

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

"A INFLUÊNCIA DOS FATORES SÓCIO-CULTURAIS  
NAS DECISÕES DE INVESTIMENTO DE CAPITAL E  
NA RENTABILIDADE DA PEQUENA INDÚSTRIA."

JOSÉ DE JESUS PREVIDELLI

Professor Orientador: PAULO CESAR DELAYTI MOTTA

Dissertação de Mestrado apresentada  
ao Programa de Pós-Graduação em Ad-  
ministração da Universidade Federal  
do Rio Grande do Sul como requisito  
para a obtenção do título de Mestre  
em Administração.

**UFRGS**  
**Escola de Administração**  
**BIBLIOTECA**  
R. Washington Luiz, 855  
Fone: (51) 316-3840 - Fax: (51) 316-3991  
CEP 90010-460 - Porto Alegre - RS - Brasil

PORTO ALEGRE - RS

1981

Dissertação apresentada  
aos professores

*Francisco Pedro Esdrázulas de Souza - LD*  
*Paulo Cesar Delayti Motta - MS*  
*Ivoneti Catharina Rigão Bastiani - MS*

Porto Alegre, de de 1981.

Vista e permitida a impressão

Porto Alegre, de de 1981.

Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Administração

A MEUS PAIS

"Hã homens que lutam um dia e sã  
bons; hã outros que lutam um ano  
e sã melhores; hã aqueles que lu-  
tam muitos anos e sã muito bons;  
Mas hã os que lutam toda a vida...  
Estes sã os imprescindíveis!"

(Bertold Brecht)

## AGRADECIMENTOS

A realização deste trabalho só foi possível graças ao apoio e colaboração de um conjunto de pessoas, as quais desejamos externar nosso reconhecimento e gratidão.

Ao Professor Paulo Cesar Delayti Motta, nosso reconhecimento pelo inestimável apoio com o qual nos orientou durante a realização deste.

Ao Projeto Rondon, nas pessoas de Osvaldo Jorge e Maria Ordália Magro Del Gáudio, cuja colaboração tornou possível a coleta de dados que subsidiou o presente trabalho.

À Fundação Instituto de Desenvolvimento de Recursos Humanos do Paraná (FIDEPAR) na pessoa de seu Diretor Superintendente, Simão Melnick, pelo apoio financeiro, sem o qual teria sido inviável a realização do trabalho proposto.

Ao Jacob Waiselfisz, pela inestimável orientação no tratamento estatístico e na operacionalização dos programas para o processamento eletrônico dos dados.

À Vera Stork, pelas críticas e sugestões efetuadas na fase inicial do trabalho.

À Professora Ivoneti Catharina Rigão Bastiani, da Fundação Universidade Estadual de Maringá, pelo apoio e orientação na fase conclusiva deste estudo.

À Zailde, pela paciência e dedicação na datilografia do trabalho final.

Aos colegas e, principalmente, aos amigos, cujas críticas, estímulos e companhia nos permitiu que chegássemos ao término deste.

E, finalmente, a todos que, direta ou indiretamente contribuíram para a realização deste, o nosso mais profundo agradecimento.

O autor

## RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo a identificação das relações entre fatores sócio-culturais, decisões de investimento de capital e rentabilidade na pequena empresa industrial paranaense. A hipótese substantiva deste estudo é a de que esses fatores afetam as decisões de investimento de capital e a rentabilidade.

O argumento básico teve como suporte a observação de que o pequeno empresário, ao tomar decisões, o faz abstraído-se dos aspectos racionais do processo decisório, uma vez que este não tem acesso aos diversos mecanismos que permite reduzir ou mesmo anular o nível intuitivo que tem sido uma característica desse processo. Como consequência, o pequeno empresário passa a ser influenciado por um conjunto de fatores sócio-culturais identificados por elementos como: o sistema educacional, as diferenças etárias, o nível sócio-econômico, a comunicação coletiva, a orientação para o fatalismo, a orientação para o status social, a importância atribuída à família e a satisfação em relação ao trabalho.

Já que a rentabilidade da pequena indústria é decorrente dos investimentos efetuados, o estudo assumiu que esta também é influenciada, via decisão de investimento, pe-

los referidos fatores sócio-culturais.

A consistência do trabalho foi subsidiada pela análise desenvolvida e que se caracterizou por dois momentos distintos: primeiramente, elaborou-se um referencial com o objetivo de identificar o suporte teórico que sustentaria as hipóteses de trabalho; a segunda fase consistiu no teste das hipóteses, através de instrumentos quantitativos.

Essa análise foi desenvolvida sobre uma amostra constituída por 201 pequenas empresas localizadas no Estado do Paraná, cujos dirigentes representavam elementos oriundos dos seis grupos étnicos escolhidos para o trabalho, ou seja, brasileiros, alemães, italianos, japoneses, poloneses e sírio-libaneses.

