad Hemisférica en América Latina. Alcances y Proposiciones. *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*. Georgetown University – Universia, vol. 1 num. 1, pp. 94.

10. International Commission on Intervention and State Sovereignty (ICISS).

11. "Declaración de Nuevo León" de la Cumbre Extraordinaria de las Américas de Monterrey, 2004.



años 90 se han desarrollado diversas formas de cooperación en la región que han tratado como uno de sus temas principales la seguridad y defensa las cuales han tenido como resultado acuerdos como: Compromiso de Santiago dentro de la primera Asamblea General de la OEA y la creación de la Comisión de Seguridad Hemisférica (1991), Reunión de Ministros de Defensa de las Américas (primera en 1995), Cumbres de las Américas, Conferencia Especial sobre Seguridad en las Américas (México, 2003). En América Latina, si bien en un nivel estratégico aún no existe una mirada regional consolidada para abordar dichas problemáticas, sí existe una tendencia a establecer convenios subregionales en materia de seguridad y defensa<sup>12</sup>.

En esa dimensión, el criterio que rige el actuar regional se sustenta en los contenidos de la *seguridad multidimensional* y en el marco general de ella, donde los Estados y las organizaciones internacionales encuentran la manera de combatir la creciente inseguridad de la cual daremos cuenta en las próximas páginas.

### 3. Evolución de expresiones de violencia en América Latina y el Caribe. Características, causalidades, efectos y principales formas de enfrentarlas

Las *nuevas amenazas* constituyen una creciente realidad en América Latina y el Caribe. Los estudios en general coinciden que el crimen organizado ha crecido en forma importante en la región, estando muy relacionado con el tráfico de drogas, armas y personas. Sin embargo, los tipos de causalidades y formas de actuar de la violencia son diferentes en cada una de las subregiones, como asimismo la peligrosidad y grado de desarrollo que estas amenazas han adquirido. En tal sentido, en la *figura 3* se detalla un estudio del investigador Francisco Rojas, en que tipifica los diferentes tipos de amenazas que enfrenta la seguridad pública en el hemisferio, pudiendo detectarse allí cada una de las subregiones con los problemas más crónicos que enfrentan.

**Figura 3. La seguridad pública como preocupación del hemisferio**

MERCOSUR	PAÍSES ANDINOS	CENTROAMÉRICA	CARIBE
Narcotráfico.	Narcotráfico.	Narcotráfico.	Narcotráfico.
Terrorismo.	Terrorismo.	Terrorismo.	Terrorismo.
Tráfico de Armas.	Pobreza y carencias sociales.	Medio ambiente y desastres naturales.	Pobreza y carencias sociales.
Crimen organizado.	Guerrillas y Grupos subversivos.	Crimen organizado.	Medio ambiente y desastres naturales.
Medio ambiente y desastres naturales.	Tráfico de armas.	Pobreza y carencias sociales.	Tráfico de armas.
Pobreza y carencias sociales.	Crimen organizado.	Tráfico de armas.	Crimen organizado.
Guerrillas y grupos subversivos.	Medio ambiente y desastres naturales.	Guerrillas y grupos subversivos.	

Fuente: Francisco Rojas Aravena (2007), *Crimen y Violencia en las Américas*<sup>13</sup>.

Es en Centroamérica donde se concentra la mayor cantidad de problemas vinculados a estas temáticas, normalmente relacionadas con el desarrollo de grupos violentos o pandillas, entre las que se destaca principalmente la presencia de las llamadas “maras”, cuyas actividades ilícitas han sobrepasado a las fuerzas de seguridad.

12. Briones R., Daniela (2013), América Latina: desafíos para la integración en seguridad y defensa. Instituto Español de Estudios Estratégicos.

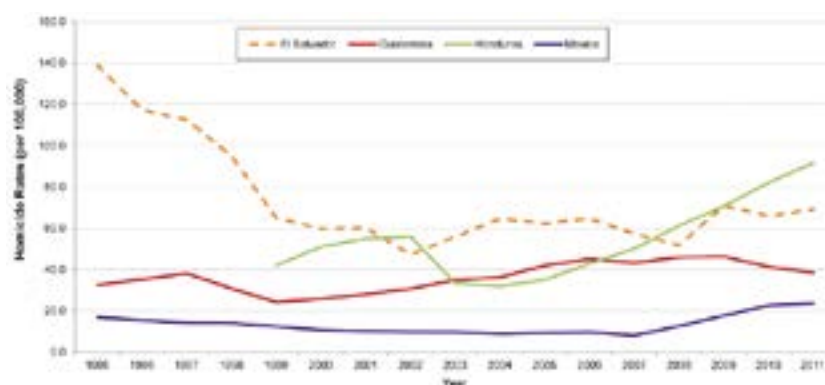
13. Disponible en: [www.thedialogue.org/PublicationFiles/Crime%20and%20Violence%20-%20Rojas.pdf](http://www.thedialogue.org/PublicationFiles/Crime%20and%20Violence%20-%20Rojas.pdf)

Las estimaciones sobre el número total de miembros de pandillas en Centroamérica varían ampliamente. Estudios recientes han considerado que existen aproximadamente 85.000 integrantes pertenecientes a las pandillas MS-13 y M-18<sup>14</sup> en los países del *triángulo norte* (El Salvador, Guatemala y Honduras). La Oficina de Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (ONUDD), recientemente estimó que el total de miembros de MS-13 y M-18 en Guatemala, El Salvador y Honduras, son al menos 54.000. Según la ONUDD, en 2012 hubo aproximadamente 20.000 miembros de pandillas en El Salvador, 12.000 en Honduras, y 22.000 en Guatemala. El Salvador tiene la mayor concentración de miembros de pandillas, con algo así como 323 *mareros* por cada 100.000 habitantes, el doble que en Guatemala y Honduras. En contraste, en 2007 la ONUDD señalaba que los integrantes de pandillas totales por país eran 10.500 en El Salvador, 36.000 en Honduras y 14.000 en Guatemala.

Nicaragua también tiene un número significativo de miembros de pandillas, pero no tiene una gran cantidad pertenecientes a MS-13 o M-18, quizás debido al hecho que Nicaragua ha tenido una tasa de deportación mucho menor desde los Estados Unidos que los países del *triángulo norte*. Costa Rica, Panamá y Belice también tienen pandillas locales; hay algunos miembros de MS-13 presentes en las regiones fronterizas de Costa Rica, así como también un número creciente de miembros de MS-13 en Belice<sup>15</sup>.

Las acciones desarrolladas por estas organizaciones se vinculan con diferentes formas de crimen cometidos por jóvenes que atacan objetivos que les brindan visibilidad y provocan temor a la población. En ese contexto, los integrantes de estas pandillas y su forma de obtener recursos, como también la manera de actuar, tiene directa relación con el tráfico de drogas que constituye "el principal factor individual que explica el aumento de los niveles de violencia en la región"<sup>16</sup>. Desde esa perspectiva, la zona con el mayor índice de tasa de homicidios la conforman El Salvador, Guatemala, Honduras y México, que muestran poca variación salvo en El Salvador donde decreció el flagelo entre 1995 y 2002. Estos fenómenos, pese a tener muchas similitudes, no permiten afirmar que los casos del triángulo norte se relacionen directamente con México ya que son problemáticas que tienen su propia lógica y no necesariamente son vinculantes. En la [figura 4](#) se detalla el estudio entre 1995 y 2011 con respecto a las tasas de homicidios que reflejan, por una parte, la violencia en esos países, y por otra, la imposibilidad de lograr una fórmula eficiente de erradicarla.

**Figura 4. Tasas de Homicidio en El Salvador, Guatemala, Honduras y México, 1995-2011**



Fuente: Oficina de Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (ONUDD), *Global Study on Homicide, 2011* (Viena: ONUDD); ONUDD, "Estadísticas de Homicidio 2012".

14. M-18 (o "Pandilla de la Calle 18" o "Barrio 18") y MS-13 (o "Mara Salvatrucha") son las pandillas más grandes de Centroamérica y, además de ser rivales entre sí, operan individualmente en diversas actividades ilícitas, desde Centroamérica hasta Canadá, y poseen miles de miembros en toda región. M-18 es una de las amenazas criminales emergentes más importante de la región.

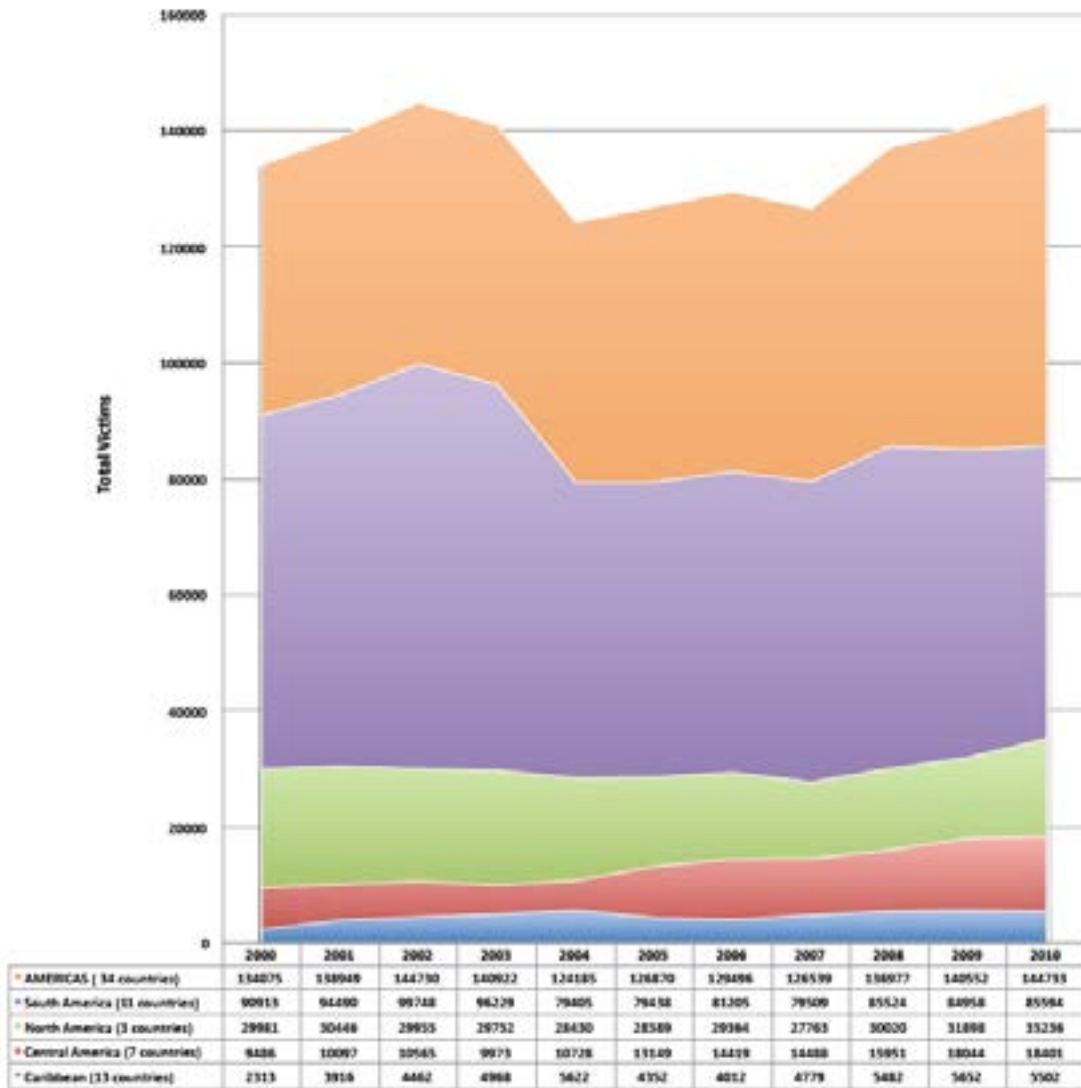
15. Ribando S., Clare (2013). *Gangs in Central America*. Congressional Research Service, pp. 3.

16. World Bank (2011). *Crime and Violence in Central America: A Development Challenge*.

El incremento de los homicidios en esta zona durante el período 2000-2011, ha sido muy significativo y da cuenta de una problemática que une la violencia, especialmente juvenil reclutada en las maras, el tráfico de drogas e importantes arsenales de armas de fuego. Asimismo, esto no logra ser controlado por policías y un sistema judicial que, por el contrario, dan cuenta de la debilidad y precariedad de las instituciones existente en la actualidad.

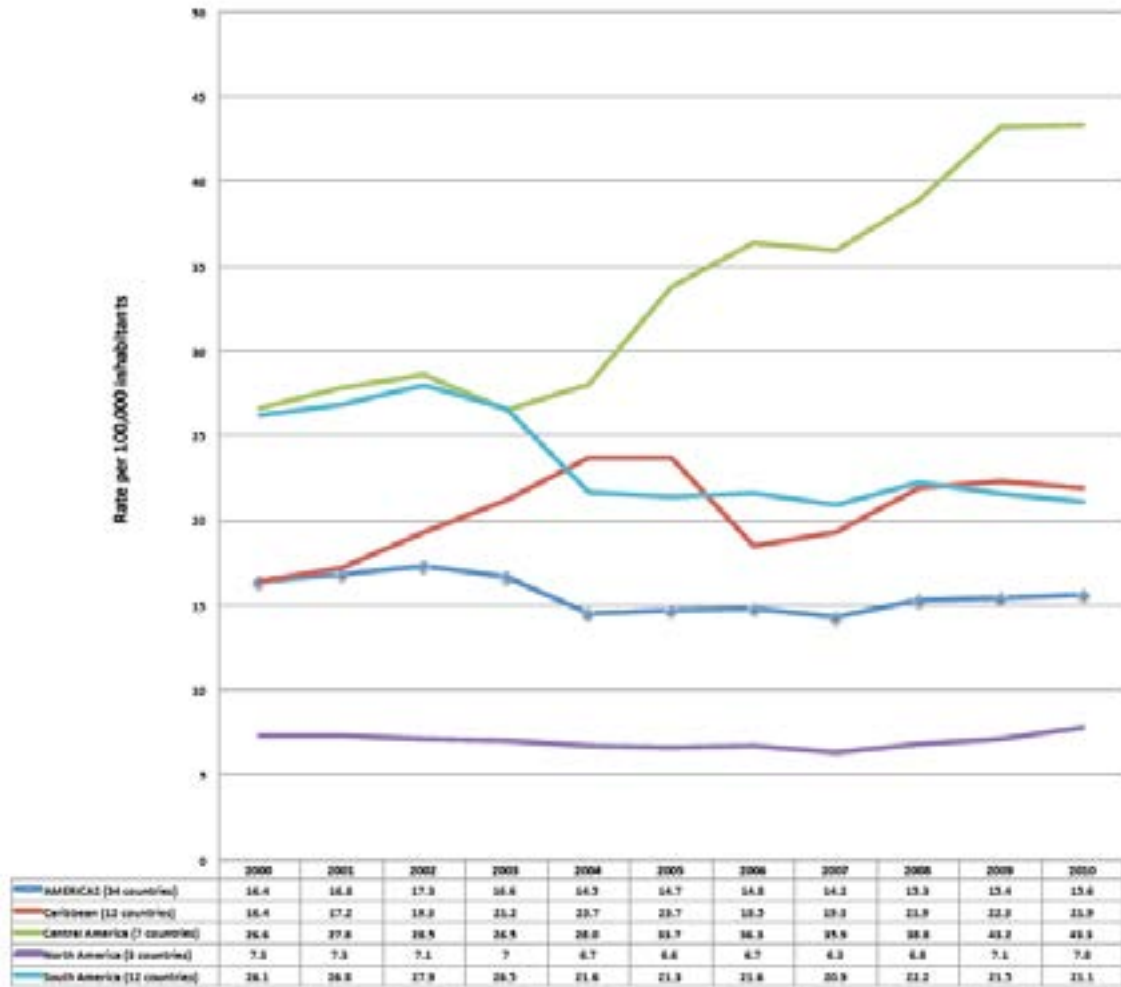
La situación que presentamos, donde existe una permanente y alta tasa de homicidios, lo que a su vez devela el fracaso de las instituciones sobre el control de la inseguridad, se observa en las siguientes figuras (5, 6 y 7):

Figura 5. Totales de homicidio intencional 2000-2010 en las Américas



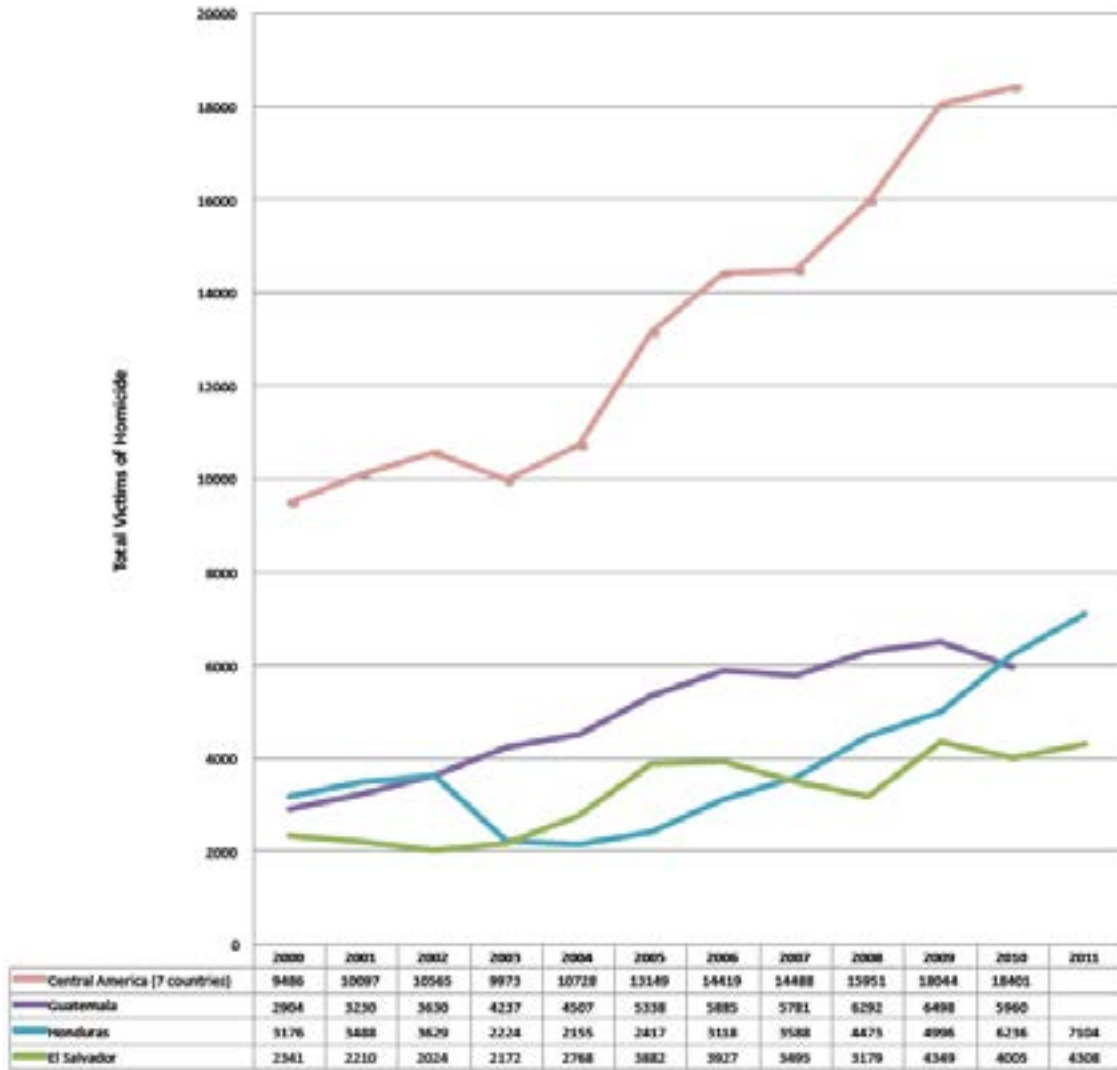
Fuente: OEA (2012). Informe sobre Seguridad Ciudadana en las Américas 2012.

Figura 6. Tasas de homicidio intencional por 100.000 habitantes, 2000-2010



Fuente: OEA (2012). Informe sobre Seguridad Ciudadana en las Américas 2012.

Figura 7. Centroamérica y países del triángulo norte: totales de homicidio intencional 2000-2011



Fuente: OEA (2012). Informe sobre Seguridad Ciudadana en las Américas 2012.

Además de los esfuerzos fallidos que se efectúan en cada país, en Centroamérica los miembros del Sistema de Integración Centroamericana (SICA), han buscado desarrollar la “Estrategia de Seguridad de Centroamérica” cuyos contenidos apuntan a la prevención, al combate del delito, a la rehabilitación y al fortalecimiento institucional. Involucra un número importante de proyectos que significan una alta inversión de recursos, lo que se refleja en los costos económicos de la violencia en Centroamérica factor que, a no dudar, incide en las dificultades de esos países para avanzar en la solución de problemas con foco en la obtención de mejores niveles de desarrollo. Esta importante variable del efecto recursos se expone en la Figura 8.

Figura 8. Costos económicos de la violencia en Centroamérica

TIPO DE COSTO	GUATEMALA	EL SALVADOR	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA RICA	CENTROAMÉRICA
Millones de US\$						
<u>Pérdidas en salud</u>	1281.30	1143.60	359.90	241.10	325.30	3351.20
Atención médica	69.30	81.90	23.80	43.80	10.10	228.90
Producción perdida	521.30	429.80	114.00	35.20	113.10	1213.30
Daño emocional	690.70	632.00	222.20	162.10	202.10	1909.00
<u>Costos Institucionales</u>	305.10	284.90	239.30	86.50	221.30	1137.00
Seguridad pública	212.20	160.00	144.70	51.10	84.70	652.80
Justicia	92.90	124.90	94.60	35.30	136.50	484.20
<u>Gasto privado en seguridad</u>	459.40	328.80	176.00	124.00	150.30	1238.50
Hogares	135.20	72.00	44.00	31.00	37.60	319.80
Empresas	324.20	256.80	132.00	93.00	112.70	918.70
<u>Pérdidas materiales (transferencias)</u>	245.10	252.70	110.00	77.50	93.90	779.20
<b>TOTAL</b>	<b>2291.00</b>	<b>2010.00</b>	<b>885.20</b>	<b>529.00</b>	<b>790.80</b>	<b>6505.90</b>
Porcentaje del PIB						
<u>Pérdidas en salud</u>	4.30	6.10	3.90	4.50	1.50	3.90
Atención médica	0.20	0.40	0.30	0.80	0.00	0.30
Producción perdida	1.80	2.30	1.20	0.70	0.50	1.40
Daño emocional	2.30	3.40	2.40	3.10	0.90	2.20
<u>Costos Institucionales</u>	1.00	1.50	2.60	1.60	1.00	1.30
Seguridad pública	0.70	0.90	1.60	1.00	0.40	0.80

Fuente: CIEPLAN (2012). *Violencia y Cohesión Social en América Latina*.

Sin embargo, en la actualidad no sólo existen problemas de seguridad en Centroamérica ya que estos fenómenos son extensivos al resto de las subregiones. No obstante, es posible identificar que la problemática de inseguridad común tiene, en el sur de América, otros niveles de desarrollo en cuanto a las formas de violencia y el tipo de organizaciones que perpetran estas actividades criminales.

Al respecto, estimamos que el cuadro que refleja más claramente la situación descrita, es aquel que entrega una comparación entre los diferentes países de América Latina y el Caribe; mide el homicidio tanto en número de víctimas como en el promedio de homicidios por cada 100.000 habitantes. Allí es posible observar altas tasas en Brasil, México, Colombia, El Salvador, Honduras, Jamaica, Venezuela,

Belize y también en Estados Unidos. En cuanto a los más altos índices a nivel de subregión, nuevamente la primera posición la ocupa Centroamérica con un 43,3 homicidios por cada 100.000 habitantes, seguido por el Caribe con 21,9 por cada 100.000 habitantes, mientras que en los países andinos, aunque son fuente del 90% de la cocaína del mundo, las tasas son menores que en las regiones antes citadas y los crímenes se vinculan más a la delincuencia común, con un menor nivel de violencia. En las figuras 9 y 10 se da cuenta pormenorizada por países y por regiones de las tasas que demuestran el nivel de inseguridad reflejado por los homicidios en la región y en cada país.

Figura 9. Homicidio intencional 2000-2011 (TOTAL)

COUNTRY	YEAR											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Antigua and Barbuda	5	7	5	5	4	3	11	17	16	16	6	
Argentina	2,953	3,098	3,038	2,876	3,259	3,388	3,048	3,151	3,558	2,338	2,237	
Bahamas	74	43	52	50	44	52	42	74	71	81	94	
Barbados	20	25	25	33	22	20	20	27	25	19	31	
Belize	41	64	87	67	79	81	92	97	138	97	125	
Bolivia	1,078	2,957	2,830	2,565	3,348	476	2,774	1,013	1,738	1,180	1,084	
Brazil	46,262	47,899	49,640	51,980	55,995	42,975	58,420	58,716	45,055	41,023	40,974	
Canada	340	354	302	348	424	394	358	339	355	342	492	
Chile	879	920	792	952	972	170	193	416	588	524	634	636
Colombia	25,682	28,321	27,829	21,914	18,888	12,284	16,274	16,881	25,250	17,717	17,659	
Costa Rica	249	262	261	300	265	338	348	349	517	484	527	
Dominica	2	1	9	8	8	8	5	7	7	13	15	
Dominican Republic	1,144	1,110	1,310	1,854	2,350	2,321	2,507	2,092	2,407	2,625	2,638	2,513
Ecuador	1,833	1,658	1,906	1,658	2,390	2,321	2,385	2,278	1,916	1,888	2,688	
El Salvador	2,341	2,210	2,324	2,172	2,768	3,682	3,527	5,495	3,179	4,549	4,205	4,528
Grenada	15	0	24	9	6	11	12	11	14	7	12	
Guatemala	2,904	3,280	3,690	4,297	4,567	5,318	5,885	5,781	6,292	6,438	5,390	
Guyana	76	89	181	209	191	142	189	218	198	117	186	
Haiti (*)	1,582	1,764	1,994	1,941	1,542			498	494	612	701	
Honduras	1,176	1,400	1,620	2,224	2,355	2,427	3,218	3,588	4,473	4,390	6,236	7,104
Jamaica	827	1,130	1,345	975	1,471	1,674	1,540	1,583	1,611	1,683	1,482	1,138
Mexico	13,869	13,855	13,344	12,676	11,818	11,759	11,775	30,295	21,393	18,117	20,585	
Nicaragua	476	557	554	675	668	718	688	714	758	832	895	738
Panama	239	306	306	308	308	364	363	444	654	310	750	
Paraguay	895	1,114	1,372	1,205	1,200	1,674	914	906	842	848	741	
Peru	1,182	1,294	1,199	1,816	1,926	1,957	3,141	1,943	3,411	4,078	5,475	7,088
Saint Kitts and Nevis	8	8	5	10	11	8	17	38	23	27	28	
Saint Lucia	23	24	42	30	30	34	28	25	28	39	44	
Saint Vincent and the Grenadines	20	12	29	18	28	28	33	34	27	20	25	
Suriname	48	79	57	60	71	89	62	85	83	24		
Trinidad and Tobago	125	151	171	229	260	388	371	393	547	536	472	
United States	15,588	16,637	16,229	16,518	16,148	16,740	17,090	16,829	16,272	15,241	14,159	
Uruguay	214	218	231	187	200	188	201	194	221	226	205	159
Venezuela	6,059	6,728	10,839	12,612	9,726	9,944	12,257	12,256	14,586	15,904		
<b>AMERICAS (34 countries)</b>	<b>134,875</b>	<b>156,940</b>	<b>144,730</b>	<b>146,521</b>	<b>124,585</b>	<b>126,879</b>	<b>129,496</b>	<b>126,539</b>	<b>136,977</b>	<b>140,552</b>	<b>144,731</b>	
<b>Sub-regional data:</b>												
Caribbean (13 countries) (*)	2,313	3,916	4,462	4,368	5,022	4,351	4,012	4,779	5,482	5,032	5,302	
Central America (7 countries) (*)	9,485	10,097	10,545	9,972	10,728	13,149	14,433	14,406	15,951	18,044	18,481	
North America (5 countries) (*)	29,981	30,448	29,955	29,752	28,430	28,588	29,364	27,765	30,020	31,858	33,236	
South America (11 countries) (*)	99,916	94,499	99,768	99,729	79,426	79,486	87,326	79,589	85,524	84,957	89,944	

Fuente: OEA (2012). Informe sobre Seguridad Ciudadana en las Américas 2012.

Figura 10. Tasa de homicidio intencional por 100.000 habitantes 2000-2011

COUNTRY	YEAR											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Antigua and Barbuda	6.5	6.9	6.9	6.3	4.9	5.6	13.9	19.8	18.4	18.2	6.7	
Argentina	7.2	8.2	9.2	7.6	5.9	8.2	7.8	8.0	6.9	5.8	5.5	
Bahamas	14.3	13.8	16.6	15.8	13.7	16.0	18.8	23.4	21.3	24.9	37.1	
Barbados	7.9	20.0	20.0	18.1	6.7	11.5	13.8	12.6	9.8	7.4	12.1	
Belize	16.5	24.8	33.0	24.8	28.6	28.7	31.9	37.9	34.2	31.6	41.1	
Bolivia	17.0	34.6	39.1	29.0	41.6	6.5	29.1	13.6	12.5	11.5	10.8	
Brazil	24.5	27.3	27.7	28.1	21.2	22.0	21.0	23.4	22.7	21.7	21.0	
Canada	1.8	1.9	1.9	1.7	2.0	2.8	1.7	1.8	1.7	1.9	1.8	
Chile	5.7	6.0	6.6	5.7	1.7	5.1	5.8	5.7	5.5	5.5	5.7	5.7
Colombia	64.6	65.3	67.7	52.5	44.6	40.0	37.2	36.9	33.9	38.8	37.7	
Costa Rica	6.3	6.5	6.4	7.2	6.2	7.3	7.0	6.3	11.3	10.6	11.4	
Dominica	2.8	1.4	17.7	11.9	11.9	11.1	6.9	6.6	6.6	17.6	18.5	
Dominican Republic	13.0	12.4	14.4	17.9	25.4	22.1	21.8	21.3	25.2	26.0	25.8	
Ecuador	14.9	13.5	15.1	12.6	18.5	16.1	18.1	17.0	18.1	13.8	19.1	
El Salvador	39.4	37.0	33.8	34.1	45.9	44.1	44.6	57.2	51.8	70.6	64.7	69.1
Grenada	14.9	5.9	19.7	8.8	5.9	16.8	11.7	13.7	18.5	6.7	11.5	
Guatemala	25.9	28.1	30.8	35.0	36.4	42.0	45.2	43.3	45.0	45.3	41.5	
Guyana	9.8	10.4	18.7	27.1	17.2	18.6	21.3	15.1	29.7	15.4	18.3	
Haiti		13.7	29.7	21.3	14.5			5.1	5.0	6.1	6.9	
Honduras	51.0	54.9	55.9	53.6	31.9	35.1	44.5	50.0	41.1	56.9	61.9	40.8
Jamaica	14.5	44.0	40.0	37.1	50.5	62.7	49.9	53.7	59.5	61.8	52.8	42.1
Mexico	14.1	14.0	13.1	12.5	11.4	10.9	11.3	9.8	12.4	15.0	18.6	
Nicaragua	9.3	10.4	10.6	11.0	12.0	13.4	12.4	12.8	13.0	14.0	13.5	12.6
Panama	18.1	18.2	12.4	10.8	6.7	11.9	11.8	13.8	18.7	28.7	21.8	
Paraguay	18.6	24.1	24.6	27.6	20.9	18.1	15.5	14.8	15.1	13.4	11.5	
Peru	5.0	4.9	4.9	4.9	5.6	11.0	11.1	13.1	11.8	14.0	18.6	24.1
Saint Kitts and Nevis	6.3	13.0	20.6	21.3	21.4	16.7	35.4	32.7	46.9	14.0	30.5	
Saint Lucia	14.7	21.5	28.4	27.4	22.2	20.6	23.4	18.9	22.9	27.7	25.3	
Saint Vincent and the Grenadines	18.5	11.1	18.5	16.7	15.7	23.9	11.9	33.0	24.8	18.5	22.9	
Suriname	14.6	16.7	11.9	12.3	14.4	13.8	12.3	6.8	6.3	4.6		
Trinidad and Tobago	9.3	11.6	13.1	17.5	19.8	29.3	28.0	29.4	41.0	37.8	35.2	
United States	5.5	5.6	5.6	5.7	5.5	5.7	5.7	5.6	5.5	5.0	4.8	
Uruguay	6.5	6.6	7.0	6.0	6.1	5.7	6.1	5.9	6.0	6.3	6.1	5.5
Venezuela	33.1	35.3	42.1	49.2	37.1	37.5	45.3	47.9	32.2	49.3		
AMERICAS (34 countries) (*1)	16.4	16.8	17.3	16.7	14.5	14.7	14.8	14.3	15.3	15.4	15.6	
Sub regional data: (*1)												
Caribbean (13 countries) (*2)	16.4	17.2	19.2	21.2	23.7	23.7	18.5	19.3	21.9	22.3	21.9	
Central America (7 countries) (*3)	18.6	17.8	18.8	18.5	18.0	13.8	16.4	15.8	18.9	41.1	45.1	
North America (3 countries) (*4)	7.3	7.3	7.1	7.0	6.7	6.6	6.7	6.8	6.8	3.1	7.8	
South America (14 countries) (*5)	26.2	26.8	28.0	26.6	21.7	21.4	21.6	23.0	22.2	21.6	21.1	

Fuente: OEA (2012). Informe sobre Seguridad Ciudadana en las Américas 2012.

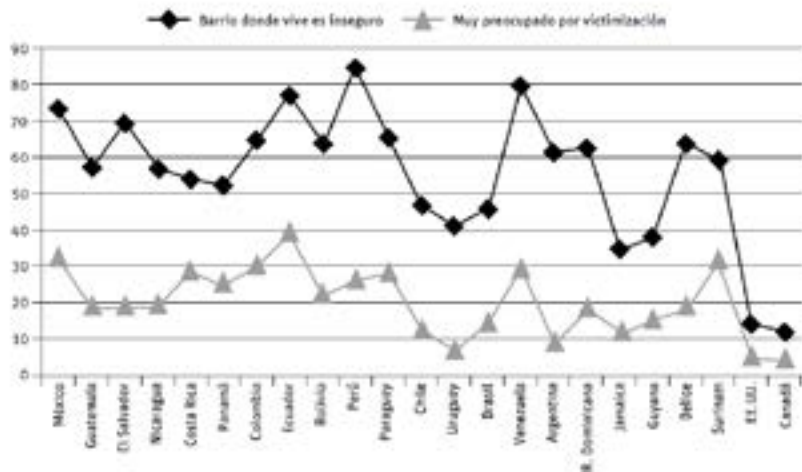
Sin duda, la persistencia de estas nuevas amenazas a la seguridad en los diferentes países es provocada por una *multicausalidad* donde se inscriben hechos que van desde la acción de las maras ya resaltada, el crimen organizado vinculado a la droga que se presenta en países como México y Centroamérica, y la acción guerrillera propia de Colombia. También alcanza a los países del sur de América, donde los ataques a la propiedad, los robos de vehículos y casas son frecuentes, sin que existan necesariamente grupos criminales organizados como sucede en Brasil. En síntesis, características de la problemática en la región como la *multicausalidad*, los diferentes modos de operar de las distintas organizaciones criminales, el tipo de organizaciones y sus propósitos, entre otros, no permiten delinear un objetivo único atribuible a los actores que propician y llevan adelante la violencia.



Sin embargo, hay tres efectos que constituyen factores comunes en la medición de las consecuencias de la violencia que se lleva a cabo en los países, independiente del grado de desarrollo y tipología de la criminalidad que cada uno experimenta.

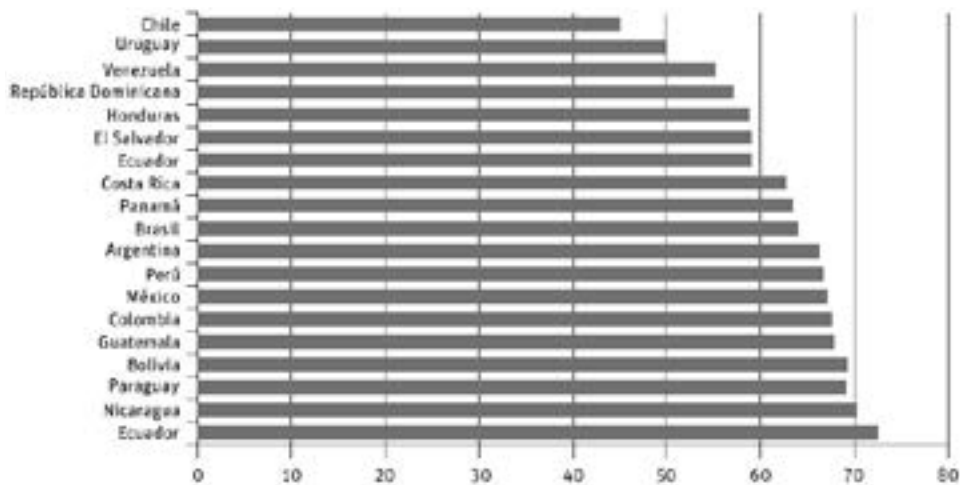
Desde esa perspectiva de efectos colaterales, en todos los países hay un importante nivel de temor vinculado a una preocupación por la victimización; adicionalmente, existe en toda la región un incremento en los niveles de desconfianza, por una parte en el gobierno y por otra parte en la justicia. Los siguientes gráficos (Figuras 11, 12 y 13) demuestran lo anteriormente expuesto. Cabe señalar que no siempre los países con mayores niveles de violencia tienen un más alto índice de desconfianza o temor, apreciación que obedece a factores de distinto tipo.

Figura 11. Temor en sus múltiples aristas



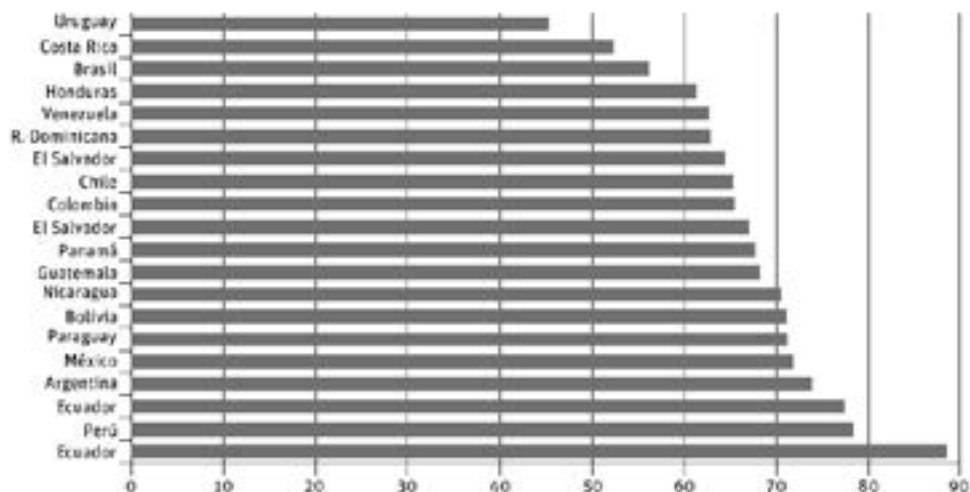
Fuente: LAPOP (2010). Barómetro de las Américas 2010.

Figura 12. Desconfianza en el gobierno



Fuente: Latinobarómetro (2010).

Figura 13. Desconfianza en la justicia



Fuente: Latinobarómetro (2010).

A las causales y expresiones de violencia hasta el momento desarrolladas, en América Latina se han producido en los últimos años crisis y violencia interna producto de la acción de algunos gobiernos que han buscado cambios que no siempre cuentan con el apoyo de la oposición, a gobiernos electos con proyectos de carácter refundacional, polarizando a la sociedad. Los casos más representativos estarían configurados por Venezuela y Bolivia.

En este último país, después del triunfo del Movimiento al Socialismo (MAS) que el año 2005 llevó al poder al Presidente Evo Morales, no se logró éxito en una Asamblea Constituyente en la cual se buscaba imponer la idea de un Estado Plurinacional y, por el contrario, en algunos departamentos se manifestaron expresiones de oposición, situación que generó antagonismos que devinieron en violencia activa. Esto dio como resultado, conflictos que escalaron a un nivel tal que exigieron la intervención de UNASUR y de la OEA lo que dio como resultado que en 2009 se aprobó una nueva Constitución votada por el 60% de la población, que dio una nueva estructura a la misma, una nueva organización del Estado, con énfasis en la representación de las minorías y autonomía indígenas<sup>17</sup>.

En Bolivia persiste el cultivo de la coca y todo lo que conlleva el mismo, en términos de lavado de dinero, tráfico de armas, robo de vehículos, y contrabando. En dicha perspectiva, se ve afectado Chile al ser buscado como país de tránsito, Argentina y Brasil, donde carteles de droga de ese país, según diferentes estudios, tienen vínculos de diverso carácter con Bolivia. Al respecto, puede establecerse que este factor marcará la agenda de seguridad entre Bolivia y sus vecinos en los próximos años.

17. Cabe mencionar que, a pesar de los conflictos sociales que han impactado fuertemente a Bolivia en los últimos años, el país ha logrado mantener su estabilidad política tras la reforma impulsada por el presidente Evo Morales desde 2006. Esta reforma ha incluido una profunda modificación de la Constitución, el fortalecimiento del rol del Estado en la economía y la aplicación de diversos programas sociales. El amplio apoyo popular resultante permitió que el presidente Morales fuese reelecto en 2009 con cerca de un 63% de los votos y nuevamente en las elecciones de 2014 donde obtuvo el 61% de los votos. Como consecuencia de los elevados precios de los productos básicos que exporta el país y una política macroeconómica prudente, la tasa de crecimiento promedió un 4,8% en los últimos diez años. Se han alcanzado importantes superávits en cuenta corriente desde 2003 y el balance fiscal pasó a ser positivo desde 2006. (Banco Mundial. *Bolivia: Panorama General*. Disponible en <http://www.bancomundial.org/es/country/bolivia/overview>).

Por su parte, tras un año y medio de la administración de Nicolás Maduro, Venezuela presenta la inflación más alta de Latinoamérica junto con una economía en recesión donde se han agudizado los problemas de suministro de productos básicos al mismo tiempo que la delincuencia recrudece y el precio del petróleo es uno de los más bajos en cuatro años. Esto ha traído fuertes consecuencias, tanto al gobernante como a su administración, que se evidencian en el 67,5% de rechazo a Maduro junto con las sucesivas protestas ciudadanas llevadas a cabo en los últimos meses. Esta tensión política y social, los altos niveles de inseguridad y la percepción del 81,6% que afirma que la situación del país es negativa, se ha visto aumentada tras la detención y encarcelamiento de Leopoldo López desde febrero de 2014, líder opositor que ostenta una popularidad del 45,6%, acusado de instigar las protestas de comienzos de año.

Junto a lo anterior, en cuanto a la delincuencia, según los autores Mathieu y Niño, se estima que la tasa actual de homicidios en Venezuela es de alrededor de 60 por cada 100.000 habitantes, siendo uno de los países más violentos del continente. A esto se añade el problema de la impunidad expresado en cifras que muestran que, de los casos de delitos comunes investigados en 2010, sólo en un 9,2% de ellos se contó con pruebas para llevar acusaciones y, en violaciones a los derechos humanos, sólo en un 2,9% de los casos. Al mismo tiempo, organismos no gubernamentales señalan que la impunidad es, en general, aún mayor que la declarada según datos oficiales, llegando al 97% de los casos<sup>18</sup>.

La situación de México ya ha sido analizada, sin embargo cabe resaltar que desde que asumió el Presidente Felipe Calderón en diciembre del año 2006 y hasta el término de su mandato, buscó una estrategia que prácticamente fue una declaración de guerra a los carteles de la droga debido a las nuevas medidas de empleo de las FF AA<sup>19</sup> para fines anteriormente tratados por las policías. Este procedimiento ha generado dudas razonadas en relación a su pertinencia en el marco de gobiernos democráticos y, por otra parte, de su efectividad. Muchos medios, expertos y analistas e incluso la misma sociedad civil criticaron la estrategia de ataque frontal al crimen organizado de Calderón que consistía en arrestar o abatir a los líderes de los cárteles. Estas críticas han sido adoptadas también por el actual Presidente de México, Enrique Peña Nieto, argumentando que este enfrentamiento no hace más que fomentar la violencia. Por el contrario, la política de seguridad de Peña Nieto se enfoca en reducir la violencia, el número de homicidios, secuestros, y extorsiones. No obstante, este enfoque en la política de seguridad ha tenido un fuerte revés y descrédito tras la desaparición de 43 estudiantes desde septiembre de 2014 en el marco de una protesta en la ciudad de Iguala (hechos que están siendo investigados) lo que ha provocado diversas manifestaciones en otras localidades del país. En las últimas semanas, este hecho ha agudizado la situación de inseguridad en México, así como también ha puesto nuevamente en boga, a nivel nacional e internacional, los profundos problemas de corrupción y los vínculos de instituciones gubernamentales con el narcotráfico, un hecho que parece crónico y que está altamente arraigado con una evidente debilidad institucional que afecta la eficiencia con la cual el Estado enfrenta estas situaciones.

Más allá de estas consideraciones, también cabe destacar el vínculo de Estados Unidos con México a través de la iniciativa *Mérida* que consideró 1.400 USD para los años 2008, 2009 y 2010; proyecto que ha tenido diversos obstáculos y cuyos resultados no han sido todo lo exitosos que se hubiese esperado<sup>20</sup>.

18. Mathieu, Hans y Niño G., Catalina (2011). "Venezuela, 2010: Entre los desafíos de la seguridad nacional y la seguridad ciudadana". En *Anuario 2011 de la Seguridad Regional en América Latina y el Caribe*. Friedrich Ebert Stiftung en Colombia (Fescol), Bogotá, pp. 184.

19. Ver Alda M., Sonia (2012). Capítulo quinto: *La Participación Militar en el Combate contra la Violencia Criminal*. En *Los Desafíos de la Seguridad en Iberoamérica*, Cuadernos de Estrategia, Instituto Español de Estudios Extratéticos. Ministerio de Defensa.

20. Mathieu, Hans y Niño G., Catalina (2011). "México: Perspectivas de la estrategia del combate al crimen organizado, opinión pública y sociedad civil". En *Anuario 2011 de la Seguridad Regional en América Latina y el Caribe*. Friedrich Ebert Stiftung en Colombia (Fescol), Bogotá, pp. 135.

La situación de Colombia y su evolución positiva, estuvo muy marcada por la administración del Presidente Álvaro Uribe, al término de cuyo mandato resulta indudable que la lucha contra la subversión había dado resultados positivos. Asumiendo el Presidente Juan Manuel Santos, la tarea de consolidar los logros obtenidos y buscando una solución que hiciese desistir a las FARC de mantener la lucha armada, se ha dado origen a un proceso de paz de difícil desarrollo que al menos ha avanzado, pero donde aún no es posible visualizar un éxito seguro<sup>21</sup>.

En Argentina, Perú, Uruguay y Chile, sin duda la situación de seguridad es de un nivel menor conforme a las estadísticas e informes detallados en este trabajo, constituyendo problemas la criminalidad, vinculada a los delitos comunes, la creciente influencia de los fenómenos migratorios, conflictos internos provocados por movimientos sociales y temas recurrentes de seguridad producidos por desastres naturales, lo que se vio expresado en gran magnitud tras el terremoto que sacudió a Haití el 12 de enero de 2010 y que ocasionó pérdidas humanas y materiales sin precedentes en el hemisferio. Los efectos del terremoto agravaron los ya graves problemas sociales, económicos y políticos del país, sumando, a un panorama de por sí muy complejo, epidemias, elecciones fraudulentas y dificultades en la reconstrucción y democratización<sup>22</sup>.

#### 4. Análisis crítico de la situación existente y los procedimientos adoptados

El estado de la situación de seguridad en América Latina y el Caribe que hemos reseñado, sin duda no es motivo para estar optimistas. La amplia gama de *nuevas amenazas* de las que hemos dado cuenta; la *multicausalidad* a la que se ha hecho referencia; los perniciosos efectos políticos, sociales, económicos, como asimismo el deterioro a la confianza en las instituciones y los altos niveles de percepción de inseguridad de la ciudadanía, constituyen peligrosas variables que afectan a amplios sectores incidiendo en la gobernabilidad y en el respeto a los DD HH. Factor aparte, para dejar constancia de la peligrosidad que reviste una situación como la descrita, lo constituye el hecho que la mayoría de los gobiernos y las iniciativas regionales no han logrado los éxitos esperados, lo que se ve reflejado en que la situación adquiere en general un carácter estacionario que impide vencer los flagelos, especialmente en la sub región de Centroamérica y el Caribe.

Las recetas con las cuales los gobiernos de la región han operado presentan diversas características. Basados en esa premisa, los distintos Estados han tomado diferentes medidas para hacer frente al inventario de nuevas amenazas. Hasta antes que ellas existieran, se asumía que las FF AA enfrentaban las situaciones de conflicto que pudieran devenir en crisis con componentes bélicos con potencial de

21. Tras casi medio siglo de conflicto armado entre el gobierno de Colombia y las FARC, el que ha ocasionado cerca de 300.000 muertes, en octubre de 2012 se da un paso importante para la seguridad en el país. Ambas instituciones inician conversaciones formales de paz mediante jornadas de diálogo y negociación con el fin de buscar una solución al conflicto, instancia que fue inaugurada en Oslo y posteriormente derivada a la Habana, con intervenciones de Chile y Venezuela en el proceso de mediación. Estas conversaciones sugieren que, a pesar de que persisten serios desafíos, es probable que la iniciativa pueda poner fin al conflicto armado entre las partes. No obstante, en la actualidad las negociaciones están detenidas ya que las FARC rechazan el Marco Jurídico para la Paz, instrumento de justicia transicional que ha sido aprobado por el Congreso y la Corte Constitucional, así como también el referéndum sobre el acuerdo de paz, propuesto por el Presidente Santos.

22. Mathieu, Hans y Niño G., Catalina (2011). "Amenazas a la Seguridad en el Caribe: redes criminales y desastres". En *Anuario 2011 de la Seguridad Regional en América Latina y el Caribe*. Friedrich Ebert Stiftung en Colombia (Fescol), Bogotá, pp. 61.

guerra o uso de la fuerza, mientras que los temas de seguridad interna los asumían las Policías, y los flagelos de la pobreza, las catástrofes, la inequidad y otros de esa naturaleza, eran un asunto político. Sin embargo, al escalar la conflictividad por problemas como la droga, la criminalidad, la permeabilidad, sumado a los asuntos relativos a migrantes, como la trata de personas o el contrabando donde las policías se han visto sobrepasadas, se produjo un cambio en los Estados en que la situación era más apremiante.

Fue así como en Guatemala, Honduras, El Salvador, México, Colombia e incluso Brasil, entre otros, al combate de la inseguridad se sumaron por mandato de gobiernos democráticos, las FF AA en una revitalización de un concepto de *seguridad nacional* que ya no se orientaba al actuar político de esas instituciones sino a un empleo decidido contra aquellas fuerzas que las policías no habían podido controlar y en que la justicia estaba impedida de aplicar la ley a quienes cometían delitos que caían en la impunidad.

Al estudiar los textos constitucionales, otras leyes y la forma como los gobiernos de la región han definido si las FF AA participan en la definición que hacen de sus competencias, es posible establecer, en los principales casos que hemos analizado, lo siguiente:

- En 5 países, las FF AA son garantes constitucionales (Bolivia, Brasil, Colombia, Honduras y Nicaragua). Es decir, cumplen un rol de tutelaje político de la institucionalidad vigente.
- En 4 países de la región, las FF AA tienen responsabilidades frente a la inestabilidad política (Bolivia, Paraguay, Nicaragua y México). Se puede convenir que son un instrumento para enfrentar amenazas internas que pueden ser de muy diferente connotación y formar de actuar.
- En 12 países, las FF AA participan en al menos una de las formas propias de asuntos policiales (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay, Venezuela, Guatemala, Honduras, Nicaragua y México).
- En 6 países, las FF AA participan en el control o vigilancia de la frontera (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Perú).
- Los únicos países en los cuales las FF AA tienen por misión el apoyo al orden público, sin que medie un estado de excepción constitucional, son: Colombia, Ecuador, Venezuela y Guatemala.

Existen diversas interpretaciones a formas tan amplias de buscar la seguridad. A la ya mencionada duda de haber obtenido los resultados esperados, se une un tema conceptual de la máxima importancia. Lo plantea John Griffiths S. señalando que, pretender que todo fenómeno afecta la seguridad es monopolizar una función del Estado que pasa a ser omnipresente.

A la noción anterior que une la inconveniencia que la seguridad se mezcle en temas de desarrollo habría que agregar, desde nuestra perspectiva, que también es poco doctrinal<sup>23</sup> que la seguridad, la defensa y las FF AA asuman tareas de carácter policial.

23. La referencia a poco doctrinal se basa en el hecho que la visión clásica de la función y roles de las FF AA en un contexto democrático se circunscribe a tareas propias de lo militar vinculadas al resguardo de la soberanía, mantención de la paz, disuasión y actividades del ámbito defensa como asimismo operaciones mantenimiento o imposición de la paz con mandato de la ONU. Ello está consignado en los documentos que rigen en cada país la misión de las FF AA. Sin embargo en la actualidad hay Estados que a través de sus gobiernos deciden ir más allá de ese tipo de misiones y le entregan a las FF AA responsabilidades de carácter policial e incluso políticas o sociales a pesar que esas funciones normalmente no cuentan con una expresa mención en las leyes como tareas que correspondan a las instituciones de la defensa.

Pese a lo anteriormente expuesto, debemos dejar constancia que los gobiernos que han definido el empleo de las FF AA en funciones policiales, en general lo han hecho ya que lo visualizaron como el último recurso a fin de detener una amenaza que, de persistir, habría provocado un estado fallido comprometiendo gravemente el desarrollo y la gobernabilidad.

De allí que resulta de vital importancia encontrar fórmulas para enfrentar las situaciones de alta inseguridad de las cuales hemos dado cuenta pero, al mismo tiempo, encontrar una forma de hacerlo que evite la militarización de la política y de la seguridad lo que de persistir, deteriorará la democracia, desperfilará a las FF AA de sus tradicionales funciones y roles, e impedirá acometer un proceso de potenciamiento y mejoramiento del actuar político y judicial, como asimismo una revitalización de las policías.

.....

## 5. Hacia un actuar coherente en América Latina orientado a enfrentar la crisis de inseguridad

La estrategia dominante ha sido asumir el concepto de *seguridad ampliada* donde caben desde la guerra hasta fenómenos como la pobreza, la subversión, el narcotráfico, los desastres naturales y otros. De hecho, todos los países han afirmado y aprobado el concepto de seguridad *multidimensional* y a nivel regional se acepta ese marco conceptual. Al respecto concordamos con ello, sin embargo debemos hacer algunas precisiones.

Es valioso que se hayan sistematizado las diferentes amenazas a la seguridad a fin de ponerlas en el radar, ya que todas ellas deben ser enfrentadas, y así poder visualizar que muchas se encuentran vinculadas o son causas provocadoras de otras, como por ejemplo la pobreza y la falta de educación, factores que inciden en la drogadicción y en la criminalidad. Con esto, lo que se requiere, lejos de ver como un fenómeno único el inventario de nuevas amenazas, pensamos que los gobiernos deben enfrentar y estudiar cada cual para entender su propia lógica y sus propios y diferentes contenidos con el fin de encontrar formas, instituciones, leyes y medidas de control que conduzcan y deriven a políticas específicas para prevenir y combatir cada cual. En el fondo, bajo un mismo sombrero se esconden muchas realidades y cada una debe tener un tratamiento propio en el marco de una estrategia global y esa es una tarea pendiente necesaria de asumir.

Al no haberlo hecho se ha tendido a sobre simplificar la solución traspasando a las FF AA y a la acción policial, cada vez más militarizada, el control de la inseguridad lo que además de alejarse de la recta doctrina nos ha llevado a resultados que, aunque son algo mejores, todavía son escasos y efímeros. A nuestro juicio, las FF AA temporalmente pueden coadyuvar a enfrentar el problema en el menor tiempo posible y sólo para dar el espacio a fin que la decisión política encuentre la forma de potenciar la política, la justicia y a las fuerzas policiales para que, en un actuar coherente y conjunto, reasuman su tarea con alto grado de legitimidad política y medios para hacerlo, dotados de apoyo en acciones judiciales que hagan factible el actuar exitoso contra aquellos que transgreden el orden y la ley en cualquiera de sus formas.

Desde esa perspectiva, nos parece que hay tres niveles muy claros para brindar seguridad. En primera instancia identificamos el nivel político, responsable de la estrategia global y del diseño de políticas públicas de amplio espectro que deben ser capaces de enfrentar cada una de las amenazas con dedicación indelegable sobre los factores de inseguridad que constituyen causalidades para otras formas de inseguridad tales como la pobreza, la inequidad, la falta de educación, la precariedad en las normas judiciales, las debilidades en el apoyo a salud y en fin, toda amenaza de carácter social, las que de no ser resueltas serán gatillantes de expresiones de violencia.

Un segundo nivel corresponde a la Justicia y a las Policías encargadas, de acuerdo a la estrategia global, de enfrentar todas las amenazas que impliquen transgresión al orden establecido y a la ley. Ellos son los encargados de la criminalidad, de la violencia callejera, de las manifestaciones que no respetan el orden público, del control del narcotráfico y la droga, como asimismo, de todo ese tipo de amenazas donde movimientos separatistas, migratorios, expresiones de minorías que usan la fuerza para obtener sus resultados o manifestaciones de violencia política, deben ser asumidas por los organismos policiales y llevados ante la justicia de acuerdo a una legislación acorde a los tiempos que se viven.

Como tercer actor, sin duda se encuentran las FF AA cuyas tareas deben inscribirse en la esencia de la razón de su existencia. Es así que, en un Estado en forma, a ellas les compete la Defensa que resguarde la soberanía, logre la disuasión, apoye operaciones de paz, se emplee en situaciones de catástrofes y se constituya como un actor que coopere al desarrollo nacional y a la cohesión social en áreas donde se requiera, por parte del gobierno democrático, reforzar estos aspectos. Adicionalmente, en la lucha contra el narcotráfico y ese tipo de flagelos, sin duda podrán contribuir con inteligencia residual cuidando no entrar a escenarios que no les son propios y menos utilizar medios que atenten contra la legislación que les debería impedir vulnerar las libertades de sus conciudadanos.

Un actuar de las características definidas exige a nivel estatal Estados emprender procesos educativos profundos orientados a una nueva cultura que brinde una base valórica y conductual a la sociedad en todas sus edades, que revierta las peligrosas tendencias que hoy se observan y que llevan a las personas a actuar delictivamente. Si ello no sucede, sólo se reaccionará punitivamente en circunstancia que lo que se requiere es dar vida a una cultura de respeto a los seres humanos, a la propiedad, a los derechos humanos, a las formas de vida y al pleno cumplimiento de los deberes que todo ciudadano debe asumir con respecto a su país y a sus habitantes.

En el marco de una estrategia global, una legislación propia de la situación de seguridad que afecta y marca el siglo XXI es del todo necesaria. Hoy, leyes, instituciones, normas, sistemas penitenciarios, procedimientos policiales, control de personas, sistemas aduaneros, espacios y formas que hacen sus trabajos los medios de comunicación y tantas otras materias, abren espacios para que quienes atentan contra la seguridad puedan hacerlo impunemente aprovechando vacíos que les permiten fomentar, difundir y actuar de las maneras que generan inseguridad en muchas de las formas descritas. Sólo a modo de ejemplo, una mala legislación tributaria sin duda abre espacios para la inequidad y, en el otro extremo, la falta de normas que definan una política vinculada a la droga y sus efectos, propicia el aumento de la producción, consumo y tráfico de droga. Es decir, toda la legislación debe ser revisada globalmente a fin de cerrar los espacios que abren las posibilidades de generar elementos que redundarán en generar inseguridad en cualquiera de sus formas.

---

Finalmente creemos que sin duda lograr seguridad es un problema nacional de cada Estado. Sin embargo, el actuar de personas y organizaciones que provocan inseguridad no tiene fronteras. De allí la necesidad de complementar el actuar de cada Estado en el ámbito de lo multilateral. En este sentido hay graves déficits en América Latina donde además debería resolverse la visión antagónica de algunos países con EE UU y de esta potencia con esos países ya que nadie debería quedar excluido de un actuar coordinado, respetuoso de la soberanía de cada cual pero orientado a combatir unitariamente un flagelo que a todos afecta.

Sin duda la tarea no es fácil, sin embargo, es posible de asumir. La comprensión de la realidad existente es un primer paso y esperamos que este documento aporte a cuantificar el problema existente. Cuando ello se ha hecho, si existe voluntad política para acometer la tarea, es posible hacerla.

---



## Bibliografía

Alda M., Sonia (2012). *Capítulo quinto: La Participación Militar en el Combate contra la Violencia Criminal. En Los Desafíos de la Seguridad en Iberoamérica, Cuadernos de Estrategia, Instituto Español de Estudios Estratégicos. Ministerio de Defensa.*

Banco Mundial. *Bolivia: Panorama General. Disponible en <http://www.bancomundial.org/es/country/bolivia/overview>*

BBVA Research (2012) *Desaceleración Global y Recesión en Europa. Situación Global – Primer Trimestre de 2012. Madrid, 9 de Febrero de 2012. [https://www.bbvaaresearch.com/KETD/fbin/mult/120209\\_Desaceleracionglobalyrecesioneneuropa\\_tcm346-286438.pdf?ts=2862012](https://www.bbvaaresearch.com/KETD/fbin/mult/120209_Desaceleracionglobalyrecesioneneuropa_tcm346-286438.pdf?ts=2862012)*

Briones R., Daniela (2013), *América Latina: desafíos para la integración en seguridad y defensa. Instituto Español de Estudios Estratégicos.*

Cheyre, Juan Emilio (2013). *Chapter 2: Characteristics of and Influences on the Armed Forces during Democratic Transition in Latin America, en Military Engagement, Influencing Armed Forces Worldwide to Support Democratic Transitions, Volume II: Regional and Country Studies, Brookings Institution Press, Washington D. C.*

Córdova, Ricardo. "Crimen e Inseguridad en Centroamérica: una lectura desde las encuestas de opinión. En *Violencia y Cohesión Social en América Latina*, CIEPLAN, 2012, pp. 105.

"Declaración de Nuevo León" de la Cumbre Extraordinaria de las Américas de Monterrey, 2004.

Disponible en: [www.thedialogue.org/PublicationFiles/Crime%20and%20Violence%20-%20Rojas.pdf](http://www.thedialogue.org/PublicationFiles/Crime%20and%20Violence%20-%20Rojas.pdf)

Griffiths S., John (2007). *Seguridad Hemisférica en América Latina. Alcances y Proposiciones. Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad. Georgetown University – Universia, vol. 1 num. 1, pp. 94.*

Griffiths S., John (2011). *Teoría de la Seguridad y Defensa en el Continente Americano. Análisis de los casos de EE.UU. de América, Perú y Chile. Santiago RIL Editores, 2011.*

*International Commission on Intervention and State Sovereignty (ICISS).*

Leal B., Francisco (2001). *Capítulo 1: La Doctrina de Seguridad Nacional en América Latina, en La Seguridad Nacional a la Deriva: del frente nacional a la posguerra fría, Serie Coediciones Universidad de los Andes – FLACSO, Ecuador.*

Mathieu, Hans y Niño G., Catalina (2011). "Venezuela, 2010: Entre los desafíos de la seguridad nacional y la seguridad ciudadana". En *Anuario 2011 de la Seguridad Regional en América Latina y el Caribe. Friedrich Ebert Stiftung en Colombia (Fescol), Bogotá, pp. 184.*

Mathieu, Hans y Niño G., Catalina (2011). "México: Perspectivas de la estrategia del combate al crimen organizado, opinión pública y sociedad civil". En *Anuario 2011 de la Seguridad Regional en América Latina y el Caribe. Friedrich Ebert Stiftung en Colombia (Fescol), Bogotá, pp. 135.*

Mathieu, Hans y Niño G., Catalina (2011). "Amenazas a la Seguridad en el Caribe: redes criminales y desastres". En *Anuario 2011 de la Seguridad Regional en América Latina y el Caribe. Friedrich Ebert Stiftung en Colombia (Fescol), Bogotá, pp. 61.*

OEA (2003). *Conferencia Especial sobre Seguridad. Ciudad de México, México 27-28 de octubre, 2003. Disponible en: [www.oas.org/csb/ces/documentos/ce00339s02.doc](http://www.oas.org/csb/ces/documentos/ce00339s02.doc)*

Ribando S., Clare (2013). *Gangs in Central America. Congressional Research Service, pp. 3.*

World Bank (2011). *Crime and Violence in Central America: A Development Challenge.*



## Análise da homogeneidade dos indicadores sociais dos países da América Latina e do Caribe

ÁREA: 6  
TIPO: Aplicação

*Homogeneity analysis of social indicators of Latin America countries and the Caribbean*  
*Análisis de la homogeneidad de indicadores sociales de los países de América Latina y el Caribe*

*Este estudo analisa o nível de homogeneidade entre os indicadores sociais divulgados pelos países pertencentes à Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe. Analisaram-se os indicadores sociais do período de 2010 a 2012 disponibilizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística de 18 dos 44 países membros, com aplicação da Análise de Correspondência. Os resultados mostram que as variáveis selecionadas encontram-se agrupadas em duas dimensões, Qualidade de vida e Qualidade nutricional. Identificaram-se quatro grupos com características homogêneas no mapa perceptual de categoriais das variáveis e quatro grupos de países com características similares em seus indicadores sociais no mapa perceptual de objetos por países.*

*This study analyzes the level of homogeneity of social indicators released by the countries members of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Social indicators of the period from 2010 to 2012 provided by the Brazilian Institute of Geography and Statistics of 18 out of the 44 member countries were analyzed with the application of Correspondence Analysis. The results show that the selected variables are grouped into two dimensions, life quality and nutritional quality. Four groups with homogeneous characteristics were identified in the perceptual map of categorical variables and four groups of countries with similar characteristics in their social indicators in the perceptual map of objects by countries.*

*Este estudio analiza el nivel de homogeneidad entre los indicadores sociales publicados por los países miembros de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Se analizaron los indicadores sociales de lo período de 2010-2012 proporcionados por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística de 18 de los 44 países miembros, con la aplicación del Análisis de Correspondencias. Los resultados muestran que las variables seleccionadas se agrupan en dos dimensiones, calidad de vida y la calidad nutricional. Se identificaron cuatro grupos con características homogéneas en el mapa perceptual de categorías de las variables y cuatro grupos de países con características similares en sus indicadores sociales en el mapa perceptual de los objetos por países.*

### AUTORES

**Pedro Ylunga Costa da Silva**  
PricewaterhouseCoopers,  
Angola.  
p.silva@ao.pwc.com

**Ilse Maria Beuren<sup>1</sup>**  
Universidade Federal  
de Santa Catarina -  
UFSC, Brasil.  
ilse.beuren@gmail.  
com

**Raquel Wille Sarquis**  
Universidade de São  
Paulo - USP, Brasil.  
raquel.sarquis@usp.br

**Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima**  
Universidade de São  
Paulo - USP, Brasil.  
gerlando@usp.br

1. Autora de contacto:  
Universidade Federal de  
Santa Catarina – UFSC;  
Programa de Pós-Graduação  
em Contabilidade Centro  
Socioeconômico; Campus  
Universitário; Trindade  
88040-970; Florianópolis –  
Santa Catarina; Brasil.

DOI  
10.3232/GCG.2015.V9.N1.04

RECEBIDO  
27.12.2014

ACETADO  
18.01.2015

## 1. Introdução

Nos últimos anos, os processos de integração regional da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) registraram avanços econômicos e sociais significativos nos países membros. Estes avanços podem ser observados tanto em termos de redução da desigualdade, como de redução da pobreza, de melhoria na educação e saúde e do crescimento do mercado de trabalho, o que resulta na melhoria das condições de vida da população. Segundo o Instituto Brasileiro de Economia (IBRE, 2012), surge assim na maior parte dos países latino-americanos e caribenhos uma nova classe média de base popular, que está transformando as relações sociais, econômicas e políticas da região.

No entanto, da crise econômica iniciada em 2008, os países pertencentes à Cepal estão absorvendo parte do impacto do cenário global menos favorável, pela flutuação das suas moedas no mercado interno (Banco Mundial, 2012). Ainda, de acordo com o relatório do Banco Mundial (2012), a Cepal e outros mercados emergentes estão ingressando em uma etapa de menor crescimento econômico. É reportado que as taxas de crescimento nos países de renda média do Leste Europeu, da Ásia Oriental e da Cepal, assim como na China, diminuíram em cerca de três pontos percentuais em 2012, em relação aos seus níveis mais altos em 2010. No caso da Cepal, a taxa de crescimento caiu de 6% em 2010 para 3% em 2012, e espera-se 2,5% para 2013 com previsível heterogeneidade na região.

Apesar da ausência de crescimento econômico nos países membros da Cepal, a região ainda têm sido destaque por ser uma das mais urbanizadas do mundo, conforme o relatório intitulado Estado das Cidades da América Latina e Caribe, produzido pelo Programa das Nações Unidas para os Assentamentos Humanos (ONU-Habitat, 2013). Este relatório projeta o crescimento da população urbana nesta região em 89% até 2050. O Brasil é referência neste crescimento urbano, pois apresentou um índice de urbanização maior em toda a América Latina, entre 1970 e 2010, sendo que atualmente 86,53% da população brasileira vive em cidades. No entanto, o rápido crescimento verificado na região não significa desenvolvimento das regiões urbanas e rurais dos países, que sofrem com apresentam problemas de infraestrutura, moradia, transporte, segurança pública e poluição.

Os desafios enfrentados pelos países da Cepal são frequentes pautas de discussão entre entidades governamentais, que por vezes fazem uso errôneo dos avanços sociais alcançados e de entidades internacionais, como o Banco Mundial (BM), o Fundo Monetário Internacional (FMI), a Organização das Nações Unidas (ONU) para a Educação, a Ciência e a Cultura (Unesco), o Fundo das Nações Unidas para a Infância (Unicef). Tanto as entidades nacionais como as internacionais buscam de forma conjunta a melhoria dos indicadores sociais, ambientais e, sobretudo, o alcance dos objetivos do milênio.

Os blocos regionais ou econômicos surgiram da necessidade de desenvolver a economia de determinados países, em geral de uma mesma região geográfica, que por meio de acordos comerciais privilegiados entre si atuam de forma conjunta no mercado internacional em prol de interesses comuns (Bezerra Jr, 2001). De modo específico interessa neste estudo o bloco formado com vistas à integração da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal). A sua importância decorre da promoção de políticas para o desenvolvimento da região, especialmente estimulando a cooperação entre os países membros e o resto do mundo, funcionando como um centro de excelência de elevados estudos socioeconômicos, desde 1948 (Cepal, 2012).

**PALAVRAS-CHAVE**

**Indicadores sociais,  
América Latina,  
Caribe, qualidade  
de vida**

**KEY WORDS**

**Social indicators,  
Latin America,  
Caribbean, life  
quality**

**PALABRAS CLAVE**

**Indicadores  
sociales, américa  
latina, caribe,  
calidad de vida**

**CÓDIGOS JEL:**

**F63; I31; 054**

Uma lacuna de pesquisa é percebida no sentido de estudar os avanços dos indicadores socioeconômicos dos países pertencentes à Cepal. A análise desses é relevante para averiguar o alcance por estes países dos objetivos do milênio propostos pela ONU, a fim de reduzir as desigualdades sociais e econômicas das populações. Desse modo, tem-se a seguinte questão norteadora desta pesquisa: Qual o nível de homogeneidade (*Homals*) dos indicadores sociais divulgados pelos países pertencentes à Cepal? O estudo objetiva analisar o nível de homogeneidade entre os indicadores sociais divulgados pelos países pertencentes à Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal).

O pressuposto é que a crise econômica iniciada em 2008, em decorrência da crise do *subprime*, tenha alcançado os países dessa região de modo semelhante em seus indicadores sociais. A crise *subprime* é considerada por Carvalho (2010, p. 2) como “a crise financeira detonada pela excessiva especulação sobre ativos de alto risco que foram financiados por empréstimos bancários”. O autor destaca ainda que, a crise no mercado imobiliário dos Estados Unidos foi o estopim para a crise do *subprime* anunciada em 2008.

Apesar da lacuna percebida em estudos do gênero, identificaram-se estudos empíricos que investigaram os indicadores socioeconômicos de forma isolada em alguns países latino-americanos, mas sem fazer referência à Cepal, além de outras organizações internacionais (Saenz, & Paula, 2002; Bruneau, & Machado, 2006; Teixeira, Gomes, & Souza, 2012; Beuren, & Macêdo, 2014). Todavia, alguns estudos utilizaram como referência países pertencentes à Cepal na análise dos indicadores socioeconômicos (Mesa-Lago, & Vidal-Alejandro, 2010; Nardi, 2010; Cabral, & Burginski, 2011).

Nesta perspectiva, o presente estudo pretende propiciar um melhor entendimento e enriquecer o debate acerca dos indicadores sociais dos países latino-americanos e caribenhos durante o período turbulento vivenciado com a crise *subprime*. Não obstante, o impacto do cenário global menos favorável, a queda nas taxas de crescimento econômico e o crescimento da população urbana dos países membros da Cepal, podem dificultar o alcance por estes países dos objetivos do milênio propostos pela ONU, particularmente na redução das desigualdades sociais e econômicas das populações, o que precisa ser investigado.

## 2. Referencial teórico

### 2.1. Desenvolvimento dos modelos sociais, econômicos e políticos

Após a Segunda Guerra Mundial até meados da década de 1960, enquanto o modelo de acumulação capitalista se formava nos centros hegemônicos dos Estados Unidos da América, Canadá, Japão e Europa Ocidental, nos países da América Latina diferentes combinações de sistemas políticos, econômicos e sociais coordenavam as tentativas nacionalistas para a proteção dos recursos nacionais a fim de proporcionar melhores condições às populações da região como um todo (Santagada, 2007).

No entanto, a partir da reformulação do capitalismo na década de 80, de acordo com Baumann (1996, p. 36), «com o suporte ideológico, o neoliberalismo, uma nova forma do capitalismo, está inserido no processo de globalização, apresentando efeitos mais intensos, o que resulta em uma tendência de

constante ampliação, afetando, embora de forma variada, a todos os países”. Segundo Fernandes (1995), o neoliberalismo tem como referencial de atuação três pilares fundamentais: a desestatização de forças produtivas, a desregulação das atividades econômicas e a particularização de direitos e benefícios. A globalização e o neoliberalismo levam à desvalorização dos padrões universais de proteção social. Essa nova realidade faz parte do cotidiano da maioria da população mundial, a concentração do capital e da renda se manifesta tanto nos países capitalistas centrais como nos periféricos.

Para Santagada (2007), o Estado de Bem-Estar implantado nos países do centro do capitalismo é ameaçado e muitas vezes sofre mudanças com perdas significativas para os trabalhadores, em especial nos setores do emprego e da previdência social. Nas economias dependentes, como é o caso do Brasil e os demais países da América Latina, ocorre “um processo de fragmentação do social aliado ao desmonte do Estado, ambos causados por políticas deliberadas de ajuste cujo caráter neoliberal persiste” (Soares, 2002, p. 15). Isso acarretou na privatização das políticas sociais e, por consequência, no aumento da exclusão.

Ianni (1996, p. 164) explica que “a globalização é problemática e contraditória, compreendendo integração e fragmentação, nacionalismo e regionalismo, geoeconomia e geopolítica”. Para o autor, é papel das ciências sociais estudar a fundo as mudanças na sociedade global, produzindo análises e conceitos para compreender as relações sociais e avanços econômicos e políticos da sociedade mundial. Santagada (2007) destaca que, com a globalização, novas formas de organização socioeconômicas surgem, e levam ao aumento da concentração de riqueza e maior distanciamento do fosso que separa uma minoria da sociedade em contraposição a maioria que vive em situação de miserabilidade.

No entanto, durante a década de 90, segundo a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal, 2014), a região de sua abrangência apresentou uma diversidade considerável no crescimento e na redução da pobreza em todo o território, isso após terem passado, de modo mais ou menos uniforme pela década sombria de 1980. Embora tenha mantido os níveis de desigualdade, com exceção nos períodos problemáticos, como durante uma transição econômica do socialismo para um sistema de mercado, os indicadores agregados de desigualdade raramente se movem de forma abrupta.

Com base em dados do Instituto Brasileiro de Economia (IBRE, 2013), durante o período de 2000 a 2010, apesar da crise econômica de 2008, foram registrados avanços significativos em termos socioeconômicos, apesar do grande vácuo existente nas economias dos países pertencentes à Cepal, que vão desde a infraestrutura, transporte, educação e saúde, que expõem essa região a grandes desafios a serem superados. No entanto, a tendência geral de melhora é inequívoca, e se reflete nos índices de pobreza, cuja queda também foi disseminada entre a maior parte dos países pertencentes à Cepal. Tomando-se a proporção da população que vive com menos de US\$ 2 por dia, nota-se que o recuo foi generalizado, sendo mais agudo nos países que partiram de patamares mais altos no início da década passada.

Os indicadores sociais apresentados pelos países pertencentes à Cepal seguem as prerrogativas de organizações internacionais, como das Nações Unidas, com movimentos sociais contra a exclusão, e de Organizações Não Governamentais (ONGs), com matizes e intenções que estão na vanguarda do uso e divulgação destes indicadores desde a década de 60, objetivando reduzir os males que assolam países em desenvolvimento e suas populações. Neste sentido, Beuren e Almeida-Santos (2013) destacam que um governo preocupado com os seus cidadãos deve promover a instrumentalização do controle social, para que a sociedade possa ter conhecimento da arrecadação e aplicação dos recursos públicos.

## 2.2. Evolução histórica do movimento em prol dos indicadores sociais

De acordo com Schrader (2002), foi em 1960 que iniciou a divulgação dos indicadores sociais, nos Estados Unidos da América, quando o país se encontrava num período conturbado do governo do Presidente Kennedy, com a participação na Guerra do Vietnã e os movimentos de protesto protagonizados pelos negros e porto-riquenhos.

Santagada (2007) argumenta que os sociólogos norte-americanos foram convocados a analisar as causas dos conflitos sociais, uma vez que a análise econômica não explicava o paradoxo entre o crescimento econômico e as reivindicações sociais não atendidas. Assim, fez-se uso da Teoria Sociológica para a construção dos indicadores sociais e no estudo das disfunções do sistema, durante o período denominado de Estado de Bem-Estar e do crescimento industrial sem precedentes.

Conforme Santagada (2007, p. 117), “a maioria dos estudos teóricos e empíricos sobre mudança social foi dirigida ao problema da ‘modernização’ e do desenvolvimento industrial”. Assim, com o término da guerra do Vietnã, grandes mudanças sociais foram verificadas nos países capitalistas avançados, em virtude da participação ativa dos trabalhadores na expansão econômica, facilitando aos sociólogos a explicação do paradoxo existente. Surge assim a análise funcionalista, que realiza uma apologia do sistema, dado que o método funcionalista valoriza os processos sociais recorrentes que contribuem ao equilíbrio e integração social.

A expressão indicadores sociais surge efetivamente em 1966 nos EUA, popularizada a partir de um trabalho conjunto, organizado por Raymond Bauer, denominado *Social Indicators* (Santagada, 2007). O estudo objetivou avaliar os impactos da corrida espacial na sociedade americana. Segundo Santagada (2007), a análise da mudança na sociedade em termos socioeconômicos, em função das dificuldades dos dados existentes na época, foi contornada por Bauer e equipe por meio da construção de indicadores de caráter social, que permitiram uma análise profunda das condições sociais, políticas, econômicas e teóricas.

Para Schrader (2002), a segunda etapa do movimento dos indicadores sociais começa na década de 70, com o *boom* dos indicadores sociais, várias entidades mundiais e regionais têm participado do esforço de estudar os indicadores sociais, por exemplo, a Organização das Nações Unidas (ONU) e suas organizações especializadas, a União Europeia (UE), a Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE).

Com a globalização e a integração econômica e política de alguns mercados, segundo Santagada (2007, p. 121), promoveu-se a elaboração de relatórios sociais supranacionais. Um exemplo disso é o relatório trianual dos países membros da União Europeia, sendo que o primeiro foi desenvolvido em 1977. A OCDE, através do Banco Mundial, desenvolve o seu relatório anualmente desde 1978. O Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), desenvolve seu relatório anualmente desde 1978.

A década de 80 é considerada, segundo Schrader (2002), o período de estagnação, uma vez que, inúmeros países desenvolvidos deslocaram a política do social para o econômico e para uma orientação conservadora. O autor salienta que, nos EUA, país pioneiro e irradiador do movimento de indicadores sociais, verifica-se o menosprezo dos indicadores sociais, observada nas administrações dos Presidentes Reagan e Bush (pai). Isto devido a visão dos governantes estar alicerçada no modelo econômico do neoliberalismo implantado no mundo, que vem proporcionando maior desigualdade social entre as nações. Fato que veio a ser confirmado no relatório do PNUD/ONU (2002), o qual reporta

que o número de pobres no mundo é da ordem de três bilhões de pessoas e que a concentração de renda aumentou, pois a diferença entre os 20% mais ricos do mundo e 20% mais pobres, que era de 30 para 1, em 1960, passou para 78 para 1, em 1994.

No entanto, na década de 90 e seguintes ocorreu uma revitalização do movimento de indicadores sociais, marcando a quarta etapa do movimento. As Nações Unidas e algumas cúpulas resultantes de acordos e pactos, passaram a elaborar e monitorar a elaboração dos relatórios sobre indicadores sociais (Schrader, 2002). Têm-se, assim, alguns dos índices ou medidas sociais criadas pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) da ONU: (i) Índice de Desenvolvimento Humano (IDH, 1990); (ii) Índice da Liberdade Humana (ILH, 1991); (iii) Índice de Liberdade Política (ILP, 1992); (iv) Índice de Desenvolvimento Ajustado ao Sexo (IDS, 1995); e (v) Medida da Participação Ajustada ao Sexo (MPS, 1995).

De acordo com Santagada (2007), os indicadores sintéticos (índices dos itens iv e v acima) são conhecidos hoje como: (vi) Índice de Desenvolvimento por Gênero (IDG, 1997); e (vii) Índice de Poder por Gênero (IPG, 1997). Além desses, ainda surgiram outros, como: (viii) Medida de Privação de Capacidade (MPC, 1996); e (ix) Índice de Pobreza Humana (IPH, 1997). Contudo, a investigação no campo dos indicadores sociais, realizada por organismos governamentais e não-governamentais, tem buscado aprofundar a vinculação dos indicadores com os princípios que nortearam o seu surgimento, ou seja, servir de instrumento ao planejamento governamental, bem como superar as análises estritamente econômicas.

### 2.3. Indicadores sociais nos países da América Latina e Caribe

A Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal) foi criada em 1948 pelo Conselho Econômico e Social das Nações Unidas, com o objetivo de incentivar a cooperação econômica entre os seus membros. A organização é uma das cinco comissões econômicas da Organização das Nações Unidas (ONU) e possui 44 estados e oito territórios não independentes como membros. Além dos países da América Latina e Caribe, fazem parte da Cepal o Canadá, França, Japão, Países Baixos, Portugal, Espanha, Reino Unido, Itália e Estados Unidos da América (Cepal, 2014).

De acordo com a Cepal (2007), a América Latina e o Caribe há muito tem debatido o conceito de coesão social, processo que denota a necessidade de focalizar problemas persistentes, ou seja, que ainda perduram, tais como: (i) os altos índices de pobreza e indigência; (ii) a extrema desigualdade que os caracteriza; e (iii) as diversas formas de discriminação e de exclusão social que remontam a um passado longínquo. Além disso, a organização objetiva identificar características estruturais que distinguem a região das demais regiões a partir dos desafios contra a desigualdade, para a luta contra a pobreza, para o fomento à democracia, justiça e paz e para as opções de inserção na economia mundial.

A Cepal e as organizações especializadas da ONU têm elaborado de forma conjunta, anualmente, relatórios de indicadores sociais com o objetivo de examinar se as condições atuais dos países da América Latina e o Caribe (ALC) são capazes de, individualmente, atingir a meta de redução da pobreza extrema estabelecida pela Declaração do Milênio, que é parte dos Objetivos das Nações Unidas para o Desenvolvimento do Milênio.

A Cepal, como entidade responsável pela elaboração dos relatórios sociais, econômicos, culturais, políticos da região, vem desde o início dos anos 90, estruturando uma visão do desenvolvimento adequado a um mundo globalizado de economias abertas. O objetivo é propiciar sinergias positivas entre

crescimento econômico e equidade social no contexto da modernização produtiva. Também atribui especial importância aos objetivos orientados para o aumento da competitividade (Staats & Biglaiser, 2012), o zelo pelos equilíbrios macroeconômicos (Hausmann & Rodrik, 2003) e o fortalecimento de uma democracia política participativa e inclusiva de toda a sociedade latino-americana e caribenha.

A crise econômica desatada em 2008, de acordo com a Cepal (2011), não teve apenas impacto econômico e social, mas também político nas nações latino-americanas e caribenhas. Para a Cepal (2001), é possível descrever a região com os principais desafios que seguem: o dever de reaprender com os erros do passado; desafios econômicos, apesar do crescimento verificado em 2010, mas desacelerado em 2011 e 2012; elaboração de uma nova agenda, que implica enfrentar dívidas históricas e recentes, fechando brechas produtivas e sociais. Ressalta-se, no entanto, que houve avanços significativos nos indicadores sociais, e não só dos países da região, mas ainda díspares em várias tendências, em matéria de sustentabilidade do desenvolvimento, como na redução da porcentagem da população em situação de pobreza.

## 2.4. Evidências empíricas

Como anteriormente dito, poucos são os estudos que relacionam os avanços verificados nos indicadores socioeconômicos dos países pertencentes à Cepal, a exemplo disso, estudos como de Saenz e Paula (2002), analisaram os indicadores adequados de inovação para países da América Latina. Os autores concluíram que a definição e construção de indicadores que permitam o acompanhamento da construção da competitividade e da sustentabilidade em termos regionais, aperfeiçoando os sistemas existentes ou os criando nos países em que não existem, é uma necessidade evidente nos países latino-americanos.

Bruneau e Machado (2006) realizaram a análise dos indicadores de empreendedorismo do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), mais especificamente quanto a: razão entre a taxa de empreendedores estabelecidos e a taxa de empreendedores iniciais (ESIN), a taxa ou proporção de empreendedores que iniciam seus negócios por oportunidade (OP) e por necessidade (NE) e, por fim, a razão entre OP e NE (OPNE), tomando como base os dados do ano de 2005. Além disso, analisaram a taxa de Atividade Empreendedora Total (TEA) do período de 2000 a 2005. Observaram que os países da América Latina não se comportam diferentemente de outros países em vias de desenvolvimento, quando comparados com indicadores de empreendedorismo do GEM, nos aspectos analisados.

Teixeira, Gomes e Souza (2012) estudaram a associação entre cobertura por serviços de saneamento básico e indicadores epidemiológicos nos países da América Latina, utilizando dados secundários da Organização Pan-Americana da Saúde (OPAS). Como conclusão do estudo, os autores argumentam que, a melhoria da saúde pública na América Latina depende da ampliação do acesso aos serviços públicos de abastecimento de água e de esgoto sanitário. Beuren e Macêdo (2014) analisaram a relação da composição das despesas públicas correntes e de capital com o crescimento econômico dos países da América Latina no período de 2000 a 2010. Constataram que, os países que mais direcionaram recursos para gastos correntes de saúde foram os que em média tiveram os maiores índices de crescimento. E nem todos os países que se destacaram no direcionamento de recursos à educação foram aqueles que em média mais cresceram.

Outras pesquisas fazem referência ao avanço dos indicadores de países pertencentes à Cepal. Mesa-Lago e Vidal-Alejandro (2010) analisaram os indicadores socioeconômicos antes e após a crise



econômica em Cuba, avaliando as políticas adotadas pelo governo durante este período. Os autores admitem que, pelo fato do país seguir com o sistema de economia aberta e ao mesmo tempo com o sistema político socialista, é vulnerável aos mecanismos de transmissão do comércio e crescimento econômico internacional, sendo considerado uma das últimas economias da América Latina. Nardi (2010) discute as orientações da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal) para a gestão educacional, principalmente as atinentes à descentralização e autonomia institucional da escola. Conclui que as orientações apresentadas pela Cepal em seus documentos, além de destoarem de referenciais que sinalizam a gestão democrática, aguardam alinhamento com a reforma da educação implementada nas últimas décadas no Brasil.

Cabral e Burginski (2011) realizaram algumas reflexões acerca do período de recuperação econômica na Argentina (2003-2007), considerado pelos economistas argentinos como período de consolidação. Os resultados demonstraram que o processo de recuperação econômica traz como preocupações centrais, de um lado, as altas taxas de desemprego juvenil, e de outro, a necessidade de diminuição da informalidade do trabalho.

Costa (2012), diferente dos demais estudos, não procura efetuar um amplo estudo dos aspectos históricos e teóricos dos indicadores socioeconômicos dos países da América Latina, mas explora as potencialidades de utilização de um método original e inovador de Análise de Homogeneidade (*Homals*) a partir dos indicadores sociais dos países latino-americanos. Portanto, o foco do seu trabalho tem a análise do instrumento propriamente dito e não os indicadores analisados. No presente estudo segue-se o delineamento dos processos metodológicos do estudo de Costa (2012), porém, com outro enfoque de pesquisa.

### 3. Procedimentos metodológicos da pesquisa

Esta pesquisa é caracterizada como sendo descritiva, conforme preceitos de Cervo e Bervian (1983), e com abordagem quantitativa do problema, segundo Martins e Théophilo (2007). Trata-se de uma pesquisa documental, pois se consubstancia do uso de fontes secundárias publicadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

A população da pesquisa é composta pelos países membros da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal). De um total de 44 estados-membros e oito territórios não independentes como membros, foi selecionada uma amostra de 18 países: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. A escolha destes países deu-se em função da disponibilidade dos dados na base de dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

As variáveis de análise da pesquisa e a respectiva descrição dos indicadores sociais são apresentadas no Quadro 1.

Quadro 1. Descrição das variáveis

Variáveis	Descrição
IDH	Índice de desenvolvimento humano – 2012
EV	Esperança de vida ao nascer – 2012 (anos)
PÓPS	População subnutrida – 2010 - 2012 (%)
Kcal	Calorias consumidas – 2010 - 2012 (Kcal/dia)
DAAP	População com acesso à água potável – 2010 (%)
DARS	População com acesso à rede sanitária – 2010 (%)
TAM15	Taxa de alfabetização das pessoas de 15 anos ou mais de idade – 2010 (%)
TBM	Taxa bruta de matrículas para todos os níveis de ensino – 2011 (%)

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). 2014. *Banco de dados: países*. Recuperado em 12 janeiro, 2014, de [http://www.ibge.gov.br/paisesat/main\\_frameset.php](http://www.ibge.gov.br/paisesat/main_frameset.php)

Nota-se no Quadro 1, que as variáveis coletadas são do tipo quantitativas. Assim, torna-se necessário transformá-las em variáveis qualitativas, em seguida codificá-las, a fim de realizar a Análise de Homogeneidade.

A coleta de dados foi realizada na base de dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em que foram coletados os indicadores sociais, expostos no construto, dos países pertencentes à Cepal, relativos ao período de 2010 a 2012.

Na análise dos dados utilizou-se a técnica multivariada de dados de interdependência, conhecida como Análise de Homogeneidade (*Homals*). Segundo Fávero, Chan, Silva, & Belfiore (2009), a *Homals* é uma técnica estatística que permite estudar a relação entre mais de duas variáveis categóricas e representá-las em duas dimensões. Este tipo de análise é relevante para a obtenção de inferências quando se trata de uma população que apresenta inúmeras variáveis, que podem ser analisadas de forma conjunta e simultânea, a partir de uma configuração simples e bidimensional. A Análise de Homogeneidade (*Homals*) é interessante para estudos que objetivam verificar semelhanças e diferenças de percepções das pessoas quando da avaliação de certos objetos ou estímulos (Fávero et al., 2009).

O presente estudo faz uso desta técnica não como uma ferramenta perceptual, mas como forma de propiciar um debate acerca dos indicadores sociais dos países latino-americanos e caribenhos após o período de crise econômica anunciada em 2008. Desta forma, foi dividida a análise de dados em duas fases, conforme proposto por Carvalho (2004): (i) identificação dos eixos estruturantes do espaço de análise; e (ii) identificação de configurações ou de grupos homogêneos no espaço de análise. Cada uma das fases contempla os passos apresentados no Quadro 2.

**Quadro 2. Descrição das fases de análise dos dados**

1ª Fase. Identificação dos eixos estruturantes do espaço de análise
<b>A) Seleção das dimensões mais representativas</b>
a) Identificação das dimensões com valores próprios mais elevados, com a ajuda de gráfico em Excel dessas estatísticas;
b) Identificação das variáveis com medidas de discriminação mais elevadas, privilegiando as dimensões da análise feita em (a), podendo ser realizada também com o auxílio do gráfico de variáveis, denominados de gráficos das medidas de discriminação;
<b>B) Interpretação/nomeação das dimensões</b>
c) Leitura do significado das dimensões por meio das variáveis selecionadas em (b). O objetivo desta fase é nomear as dimensões;
d) Leitura do significado das dimensões por meio das categorias das variáveis selecionadas usando as suas quantificações, afim de analisar as associações e as oposições entre as categorias selecionadas;
2ª Fase. Identificação de configurações ou de grupos homogêneos no espaço de análise
<b>C) Interpretação dos planos das categorias</b>
e) Leitura de diferentes configurações de categorias por meio das projeções de todas as categorias identificadas no item (d), a fim de identificar os grupos homogêneos;
<b>D) Interpretação dos planos de objetos</b>
f) Observação da intensidade da presença dos grupos já identificados;
g) Identificação dos objetos quando tal for possível;
h) Observações de <i>outliers</i> .

Fonte: Carvalho, H. 2004. *Análise multivariada de dados qualitativos: utilização da Homals com SPSS*. Lisboa: Edições Sílabo.

Verifica-se no **Quadro 2**, a descrição das fases de análise dos dados da pesquisa. Inicialmente, é realizada a identificação dos eixos estruturantes dos espaços analisados a partir da seleção das dimensões e sua interpretação. Na sequência, é realizada a identificação de configurações ou grupos homogêneos dos dados coletados, com interpretação dos planos das categorias e objetos, podendo eliminar-se possíveis *outliers*.

#### 4. Descrição e análise dos resultados

Na base de dados do IBGE coletaram-se os indicadores sociais (variáveis de análise) dos países pertencentes à Cepal, componentes da amostra, conforme **Tabela 1**.

Tabela 1. Indicadores Sociais dos Países pertencentes à Cepal

Países	IDH	EV	POPS	KCAL	DAAP	DARS	TAM15	TBM
Unidades	-	Anos	%	Kcal/dia	%	%	%	%
Argentina	0,811	76,1	menor que 5	2.880	Sem dado	Sem dado	97,8	94
Bolívia	0,675	66,9	24,1	2.240	88	27	90,7	81
Brasil	0,730	73,8	6,9	3.230	98	79	90,0	87
Chile	0,819	79,3	Menor que 5	2.910	96	96	96,9	85
Colômbia	0,719	73,9	12,6	3.060	92	77	92,7	85
Costa Rica	0,773	79,4	6,5	Sem dado	97	95	96,3	74
El Salvador	0,680	72,4	12,3	2.570	88	87	82,0	71
Equador	0,724	75,8	18,3	2.300	94	92	91,0	Não disponível
Guatemala	0,581	71,4	30,4	2.240	92	78	75,3	71
Honduras	0,632	73,4	9,6	2.820	87	77	83,6	72
México	0,775	77,1	Menor que 5	3.130	96	85	92,8	80
Nicarágua	0,599	74,3	20,1	2.610	85	52	78,0	70
Panamá	0,780	76,3	10,2	2.680	Sem dado	Sem dado	93,9	78
Paraguai	0,669	72,7	25,5	2.390	86	71	94,6	71
Peru	0,741	74,2	11,2	2.660	85	71	89,6	82
Rep. Dominicana	0,702	73,6	15,4	2.510	86	83	90,1	73
Uruguai	0,792	77,2	Menor que 5	2.770	100	100	97,9	89
Venezuela	0,748	74,6	Menor que 5	3.020	Sem dado	Sem dado	95,2	89

Legenda: Índice de desenvolvimento humano (IDH). Esperança de vida ao nascer (EV). População subnutrida (POPS). Calorias consumidas (Kcal/dia). População com acesso à água potável (DAAP). População com acesso à rede sanitária (DARS). Taxa de alfabetização das pessoas de 15 anos ou mais de idade (TAM15). Taxa bruta de matrículas para todos os níveis de ensino (TBM).  
Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 2014. *Banco de dados: países*. Recuperado em 12 janeiro, 2014, de [http://www.ibge.gov.br/paisesat/main\\_frameset.php](http://www.ibge.gov.br/paisesat/main_frameset.php)

Verifica-se na Tabela 1, que o Chile se destaca entre os países analisados com maior Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). Um fato recentemente divulgado pelos relatórios do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD, 2013) realça que de 1990 a 2012, o Brasil foi o país que apresentou maior crescimento no IDH, de 24%, seguido do México, com 18%, do Chile, com 17%, e da Argentina, com 16%.

O IDH é a referência mundial para avaliar o desenvolvimento humano a longo prazo, calculado a partir de três variáveis: vida longa e saudável (medida pelo indicador expectativa de vida), acesso ao conhecimento (medido pelos índices média de anos de escolaridade em adultos e anos esperados de estudo) e um padrão de vida decente (calculado a partir da renda nacional per capita) (PNUD, 2013). Com o IDH em crescimento, segundo o Banco Mundial (2013), a expectativa de vida da população na América Latina e no Caribe aumentou 22 anos desde 1980, e a previsão é que continue crescendo nessa mesma proporção até 2050. Observa-se na Tabela 1, que a Costa Rica, Chile, Uruguai e México se destacaram em termos de Expectativa de Vida (EV) em relação aos demais países.

Como os índices de IDH e EV em boa parte dos países são positivos, espera-se que os demais índices tenham se comportado de igual modo. No entanto, a situação ainda continua alarmante em países como Guatemala, Paraguai, Bolívia, Nicarágua e Equador, que apresentam altos índices de População subnutrida (POPS) e baixos índices de População com acesso à água potável (DAAP). A Bolívia apresentou o pior índice de População com acesso à rede sanitária (DARS), apenas 27% da população. Nos índices Taxa de alfabetização das pessoas de 15 anos ou mais de idade (TAM15) e Taxa bruta de matrículas para todos os níveis de ensino (TBM), os países latino-americanos e caribenhos apresentam-se todos acima de 70%, podendo este resultado ser considerado uma vitória para o bloco econômico.

Devido à disposição dos dados coletados na forma quantitativa, fez-se necessário realizar a sua transformação em dados qualitativos, sendo em seguida codificados, a fim de realizar a análise de homogeneidade (*Homals*). Para isso, foi realizado o cálculo da mediana indicada como ponto de corte para a categorização das variáveis, conforme Tabela 2.

**Tabela 2. Mediana das variáveis consideradas**

Variáveis	IDH	EV	POPS	Kcal	DAAP	DARS	TAM15	TBM
Mediana	0,727	74,25	12,60	2680,0	92,00	79,00	91,85	80,00

Observa-se na Tabela 2, a mediana calculada com base nos dados dispostos na Tabela 1. Esta foi calculada para cada indicador social dos países pertencentes à Cepal, permitindo, assim, a padronização dos limites assumidos na análise de homogeneidade (*Homals*). Na Tabela 3 apresentam-se os indicadores abordados na análise, tratados como variáveis nominais, isto é, categóricas, com base na padronização dos limites assumidos.

**Tabela 3. Matriz dos dados categorizados**

País	IDH	EV	POPS	KCAL	DAAP	DARS	TAM15	TBM
Argentina	>0,73IDH	>74,25EV	<5%POPS	>2680KCAL	SDDAAP	SDDARS	>91,85%	>80%
Bolívia	<=0,73	<=74,25	>12,60%	<=2680	<=92%	<=79%	<=91,85%	>80%
Brasil	>0,73	<=74,26	<=12,60%	>2680	>92%	>79%	<=91,85%	>80%
Chile	>0,73	>74,25	<5% POPS	>2680	>92%	>79%	>91,85%	>80%
Colômbia	<=0,73	<=74,26	>12,60%	>2680	>92%	<=79%	>91,85%	>80%
Costa Rica	>0,73	>74,25	<=12,60%	SDKCAL	>92%	>79%	>91,85%	<80%
El Salvador	<=0,73	<=74,25	<=12,60%	<=2680	<=92%	>79%	<=91,85%	<80%
Equador	<=0,73	>74,25	>12,60%	<=2680	>92%	>79%	<=91,85%	SDBTM
Guatemala	<=0,73	<=74,25	>12,60%	<=2680	>92%	<=79%	<=91,85%	<80%
Honduras	<=0,73	<=74,25	<=12,60%	>2680	<=92%	<=79%	<=91,85%	<80%
México	>0,73	>74,23	<5% POPS	>2680	>92%	>79%	>91,85%	>80%
Nicarágua	<=0,73	>74,24	>12,60%	<=2680	<=92%	<=79%	<=91,85%	<80%
Panamá	>0,73	>74,25	<=12,60%	>2680	SDDAAP	SDDARS	>91,85%	<80%
Paraguai	<=0,73	<=74,25	>12,60%	<=2680	<=92%	<=79%	>91,85%	<80%
Peru	>0,73	<=74,25	<=12,60%	<=2680	<=92%	<=79%	<=91,85%	>80%
Rep. Dominicana	<=0,73	<=74,25	>12,60%	<=2680	<=92%	>79%	<=91,85%	<80%
Uruguai	>0,73	>74,25	<5% POPS	>2680	>92%	>79%	>91,85%	>80%
Venezuela	>0,73	>74,25	<5% POPS	>2680	SDDAAP	SDDARS	>91,85%	>80%

Verifica-se na Tabela 3, as variáveis nominais ou categorizadas utilizadas para auferir os limites estimados para análise de homogeneidade (*Homals*). Os indicadores SEM DADO foram denominados SDKCAL, SDDAAP, SDDARS e SDTBM. Na sequência, foi realizada a substituição das categorias por pesos atribuídos para os limites definidos pela mediana (peso=-1, para indicadores SEM DADO; peso=1, quando menor ou igual a mediana; peso=2, quando maior do que a mediana; peso=3, para o indicador POPS menor a 5%). Considerando os pesos atribuídos aos indicadores sociais, é apresentada na Tabela 4 a matriz de input para a realização da análise de homogeneidade (*Homals*) no SPSS®, versão 21.

**Tabela 4. Matriz dos input no SPSS**

Código	País	IDH	EV	POPS	KCAL	DAAP	DARS	TAM15	TBM
1	Argentina	2	2	3	2	-1	-1	2	2
2	Bolívia	1	1	2	1	1	1	1	2
3	Brasil	2	1	1	2	2	2	1	2
4	Chile	2	2	3	2	2	2	2	2
5	Colômbia	1	1	2	2	2	1	2	2
6	Costa Rica	2	2	1	-1	2	2	2	1
7	El Salvador	1	1	1	1	1	2	1	1
8	Equador	1	2	2	1	2	2	1	-1
9	Guatemala	1	1	2	1	2	1	1	1
10	Honduras	1	1	1	2	1	1	1	1
11	México	2	2	3	2	2	2	2	2
12	Nicarágua	1	2	2	1	1	1	1	1
13	Panamá	2	2	1	2	-1	-1	2	1
14	Paraguai	1	1	2	1	1	1	2	1
15	Peru	2	1	1	1	1	1	1	2
16	Rep. Dominicana	1	1	2	1	1	2	1	1
17	Uruguai	2	2	3	2	2	2	2	2
18	Venezuela	2	2	3	2	-1	-1	2	2

Com a descrição dos pesos para cada um dos indicadores, na Tabela 4, foi possível realizar a análise de homogeneidade com todas as variáveis disponíveis. Utilizando o exame de distribuição de frequência das medidas de discriminação, detectou-se que as variáveis Taxa Bruta de Matrícula para todos os Níveis de Ensino (TBM), apresenta baixo poder de discriminação, pois é uma variável que tem um nível de consenso junto aos países da base de dados. Assim, como observado no estudo de Costa (2012), a variável TBM se direciona ao perfil médio dos países da base de dados, sendo pouco diferente um dos outros, não colaborando para a formação de diferentes configurações ou blocos de nações com perfis de indicadores sociais homogêneos (Costa, 2012).

As categorias SEM DADO (SDDAAP e SDDARS), constituem não respostas com frequência residuais. Desta forma, optou-se em não incluí-las na análise de dados, atribuindo códigos -1 para melhorar a medida *Fit*, que corresponde ao somatório de todos os *Eigenvalues* ou *valores próprios das dimensões*. Ao efetuar a análise sem a variável TBM e sem as categorias SEM DADO (SDDAAP e SDDARS), a medida *Fit* aumentou para 0,794.

Os valores próprios, que informam sobre a contribuição de cada dimensão para explicar a variabilidade contida nos dados e constituem os valores médios das medidas de discriminação das variáveis afetadas em cada dimensão, variam de 0 a 1. Assim, quanto maiores forem os valores próprios (habitualmente maiores do que 0,2), mais importantes são as dimensões para a explicação da variabilidade dos dados e melhor a solução encontrada (Pestana, & Gageiro, 2000).

Na Tabela 5, apresentam-se os valores próprios das dimensões para análise da homogeneidade (*Homals*). Para obtê-los, solicitou-se o número máximo de soluções (14-7=7).

**Tabela 5. Valores próprios de cada dimensão após a aplicação de Homals das dimensões**

Dimensões	Total dos valores próprios (Total Eigenvalue)
1	<b>75,486</b>
2	<b>22,975</b>
3	19,659
4	12,340
5	6,250
6	5,655
7	4,455

Os valores próprios do número máximo de soluções, exibidos na Tabela 5, representam a variação total explicada por cada dimensão. Nota-se que as duas primeiras dimensões acumulam a variação dos dados ou medida *FIT* de 98,461. Com base neste resultado, realizaram-se as análises entre os dois primeiros maiores valores próprios, os eixos estruturantes, sendo que para a análise das configurações do espaço consideraram-se os indicadores sociais dos países pertencentes à Cepal.

Na Tabela 6 apresentam-se as medidas de discriminação que informam sobre as variáveis mais importantes nas dimensões 1 e 2.

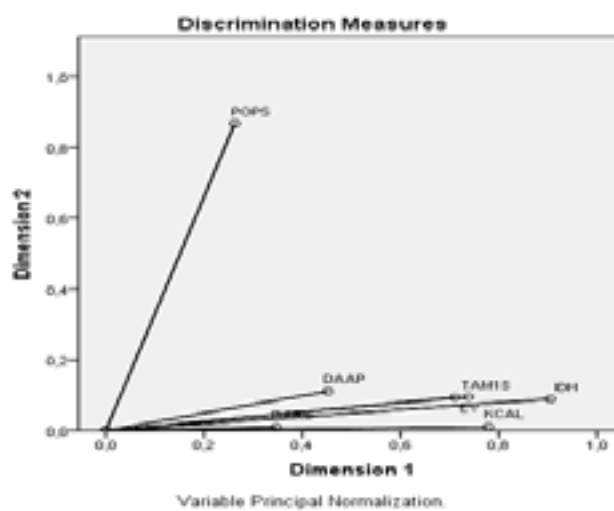
**Tabela 6. Medidas de discriminações**

Variáveis	Dimensões		Média
	Dimensão 1	Dimensão 2	
IDH	<b>0,905</b>	0,089	0,497
EV	<b>0,711</b>	0,094	0,402
POPS	0,263	<b>0,867</b>	0,565
KCAL	<b>0,779</b>	0,011	0,395
DAAP	0,452	0,111	0,282
DARS	0,347	0,010	0,178
TAM15	<b>0,738</b>	0,095	0,417

De acordo com a Tabela 6, a homogeneidade é mais acentuada quanto maior for a discriminação entre as categorias de cada uma das variáveis (Pestana, & Gageiro, 2000). Assim, as variáveis mais importantes numa dada dimensão são aquelas que apresentam medida de discriminação maior ou igual ao valor

próprio (*Eigenvalues*) da dimensão. Na dimensão 1, a variável Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) foi a variável mais importante. Na da dimensão 2, a variável População Subnutrida (POPS) foi a que apresentou maior nível de discriminação. Na *Figura 1*, confirmam-se os resultados descritos na *Tabela 6*

**Figura 1. Mapa perceptual das variáveis de pesquisa**



No mapa perceptual da *Figura 1*, identificam-se as variáveis mais importantes para cada dimensão. Os grupos foram definidos em função da descrição e função de cada uma das variáveis. A dimensão 1 apresenta as variáveis IDH, EV, KCAL e TAM15 como variáveis mais importantes, descritas como grupo de Qualidade de vida. A dimensão 2 apresenta somente a variável POPS como a mais importante do grupo, denominada de Qualidade nutricional. As variáveis DAAP e DARS foram consideradas na dimensão 1, embora não tenham apresentado medidas de discriminação igual ou superior a dimensão em questão.

Portanto, considera-se a Qualidade de vida e a Qualidade nutricional como os novos indicadores sociais dos países latino-americanos e caribenhos, uma vez que, mais de 60% destes é refletida pela qualidade de vida e nutricional dos habitantes de seus países. Com estas duas variáveis no plano, foi possível estruturar o espaço de análise. Desse modo, efetuou-se a análise das associações e as oposições entre as categorias selecionadas, bem como a análise das categorias mais importantes para a análise de homogeneidade.

Segundo Carvalho (2004), as categorias mais importantes são aquelas com quantificações afastadas de zero em módulo, assim as associações são analisadas a partir da presença de categorias que detenham quantificações com mesmo sinal e as oposições pela presença de categorias que possuem sinais contrários. Costa (2012) argumenta que este passo da análise permite que o analista verifique como as dimensões, no caso Qualidade de vida e Qualidade nutricional, discriminam os países em foco, ou seja, como aquelas separam as nações no plano em blocos ou perfis distintos. Os países com patamares de qualidade de vida e nutricional semelhantes tenderão a ficar juntos no plano, formando blocos de países com indicadores sociais homogêneos.

A descrição das dimensões 1 e 2 foi realizada com base na análise da quantificação das categorias, sinalizando inicialmente todas as variáveis importantes para as dimensões, considerando somente as



quantificações das categorias desses indicadores mais importantes. Na sequência, considerou-se para a dimensão 1, as variáveis mais importantes e suas categorias afastadas de zero, separando-as em dois blocos: com sinal negativo para a dimensão com  $1 < 0$ , e, com sinal positivo para a dimensão  $1 > 0$ . Para a dimensão 2, foi considerado o processo análogo, com dois blocos: com sinal negativo para a dimensão  $2 < 0$ , e sinal positivo para a dimensão  $2 > 0$ . Os resultados desse processo são descritos no **Quadro 3**.

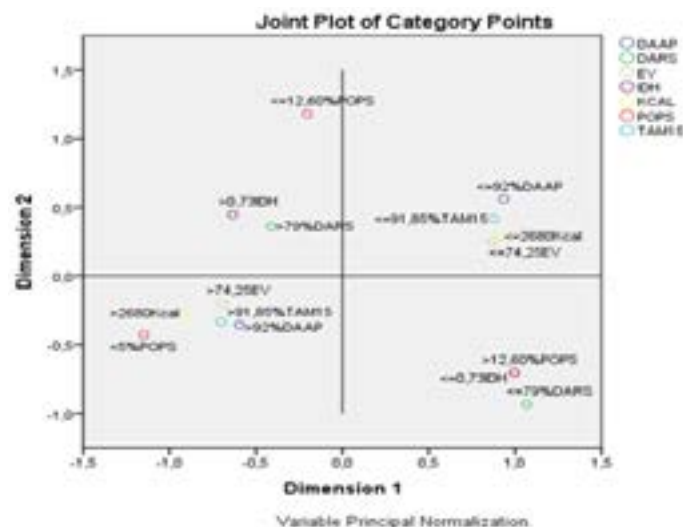
**Quadro 3. Descrição das dimensões**

Dimensão 1		Dimensão 2	
Dimensão 1 < 0	Dimensão 1 > 0	Dimensão 2 < 0	Dimensão 2 > 0
>0,73IDH >74,25EV >2680Kcal >92%DAAP >79%DARS >91,85%TAM15	<=0,73IDH <=74,25EV <=2680Kcal <5%POPS <=92%DAAP <=79%DARS <=91,85%TAM15	<=12,60%POPS	>12,60%POPS

No **Quadro 3**, que apresenta as categorias mais importantes das dimensões 1 e 2, constata-se que na dimensão 1, os países com indicadores sociais em patamares superiores tendem a encontrar-se próximos ao plano (associados) e os países com indicadores em patamares inferiores também seguem o mesmo comportamento. Por outro lado, na dimensão  $2 < 0$ , encontram-se associados os países com indicadores positivos de qualidade de nutrição, e na dimensão  $2 > 0$ , os países com aqueles indicadores negativos.

A partir das dimensões, variáveis e categorias mais importantes para a topologia do espaço de análise, foi realizada a análise de como as dimensões retidas atuam na diferenciação dos países, com base na quantificação das categorias. Desse modo, foi verificada a existência de grupos distintos entre os países latino-americanos e caribenhos em função das suas economias, como demonstra o mapa perceptual com quadro de perfis distintos na **Figura 2**.

**Figura 2. Mapa perceptual de categorias das variáveis de pesquisa**



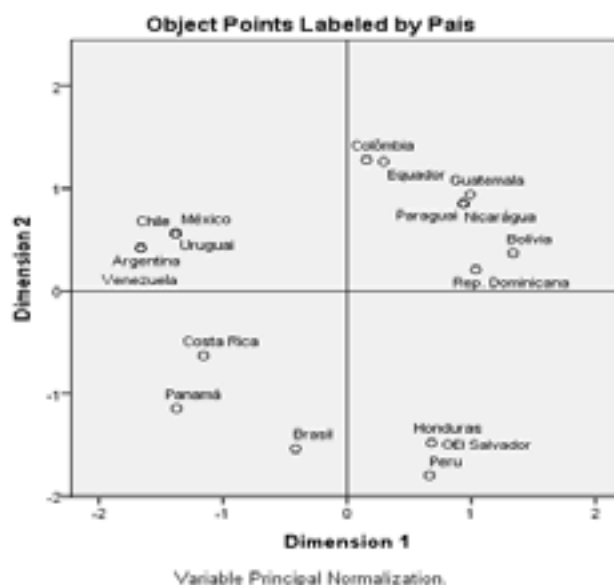
No mapa perceptual apresentado na Figura 2, verifica-se a existência de grupos distintos, como o demonstrado no Perfil 1, concentrado nos 2º e 3º quadrantes e é formado pelos países com índice de desenvolvimento humano (IDH) maior que 0,73, com esperança de vida (EV) maior que 74,25 anos, com total de calorias consumidas (Kcal) maior que 2.640 Kcal/dia, um percentual de domicílios com acesso à água potável (DAAP) maior que 92,0%, um percentual de domicílios com acesso à rede sanitária (DARS) maior que 79,0% e um percentual de alfabetização das pessoas de 15 anos ou mais de idade (TAM15) maior que 91,85%. Estes países são os que apresentam altos indicadores sociais, com excelente qualidade de vida e de nutrição nos padrões dos países latino-americanos e caribenhos.

O Perfil 2 está concentrado nos 1º e 2º quadrantes, formado pelos países com percentual de população subnutrida (POPS) maior que 12,60%, um índice de desenvolvimento humano (IDH) menor ou igual a 0,73, um total de calorias consumidas (Kcal) menor ou igual a 2.640 Kcal/dia, um percentual de domicílios com acesso à rede sanitária (DARS) menor ou igual a 79,0%. Estes países necessitam melhorar os seus indicadores sociais. O Perfil 3 está concentrado nos 1º, 3º e 4º quadrantes, formado pelos países com índice de desenvolvimento humano (IDH) menor ou igual a 0,73, com esperança de vida (EV) menor ou igual a 74,25 anos, um percentual de população subnutrida (POPS) menor ou igual a 12,60%, um percentual de domicílios com acesso à água potável menor ou igual a 92,0%, um percentual de domicílios com acesso à rede sanitária menor ou igual a 79,0%. São países que apresentam indicadores positivos, mas precisam ser melhorados.

O Perfil 4 está concentrado nos 1º e 4º quadrantes, formado pelos países com índice de desenvolvimento humano (IDH) menor ou igual a 0,73, com esperança de vida (EV) menor ou igual a 74,25 anos, um percentual de domicílios com acesso à água potável (DAAP) menor ou igual a 92,0%, um percentual de domicílios com acesso à rede sanitária (DARS) menor ou igual a 79,0%, uma taxa de alfabetização das pessoas de 15 anos ou mais (TAM15) menor ou igual a 95% e com total de calorias consumidas (Kcal) menor ou igual a 2.689 Kcal/dia. Tais países apresentam perfil semelhante aos países do Perfil 3, diferindo em indicadores de qualidade nutricional, mesmo resultado verificado no estudo de Costa (2012).

É possível observar na Figura 3 a composição dos perfis, a partir do mapa perceptual de objetos por países da presente amostra.

Figura 3. Mapa perceptual de objetos por países da pesquisa



Observa-se na [Figura 3](#), que o primeiro perfil é formado pela Bolívia, Colômbia, Equador, Guatemala, Nicarágua, Paraguai e República Dominicana. O segundo perfil é formado pela Argentina, Chile, México, Uruguai e Venezuela. O terceiro perfil é composto pelo Brasil, Costa Rica e Panamá. E o quarto perfil é constituído por Honduras, El Salvador e Peru. Cada grupo forma um bloco de países com similaridades nos indicadores sociais.

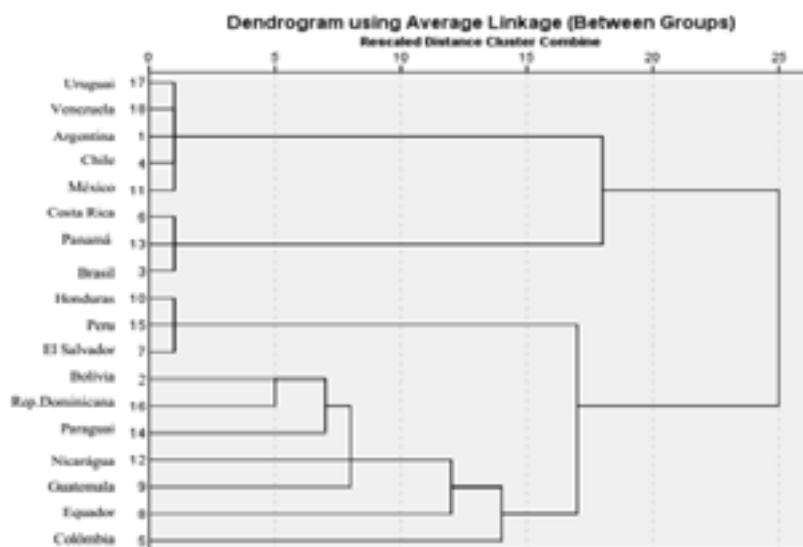
A análise de homogeneidade (*Homals*) indicou as características marcantes de cada um dos perfis identificados no mapa perceptual de categoriais. O mapa perceptual de objetos por países demonstrou a existência de quatro grupos que apresentam características similares em seus indicadores sociais. No entanto, não foi realizada a associação entre os perfis do mapa perceptual de categorias por países e os agrupamentos verificados entre estes. Para tal, faz-se necessário o uso da técnica de Análise de Conglomerados (*Cluster Analysis*).

De acordo com Pohlmann (2009), a Análise de Conglomerados ou Agrupamentos (*Cluster*), é uma das técnicas de análise multivariada cujo propósito primário é reunir objetos, baseando-se nas características dos mesmos. Assim, o procedimento consiste em associar os perfis do plano das categorias com os agrupamentos dos países. Espera-se que os grupos com países similares, detectados no mapa perceptual de objetos por países, possam ser os mesmos gerados pela Análise de *Clusters*.

Utilizou-se o método de análise de *cluster* hierárquico de vínculo entre os grupos (*Between-groups Linkage*), estabelecendo o ideal de agrupamentos entre 2 e 5 grupos, utilizando a distância euclidiana quadrática e a padronização dos valores Z (*Z-scores*), a fim de evitar distorção em virtude de diferenças de escalas. Para identificar os agrupamentos resultantes, apresenta-se na [Figura 4](#) o Dendrograma.

O Dendrograma é lido da esquerda para a direita, a posição na escala horizontal indica a distância a que os *clusters* são agrupados. Nos primeiros estágios, muitas linhas têm magnitudes idênticas, por isso é difícil saber a sequência pela qual os primeiros *clusters* foram criados. Ao contrário, nos últimos estágios a distância a que os *clusters* são combinados é grande, logo é fácil identificar a qual *cluster* cada objeto pertence (Costa, 2012).

**Figura 4. Dendrograma - Agrupamentos segundo os indicadores sociais dos países da Cepal**



Na [Figura 4](#), identifica-se a partir dos indicadores sociais os agrupamentos resultantes da análise de *cluster* entre os países pertencentes à Cepal. Desse modo, quando definido o limite máximo de quatro agrupamentos, têm-se os seguintes grupos: *Cluster 1* (Argentina, Chile, México, Uruguai e Venezuela.), *Cluster 2* (Bolívia, Colômbia, Equador, Guatemala, Nicarágua, Paraguai e República Dominicana), *Cluster 3* (Brasil, Costa Rica e Panamá) e *Cluster 4* (El Salvador, Honduras e Peru). Observe-se que, a formação dos *clusters* hierárquicos coincide com os perfis identificados na análise de homogeneidade (*Homals*).

Para caracterizar cada grupo gerado na análise de homogeneidade (*Homals*), procede-se à análise comparativa dos agrupamentos obtidos na análise de *cluster*, conforme [Quadro 4](#).

**Quadro 4. Análise comparativa dos agrupamentos obtidos na Análise de Cluster**

Clusters	Descrição
<i>Cluster 1</i>	Com 27,78%, este agrupamento identifica o bloco de países que apresentam índice de desenvolvimento humano maior que 0,73, esperança de vida maior que 74,25 anos, percentual de população subnutrida menor que 5%, total de calorias consumidas maior que 2.680 Kcal/dia, percentual de domicílios com acesso à água potável maior que 92%, percentual de domicílios com acesso à rede sanitária maior que 79% e taxa de alfabetização das pessoas adultas maior que 91,85%.
<i>Cluster 2</i>	Com 38,89%, este agrupamento identifica o bloco de países que apresentam índice de desenvolvimento humano menor ou igual a 0,73, esperança de vida menor ou igual a 74,25 anos, percentual de população subnutrida maior que 5%, total de calorias consumidas menor ou igual a 2.680 Kcal/dia, percentual de domicílios com acesso a água potável menor ou igual a 92%, percentual de domicílios com acesso à rede sanitária menor ou igual a 79% e com taxa de alfabetização das pessoas adultas menor ou igual a 91,85%.
<i>Cluster 3</i>	Com 16,67%, este agrupamento identifica o bloco de países que apresentam índice de desenvolvimento humano maior que 0,73, esperança de vida menor ou igual a 74,25 anos, percentual de população subnutrida menor ou igual a 5%, total de calorias consumidas maior que 2.680 Kcal/dia, percentual de domicílios com acesso à água potável maior que 92%, percentual de domicílios com acesso à rede sanitária maior que 79% e taxa de alfabetização das pessoas adultas menor ou igual a 91,85%.
<i>Cluster 4</i>	Com 16,67%, este agrupamento identifica o bloco de países que apresentam índice de desenvolvimento humano menor ou igual a 0,73, esperança de vida menor ou igual a 74,25 anos, percentual de população subnutrida menor ou igual a 5%, total de calorias consumidas menor ou igual a 2.680 Kcal/dia, percentual de domicílios com acesso à água potável menor ou igual a 92%, percentual de domicílios com acesso à rede sanitária menor ou igual a 79% e taxa de alfabetização das pessoas adultas menor ou igual a 91,85%.

Nota-se no [Quadro 4](#), que os perfis de *clusters* coincidem com as configurações do mapa perceptual dos indicadores sociais dos países pertencentes à Cepal. Para validar este resultado, efetuou-se a caracterização dos *clusters* obtidos por meio do recurso de análise descritiva de tabela cruzada no SPSS, conforme demonstrado na [Tabela 7](#).



Observa-se na Figura 5, em termos gráficos, a posição simultânea das variáveis que configuram os perfis, como variáveis ativas, e a variável que identifica a tipologia de segmentação, considerada como variável passiva, em consonância com o descrito por Carvalho (2004). A finalidade é evidenciar a disposição dos quatro *clusters* em relação aos indicadores sociais dos países pertencentes à Cepal. Nota-se que as categorias da variável passiva (*Cluster 1*, *Cluster 2*, *Cluster 3* e *Cluster 4*) estão exatamente juntas com as configurações da análise de homogeneidade (*Homals*).

---

## 5. Considerações finais

Este estudo objetivou analisar o nível de homogeneidade entre os indicadores sociais divulgados pelos países pertencentes à Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal). Com base nos indicadores sociais (IDH, EV, POPS, DAAP, DARS, TIM15 e TBM) de 18 dos 44 países membros da Cepal, foi realizada a análise de homogeneidade.

Os resultados demonstram que as variáveis selecionadas encontram-se agrupadas em duas dimensões, que explicam mais de 60% do comportamento dos indicadores sociais. A dimensão 1 apresenta como variáveis mais importantes o IDH, EV, KCAL e TAM15. Este grupo foi denominado como Qualidade de vida. E a dimensão 2, apresenta somente a variável POPS como a mais importante do grupo, denominada de Qualidade nutricional. As variáveis DAAP e DARS foram consideradas na dimensão 1, apesar de não apresentarem medidas de discriminação igual ou superior a dimensão em questão. A variável TBM foi eliminada da análise, pois os países analisados apresentaram percentuais acima de 70%. Certamente este percentual de Taxa bruta de matrículas em todos os níveis de ensino (TBM) pode ser considerado uma vitória para o bloco econômico.

A existência de grupos distintos entre os indicadores sociais apresentados pelos países pertencentes à Cepal indica que alguns apresentam maior dificuldade do que outros para alcançar as metas preconizadas pelas Nações Unidas (ONU) no que concerne aos objetivos do milênio. Ressalte-se ainda que, apesar do crescimento socioeconômico destacado pelos relatórios da PNUD, Cepal e outras instituições pertencentes à ONU, observam-se significativas desigualdades sociais entre as populações dos países analisados. Não obstante o pouco desenvolvimento social e econômico de alguns países, a situação se torna mais crítica quando este cenário é utilizado como fator preponderante para o domínio político, em vez de buscar melhorias nos padrões sociais oferecidos para a população.

Com os grupos qualidade de vida e qualidade nutricional definidos, foi averiguada a existência de características distintas nos quatro perfis encontrados no mapa perceptual de categoriais das variáveis de pesquisa. Na análise, constatou-se a existência de diferenças acentuadas nos indicadores sociais divulgados pelos países da amostra. Esse resultado foi confirmado pelo mapa perceptual de objetos por países, que demonstrou a existência de quatro grupos de países com características semelhantes em seus indicadores sociais. Isto também foi observado no estudo de Costa (2012), apesar de compor grupos diferentes.

A análise conjunta das técnicas de homogeneidade (*Homals*) e agrupamento (*Clusters*) demonstrou que há associação entre os perfis do mapa perceptual de categorias e o grupo de países analisados,

uma vez que ambos assumem posições semelhantes. Desse modo, pode-se concluir que os países da amostra analisada, pertencentes à Cepal, apresentam homogeneidade em quatro grupos distintos, quando analisados os seus indicadores sociais do período de 2010 a 2012.

Este resultado é um indicativo de que está ocorrendo um crescimento socioeconômico diferenciado nestes grupos homogêneos. Assim, como recomendação para futuras pesquisas, vislumbra-se a possibilidade da análise de outros indicadores econômicos e de infraestrutura nestes grupos de países, além de uma análise comparativa desses indicadores com outros blocos econômicos proeminentes.

### Referências

- Banco Mundial. 2012. Relatório Anual de 2012. Recuperado em 11 fevereiro, 2014, de [http://siteresources.worldbank.org/EXT/ANNREP2012/Resources/8784408-1346247477142/AnnualReport2012\\_Pt.pdf](http://siteresources.worldbank.org/EXT/ANNREP2012/Resources/8784408-1346247477142/AnnualReport2012_Pt.pdf)
- Baumann, R. 1996. Uma visão econômica da globalização. In: Baumann, R. (org.). O Brasil e a economia global. Rio de Janeiro: Campus, Sobeeet. pp 33-51.
- Beuren, I. M., & Almeida-Santos, P. S. 2013. Relação entre a transparência e a reputação governamental. *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 7(3), pp. 89-102.
- Beuren, I. M., & Macedo, F. F. R. R. 2014. Relación entre composición del gasto público y crecimiento económico de los países de América Latina. *Invenio (Rosario)*, 17/18(1), pp. 65-88.
- Bezerra Jr, W. F. 2001. Comércio internacional e os blocos econômicos. *Adcontar*, 2(1), pp. 7-10.
- Bruneau, J., & Machado, H. 2006. Empreendedorismo nos países da América Latina baseado nos indicadores do Global Entrepreneurship Monitor (GEM). *Panorama Socioeconómico*, 24(33), pp. 18-25.
- Cabral, J. P. C., & Burginski, V. M. 2011. Desemprego e informalidade na Argentina: uma análise das diretrizes e recomendações da OIT e da Cepal para geração de trabalho e renda à população juvenil. *Revista Textos & Contextos*, 10(2), pp. 227-243.
- Carvalho, D. F. 2010. A crise financeira dos EUA e suas prováveis repercussões na economia global e na América Latina: uma abordagem pós-minskyana. *Anais do Encontro da Associação Keynesiana Brasileira*, São Paulo, SP, Brasil, 3.
- Carvalho, H. 2004. Análise multivariada de dados qualitativos: utilização da Homals com SPSS. Lisboa: Edições Silabo.
- Cervo, A. L., & Bervian, P. A. 1983. Metodologia científica (3. ed.). São Paulo: McGraw-Hill do Brasil.
- Comissão Econômica Para a América Latina e o Caribe (Cepal). 2014. Nações Unidas no Brasil. Recuperado em 11 fevereiro, 2014, de <http://www.onu.org.br/onu-no-brasil/cepal/>
- Comissão Econômica Para a América Latina e o Caribe (Cepal). 2011. Desafios do desenvolvimento econômico e social de América Latina e o Caribe. Elaborado por: Antônio Prado, Secretário Executivo Adjunto da Cepal-Code. Recuperado em 16 fevereiro, 2014, de <http://www.cepal.org/noticias/paginas/1/39501/2011.11.25-desafios-desenvolvimento.pdf>
- Costa, G. G. O. 2012. Análise de homogeneidade dos países da América Latina quanto a indicadores sociais. *Anais do Simpósio de Pesquisa Operacional e Logística da Marinha*, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, 15.
- Fávero, L. P., Chan, B. L., Silva, F. L., & Belfiore, P. P. 2009. Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões. Rio de Janeiro: Elsevier, Campus.

- Fernandes, L. 1995. *Os fundamentos da ofensiva neoliberal. Princípios*, 94(39), pp. 16-20.
- Hausmann, R., & Rodrik, D. 2003. *Economic development as self discovery. Journal of Development Economics*, 72(2), pp. 603-633.
- Ianni, O. 1996. *Teorias da globalização (3. ed.)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Instituto Brasileiro de Economia (IBRE). 2013. *Conjuntura Econômica: Carta do IBRE – a melhora nos indicadores sociais da América Latina*. Recuperado em 12 janeiro, 2014, de [http://mansueto.files.wordpress.com/2013/02/02ce2013\\_carta\\_do\\_ibre.pdf](http://mansueto.files.wordpress.com/2013/02/02ce2013_carta_do_ibre.pdf)
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). 2014. *Banco de dados: países*. Recuperado em 12 janeiro, 2014, de [http://www.ibge.gov.br/paisesat/main\\_frameset.php](http://www.ibge.gov.br/paisesat/main_frameset.php)
- Martins, G. A., & Théophilo, C. R. 2007. *Metodologia da investigação científica para Ciências Sociais Aplicadas*. São Paulo: Atlas.
- Mesa-Lago, C., & Vidal-Alejandro, P. 2010. *The impact of the global crisis on Cuba's economy and social welfare. Journal of Latin American Studies*, 42(4), pp. 689-717.
- Nardi, E. L. 2010. *Descentralização na gestão e autonomia da escola: orientações da Cepal para a reorganização institucional da educação. Roteiro*, 35(2), pp. 205-230.
- Organização das Nações Unidas (ONU-Habitat). 2013. *Estado de las ciudades de América Latina y el Caribe: rumbo a una nueva transición urbana*. Recuperado el 16 febrero, 2014, de [http://www.onuhabitat.org/index.php?option=com\\_docman&task=catview&gid=362&Itemid=538](http://www.onuhabitat.org/index.php?option=com_docman&task=catview&gid=362&Itemid=538)
- Pestana, M. H., & Gageiro, J. N. 2000. *Análise de dados para ciências sociais: a complementaridade do SPSS (2. ed.)*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Pohlmann, M. C. 2009. *Análise de conglomerados*. In: Corrar, L. J., Paulo, E., & Dias Filho, J. M. *Análise multivariada: para os cursos de Administração, Ciências Contábeis e Economia*. São Paulo: Atlas.
- Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). 2003. *Rumo ao objetivo do milênio de reduzir a pobreza na América Latina e o Caribe. Elaborado com a colaboração da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal) e o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)*. Recuperado em 12 janeiro, 2014, de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/12728/lcg2188p.pdf>
- Rezende, M. J. 2008. *Os objetivos de desenvolvimento do milênio e as ações voluntárias: em questão os esforços individuais e o processo de individualização. Convergência [online]*, 15(48), pp. 105-135.
- Saenz, T. W., & Paula, M. C. S. 2002. *Considerações sobre indicadores de inovação para América Latina. INCI [online]*, 27(8), pp. 430-437.
- Santagada, S. 2007. *Indicadores sociais: uma primeira abordagem social e histórica. Pensamento Plural*, 1(1), pp. 113-142.
- Staats, J. L., & Biglaiser, G. 2012. *Foreign direct investment in Latin America: the importance of judicial strength and rule of law. International Studies Quarterly*, 56 (1), pp. 193-202.
- Schrader, A. 2002. *Comparação internacional: mensuração em pesquisas multinacionais*. In: Neves, C. E. B.; Sobotka, E. A. (orgs.). *Métodos de pesquisa social empírica e indicadores sociais*. Porto Alegre: Editora da UFRGS. pp 47-53.
- Soares, L. T. 2002. *O avanço da política social no Rio Grande do Sul frente ao retrocesso neoliberal no Brasil*. In: Soares, L. T. (org.). *Tempo de desafios: a política social democrática e popular no governo do Rio Grande do Sul*. Petrópolis/RJ: Vozes. Vol. 1. pp 15-26.
- Teixeira, J. C., Gomes, M. H. R., & Souza, J. A. 2012. *Associação entre cobertura por serviços de saneamento e indicadores epidemiológicos nos países da América Latina: estudo com dados secundários. Revista Panamericana de Salud Pública*, 32(6), pp. 419-425.





GEORGETOWN UNIVERSITY uni>ersia

## Investimento Direto Estrangeiro e Transbordamentos no Brasil: Uma Análise da Presença Estrangeira em Balanços Consolidados

ÁREA: 1  
TIPO: Aplicação

97

*Foreign direct investment and influence in Brazil: an analysis of the foreign presence in consolidated balance sheets*

*Inversión directa extranjera y efectos indirectos en Brasil: un análisis de la presencia extranjera en los balances consolidados*

### AUTORES

**Nádia Campos Pereira Bruhn<sup>1</sup>**  
University of Goiás,  
Brazil.  
nadiacpereira@yahoo.com.br

**Cristina Lelis Leal Calegario**  
University of Lavras,  
Brazil.  
ccalegario@prpg.ufla.br

**Melina Campos Pereira**  
University of Lavras,  
Brazil.  
melp\_ufla@yahoo.com.br

1. Autora de contacto:  
University of Goiás,  
Campus Universitário,  
Catalão, Goiás, Brazil. ZIP  
Code: 75.704-020.

*Este estudo teve como objetivo investigar se, e em quais situações a presença estrangeira pode espalhar ou transbordar uma vantagem para a economia local. Os dados foram analisados por meio de Modelos Lineares Generalizados de Medidas Repetidas associando os efeitos do tipo de capital controlador e as diferentes regiões brasileiras sobre variáveis selecionadas. Adicionalmente, foram desenvolvidas análises modelos GLM buscando identificar os efeitos de transbordamentos da presença estrangeira com base em uma função de produção. Não há evidências de que o tipo de capital controlador exerça influência significativa sobre a ocorrência de transbordamentos. A região em que estrangeiros se estabelecem é um fator relevante na análise de transbordamentos.*

*The aim of this study was to investigate whether and in what situations, a foreign presence can represent an advantage for the local economy. Data was analysed using generalised linear models for repeated measures combining the effects of the type of controlling capital and the different Brazilian regions on selected variables. In addition, GLM models of analysis were developed to seek to identify the effects of spillovers ("transbordamentos") of foreign presence based on a production function. There is no evidence that the type of controlling capital exerts a significant influence on the occurrence of spillovers. The region where foreign (entities) set themselves up is a relevant factor in the analysis of spillovers.*

*Este estudio tenía como objetivo investigar si la presencia extranjera puede representar una ventaja para la economía local y en qué situaciones. Los datos se analizaron mediante modelos lineales generalizados de medidas repetidas que asociaban los efectos del tipo de capital controlador y las diferentes regiones brasileñas sobre variables seleccionadas. Adicionalmente, se desarrollaron análisis modelos GLM con la intención de identificar los efectos secundarios de la presencia extranjera basándose en una función de producción. No hay evidencias de que el tipo de capital controlador ejerza un efecto significativo sobre la presencia de influencias. La región en la que se establecen los extranjeros es un factor relevante en el análisis de efectos indirectos.*

DOI  
10.3232/GCG.2015.V9.N1.05

RECEBIDO  
08.01.2015

ACETADO  
10.03.2015

## 1. Introdução

De todos os motores da globalização -comércio em condições de mercado, migração de trabalhadores, e investimento transfronteiriço- o último é provavelmente o mais visível (Moran, Grahan e Blomstrom, 2005). Isto provavelmente ocorre porque a ansiedade do público sobre a globalização muitas vezes se manifesta de forma hostil para com as empresas multinacionais (EMNs) (Moran, Grahan e Blomstrom, 2005). Do ponto de vista econômico, o investimento transfronteiriço se configura como manifestação mais importante da globalização (Gorg e Greenaway, 2004). Assim como o comércio em condições normais de mercado, o ambiente do investimento direto estrangeiro (IDE) é politicamente distorcido, mas está se tornando cada vez mais liberalizado (Gorg e Greenaway, 2004).

A questão se se assume é que as EMNs trazem consigo as melhores práticas ou, no mínimo, boas prática de gestão; e que é possível (e mesmo provável) que uma determinada EMN não seja capaz de proteger totalmente sua tecnologia ou prática de gestão superiores para evitar que alguns elementos sejam absorvidos por empresas locais (Blomstrom e Kokko, 1998). Assim, quando as EMNs estabelecem uma subsidiária em determinado país, elas trazem uma série de novas tecnologias, incluindo tecnologia de produção, técnicas de gestão e mercado (Sivalogathan e Wu, 2014), que podem transbordar para as empresas locais resultando em maior competitividade e conhecimento para as empresas de propriedade local (EPLs) e promovendo uma base sólida para o desenvolvimento econômico. Esses ganhos de competitividade e conhecimento das EPLs são denominados transbordamentos (Blomstrom & Kokko, 1998; Gorg & Greenaway, 2004; Sivalogathan e Wu, 2014).

A teoria dos transbordamentos de produtividade é baseada no argumento de que a ocorrência do IDE requer que EMNs sejam mais eficientes do que EPLs operando na mesma indústria (Buckley, Clegg, e Wang, 2010). Assim, os ativos específicos de EMNs, tais como capacidades de marketing e de gestão, *know-how* tecnológico e reputação, são fundamentais para o argumento de que as vantagens de propriedade das EMNs e os diferenciais de desempenho existente entre EMNs e EPLs constituem a base para a hipótese geral de que as EMNs são fontes potenciais de geração de transbordamentos (Buckley, Clegg e Wang, 2010, p. 217).

Se há transbordamentos, então eles fornecem um benefício externo tal que os governos esperam assegurar quando oferecem incentivos buscando encorajar os influxos de IDE, tais como reduções e isenções tarifárias e subsídios para investimentos (Liu, 2008). No entanto, determinar exatamente como o IDE afeta o desenvolvimento econômico das economias receptoras aumentando ou diminuindo o crescimento e o bem-estar dos países em desenvolvimento configuram como um desafio para pesquisadores (Moran, Grahan e Blomstrom, 2005).

Aspectos relacionados à localização e tempo desempenham papel crucial na geração de transbordamentos. De acordo com Mariotti, Piscitello and Elia (2010), as empresas que se localizam perto umas das outras são potenciais beneficiárias de efeitos de transbordamentos, uma vez que a proximidade reduz os custos de transporte e promove a aprendizagem de processos sociais, porém, não proporciona, necessariamente, externalidades positivas. Isso porque, se por um lado parece claro que EMNs procuram cada vez mais desenvolver competências localmente a fim de expandir suas vantagens competitivas globais, a assimilação de competências por empresas locais não é uma tarefa fácil. Há que se reconhecer que muitas filiais estrangeiras são

### PALAVRAS-CHAVE

**Presença estrangeira, Efeitos de transbordamentos, Balanço consolidado, Região, Tipo de capital controlador, Modelos lineares generalizados**

### KEY WORDS

**Foreign presence, Effect of spillovers, Consolidated balance, Region; type of controlling capital; generalised linear models**

### PALABRAS CLAVE

**Presencia extranjera, Efectos de influencias, Saldo consolidado, Región, Tipo de capital controlador, Modelos lineales generalizados**

### CÓDIGO JEL:

**F23**

apenas marginalmente integradas com suas matrizes, não sendo capazes de desenvolver suas próprias competências, ou muito menos de transferi-las para parceiros locais (Ivarsson, 2002). Além disso, em regiões menos favorecidas onde as capacidades tecnológicas das indústrias são fracas e EMNs são menos propensas a estabelecer vínculos tecnológicos com empresas locais (Phelphs, 1993; Ivarsson, 2002). Os efeitos de transbordamentos também são potencialmente influenciados por interações temporais que indicam essencialmente a existência de relações dinâmicas, nas quais o desempenho produtivo em determinado ponto no tempo é afetado por ações acumuladas em períodos anteriores, e por isso há uma relação temporal inerente (Tsai e Lin, 2005).

A realização deste estudo é relevante no sentido de que a possibilidade de obter benefícios de externalidades pode justificar um subsídio a ser concedido EMNs pelas autoridades públicas de forma que o valor do subsídio, é claro, nunca deve exceder o valor das externalidades positivas geradas pelo projeto (Moran, Graham e Blomstrom, 2005). Isso representa um desafio, no entanto, porque este último valor, é extremamente difícil de calcular.

A questão de pesquisa que norteia este estudo é: tendo um investidor estrangeiro escolhido uma localização particular, como pode um vantagem se espalhar ou transbordar para a economia local através de empresas da mesma indústria? Então, havendo potencial de transmissão e canais identificados, há determinados períodos, tipos de capital controlador e determinadas características da região que tornam benefícios de transbordamentos mais ou menos prováveis?

Com base neste problema de pesquisa o presente estudo teve como objetivo investigar se, e em quais situações a presença estrangeira pode se beneficiar da presença estrangeira. Especificamente, buscar-se-á pesquisar o potencial de transmissão de transbordamentos identificando o papel dos períodos de análise, os tipos de capital controlador e região que tornam benefícios de transbordamentos mais prováveis de ocorrer.

A realização da presente pesquisa se justifica visto que tem havido um aumento do fluxo de IDE recebido pelas economias em desenvolvimento, e isto tem despertado o interesse em estudar os efeitos desses influxos sobre as economias de acolhimento (Brambilla, Hale, & Long, 2009). Investigar esses efeitos contribui para a compreensão das sinergias entre as empresas estrangeiras e nacionais nos processos de inovação, produção e crescimento econômico agregado, além de fornecer informações valiosas relacionadas ao processo decisório de gestores públicos sobre se devem ou não incentivar o IDE e se empresas estrangeiras devem receber tratamento especial (Brambilla, Hale, & Long, 2009). A contribuição do presente estudo está justamente na constatação de que as evidências empíricas sobre a temática estão longe de ser conclusivas. Se é certo que alguns dos efeitos benéficos das operações estrangeiras podem ter um caráter geral, também é possível que algumas destas vantagens apresentem um componente específico a cada país, região e período. Novos estudos são necessários, portanto, buscando captar as peculiaridades de cada mercado (Bernad, 2010).

O presente estudo está organizado da seguinte maneira: a seção seguinte apresenta a evolução dos fluxos de IDE no Brasil e em grupos de economias. Posteriormente são apresentados alguns aspectos relacionados à teoria sobre os transbordamentos decorrentes da presença estrangeira. A seção 4 apresenta os aspectos metodológicos e a seção 5 os resultados das análises dos modelos lineares generalizados. A seção 6 discute esses resultados e conclui.

.....

## 2. O movimento de investimento direto estrangeiro no período recente

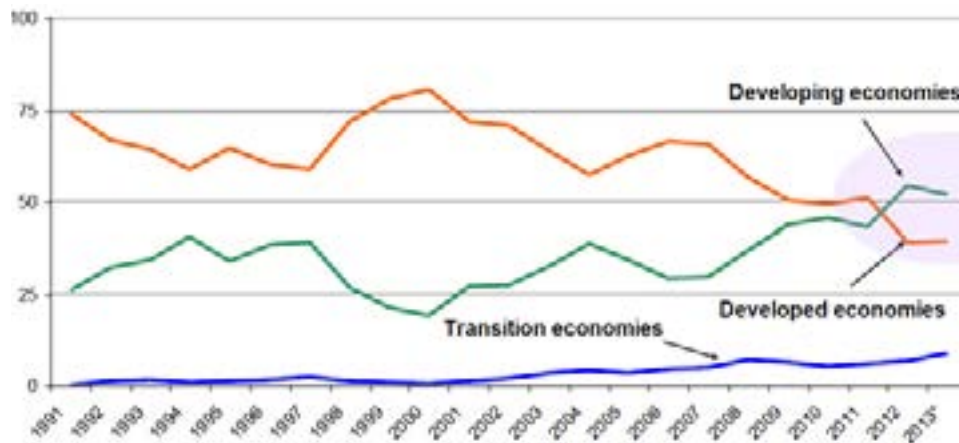
Até a Segunda Grande Guerra Mundial, apenas uma pequena parcela do movimento de capital era referente ao IDE. O fluxo de IDE sofreu queda brusca na década de 1970, associado, principalmente, ao choque do petróleo e a crises macroeconômicas. O declínio dos fluxos de IDE nas décadas de 1970 e 1980 foi interrompido por uma reação no início da década de 1990, quando os fluxos de IDE se tornaram realmente expressivos (UNCTAD, 2003).

Em 1990, o fluxo de IDE no mundo era de, aproximadamente, US\$200 bilhões, atingindo o nível máximo ao final da década, em 2000, quando chegou a US\$1,4 trilhão. Após esse *boom* mundial, o fluxo mundial de IDE caiu para US\$ 651 bilhões, em 2002, ou seja, aproximadamente metade do valor atingido no período de pico, em 2000 (UNCTAD, 2003). Em 2007, o fluxo global de IDE foi estimado em US\$ 1,5 trilhão, superando o recorde anterior, em 2000. Tal crescimento foi atribuído, em grande parte, a investimentos em recursos naturais, estimulados pela alta dos preços das matérias-primas (Figura 1).

Os fluxos de IDE globais somaram, em 2006, US\$ 1.306 bilhão, ou seja, um aumento de mais de 38% em comparação ao ano anterior (UNCTAD, 2007). Nesse ano, os fluxos de IDE atingiram nível próximo ao do recorde atingido no ano de 2000. O crescimento de IDE em 2006 se manteve em 2007 e ocorreu em três grupos de economias: países desenvolvidos, países em desenvolvimento e economias em transição do Sudeste Europeu e da Comunidade de Estados Independentes (*Commonwealth*).

O IDE global aumentou 11% em 2013, para um valor estimado de 1,46 trilhões de dólares, ou seja um nível comparável à média pré-crise (2008-2009).

Figura 1. Fluxos de investimento direto estrangeiro por grupos de economias, 1991-2013 (%)

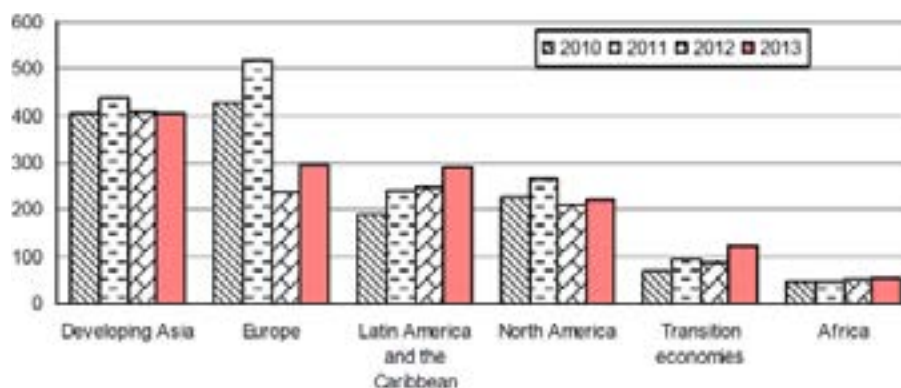


Fonte: Unctad, 2014.

Em 2013, os fluxos de IDE para os países desenvolvidos se mantiveram historicamente baixos em proporção dos fluxos de IDE total mundial (39%) pelo segundo ano consecutivo (UNCTAD, 2014). O IDE para a União Europeia (UE) aumentou, enquanto os fluxos para os Estados Unidos continuaram seu declínio (Figura 2). Entretanto, os fluxos de IDE para as economias em desenvolvimento atingiram um novo recorde em 2013, respondendo por 52% dos fluxos globais de IDE em 2013. Os fluxos para a

América Latina e Caribe e África cresceram. Ásia, com seus fluxos a um nível semelhante ao de 2012, manteve-se a maior região de acolhimento no mundo (UNCTAD, 2014).

**Figura 2. Fluxos de investimento direto estrangeiro por região, 1991-2013 (Bilhões de US\$Dolares)**



Fonte: Unctad, 2014.

No Brasil, o processo de internacionalização da economia Brasileira, especialmente a partir da década de 1990, suscitou uma série de expectativas relacionadas aos efeitos dos crescentes fluxos de IDE recebidos pela economia (De Negri, 2003). O processo de abertura comercial Brasileira que se iniciou na década de 1980 foi intensificado nos primeiros anos da década de 1990 e representou um dos principais itens de uma série de reformas que visavam mudar o foco do crescimento econômico e marcava o fim de um longo período de industrialização marcado pela proteção do mercado doméstico, graves crises financeiras e um significativo atraso em relação aos países desenvolvidos (Britto, 2003).

Os fluxos de IDE recebidos pela economia Brasileira cresceram rapidamente a partir de meados da década de 1990 (Britto, 2003) e o processo de internacionalização da economia Brasileira se intensificou como resultado do processo de abertura comercial, das fusões e aquisições e das privatizações (Silva, 2003).

A economia Brasileira se tornou alvo de investidores estrangeiros de todo o mundo nos últimos anos. Em 2012, 44% dos ingressos globais de IDE foram direcionados para apenas cinco países (Organização para a Cooperação Econômica e Desenvolvimento [OCDE], 2013). China atraiu a maior parte dos fluxos globais de IDE (US\$ 253 bilhões, ou 18% do total), seguida pelos Estados Unidos (US\$ 175 bilhões), Brasil (US\$ 65 bilhões), Reino Unido (US\$ 63 bilhões) e França (US\$ 62.000 milhões dólares) (OECD, 2013).

Em 2013, o Brasil foi o país que mais recebeu IDE na América do Sul, com 47% do fluxo total para a região (US\$63 bilhões) (United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD], 2014). No entanto, enquanto as economias em desenvolvimento viram os seus influxos de IDE alcançar um novo recorde de mais de US\$ 700 bilhões em 2014 (4% superior ao de ano de 2013), os fluxos de IDE para a América Latina e especialmente para o Brasil declinaram (UNCTAD, 2014). Essa queda ocorreu em um contexto de forte crescimento nos anos anteriores que impulsionou IDE recebido pelo Brasil para níveis máximos históricos (UNCTAD, 2015). Enquanto os BRICS - Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul - permaneceram entre os principais polos de atração do IDE (as cinco principais economias emergentes

alcançaram US\$ 322 bilhões em 2013, nível 21% maior do que em 2012), os ingressos para o Brasil, apesar de manterem um nível elevado, foi o mais baixo entre os BRICS, com uma taxa de decréscimo de 4% (UNCTAD, 2015).

Fato é que os ingressos de IDE recebido pelo Brasil modificou-se nos últimos anos. O setor industrial, cujo estoque era responsável por 74% do estoque total de IDE em 1980, recebeu 30,8% do fluxo total de IDE em 2013, enquanto o setor primário ganhou ainda mais relevância (20,2% dos fluxos de IDE em 2013) frente ao observado até meados da década passada, quando respondeu por 3,6% do total de IDE recebido pela economia (Banco Central do Brasil [BACEN], 2015). O principal favorecido por essa mudança de perfil dos ingressos foi o setor de serviços, que representava 21,9% em 1980 e que foi responsável por 48,4% dos ingressos totais de IDE em 2013 (BACEN, 2015). Esta mudança de perfil do IDE tem como implicação, entre outros fatores, uma crescente participação de segmentos de non tradeables voltados ao atendimento da demanda interna que reduz a disponibilidade de recursos locais disponíveis e que poderiam ser alocados em outras atividades que resultassem em ganhos de exportação, e isso, de fato, explica a evolução da parcela de influxos de IDE tendo cada vez maior participação relativa se comparada à evolução da parcela das exportações globais brasileiras ao longo dos últimos anos (BACEN, 2015).

---

### 3. Investimento direto estrangeiro e efeitos de transbordamentos

A discussão sobre os efeitos de transbordamentos refere-se exatamente às externalidades positivas decorrentes dos influxos de IDE e das atividades das EMNs e suas filiais na economia receptora. Isso porque, quando EMNs estabelecem filiais em outros países, elas se diferem das empresas existentes no mercado receptor por duas razões (Blomstrom & Kokko, 1998). A primeira delas é que elas trazem consigo determinadas propriedades tecnológicas que constituem suas vantagens específicas e que lhes permitem competir com outras EMNs e com empresas locais que, usualmente, possuem mais conhecimentos do mercado local e da preferência dos consumidores. A segunda razão é que a entrada ou a presença da EMNs altera o equilíbrio de mercado existente, forçando empresas locais a se tornarem mais eficientes e a protegerem suas parcelas de mercado e lucros. Essas mudanças tendem a gerar uma série de transbordamentos capazes de aumentar os níveis de produtividade de empresas domésticas (Blomstrom & Kokko, 1998).

A teoria sobre os efeitos de transbordamentos decorrentes da presença estrangeira é fundamentada no argumento de que a ocorrência de IDE requer que as EMNs sejam mais eficientes do que suas concorrentes da economia acolhedora que operam no mesmo mercado (Buckley, Clegg, e Wang, 2010). Assim, os ativos específicos das EMNs, tais como capacidades de marketing e de gestão, reputação e *know-how* tecnológico são fundamentais para o argumento de que as vantagens de propriedade das EMNs representam fontes potenciais de geração de transbordamentos para as EPLs nas economias acolhedoras (Buckley, Clegg, e Wang, 2010, p. 217).

As propriedades tecnológicas de EMNs pode ser difundidas para EPLs por meio de canais como a engenharia reversa, mobilidade da mão-de-obra qualificada, efeitos de demonstração, e encadeamentos (Sivalogathan e Wu, 2014). Assim, as externalidades positivas e seus efeitos de transbordamentos

sobre o crescimento econômico das economias receptoras podem ser resultados de diversos eventos, tais como um aumento de eficiência de fornecedores; vazamento de informações tecnológicas e gerenciais para a economia como um todo através de canais outros além de fornecedores ou mobilidade de trabalhadores; e “efeitos demonstração”, através do qual o sucesso de um investidor estrangeiro induz outros investidores a vir para o país (Moran, Grahan e Blomstrom, 2005).

According to Belloumi (2014, p. 270), inward “FDI can play an important role by increasing and augmenting the supply of funds for domestic investment in the host country” through the production chain when foreign investors buy locally made inputs and sell intermediate inputs to local enterprises. Inward FDI can also increase the host country’s export capacity and encourage the creation of new jobs, enhance technology transfer, and boost overall economic growth in host countries (Belloumi, 2014).

A literatura sobre os efeitos de transbordamentos sugere alguns possíveis canais através dos quais a presença estrangeira no país de acolhimento pode beneficiar as EPL e que estão diretamente relacionados com a possibilidade de geração de transbordamentos na forma de competitividade e conhecimento (Hamida, 2013; Del Bo, 2013). No primeiro caso, os transbordamentos ocorrem através de uma utilização mais eficiente da tecnologia e dos recursos existentes ou uma assimilação de tecnologias de EMNs, enquanto que os transbordamentos de conhecimento são resultado da introdução de novos conhecimentos para as empresas locais e envolvem demonstração de novas tecnologias e treinamento de funcionários, que mais tarde trabalharão para as empresas locais (Hamida, 2013). Assim, os transbordamentos podem ocorrer tanto nas filiais estrangeiras da própria indústria ou em outras indústrias, tais como entre fornecedores ou clientes das filiais (Hamida, 2013)

Gorg e Greenaway (2004) identificaram 4 canais possíveis de ocorrência de transbordamentos. O mecanismo imitação ocorre com a adoção de novos métodos de produção e de novas práticas de gestão. Depende da complexidade dos produtos e processos, de forma que, produtos e processos mais simples são também mais fáceis de serem imitados. O mesmo se aplica para inovações em termos de práticas organizacionais, é claro que, neste caso, elas são ainda mais fáceis de serem imitadas.

O mecanismo aquisição de competências ocorre com a adoção de nova tecnologia e aumento da produtividade decorrente do capital humano. EMNs tendem a demandar mão-de-obra relativamente qualificada. Elas tendem a investir mais em treinamento e é impossível proteger completamente tais recursos. A mobilidade de trabalhadores e gestores que foram treinados por empresas multinacionais para firmas locais (Moran, Grahan e Blomstrom, 2005) pode gerar inovações e melhorias de produtividade.

O mecanismo competição ocorre devido à redução na ineficiência produtiva e à adoção mais rápida de novas tecnologias. A externalidade ocorre pois, a não ser que seja conferido um status de monopólio, a entrada da EMN irá produzir um efeito de competição entre as firmas locais. Mesmo que as firmas locais sejam incapazes de imitar a tecnologia e os processos de produção da EMN, ela exercerá uma pressão sobre as empresas locais forçando-as a utilizar a tecnologia existente de forma mais eficiente, gerando ganhos de produtividade.

O mecanismo exportação ocorre porque as empresas locais aprendem a exportar com as EMNs em função dos ganhos de escala e exposição da fronteira de tecnologia. Isso porque exportar usualmente envolve custos fixos de estabelecimento de redes de distribuição, criação de infra-estrutura de transporte, e aprendizagem sobre a preferência dos consumidores, disposição de regulamentos, etc. EMNs geralmente chegam armadas com tais conhecimentos que elas exploram para exportar para

a economia receptora. Através da colaboração e/ou imitação, empresas locais podem aprender a se inserir em mercados internacionais.

Narula (2002) destaca que o IDE e as operações de EMNs não geram externalidades positivas automaticamente. As EMNs podem disseminar um grande número de externalidades e estas, por sua vez, podem ser assimiladas facilmente ou não, dependendo da capacidade das empresas domésticas. Estudos apontam a capacidade de absorção das empresas como sendo um elemento determinante da ocorrência de transbordamentos de IDE. Para Cohen & Levinthal (1990), a capacidade de absorção das empresas representa a habilidade de reconhecer o valor de um novo conhecimento, a capacidade de assimilá-lo e de aplicá-lo, tendo como base fins comerciais. Os autores acrescentam que a capacidade de absorção é fundamental para o desenvolvimento da capacidade inovadora da empresa, que é cumulativa e depende de diversas características das empresas, tais como as habilidades individuais dos seus funcionários, sua forma de organização interna e seus investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D).

Embora se espere que a posse de tecnologia avançada por EMNs em uma mesma indústria possa estimular a melhoria da produtividade das empresas nacionais através da disseminação de conhecimentos, o efeito positivo pode ser compensado pelo efeito negativo da presença da EMN reduzindo as vendas das empresas nacionais e suprimindo a sua produtividade através de um declínio em escala de produção (Itu, Yashiro e Xu et al., 2012).

Por essa razão, existem alguns custos potenciais associados aos ingressos de IDE, como o aumento no desemprego e surgimento de estruturas de mercado mais concentradas, especialmente em economias em transição e em países em desenvolvimento, que podem comprometer o desenvolvimento de mercados competitivos (Appleyard & Field, 1998). A participação intensa de EMNs pode levar a uma queda no número de empresas na indústria e, conseqüentemente, ao estabelecimento de monopólios, o que seria mais prejudicial que o oligopólio formado por empresas nacionais. Isso porque, além de restringir a competição, existe o risco de os monopólios de empresas estrangeiras repassarem o valor dos impostos para os preços, além de gerar repatriamento de lucros (Blomstrom & Kokko, 1998).

## 4. Metodologia

### 4.1. Variáveis, fonte dos dados e ajuste do modelo

O painel de dados deste estudo foi construído a partir de informações disponibilizadas pelo censo de capitais estrangeiros do Banco Central do Brasil contidas no Balanço consolidado por região regiões (norte, nordeste, centro-oeste, sudeste e sul). As variáveis selecionadas para análise são: receita bruta, investimento em participação em controladas/coligadas residentes, investimento em participação em controladas/coligadas não residentes (avaliados pelo método de equivalência patrimonial) e tipo de capital controlador.

As análises foram feitas com base em modelos lineares generalizados (GLM), que constituem uma extensão de modelos de regressão linear tradicionais e foram inicialmente propostos por Nelder e Wedderburn (1972). Os autores demonstraram que técnicas que eram anteriormente tratadas isoladamente, poderiam ser agrupadas utilizando outros tipos de distribuições pertencentes à "família



exponencial". Os GLM foram desenvolvidos para estimar modelos de regressão quando a suposição de homogeneidade da variância fosse violada ou quando os erros não apresentassem distribuição normal. Nelder e Wedderburn (1972) mostraram que a maioria dos problemas estatísticos, que surgem nas mais diversas áreas de conhecimento científico, poderiam ser formulados de maneira unificada, como modelos de regressão. Enquanto o modelo linear clássico pressupõe normalidade, aditividade e variância constante, os GLM buscam tratá-los de forma independente.

Inicialmente, os dados foram avaliados por meio de modelos lineares generalizados (GLM) de medidas repetidas associando os efeitos do tipo de capital controlador (se nacional ou majoritariamente nacional ou majoritariamente estrangeiro) e as diferentes regiões (norte, nordeste, centro-oeste, sudeste e sul) sobre investimento em participação em controladas/coligadas residentes, investimento em participação em controladas/coligadas não residentes e, em seguida sobre a receita bruta. A análise de medidas repetidas multivariada analisa os grupos de variáveis endógenas correlacionadas entre si e que apresentam diferentes medições do mesmo atributo. Neste caso, os balanços consolidados no Brasil foram analisadas para o período de 1995 a 2005 agregados segundo as regiões geográficas de planejamento e o tipo de capital controlador. Nesta análise de medidas repetidas, o fator fixo ordinal é o tempo enquanto que o fator fixo nominal é o tipo de capital controlador.

Posteriormente foram desenvolvidas análises baseadas em modelos lineares generalizados (*generalized linear models* ou GLM) buscando identificar os efeitos de transbordamentos da presença estrangeira com base em uma função de produção, definida como a relação entre os insumos do processo produtivo e o produto resultante. A função de produção descreve o produto máximo que uma empresa produz para cada combinação específica de insumos (Pyndyck e Rubinfeld, 2005). De forma simplificada, pode ser descrita como:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 K_{it} + \beta_2 L_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

em que:

$Y_{it}$  = produto representado pela produtividade, nesse estudo medida pela receita bruta em relação ao pessoal ocupado do setor  $i$  no tempo  $t$ ;

$\beta_0$  = intercepto;

$\beta_1$  e  $\beta_2$  = parâmetros a serem estimados;

$K_{it}$  = insumo capital, representado pelo valor dos ativos totais do setor  $i$  no tempo  $t$ ;

$L_{it}$  = o insumo trabalho, medido pelo número de pessoas ocupadas no setor  $i$  no tempo  $t$ ;

$\varepsilon_{it}$  = o termo de erro aleatório.

Neste estudo, a mesma função é estimada incluindo variáveis adicionais relacionadas as diferentes de presença estrangeira nas regiões analisadas. Os efeitos das variáveis representando os insumos capital e trabalho, bem como os diferentes tipos de participação estrangeira foram analisados por meio de regressão hierárquica para testar: (a) os efeitos dos preditores primários de interesse (insumo capital e trabalho) mais os investimentos em controladas/coligadas residentes e não residentes sobre a variável dependente; (iii) os efeitos dos preditores primários de interesse mais o efeito das interações entre as diferentes medidas de presença estrangeira dependendo de diferentes intensidades de insumo capital e trabalho sobre a variável dependente; e (iv) o efeito das interações entre as diferentes medidas de presença estrangeira dependendo de diferentes regiões e períodos de análise.

As análises estatísticas foram realizadas utilizando os pressupostos necessários à utilização da análise de modelos lineares generalizados de medidas repetidas, avaliados a partir dos testes de

homocedasticidade de Levene, normalidade e esfericidade de Mauchly sobre as variáveis endógenas incluídas no modelo (Gageiro e Pestana, 2008). A esfericidade refere-se à igualdade das variâncias das diferenças entre os pares de níveis de tratamentos. A esfericidade nos MLG é avaliada pelo teste Mauchly. Nos casos em que não se observou esfericidade, foram utilizadas as correções do teste F de épsilon de Huynh-Feldt ou o critério de Greenhouse-Geisser (Gageiro e Pestana, 2008). Um nível de significância de 10% foi considerado em todas as análises estatísticas.

## 5. Resultados

### 5.1. Medidas repetidas

Inicialmente, foram analisados os efeitos dos diferentes tipos de capital controlador (majoritariamente nacional e majoritariamente estrangeiro) e diferentes períodos de tempo (1995, 2000 e 2005) sobre os investimentos em participação em controladas/coligadas residentes das regiões geográficas (norte, nordeste, centro-oeste, sudeste e sul). Foram aplicados os testes de normalidade de Kolmogorov-Smirnov nas variáveis métricas do estudo. Apesar de o modelo não permitir observar normalidade foi aplicada a análise de variância de modelos GLM de medidas repetidas buscando verificar a influência da região e do tempo (ano) na variável endógena, em função da alta robustez que o modelo oferece mesmo em situação de ausência de normalidade, desde que a distribuição não seja muito enviesada (Gageiro e Pestana, 2008). A avaliação a partir dos testes de homocedasticidade de Levene permitiu identificar que os dados obedecem aos pressupostos de homocedasticidade requeridos.

No que se refere ao teste de Mauchly, Gageiro e Pestana (2008) recomendam que, quando pelo teste de Mauchly se rejeitar a esfericidade é necessário corrigir os graus de liberdade dos testes F da Anova. Assim, propõem que se calcule a média dos níveis de significância de Huyn-Feldt e do Greenhouse-Geisser obtidos na Tabela 1. Se o resultado for maior que 0,75 deve-se escolher o Huynh-Feldt e, se for menor que 0,75 deve-se escolher o Greenhouse-Geisser.

**Tabela 1. Teste de Esfericidade de Mauchly's<sup>a</sup> para as medidas "Capital Controlador" e "região"**

Medida: Capital Controlador							
Within Sub- jects Effect	Mauchly's W	Approx. Chi-Square	DF	Sig.	Epsilon <sup>b</sup>		
					Greenhouse-Geisser	Huynh-Feldt	Lower-bound
Ano	,001	45,980	2	,000	,500	,572	,500
Medida: Região							
Ano	,001	29,670	2	,000	,500	1,000	,500

Os resultados apresentados na Tabela 2 permitem identificar a esfericidade ou circularidade das matrizes de covariâncias nas variáveis endógenas e indicam o teste F com correção Greenhouse-Geisser. Há diferenças significativas nos investimentos em participação em controladas/coligadas

residentes entre os períodos analisados e entre os períodos nas diferentes regiões analisadas (Tabela 2). O tipo de capital controlador não se mostrou significativo para esta variável.

**Tabela 2. Teste dos efeitos “within-subjects” dos investimentos em participação em controladas/coligadas residentes para a medida “Capital Controlador” e “região”**

Variável	Teste	F	Sig.	Part. Eta Squared	Noncent. Parameter	Obs. Power <sup>a</sup>
Medida: Capital Controlador						
<b>Ano</b>	Greenhouse-Geisser	2,72	0,14	0,25	2,72	0,31
	Huynh-Feldt	2,72	0,13	0,25	3,11	0,33
<b>Ano * Capital Controlador</b>	Greenhouse-Geisser	0,15	0,71	0,02	0,15	0,06
	Huynh-Feldt	0,15	0,74	0,02	0,17	0,06
Medida: Região						
<b>Ano</b>	Greenhouse-Geisser	30,68	0,00	0,86	30,69	0,99
	Huynh-Feldt	30,68	0,00	0,86	61,37	1,00
<b>Ano * Região</b>	Greenhouse-Geisser	21,74	0,00	0,95	87,00	1,00
	Huynh-Feldt	21,74	0,00	0,95	173,95	1,00

Os resultados apresentados na Tabela 3 indicam que há diferenças significativas entre a os investimentos em participação em controladas/coligadas residentes para a medida “região” entre o período 1 e 2 (1995 a 2000), bem como para o período 2 e 3 (2000 a 2005), bem como há diferenças entre os mesmos períodos dependendo da região analisada.

**Tabela 3. Teste de contrastes para investimentos em participação em controladas/coligadas residentes**

Variável		F	Sig.	Part. Eta Squared	Noncent. Parameter	Observed Power <sup>a</sup>
Medida: Capital Controlador						
<b>Ano</b>	Período 1 x Período 2	2,71	,138	,253	2,716	,306
	Período 2 x Período 3	2,58	,147	,244	2,582	,294
<b>Ano * Capital Controlador</b>	Período 1 x Período 2	,13	,725	,016	,133	,062
	Período 2 x Período 3	,00	,983	,000	,000	,050
Medida: Região						
<b>Ano</b>	Período 1 x Período 2	34,01	0,00	0,87	34,01	1,00
	Período 2 x Período 3	1616,7	0,00	1,00	1616,74	1,00
<b>Ano * Região</b>	Período 1 x Período 2	24,20	0,00	0,95	96,82	1,00
	Período 2 x Período 3	1250,9	0,00	1,00	5003,93	1,00

Adicionalmente, os resultados pelo critério LSD (Tabela 4) indicam que há diferenças significativas entre a região 4 (sudeste) e todas as demais regiões (1, 2, 3 e 5) representando, respectivamente, as regiões norte, nordeste, centro-oeste e sul.

**Tabela 4. Múltiplas comparações de investimentos em participação em controladas/coligadas residentes entre regiões utilizando o critério LSD**

	Região	Sig.	95% Confidence Interval	
			Lower Bound	Upper Bound
<b>1</b>	Região Norte	,827	-6,48E+06	5,42E+06
	Região Nordeste	,963	-6,07E+06	5,84E+06
	Região sudeste	,001	-2,12E+07	-9,28E+06
	Região Sul	,767	-6,68E+06	5,23E+06
<b>2</b>	Região Norte	,827	-5,42E+06	6,48E+06
	Região Centro-Oeste	,863	-5,53E+06	6,37E+06
	Região Sudeste	,001	-2,07E+07	-8,75E+06
	Região Sul	,937	-6,14E+06	5,76E+06
<b>3</b>	Região Norte	,963	-5,84E+06	6,07E+06
	Região Nordeste	,863	-6,37E+06	5,53E+06
	Região Sudeste	,001	-2,11E+07	-9,17E+06
	Região Sul	,802	-6,56E+06	5,34E+06
<b>4</b>	Região Norte	,001	9,28E+06	2,12E+07
	Região Nordeste	,001	8,75E+06	2,07E+07
	Região Centro-Oeste	,001	9,17E+06	2,11E+07
	Região Sul	,002	8,56E+06	2,05E+07
<b>5</b>	Região Norte	,767	-5,23E+06	6,68E+06
	Região Nordeste	,937	-5,76E+06	6,14E+06
	Região Centro-Oeste	,802	-5,34E+06	6,56E+06
	Região Sudeste	,002	-2,05E+07	-8,56E+06

Os efeitos dos diferentes tipos de capital controlador e diferentes períodos de tempo foram analisados também sobre os investimentos em participação em controladas/coligadas não residentes das regiões. Apesar de o modelo não permitir observar normalidade foi aplicada a análise de variância de modelos GLM de medidas repetidas em função da alta robustez que o modelo oferece mesmo em situação de ausência de normalidade (Gageiro e Pestana, 2008). A avaliação a partir dos testes de homocedasticidade de Levene permite identificar que os dados obedecem aos pressupostos de homocedasticidade requeridos.

**Tabela 5. Teste de Esfericidade de Mauchly's<sup>a</sup> para as medidas "Capital Controlador" e "região"**

Medida: Capital Controlador							
Within Subj. Effect	Mauchly's W	Approx. Chi-Square	Df	Sig.	Epsilon <sup>b</sup>		
					Greenhouse-Geisser	Huynh-Feldt	Lower-bound
<b>Ano</b>	,001	51,160	2	,000	,500	,572	,500
Medida: Região							
<b>Ano</b>	,000	37,270	2	,000	,500	1,000	,500

Os resultados permitem identificar a esfericidade ou circularidade das matrizes de covariâncias nas variáveis endógenas e indicam o teste F com correção Greenhouse-Geisser (Tabela 5) e que diferenças significativas nos investimentos em participação em controladas/coligadas não residentes entre os períodos analisados e entre os períodos nas diferentes regiões analisadas (Tabela 6). O tipo de capital controlador novamente não se mostrou significativo para esta variável.

**Tabela 6. Teste dos efeitos dos investimentos em participação em controladas/coligadas não residentes para as medidas “Capital Controlador” e “região”**

Variável	Teste	F	Sig.	Partial Eta Squared	Noncent. Parameter	Obs. Power <sup>a</sup>
Medida: Capital Controlador						
<b>Ano</b>	Greenhouse-Geisser	4,16	0,08	0,34	4,16	0,43
	Huynh-Feldt	4,16	0,07	0,34	4,76	0,47
<b>Ano * Capital Controlador</b>	Greenhouse-Geisser	0,33	0,58	0,04	0,33	0,08
	Huynh-Feldt	0,33	0,61	0,04	0,38	0,08
Medida: Região						
<b>Ano</b>	Greenhouse-Geisser	40,13	0,00	0,89	40,13	1,00
	Huynh-Feldt	40,13	0,00	0,89	80,26	1,00
<b>Ano * Região</b>	Greenhouse-Geisser	18,84	0,00	0,94	75,36	0,99
	Huynh-Feldt	18,84	0,00	0,94	150,72	1,00

Os resultados apresentados na Tabela 7 indicam que para a medida “capital controlador” foram identificadas diferenças significativas entre o período 1 e 2 apenas (1995 a 2000) para os investimentos em participação em controladas/coligadas não residentes, mas não para o tipo de capital controlador. Para a medida “região”, foram encontradas diferenças entre os períodos e para os períodos dependendo as regiões analisadas.

**Tabela 7. Teste de contrastes para os investimentos em participação em controladas/coligadas não residentes**

Source		F	Sig.	Part. Eta Squared	Noncent. Parameter	Observed Power <sup>a</sup>
Medida: Capital Controlador						
<b>Ano</b>	Período 1 x Período 2	4,09	0,08	0,34	4,09	0,43
	Período 2 x Período 3	2,34	0,16	0,23	2,34	0,27
<b>Ano * Capital Controlador</b>	Período 1 x Período 2	0,31	0,59	0,04	0,31	0,08
	Período 2 x Período 3	0,00	0,98	0,00	0,00	0,05
Medida: Região						
<b>Ano</b>	Período 1 x Período 2	42,35	0,00	0,89	42,35	1,00
	Período 2 x Período 3	369,2	0,00	1,00	3069,20	1,00
<b>Ano * Região</b>	Período 1 x Período 2	20,25	0,00	0,94	80,99	1,00
	Período 2 x Período 3	262,87	0,00	1,00	10507,49	1,00

Os resultados pelo critério LSD indicam novamente que há diferenças significativas entre a região 4 (sudeste) e todas as demais regiões (1, 2, 3 e 5) representando, respectivamente, as regiões norte, nordeste, centro-este e sul (Tabela 8).

Os efeitos de diferentes tipos de capital controlador e períodos sobre a receita bruta também foram analisados. Novamente, apesar de o modelo não permitir observar normalidade foi aplicada a análise de variância de modelos GLM de medidas repetidas buscando verificar a influência da região e do tempo (ano) na variável endógena.

**Tabela 8. Múltiplas comparações de investimentos em participação em controladas/coligadas não residentes entre regiões utilizando o critério LSD**

Região	Sig.	95% Confidence Interval		
		Lower Bound	Upper Bound	
1	Região Norte	,248	-1,88E+06	6,12E+05
	Região Nordeste	,754	-1,41E+06	1,09E+06
	Região sudeste	,000	-6,60E+06	-4,11E+06
	Região Sul	,452	-1,64E+06	8,51E+05
2	Região Norte	,248	-6,12E+05	1,88E+06
	Região Centro-Oeste	,373	-7,72E+05	1,72E+06
	Região Sudeste	,000	-5,97E+06	-3,48E+06
	Região Sul	,643	-1,01E+06	1,48E+06
3	Região Norte	,754	-1,09E+06	1,41E+06
	Região Nordeste	,373	-1,72E+06	7,72E+05
	Região Sudeste	,000	-6,44E+06	-3,95E+06
	Região Sul	,649	-1,48E+06	1,01E+06
4	Região Norte	,000	4,11E+06	6,60E+06
	Região Nordeste	,000	3,48E+06	5,97E+06
	Região Centro-Oeste	,000	3,95E+06	6,44E+06
	Região Sul	,000	3,72E+06	6,21E+06
5	Região Norte	,452	-8,51E+05	1,64E+06
	Região Nordeste	,643	-1,48E+06	1,01E+06
	Região Centro-Oeste	,649	-1,01E+06	1,48E+06
	Região Sudeste	,000	-6,21E+06	-3,72E+06

Os resultados apresentados na Tabela 9 permitem identificar a esfericidade ou circularidade das matrizes de covariâncias nas variáveis endógenas e indicam o teste F com correção Greenhouse-Geisser para a medida "capital controlador" e Huynh-Feldt para a medida (região).

Tabela 9. Teste de Esfericidade de Mauchly's<sup>a</sup> para as medidas "Capital Controlador" e região

Medida: Capital Controlador							
Within SubEffect	Mauchly's W	Approx. Chi-Square	df	Sig.	Epsilon <sup>b</sup>		
					Greenhouse-Geisser	Huynh-Feldt	Lower-bound
Ano	,027	25,293	2	,000	,507	,582	,500
Medida: Região							
Within SubEffect	Mauchly's W	Approx. Chi-Square	df	Sig.	Epsilon <sup>b</sup>		
					Greenhouse-Geisser	Huynh-Feldt	Lower-bound
Ano	,057	11,461	2	,003	,515	1,000	,500

Os resultados apresentados na Tabela 10 permitem identificar que para um  $p=0,05$ , há diferenças significativas para a receita bruta das regiões entre os anos analisados, mas não há diferenças entre as receitas brutas dependendo do tipo de capital controlador presentes nas diferentes regiões analisadas. Os resultados para a medida "região" indicaram haver diferenças significativas para o ano e para a interação entre ano e regiões pesquisadas.

Tabela 10. Teste dos efeitos da receita bruta para a medida "Capital Controlador" e "região"

Variável		F	Sig.	Part. Eta Squared	Noncent. Parameter	Obs. Power <sup>a</sup>
Medida: Capital Controlador						
Ano	Greenhouse-Geisser	5,14	0,05	0,39	5,21	0,52
	Huynh-Feldt	5,14	0,04	0,39	5,99	0,56
Ano * Capital Controlador	Greenhouse-Geisser	1,17	0,31	0,13	1,18	0,16
	Huynh-Feldt	1,17	0,32	0,13	1,36	0,17
Medida: Região						
Ano	Greenhouse-Geisser	11,0	,02	,69	11,39	,77
	Huynh-Feldt	11,0	,00	,69	22,13	,96
Ano * Região	Greenhouse-Geisser	3,68	,09	,75	15,15	,50
	Huynh-Feldt	3,68	,03	,75	29,43	,80

Os resultados apresentados na Tabela 11 indicam que há diferenças significativas entre a receita bruta em diferentes regiões de planejamento entre o período 1 e 2 (1995 a 2000), bem como para o período 2 e 3 (2000 a 2005). Não há relação significativa entre a interação entre o período e o tipo de capital controlador. No que se refere a medida "região", os resultados indicam diferenças significativas nas receitas operacionais para o período de análise e para a interação entre ano e região, indicando que diferenças significativas de receitas brutas ocorrem entre as diferentes regiões de análise dependendo dos anos analisados.

**Tabela 11. Teste de Contrastes para a variável receita bruta**

Variável x Período		F	Sig.	Partial Eta Squared	Noncent. Parameter	Observed Power <sup>a</sup>
Medida: Capital Controlador						
<b>Ano</b>	Período 1 x Período 2	3,99	0,08	0,33	3,99	0,42
	Período 2 x Período 3	5,43	0,05	0,40	5,43	0,53
<b>Ano * Capital Controlador</b>	Período 1 x Período 2	1,62	0,24	0,17	1,62	0,20
	Período 2 x Período 3	1,01	0,35	0,11	1,01	0,14
Medida: Região						
<b>Ano</b>	Período 1 x Período 2	4,92	0,08	0,50	4,92	0,43
	Período 2 x Período 3	14,48	0,01	0,74	14,48	0,86
<b>Ano * Região</b>	Período 1 x Período 2	1,71	0,28	0,58	6,86	0,25
	Período 2 x Período 3	4,76	0,06	0,79	19,04	0,60

Adicionalmente, os resultados apresentados na Tabela 12 pelo critério LSD indicam que há diferenças significativas entre a região 4 (sudeste) e todas as demais regiões (1, 2, 3 e 5, representando, respectivamente, as regiões norte, nordeste, centro-este e sul).

**Tabela 12. Múltiplas comparações de receitas brutas entre regiões utilizando o critério LSD**

Região		Sig.	95% Confidence Interval	
			Lower Bound	Upper Bound
<b>1</b>	Região Norte	,883	-2,07E+08	1,84E+08
	Região Nordeste	,969	-1,92E+08	1,98E+08
	Região sudeste	,027	-4,30E+08	-3,95E+07
	Região Sul	,608	-2,37E+08	1,54E+08
<b>2</b>	Região Norte	,883	-1,84E+08	2,07E+08
	Região Centro-Oeste	,853	-1,80E+08	2,10E+08
	Região Sudeste	,032	-4,18E+08	-2,78E+07
	Região Sul	,711	-2,25E+08	1,65E+08
<b>3</b>	Região Norte	,969	-1,98E+08	1,92E+08
	Região Nordeste	,853	-2,10E+08	1,80E+08
	Região Sudeste	,026	-4,33E+08	-4,26E+07
	Região Sul	,582	-2,40E+08	1,51E+08
<b>4</b>	Região Norte	,027	3,95E+07	4,30E+08
	Região Nordeste	,032	2,78E+07	4,18E+08
	Região Centro-Oeste	,026	4,26E+07	4,33E+08
	Região Sul	,052	-2,06E+06	3,89E+08
<b>5</b>	Região Norte	,608	-1,54E+08	2,37E+08
	Região Nordeste	,711	-1,65E+08	2,25E+08
	Região Centro-Oeste	,582	-1,51E+08	2,40E+08
	Região Sudeste	,052	-3,89E+08	2,06E+06



## 5.2. Modelos lineares generalizados

Os resultados encontrados para os modelos analisados indicam uma relação positiva e estatisticamente significativa entre insumo capital e trabalho e produtividade. Esse resultado confirma que o investimento na aquisição e na melhoria de ativos imobilizados e capital humano utilizados no processo produtivo proporcionam maiores níveis de produtividade (Tabela 13).

Os valores de royalties pagos a residentes e a não residentes também mostraram relação positiva e estatisticamente significativa com a variável dependente produtividade (Tabela 13). Os resultados demonstram haver diferenças significativas dos royalties pagos a residentes e a não residentes sobre a produtividade dependendo do tipo de capital controlador (se majoritariamente nacional ou majoritariamente estrangeiro). Ainda, os resultados demonstram haver diferenças significativas dos efeitos do insumo capital sobre a produtividade dependendo do tipo de capital controlador (se majoritariamente nacional ou majoritariamente estrangeiro). Finalmente, indicam que diferenças estatisticamente significativas ocorrem entre os efeitos dos investimentos feitos em controladas/coligadas residentes sobre a produtividade das empresas dependendo da região em questão.

**Tabela 13. Estimativas para as funções de produtividade das regiões**

Variáveis	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
<b>Intercepto</b>	0,00008	0,01	1,69***	1,65***	0,98**	0,03
<b>Insumo Capital</b>	11,5***	9,70***	1,81***	1,34**	1,37**	2,37***
<b>Insumo Trabalho</b>	8,53	7,52***	4,57***	3,45***	2,29**	1,35***
<b>Investimento Cont/Col Residentes</b>	0,18	0,05	0,05	0,10		0,000
<b>Investimento Cont/Col Não Residentes</b>	0,10	0,01	0,10	0,15		0,16
<b>Royalties pagos a residentes</b>			0,98**	0,75*		0,00001
<b>Royalties pagos a não-residentes</b>			2,53***	2,12***		0,35*
<b>Capital controlador * Insumo Capital</b>		0,06		0,01	0,002**	0,004
<b>Capital controlador * Insumo Trabalho</b>		0,05		0,007	0,022	0,00004
<b>Investimento Res. * Capital controlador</b>					0,278	0,22
<b>Investimento NãoRes * Capital controlador</b>					0,217	0,14
<b>Royalties Resid. * Capital controlador</b>					1,01*	
<b>Royalties Não Res. * Capital controlador</b>					1,75**	
<b>Investimento Cont/Col Não Res.* Região</b>						0,91
<b>Investimento Cont/Col Res.* Região</b>						1,22**
<b>R-Squared</b>	0,651	0,663	0,837	0,840	0,867	0,952
<b>Adjusted R-Squared</b>	0,596	0,576	0,984	0,779	0,797	0,873

Fonte: Resultados da pesquisa (2014).

\*\*\* Significativo, a 1%; \*\* significativo, a 5%; \* significativo, a 10%.

## 6. Discussão e considerações finais

Os resultados apresentados indicam que há diferenças significativas entre os investimentos em participação em controladas/coligadas residentes e não residentes para a medida “região” entre o período 1995 a 2000, bem como para o período 2000 a 2005, bem como há diferenças entre os mesmos períodos dependendo da região analisada. Adicionalmente, os resultados pelo critério indicaram que há diferenças significativas entre a região sudeste e todas as demais regiões (regiões norte, nordeste, centro-oeste e sul).

Os efeitos temporais e espaciais da presença estrangeira (identificada por meio do tipo de capital controlador) sobre o desempenho econômico brasileiro foram identificados a partir da análise da variável receita bruta e sua interação com os diferentes períodos de tempo, regiões e tipo de capital controlador. Os resultados permitiram identificar que há diferenças significativas entre a receita bruta das regiões para os períodos analisados, mas não há diferenças entre receita bruta dependendo do tipo de capital controlador presentes nas diferentes regiões analisadas. Os resultados apresentados indicam que há diferenças significativas entre a receita bruta em diferentes regiões entre o período 1995 a 2000, bem como para o período 2000 a 2005. No que se refere à medida “região”, os resultados indicaram diferenças significativas nas receitas para o período de análise e para a interação entre ano e região. Os resultados confirmam aqueles obtidos anteriormente de que há diferenças significativas entre a região sudeste e todas as demais analisadas. Esses resultados indicam que a ocorrência de vários tipos de interações, incluindo aquelas associadas com o tempo e espaço (Tsai e Lin, 2005).

Os resultados encontrados para os modelos analisados por meio de GLM tendo por base uma função de produção indicam uma relação positiva e estatisticamente significativa entre insumo capital e trabalho e a variável dependente produtividade. Os resultados demonstram haver diferenças significativas dos royalties pagos a residentes e a não residentes sobre a produtividade dependendo do tipo de capital controlador (se majoritariamente nacional ou majoritariamente estrangeiro). Ainda, os resultados demonstram haver diferenças significativas dos efeitos do insumo capital sobre a produtividade dependendo do tipo de capital controlador (se majoritariamente nacional ou majoritariamente estrangeiro). Finalmente, indicam que diferenças estatisticamente significativas ocorrem entre os efeitos dos investimentos feitos em controladas/coligadas residentes sobre a produtividade das empresas dependendo da região em questão. O efeito do tipo de capital controlador somente se mostrou significativo ao analisar os efeitos de produtividade decorrentes dos pagamentos de royalties pagos a residentes e a não residentes dependendo do tipo de capital controlador (se majoritariamente nacional ou majoritariamente estrangeiro).

As evidências sobre transbordamentos identificadas demonstram não haver resultados claros de que a economia receptora sempre e inequivocamente ganhe com a presença estrangeira. Contudo, não há evidências de que o tipo de capital controlador exerça influência significativa sobre os níveis de ocorrência de transbordamentos. Este estudo aponta para indícios de que a região em que estrangeiros se estabelecem é um fator relevante na análise dos efeitos de transbordamentos.

Há que se ressaltar que as limitações do banco de dados do presente estudo limitam uma análise mais precisa e aprofundada sobre a questão. Quando se analisa os efeitos de transbordamentos, vários fatores econômicos, sociais, ambientais e institucionais podem estar em jogo. Sob o ponto de vista otimista de que os transbordamentos ocorrem, instrumentos de mensuração complementares tornam-se necessários. Estudos futuros capazes de identificar efeitos econômicos de políticas

governamentais e sua contribuição para maximizar os benefícios da presença estrangeira se tornam relevantes neste contexto (Gorg e Greenaway, 2004). Políticas governamentais projetadas para mudar o ambiente em que estrangeiros operam incluem a política industrial, desenvolvimento de infra-estrutura, política monetária, cambial e fiscal. Como sugestão para estudos futuros, recomenda-se uma agenda de pesquisa em termos quantitativos e qualitativos, tais como: (a) a relação entre diferentes tipos de estratégias de investimento estrangeiro e os aumentos no desempenho econômico e capacidade de inovação de empresas locais; (b) como o capital humano, ambientes naturais, econômicos e políticos estão relacionadas com o sucesso ou fracasso de benefícios de IDE para empresas locais nos países de acolhimento; (c) quais as variáveis que podem determinar se um projeto de IDE é benéfico para economias ou não, e quais benefícios podem ser alcançados por meio de políticas públicas.

### Referências

- Ali, H.; Khan, A.A.; Pirzada, D.S.; Arif, W.; Sarwar, Z. (2012). "Technology spillover impacts on total productivity of the manufacturing sector in Pakistan". *African Journal of Business Management*, Vol. 6, Num. 9, pp. 3490-3503.
- Bambrilla, I.; Hale, G.; Long, C. (2009). "Foreign Direct Investment and the Incentives to Innovate and Imitate". *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 111, Num. 4, pp. 835-861.
- Banco Central do Brasil [BACEN] (2015). *Sistema Gerenciador de Séries Temporais (SGS). Senso de capitais estrangeiros no Brasil*. Retrieved from: <https://www3.bcb.gov.br/sgspub>
- Belloumi, M. (2014). "The relationship between trade, FDI and economic growth in Tunisia: An application of the autoregressive distributed lag model". *Economic Systems*, Vol. 38, pp. 269-287.
- Bernad, C.; Fuentelsaz, L.; Gomes, J. (2010). "The effect of mergers and acquisitions on productivity: An empirical application to Spanish banking". *The International Journal of Management Science*, Vol. 38, Num. 5, pp. 283-293.
- Blomstrom, M.; Kokko, A. (1998). "Multinational corporations and spillovers". *Journal of Economic Surveys*, Vol. 12, pp. 247-77.
- Blomstrom, M.; Kokko A.; Zejan M. (2000). "Foreign direct investment: firm and host country strategies", London: Macmillan Press Ltd.
- Britto, G. (2003). *Abertura comercial e coeficiente de conteúdo importado na indústria*. In Laplane, M.; Coutinho, L. & Hiratuka, C. (2003). *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. São Paulo: Editora Unesp, Unicamp.
- Buckley, P.J., Clegg, J., Wang, C. (2010). *Is the relationship between inward FDI spillover effects linear? An empirical examination of the case of China*. In: Buckley, P.J. *Foreign Direct Investment, China and the world economy*. London: Palgrave Macmillan.
- Cantwell, J. (2009). "Location and the multinational enterprise", *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, pp. 35-41.
- Cohen, S. D. (2007). "Multinational Corporations and Foreign Direct Investment. Avoiding Simplicity, Embracing Complexity", Oxford: Oxford University Press.
- Cohen, W. M.; Levinthal, D. A. (1989). "Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 1, Num. 35, pp. 128-152.

De Negri, F. (2003). "Empresas estrangeiras na indústria brasileira: características e impactos sobre o comércio exterior". In Laplane, M.; Coutinho, L.; Hiratuka, C. (2003). *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. São Paulo: Editora Unesp.

Del Bo, C. F. (2013). "FDI spillovers at different levels of industrial and spatial aggregation: Evidence from the electricity sector". *Energy Policy*, Vol. 61, pp. 1490–1502.

Gorg, H.; Greenaway, D. (2004). "Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment?", *World Bank Research Observer*, Vol. 19, Num. 2, pp. 171–197.

Hamida, L. B. (2013). "Are there regional spillovers from FDI in the Swiss manufacturing industry?" *International Business Review*, Vol. 22, pp. 754–769

Ivarsson, I. (2002). "Transnational corporations and the geographical transfer of localized technology: a multi-industry study of foreign affiliates in Sweden". *Journal of Economic Geography*, Vol. 2, Num. 1, 221–247.

Ito, B.; Yasbiro, N.; XU, Z.; Chen, X.; Wakasugi, R. (2012). "How do Chinese industries benefit from FDI spillovers?" *China Economic Review*, Vol. 23, pp. 342–356.

Krugman, P.; Obstfeld, M. (2005). "Economia internacional: teoria e política", 6. ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 558 p.

Liu, Z. (2008). "Foreign direct investment and technology spillovers: Theory and evidence". *Journal of Development Economics*, Vol. 85, Num. 1, pp. 176–193.

Malik, A.R.A.; Rehman, C.A.; Ashraf, M.; Abbas, R.Z. (2012). "Exploring the Link between Foreign Direct Investment, Multinational Enterprises and Spillover Effects in Developing Economies", *International Journal of Business and Management*, Vol. 7, Num. 1, pp. 230–240.

Mariotti, S.; Piscitello, L.; Elia, S. (2010). "Spatial agglomeration of multinational enterprises: the role of information externalities and knowledge spillovers". *Journal of Economic Geography*, Vol. 10, pp. 519–538.

Nelder, J. A.; Wedderburn, R. W. M. (1972). "Generalized linear models", *Journal of the Royal Statistical Society, London*, Vol. 135, Num. 3, pp. 370–384.

Phelps, N. A. (1993). "Branch plants and the evolving spacial distribution of labour: a study of material linkage change in the northern region of England". *Regional Studies*, 27, 87–102.

Pindyck, R. S.; Rubinfeld, D. L. (2005). "Microeconomia", 6. ed. São Paulo: Prentice Hall, 641 p.

Organisation for Economic Co-operation and Development [OECD] (2013). *FDI IN Figures, April 2013. Foreign Direct Investment (FDI) Statistics - OECD Data, Analysis and Forecasts*.

Silva, M. L. (2003). "A inserção internacional das grandes". In Laplane, M.; Coutinho, L.; Hiratuka, C. (2003). *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. São Paulo: Editora Unesp.

Sivalogathan, V.; Wu, X. (2014). "The effect of foreign direct investment on innovation in south asian emerging markets". *Global Business and Organizational Excellence*. Vol. 33, Num. 3, pp. 63–76

Thang, T. T. (2011). "Productivity Spillovers from Foreign Direct Investment: What if Productivity is no Longer a Black Box?", *South East Asian Journal of Management*, Vol. 5, Num. 1, pp. 1–18.

Tsai, D.; Lin, M. (2005). "Industrial and Spatial Spillovers and Productivity Growth: Evidence from Taiwan High-Technology Plant Level Data", *Journal of Productivity Analysis*, Vol. 23, pp. 109–129.

United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD] (2003). *FDI Policies for development: national and international perspectives*. 2003. New York, NY: United Nations. Disponível em: < <http://www.unctad.org> >. Acesso em: 15 jul. 2011.

---

*United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD]. (2007). "Crescimento pulverizado do investimento direto estrangeiro em 2006", Disponível em: <[http://www.sobeet.org.br/DOWNLOAD/WIR\\_06/](http://www.sobeet.org.br/DOWNLOAD/WIR_06/)>. Acesso em: 14 nov. 2007.*

*United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD]. (2014). Global FDI Rose by 11%: Developed Economies are Trapped in a Historically Low Share. Global Investment Trends Monitor, United Nations, N° 15.*

*United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD]. (2015) Global FDI Flows Declined in 2014: China Becomes The World's Top FDI Recipient. Global Investment Trends Monitor, United Nations, N° 18.*



## Gestão por Competências: um Estudo de Caso em uma Indústria no Brasil

ÁREA: 1  
TIPO: Casos

*Skills Management: a case study in an industry in Brazil*

*Gestión por competencias: un estudio de caso en una industria en Brasil*

### AUTORES

#### Harrison Bachion Ceribeli<sup>1</sup>

Universidade Federal de Ouro Preto, Brasil.  
harrisonbceribeli@hotmail.com

#### Carolina Áurea Matosde Almeida

Universidade Federal de Ouro Preto, Brasil.  
krol\_aurea@yahoo.com.br

1. Autor de contacto:  
Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP);  
Instituto de Ciências Sociais Aplicadas; Rua do Catete, 166, Centro, Mariana, MG; Brasil.

*Esta pesquisa teve como objetivo descrever o processo de implantação e as práticas de gestão por competências adotadas em uma organização de grande porte no Brasil. O estudo de caso foi realizado em uma unidade de uma indústria do setor siderúrgico e a coleta de dados foi operacionalizada por meio de pesquisa documental e entrevistas com os profissionais de recursos humanos da empresa. Como resultados, foi possível descrever os pilares da implantação da gestão por competências na empresa estudada: o mapeamento das competências valorizadas, o instrumento de avaliação de desempenho desenvolvido e o novo modelo de remuneração e carreiras.*

*This research was aimed at describing the deployment process and management practices by powers taken up by a large organisation in Brazil. The case study was carried out on one unit in the steel industry sector and data collection was carried out through documentary research and interviews with the company's human resources professionals. As a result, it was possible to describe the cornerstones of the implementation of management responsibilities in the studied company: the mapping of valued skills, the assessment tool for the developed action and the new remuneration and careers model.*

*Esta investigación tenía como objetivo describir el proceso de implantación y las prácticas de gestión por competencias adoptadas en una organización de gran tamaño en Brasil. El estudio de caso se realizó en una unidad de una industria del sector siderúrgico y la recogida de datos se llevó a cabo a través de una investigación documental y entrevistas con los profesionales de recursos humanos de la empresa. Como resultados, fue posible describir los pilares de la implantación de la gestión por competencias en la empresa estudiada: el mapeo de las competencias valoradas, el instrumento de valoración del desarrollado diseñado y el nuevo modelo de remuneración y carreras.*

DOI  
10.3232/GCG.2015.V9.N1.06

RECEBIDO  
04.02.2015

ACETADO  
10.03.2015

## 1. Introdução

De acordo com Bitencourt e Oliveira (2012), muitos modelos de gestão de pessoas utilizados pelas organizações na atualidade tem suas bases na administração científica, uma vez que as pessoas são vistas como responsáveis por um conjunto bem delimitado de atividades. Ainda segundo o mesmo autor, essa visão das pessoas tem sido responsável por distorções na análise e interpretação da realidade organizacional, gerando processos, metodologias e instrumentos inadequados de gestão de pessoal.

À medida os modelos de gestão de pessoas foram evoluindo, criou-se um consenso de que hoje as organizações são dependentes do comprometimento e mobilização das pessoas, assim como do preparo individual para que novas responsabilidades sejam assumidas. Neste novo contexto, o capital humano é visto como um diferencial competitivo de qualquer organização.

As lacunas deixadas pelas abordagens tradicionais na área de gestão de pessoas e a necessidade de um modelo atual e altamente competitivo tem levado gestores e estudiosos a buscarem novas propostas para a gestão de pessoas e uma destas propostas consiste no modelo de gestão por competências. Este modelo tem sido apresentado como recurso capaz de integrar a gestão de pessoas aos diversos processos da área, articulando-os à estratégia do negócio.

A gestão por competências tem sido apontada como um modelo gerencial alternativo aos modelos tradicionais utilizados pelas organizações e desponta como principal sistema de gestão utilizado por empresas que são referência no mercado (Dutra, 2011). Partindo da premissa de que o domínio de certos recursos é determinante para o desempenho superior das organizações, esse modelo propõe-se a gerenciar o gap ou lacuna de competências, ou seja, a reduzir a discrepância entre as competências necessárias à consecução dos objetivos organizacionais e aquelas já disponíveis nas organizações.

Cabe acrescentar que, apesar de ser um modelo amplamente estudado na academia, ainda existe uma lacuna devido à predominância de pesquisas exclusivamente teóricas sobre o tema no Brasil, sendo escassos os estudos que apresentam e discutem práticas que tem sido adotadas pelas organizações que implantam a gestão de pessoas centrada nas competências.

Sendo assim, constatando-se a importância do modelo de gestão por competências nas organizações modernas e uma lacuna nos estudos publicados sobre o tema no Brasil, delimitou-se como objetivo de pesquisa descrever o processo de implantação e as práticas de gestão por competências adotadas em uma organização de grande porte no Brasil.

Com isso, espera-se contribuir para a consolidação do tema em estudo, fornecendo respaldo empírico às pesquisas predominantemente teóricas publicadas discutindo a gestão por competências no Brasil. Além disso, ao trazer diretrizes para organizações que desejam implantar o modelo de competências, esta pesquisa tende a tornar o tema mais palpável, favorecendo sua adoção por parte dos gestores modernos.

### PALAVRAS-CHAVE

**Gestão por competências, Brasil, Estudo de caso**

### KEY WORDS

**Skills management, Brazil, Case study**

### PALABRAS CLAVE

**Gestión por competencias, Brasil, Estudio de caso**

**CÓDIGO JEL:**

**M19**

---

## 2. Referencial Teórico

### 2.1. Conceito de competência

Segundo Fleury e Fleury (2001), competência é um termo utilizado para designar uma pessoa qualificada para realizar alguma coisa. Nos últimos anos, o tema competência foi incorporado à pauta das discussões acadêmicas e empresariais, associado a diferentes instâncias de compreensão: no nível da pessoa (competências individuais), das organizações (*core competences*) e dos países (sistemas educacionais e formação de competências).

De acordo com Tripathi e Ranjan (2013), os desafios que surgiram nas duas últimas décadas do século XX impuseram às organizações revisões em suas práticas administrativas e impulsionaram a criação de novos modelos de gestão de pessoas, com destaque para o modelo de competências.

Para atender às recorrentes demandas e mutações do mercado competitivo, diversos estudos sobre o tema gestão por competências foram publicados, surgindo duas correntes de pesquisa sobre o tema. A primeira, composta em sua essência por autores de origem norte-americana e que desenvolveram seus trabalhos nos anos 1970 e 1980, define competência como o conjunto de qualidades (conhecimentos, habilidades e atitudes) que a pessoa desenvolve para executar um trabalho com nível superior de desempenho. Segundo esta linha de pesquisa, as competências podem ser previstas e estruturadas de modo a estabelecer um conjunto ideal de qualificações para que a pessoa alcance um desempenho superior em seu trabalho (Dutra, 2011).

Nesta perspectiva, o conceito de competência é pensado como o conjunto de qualidades pessoais que justificam um alto desempenho, acreditando-se que os melhores desempenhos estão fundamentados na inteligência e personalidade das pessoas. Embora o foco de análise seja o indivíduo, grande parte dos autores norte-americanos sinalizam a importância de se alinharem as competências às necessidades estabelecidas pelos cargos, ou posições existentes nas organizações, ou seja, tanto nas referências acadêmicas, como nos textos que fundamentam a prática administrativa, a referência que baliza o conceito de competência é a tarefa e o conjunto de tarefas pertinentes a um cargo (Fleury; Fleury, 2001).

A segunda corrente que emerge na literatura nos anos 1990 é representada por autores europeus, que atrelam o conceito de competência ao de agregação de valor, ou seja, dando significado às realizações das pessoas em determinado trabalho (Dutra, 2011).

De acordo com esta segunda corrente, o conceito de competência extrapola o conceito de qualificações pessoais (Fleury; Fleury, 2001) e o trabalho não deve ser encarado como um conjunto de tarefas associadas descritivamente ao cargo, mas como uma extensão das competências que o indivíduo mobiliza nas situações profissionais (Tripathi; Ranjan, 2013).

Recentemente, os estudos sobre o tema passaram a delimitar a competência mesclando a contribuição de cada uma dessas duas correntes, adotando uma perspectiva integrada, ou seja, a competência é definida não apenas como o conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes necessários para exercer determinada atividade, mas também como o desempenho alcançado pela pessoa em um dado contexto, em termos de comportamentos e realizações decorrentes da mobilização e aplicação de conhecimentos, habilidades e atitudes no trabalho (Brandão et al., 2011).



De acordo com Amorim e Silva (2011), o conceito de competência correlaciona-se com temas como: mobilizar, integrar e transferir conhecimentos, aplicação do saber, saber fazer, saber agir de maneira responsável, etc. Todos esses saberes afetam as pessoas e a organização, em um aprendizado compartilhado, agregando valor econômico, como também pessoal e social. A competência pode ser mensurada, quando comparada a padrões estabelecidos pelas organizações e, também, pode ser melhorada, por meio de treinamentos e desenvolvimento, servindo aos propósitos da organização (Fleury; Fleury, 2003).

Basicamente, existem competências individuais e organizacionais (Bitencourt; Oliveira, 2012; Fleury; Fleury, 2001): a competência individual encontra seus limites no nível dos saberes alcançado pela sociedade, ou pela profissão do indivíduo, em determinada época e são sempre contextualizadas; os conhecimentos e o know how não adquirem status de competência a não ser que sejam comunicados e utilizados pela rede de conhecimento em que se insere o indivíduo e a comunicação precisa ser eficiente para gerar a competência; do lado da organização, as competências devem agregar valor econômico para a organização e valor social para o indivíduo.

## 2.2. Gestão por competências

A noção de gestão por competências surgiu pela primeira vez no setor privado nos Estados Unidos e no Reino Unido nos anos de 1980, como uma resposta aos desafios colocados pelas mudanças econômicas ligadas à globalização, à crescente concorrência internacional e às mudanças tecnológicas (Hondeghe et al., 2006).

A princípio, tentou-se aumentar o nível de desempenho dos sistemas educativos, pois, acreditava-se, que o mesmo era falho, ineficiente e incapaz de responder às demandas do mercado de trabalho. Em um segundo momento, como resposta à precária força de trabalho e a falta de qualificação, o Reino Unido introduziu um sistema, conduzido pela própria indústria, destinado a estabelecer os critérios de desempenho para cada um de seus setores, denominado de *National Vocational Qualification*; em seguida, os Estados Unidos seguiram o exemplo britânico, estabelecendo um sistema similar em 1994, denominado de *National Skills Standards Board* (Hondeghe et al., 2006).

De acordo com Munck et al. (2011), a gestão por competências condensa as competências essenciais que orientarão a complexa teia de papéis, responsabilidades, metas, habilidades, conhecimentos e capacidades que determinam a atuação eficaz do funcionário.

A gestão por competências implica que sejam identificadas as competências necessárias para o cumprimento adequado das atividades da organização e que seja elaborado um modelo que sirva de base ao recrutamento, à seleção, à formação, ao desenvolvimento e à avaliação das pessoas (Munck et al., 2011).

A vantagem evidente dessa abordagem é que ela contribui para a coerência entre a identificação e a avaliação da qualidade dos empregados em todo o processo de gestão de recursos humanos. Além disso, o modelo também tem por objetivo mensurar o talento, a motivação, a personalidade e outros atributos que permitem diferenciar os níveis de desempenho dos autores envolvidos com a organização (Gröschke, 2013).

A Gestão por Competências tem a função de gerenciar o *gap* ou lacuna de competências que possa eventualmente existir na organização procurando, eliminá-lo ou minimizá-lo. A ideia é aproximar as competências existentes na organização daquelas necessárias para a consecução dos objetivos

organizacionais; nessa perspectiva, minimizar eventuais lacunas de competências significa orientar e estimular os profissionais a eliminarem as discrepâncias entre o que eles são capazes de fazer e o que a organização espera que eles façam (Brandão et al., 2011).

No contexto brasileiro, destaca-se o modelo de Dutra (2011), que articula o conceito de competências com os conceitos de entrega, complexidade, agregação de valor e espaço ocupacional. A entrega seria o que o indivíduo faz pela empresa, de forma perene, dentro de determinado nível de complexidade; a complexidade refere-se ao nível de exigência posto ao indivíduo nas ações e funções requeridas; a agregação de valor representa a geração de resultados diferenciados frente a parâmetros estabelecidos; por fim, o espaço ocupacional refere-se à assunção de responsabilidades que extrapolam aquelas formalmente delimitadas pelos cargos.

Levantando a literatura internacional recente sobre o tema, destacam-se o estudo de Taylor e Bond (2014), que analisou a relação entre competências desenvolvidas pelos funcionários e resultados entregues no trabalho, e de Yazdanfar et al. (2014), que analisou, especificamente no contexto das micro empresas, a relação entre desenvolvimento de competências nos funcionários e desempenho organizacional. Na mesma linha dos estudos supramencionados, também cabe citar o estudo de Ilmakunnas e Piekkola (2014), que explorou a relação entre as competências individuais dos funcionários, as competências organizacionais e o desempenho organizacional. Em todos os casos, verifica-se o esforço dos pesquisadores para associar as práticas de gestão por competências a um desempenho organizacional superior.

Cita-se também o estudo conduzido por Medina e Medina (2014), que analisou as práticas de gestão de pessoas por competências alinhadas à gestão de projetos. Por fim, merece destaque a pesquisa de Silva et al. (2014), que apresentou práticas de gestão de pessoas que podem ser implantadas nas universidades.

.....

### 3. Aspectos Metodológicos

Para atingir o objetivo de pesquisa proposto, adotou-se como método de investigação o estudo de caso. Segundo Yin (2005), o estudo de caso como estratégia de pesquisa compreende um método que abrange várias vertentes, desde a lógica de planejamento, as técnicas de coleta de dados e as abordagens específicas para análise dos dados. Neste sentido, o estudo de caso não é nem uma tática para a coleta de dados nem meramente uma característica do planejamento em si, mas uma estratégia de pesquisa abrangente.

Ainda de acordo com Yin (2005), todas as organizações e indivíduos possuem características peculiares e específicas e os estudos de caso visam identificar estas características, assim como os vários processos existentes em determinada realidade e como eles afetam a maneira como tal realidade funciona.

Optou-se por realizar o estudo de caso em uma empresa de grande porte, o que se justifica pelo fato de que o modelo de gestão por competências tem sido implantado principalmente em organizações maiores, que possuem uma estrutura mais robusta administrativa, capaz de dar suporte a um modelo de gestão de pessoas mais complexo. A escolha da empresa a ser estudada baseou-se na conveniência dos pesquisadores, considerando os critérios localização e abertura para coletar informações. Para fins de estudo, tal organização foi denominada de empresa X.

A empresa escolhida pertence ao setor siderúrgico do Brasil, que gerou, no ano de 2013, saldo comercial de US\$1,3 bilhões, sendo responsável, no mesmo ano, por mais de 124 mil empregos (AÇO BRASIL, 2015), o que evidencia sua importância e embasa a escolha dos pesquisadores.

A coleta dos dados foi realizada a partir de um levantamento documental, no qual foram analisados documentos do departamento de recursos humanos, tais como o modelo de gestão por competências da empresa, cartilhas com as competências, além de material interno de divulgação do processo de implantação e instrumentos de avaliação de desempenho.

Complementarmente, a coleta dos dados deu-se por meio da realização de entrevistas com os profissionais de recursos humanos da empresa. Foram entrevistados cinco analistas de recursos humanos de nível III, quatro consultores de recursos humanos (chamados de *business partners*) e o gestor do departamento, todos envolvidos no processo de implantação da gestão por competências na empresa X. As entrevistas foram gravadas e posteriormente transcritas para análise.

O entrevistador orientou-se por meio de um roteiro semiestruturado e as entrevistas tiveram duração de cerca de uma hora cada, sendo agendadas com antecedência pela própria empresa. As informações coletadas incluíram a forma como ocorreu o processo de implantação da gestão por competências na empresa estudada e quais as práticas de gestão adotadas nos processos de recrutamento e seleção, treinamento e desenvolvimento, remuneração e carreira e avaliação de desempenho, as vantagens e desvantagens do modelo adotado, os tipos de competências valorizadas pela organização, e as principais dificuldades e barreiras que o modelo apresenta.

.....

#### 4. Apresentação e Discussão dos Resultados

A empresa X pertence ao setor siderúrgico e a unidade escolhida para o desenvolvimento desta pesquisa situa-se no Estado de Minas Gerais. Líder no segmento de aços longos nas Américas e uma das principais fornecedoras de aços longos especiais no mundo, a empresa X recentemente passou também a atuar em um novo segmento no Brasil, com a produção própria de aços planos e a expansão das atividades de minério de ferro. Cabe complementar que a escolha pela unidade de Minas Gerais deve-se ao fato de que lá foi implantado o projeto piloto do novo modelo de gestão por competências desenvolvido pela empresa X, além de que esta unidade é uma das maiores produtoras de aço do grupo, sendo responsável por milhares de empregos diretos e indiretos.

O modelo de Gestão de Pessoas baseado em Competências adotado pela empresa X foi criado em 1999 como uma ferramenta que propunha diretrizes para formar profissionais de desempenho diferenciado, capazes de atuar em qualquer operação de negócio da empresa. Com o modelo adotado, a empresa objetivava que seus colaboradores apresentassem comportamentos e habilidades em sintonia com suas metas e modelo de gestão, garantindo melhores resultados e perpetuando padrões de comportamento em consonância com seus valores e cultura organizacionais.

Recentemente, para revisar o modelo de gestão por competências originalmente desenvolvido, contratou-se a Hay Group, empresa de consultoria que foi a responsável pelo realinhamento do

pensamento estratégico da empresa e definição das novas competências.

Após a realização de entrevistas com 40 executivos globais e a análise do contexto da empresa, chegou-se ao produto final: um modelo único de competências, uma ferramenta de avaliação 360° moderna e robusta e a estruturação da Carreira em Y.

O novo modelo foi implantado em um projeto piloto na unidade estudada. Após ser validado, consolidou-se um modelo global de competências que busca alinhar o desempenho do colaborador à realidade atual da empresa e ao seu planejamento estratégico. O modelo passou a ser único e aplicável a todas as unidades, visando impulsionar o desenvolvimento de lideranças ao redor do mundo.

A principal novidade foi a inclusão das competências técnicas, ampliando a abrangência do projeto, que anteriormente era focado apenas em aspectos gerenciais. Com a reformulação, o modelo passou a ser dividido em três categorias de competências: *core competences* (competências organizacionais, comuns para todos), competências de gestão e competências técnicas, conforme se verifica na Figura 1.

**Figura 1. Modelo global de competências**

Core Competences	
<b>Foco em Resultados</b>	Atinge as metas estabelecidas, entregando resultados sustentáveis consistentemente. Gosta de desafios e estabelece metas desafiadoras baseadas nos objetivos da empresa, bem como assume a responsabilidade pela austeridade e simplicidade no uso de recursos.
<b>Visão do Negócio</b>	Conhece o negócio da empresa e seu ambiente de negócios, e compreende o impacto das suas ações no contexto regional e global, e trabalha para gerar valor sustentável (econômico, social e ambiental) para a organização.
<b>Trabalho em Equipe</b>	Como integrante de uma equipe, trabalha de forma íntegra e respeitosa com seus colegas, engajando e estimulando-os para o desempenho superior de acordo com os valores e objetivos da empresa.
<b>Construção de Relacionamento com Stakeholders</b>	Desenvolve redes permanentes de relacionamento com <i>stakeholders</i> (colaboradores, comunidades, acionistas, fornecedores, autoridades, outros) que possam impactar o negócio, buscando uma relação ganha-ganha.
<b>Orientação para o Cliente</b>	Foca seus esforços para agregar valor aos seus clientes, sejam eles internos ou externos.
<b>Comprometimento com a Organização</b>	Dedica-se ao trabalho, alinhado à cultura e aos valores, e engaja as pessoas pelo seu compromisso e orgulho de pertencer à empresa.
<b>Flexibilidade Intercultural</b>	Compreende as diferenças culturais e atua para eliminar barreiras e obter sinergias dentro de contextos culturais específicos (grupos, regiões e países).
<b>Comportamento Seguro</b>	Compromete-se com a segurança total no ambiente de trabalho, atentando-se para as condições físicas, cumprindo normas e procedimentos, e buscando melhoria contínua.
Competências Técnicas	
<b>Gestão do Conhecimento</b>	Adquire, consolida, registra e dissemina conhecimentos que garantam a excelência nos processos da empresa.
<b>Impacto e Influência</b>	Influencia e lidera pessoas pela sua capacidade técnica mobilizando-as para o alcance dos objetivos do negócio.
Competências de Gestão	
<b>Liderança &amp; Gestão de Pessoas</b>	Legitima-se como líder e gestor de equipe pelo foco em pessoas e desempenho, conquistando respeito e confiança. Garante o desenvolvimento das pessoas e crescimento sustentável do Negócio.

Fonte: Departamento de Recursos Humanos da empresa X.

Durante a implantação do novo modelo de competências, os *business partners* foram responsáveis por capacitar os mais de 4.000 colaboradores da unidade de Minas Gerais. Posteriormente, para reforçar a importância do novo modelo, a empresa X lançou, em todas as unidades, campanhas por meio dos veículos de comunicação interna com o intuito de guiar seus colaboradores e apresentar o novo modelo de competências, o real sentido do projeto, a clareza de seus conceitos e a visão dos comportamentos esperados pela organização.

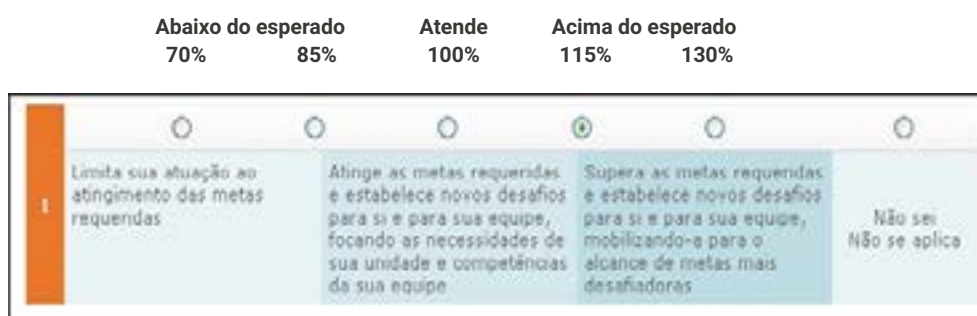
Para implantar a nova ferramenta de avaliação de desempenho, um grupo de 600 colaboradores foi treinado de acordo com as diretrizes do novo modelo, incluindo gestores, executivos, *trainees* e facilitadores. Denominada de Mapeamento de Competências 360°, a nova ferramenta de avaliação de desempenho prevê o preenchimento de questionário na *Intranet* da empresa por diversos públicos que trabalham diretamente com o colaborador avaliado. O sistema gera um relatório e, a partir dele, é elaborado o plano anual de desenvolvimento (PAD) de cada colaborador, contemplando os *gaps* identificados na avaliação e as ações necessárias para o aperfeiçoamento das competências individuais.

Participam do processo de avaliação de desempenho os mapeados, que são os próprios colaboradores sujeitos à avaliação, e os mapeadores, que são os colaboradores convidados a responder o Mapeamento de Competências 360°. Na primeira categoria, enquadram-se os executivos, os facilitadores, os colaboradores que ocupam cargos administrativos e os *trainees* com, no mínimo, 10 meses de empresa; já na segunda categoria, enquadram-se todos os colaboradores da empresa, além dos clientes, pares externos e autoavaliação. Cabe acrescentar que a avaliação dos cargos operacionais também é realizada por meio desta ferramenta, porém participam como mapeadores apenas o colaborador (autoavaliação) e seu gestor imediato.

Na categoria de mapeadores, os pares são colegas que realizam trabalhos frequentemente com o mapeado, podendo ou não fazer parte da sua equipe e que não possuem nenhum tipo de subordinação a ele; neste caso, podem ser incluídos pares externos à empresa. Os clientes (internos e externos) são as pessoas para as quais o mapeado presta ou prestou algum tipo de serviço nos últimos 10 meses; neste caso, podem ser incluídos clientes externos à empresa; e os subordinados são as pessoas que formalmente se reportam ao mapeado.

O Mapeamento de Competências 360° abrange 11 competências (ver Figura 1), mensuradas em 24 questões (cujo exemplo encontra-se na Figura 2), sendo aplicado a cada dois anos, contados a partir da data da contratação do funcionário. O resultado é avaliado por meio do cálculo da média simples das respostas, sem a inclusão dos dados da autoavaliação.

Figura 2. Modelo de escala e questão da avaliação 360° adotada na empresa X



Fonte: Departamento de gestão de pessoas da empresa estudada.

O cálculo realizado para obtenção dos resultados da avaliação é uma média simples, sendo excluídos os valores da autoavaliação, devido ao fato de que, segundo os entrevistados, ainda não existe em grande parte dos colaboradores maturidade no momento de responder a autoavaliação, o que faz com que ocorra uma tendência à supervalorização, ou o seu oposto, que é o receio no momento de responder a avaliação.

Os entrevistados salientaram que o processo de avaliação de desempenho é de extrema importância para todos os colaboradores e é utilizado para o desenvolvimento da carreira dos mesmos, fornecendo *feedback* de diferentes públicos em relação aos comportamentos observados no dia-a-dia, com base no modelo de competências adotado pela empresa X.

O papel do mapeador foi destacado pelos entrevistados como sendo o ponto crítico do processo, pois a avaliação honesta e objetiva contribui de forma eficaz para o desenvolvimento dos colaboradores, uma vez que, sem tais avaliações, os colaboradores perdem a oportunidade de melhorar seus pontos fracos. Para que as avaliações sejam coerentes, é fundamental conhecer as definições dos conceitos associados às diferentes competências e utilizar toda a escala de avaliação, lembrando que os níveis extremos “Abaixo do Esperado” e “Acima do Esperado” se aplicam realmente a situações evidentes no comportamento do avaliado.

Alinhado ao processo de avaliação de desempenho por competências está o processo de remuneração por competências. No processo de remuneração por competências da empresa X são avaliadas (1) as competências desenvolvidas pelo colaborador no seu cotidiano, (2) a sua avaliação de desempenho e (3) o nível de suas entregas. São esses indicadores que servem de subsídio para avaliar o patamar do colaborador dentro da organização a fim de se ter uma remuneração diferenciada.

Os valores remunerados são pagos por meritocracia e variam na faixa de 80 a 120% da mediana. Para se chegar a esses valores, são realizadas avaliações dos cargos de acordo com os impactos que os mesmos causam na organização; quanto maior o impacto, maior a sua pontuação e, conseqüentemente, seu valor no mercado. A organização em estudo utiliza a metodologia Hay para realizar sua remuneração por competências, metodologia essa que é muito utilizada por diversas empresas e que possui tabelas específicas para esse modelo de remuneração. Todo colaborador que inicia sua carreira na empresa recebe o salário correspondente a 80% da mediana.

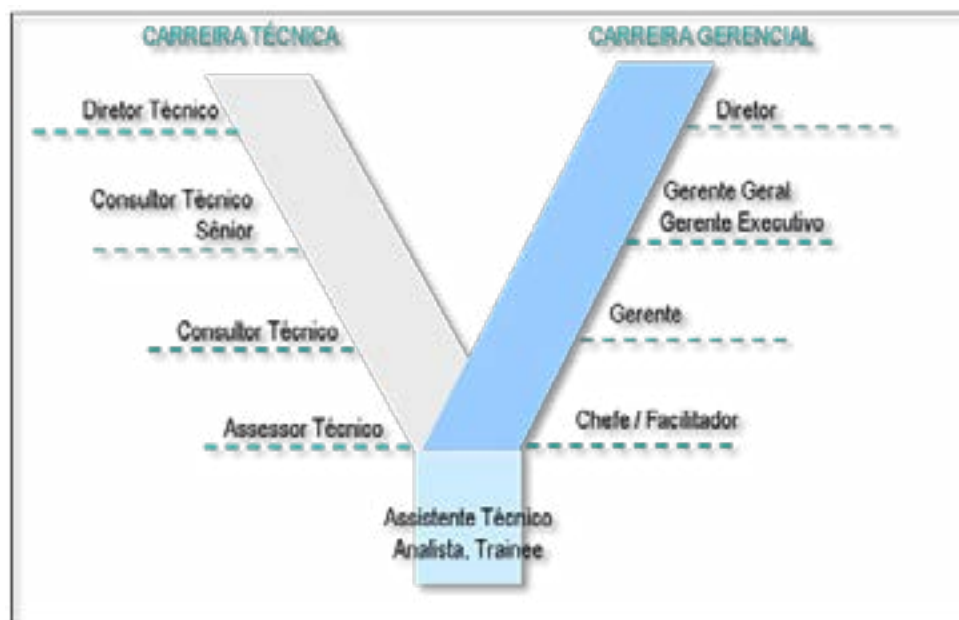
O princípio básico adotado pela empresa para se remunerar por competências parte da observação das manifestações concretas dos colaboradores no que se refere ao seu comportamento e resultados entregues. Assim, o sistema de remuneração por competências é eficaz, a fim de motivar os colaboradores na busca pelo seu desenvolvimento constante.

Segundo os entrevistados, o ponto crítico do processo de remuneração por competências é a insatisfação e o descontentamento que a remuneração variável e diferenciada pode vir a causar nos colaboradores que ocupam o mesmo cargo, mas que possuem entregas diferentes. Nesse processo, a postura e *feedback* do gestor são fundamentais para manter a equipe integrada e sem conflitos.

No processo de carreira, a maior preocupação é com a carreira e o desenvolvimento dos colaboradores com potencial e para qual cargo direcioná-los após o resultado do Comitê de Desenvolvimento. Os Comitês são formados pela gerência e discutem os resultados e entregas dos colaboradores e decidem a próxima posição na carreira que o colaborador irá ocupar; no entanto, algumas vezes ocorre que, no momento da promoção, não existe a vaga disponível e a empresa acaba perdendo o funcionário que deveria ser promovido para o mercado.

A Figura 3 ilustra o modelo de Carreira Y que foi implantado com o modelo de gestão por competências. De um lado, tem-se a Carreira Técnica, caracterizada por cargos especializados, que desenvolvem e participam de projetos de melhoria, estabilização dos processos, análise e pesquisas direcionadas, efetuam diagnósticos, bem como prestam orientação técnica; os cargos da carreira técnica também têm funções de gestão de equipes, porém vinculadas a equipes temporárias e à competência técnica do líder. De outro lado, tem-se a Carreira Gerencial, caracterizada por cargos de direção e comando e que envolve essencialmente a gestão de pessoas em aspectos administrativos e a coordenação de equipes com base em competências de liderança.

Figura 3. Modelo de carreira adotado na empresa estudada



Fonte: Departamento de gestão de pessoas da empresa estudada.

No processo de Treinamento e Desenvolvimento, os treinamentos são pontuais, comportamentais e são desenvolvidos com base nos gaps existentes. O processo de treinamento busca preencher as lacunas e equiparar as competências existentes com as competências necessárias à organização, ao colaborador e à unidade organizacional. Por meio do mapeamento destas lacunas, os treinamentos são disponibilizados para os públicos desejados.

Segundo os entrevistados, existe atualmente pouco comprometimento de alguns membros das equipes em relação ao prazo estipulado para a conclusão dos treinamentos. Outra questão levantada é que apenas 20% do que é ensinado nos treinamentos formais são absorvidos pelos colaboradores, fato que comprova que a continuidade desta prática é primordial para o desenvolvimento humano.

Por fim, no processo de Recrutamento e Seleção, as entrevistas passaram a ser realizadas com base no modelo de competências da empresa, sendo conduzidas a fim de identificar se o profissional possui o perfil de competência exigida para o cargo desejado. Foram desenvolvidas, em âmbito global, técnicas

---

de entrevistas por competências, que orientam e conduzem os profissionais de RH a realizarem perguntas de forma a obter respostas que relatem experiências que indiquem, ou não, a existência das competências analisadas. As perguntas são realizadas de acordo com o contexto, o meio e resultado esperado, com o objetivo de mensurar se o candidato está apto ou não.

Entre os pontos críticos apontados pelos entrevistados durante a implantação do novo modelo de gestão por competências, destaca-se o *feedback* bem conduzido, sendo que os gestores precisavam ter claras as competências necessárias aos colaboradores para melhorarem seu desempenho. Outro ponto crítico apontado é garantir que os mapeadores façam a avaliação pensando no desempenho e não na pessoa, enquanto os colaboradores precisam entender a importância do novo modelo de gestão e da avaliação para o seu crescimento profissional.

---

## 5. Considerações Finais

O presente trabalho teve como objetivo descrever como ocorreu o processo de implantação e as práticas adotadas nos processos de Gestão de Pessoas alinhados à Gestão por Competências em uma empresa de grande porte.

Com a realização das entrevistas, foi possível identificar, sob a ótica dos entrevistados, vantagens e desvantagens decorrentes da implantação do modelo de gestão por competências. Foram citadas como vantagens do modelo maior objetividade e assertividade em todo processo de contratação de acordo com as competências exigidas pelo cargo; a atuação eficiente dos gestores no desenvolvimento de suas equipes; maior clareza nos critérios de promoção; aumento da satisfação e consciência dos colaboradores quanto aos seus deveres, responsabilidades e possibilidades de crescimento e desenvolvimento; e maior integração entre empresa e colaboradores. Os pontos negativos observados e citados pelos entrevistados incluíram alto índice de estresse e relações de trabalho estremecidas próximo ao período de avaliação de desempenho, receio dos colaboradores com o resultado das avaliações, dificuldade de lidar com demissões justificadas por desempenho recorrentemente insuficiente, e falta de comprometimento de alguns colaboradores com o cumprimento dos prazos de avaliação.

A partir das entrevistas realizadas, concluiu-se que o modelo de gestão por competências proporcionou à maioria dos colaboradores autonomia e espaço para o desenvolvimento de sua carreira, além de incentivar as pessoas a se desenvolverem.

Entre os principais benefícios observados na empresa estudada, cita-se a expansão do foco das práticas de gestão de pessoas, que deixou de ser exclusivo nos cargos ocupados pelos indivíduos e passou a englobar também a real contribuição dos funcionários.

Como o instrumento de avaliação de desempenho, assim como a remuneração, as promoções e as reuniões de *feedback* passaram a estar alinhados às competências necessárias à organização, o desenvolvimento dos funcionários tornou-se mais direcionado à obtenção dessas competências e, conseqüentemente, passou a gerar maior impacto positivo aos resultados organizacionais, o que vem ao encontro dos estudos de Taylor e Bond (2014) e Ilmakunnas e Piekkola (2014).



---

Ainda em relação aos benefícios observados com a implantação da gestão por competências, destaca-se que, segundo os entrevistados, os funcionários passaram a entender melhor as expectativas da organização quanto a seu trabalho e crescimento profissional, o que reduziu situações de estresse devido à falta de clareza quanto às políticas de promoção, remuneração e avaliação de desempenho.

Um ponto que merece destaque é o fato de que os profissionais de nível operacional não são avaliados pelo método 360º, mas apenas pelo superior imediato. Durante a pesquisa, concluiu-se que uma possível explicação seria a quantidade de profissionais operacionais e os custos envolvidos para implantar o modelo a todos, sendo este um desafio a ser superado.

Também cabe destacar que, na empresa estudada, os pilares do modelo de gestão por competências implantado foram: (1) o mapeamento e formalização das competências valorizadas pela organização; (2) o desenvolvimento de uma ferramenta de avaliação de desempenho pautada nas competências valorizadas; e (3) um plano de remuneração e carreira coerente com o foco organizacional no desenvolvimento humano.

Apesar de este estudo ter-se limitado ao setor siderúrgico, o modelo de gestão por competências apresentado pode ser aproveitado por empresas de outros setores, considerando que o arcabouço no qual se baseou a construção do mesmo é amplo e robusto, podendo adaptar-se às especificidades de outras organizações. Para isso, basta que a relação de competências valorizadas pela organização esteja alinhada à sua missão, visão e valores, e que o instrumento de avaliação de desempenho e o plano de carreira sejam estruturados de acordo com tais competências.

Para pesquisas futuras, sugere-se que seja analisada a perspectiva dos colaboradores a respeito do modelo de gestão por competências, considerando que esta pesquisa focou a análise na perspectiva dos profissionais de recursos humanos. Além disso, sugere-se que sejam mapeadas outras práticas de gestão por competências, com o intuito de consolidar um *benchmarking* para orientar novos modelos.

---

## Referências

- Aço Brasil, Instituto. (2015), *Números de mercado*. Recuperado em 09 fevereiro, 2015, de <http://www.acobrasil.org.br/site/portugues/numeros/numeros--mercado.asp>
- Amorim, T. N. G. F.; Silva, L. de B. (2011), «Gestão por Competências: Nuances e Peculiaridades», *REUNA*, Vol. 16, Num.1, pp. 103-119.
- Bitencourt, C. C.; Oliveira, M. (2012), «Knowledge Management and Competence Management: New Possibilities based on an integrated model», *Espacios*, Vol. 33, Num. 5, pp. 1.
- Brandão, H. P.; Leite, J. B. D.; Carbone, P. P.; Vilbena, R. M. de P. (2011), «Gestão por Competências e Gestão do Conhecimento», Editora FGV, São Paulo.
- Dutra, J. S. (2011), «Gestão de Pessoas: Modelos, Processos, Tendências e Perspectivas», Atlas, São Paulo.
- Fleury, A. C. C.; Fleury, M. T. L. (2001), «Construindo o conceito de competência», *Revista de Administração Contemporânea, Edição Especial*, pp. 183-196.
- Fleury, A. C. C.; Fleury, M. T. L. (2003), «Estratégias Competitivas e Competências Essenciais: Perspectivas para a Internacionalização da Indústria no Brasil», *Gestão & Produção*, Vol.10, Num. 2, pp.129-144.
- Gröschke, D. (2013), «Group Competence: Empirical Insights for the Management of Groups in Dynamic and Complex Situations», *Organizational Cultures*, Vol. 12, Num. 4, pp. 11-22.
- Hondeghem, A.; Horton, S.; Scheepers, S. (2006), «Modelos de Gestão por Competências na Europa», *Revista do Serviço Público*, Vol. 57, Num. 2, pp. 241-258.
- Ilmakunnas, P.; Piekkola, H. (2014), «Intangible Investment in People and Productivity», *Journal of Productivity Analysis*, Vol. 41, pp. 443-456.
- Medina, R.; Medina, A. (2014), «The Project Manager and the Organisation's Long-Term Competence Goal», *International Journal of Project Management*, Vol. 32, pp. 1459-1470.
- Munck, L.; Munck, M. G. M.; Borim-de-Souza, R. (2011), «Gestão de Pessoas por Competências: Análise de Repercussões Dez Anos Pós-Implantação», *Revista de Administração Mackenzie*, Vol. 12, Num. 1, pp. 4-52.
- Silva, A. C. da; Munhoz, F. M.; Oliveira, L. M. B.; Silva, W. R. C. da; Woehl, S.; Catapan, A.; Martins, P. F. (2014), «A Gestão por Competência na Busca de uma Organização Eficaz: Estudo de Caso em uma Universidade Brasileira», *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, Vol. 8, Num. 2, pp. 102-120.
- Taylor, A. C.; Bond, G. R. (2014), «Employment Specialist Competencies as Predictors of Employment Outcomes», *Community Mental Health Journal*, Vol. 50, pp. 31-40.
- Tripathi, P.; Ranjan, J. (2013), «Data Flow for Competence Management and Performance Assessment Systems: Educational Institution Approach», *International Journal of Innovation and Learning*, Vol. 13, Num. 1, pp. 20-32.
- Yazdanfar, D.; Abbasian, S.; Hellgren, C. (2014), «Competence Development and Performance among Swedish Micro Firms», *European Journal of Training and Development*, Vol. 38, Num. 3, pp. 162-179.
- Yin, R. K. (2005), «Estudo de Caso: Planejamento e Métodos», Bookman, Porto Alegre.