Os resultados geraram conclusões que permitem aceitar serem os dirigentes das pequenas indústrias influenciados diferentemente nas suas decisões de investimento de capital, com reflexos na rentabilidade da empresa, pelos fatores sócio-culturais arrolados. Por outro lado, os resultados demonstraram que existem divergências quanto ao nível de influência exercida sobre as variáveis dependentes dentro dos grupos étnicos, isto é, algumas variáveis sócio-culturais têm maior influência sobre as variáveis dependentes em um determinado grupo e menor em outro. Da mesma forma, o estudo propõe que as causas desta diferenciação estão, provavelmente, no sistema de valores que determinam a cultura dos referidos grupos.

## ABSTRACT

This study aims at identifying the relationships among socio-cultural aspects, capital investment decisions and lucrativeness in Paraná's small industrial enterprises. It is our substantive hypothesis that these socio-cultural factors do affect both capital investment decisions and profitability.

Our basic argument is based upon the observed fact that the small entrepreneur, when acting as a decision maker, does it without taking into account the rational aspects of the decision-making process. Since he does not have access to the operational tools which make it possible to either reduce or eliminate the intuitiveness which characterizes the process. As a consequence of this, the small entrepreneur is subjected to the influences of social-cultural aspects such as education, age, socio-economic level, collective communication, orientation towards fatalism, orientation towards social status, family importance, and job satisfaction.

Having in sight that lucrativeness in the small industries is dependent upon the investments levels, this study assumed that the former is also affected, via investment decisions, by the above mentioned socio-cultural aspects.

The study has been developed in two phases: in the



first one a bibliographical research was done in order to establish a theoretical framework to support the working hypothesis; the second one consisted in testing the established hypotheses through statistical procedures.

The statistical analysis was performed on data collected from a sample of 201 small industries in the Paraná State, and whose directors came from the ethnic groups considered: Brazilians, Germans, Italians, Japanese, Polishes and Syrian-Lebanesees.

The analysis have shown that it is possible to accept the fact that the small entrepreneurs decisions regarding capital investment, which in turn affect the enterprise's profitability, are differentially affected by the mentioned socio-cultural aspects.

On the other hand, the results also show that there are divergencies as to the influence levels of the factors upon the dependent variates within the ethnic groups, i.e., some socio-cultural factors have a greater influence upon the dependent variates in a certain group and smaller one in another. By the same token, the study supposes that causes for this differences are, probably, in the value system determining each ethnic group culture.

## ÍNDICE

AGRADECIMENTOS .....	v
RESUMO .....	vi
ABSTRACT .....	viii
LISTA DE ANEXOS .....	xv
LISTA DE FIGURAS .....	xvii
LISTA DE QUADROS .....	xviii
LISTA DE TABELAS .....	xix
INTRODUÇÃO .....	1
CAPÍTULO I .....	8
1. ASPECTOS GERAIS .....	8
2. DECISÕES, INVESTIMENTOS DE CAPITAL, RENTABILIDADE E FATORES SÓCIO-CULTURAIS .....	8
2.1. O Processo Decisório .....	8
2.1.1. Investimento de Capital .....	21
2.2. Rentabilidade .....	33
2.3. Fatores Sócio-Culturais .....	38
2.3.1. Escolaridade .....	44
2.3.2. Idade .....	47
2.3.3. Nível de Vida .....	49
2.3.4. Comunicação Coletiva .....	51
2.3.5. Orientação para o Fatalismo .....	52
2.3.6. Padrões de orientação para o Status Social .....	55
2.3.7. Importância atribuída à Família .....	57
2.3.8. Satisfação em relação ao Trabalho .....	59

CAPÍTULO II - OBJETIVOS DO ESTUDO E HIPÓTESES DO TRABALHO .....	61
1. ASPECTOS GERAIS .....	61
2. OBJETIVOS DO ESTUDO .....	62
2.1. Objetivos Gerais .....	62
2.2. Objetivos Específicos .....	62
3. HIPÓTESES DO TRABALHO .....	64
3.1. Hipótese Geral .....	64
3.2. Hipóteses Específicas .....	64
4. DEFINIÇÃO DE CONCEITOS .....	67
CAPÍTULO III - METODOLOGIA .....	68
1. ASPECTOS GERAIS .....	68
2. ESTRATIFICAÇÃO DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS DO PARANÁ .....	72
3. DETERMINAÇÃO DOS MUNICÍPIOS E DOS GRUPOS ÉTNICOS .....	77
4. OBTENÇÃO DA AMOSTRA .....	85
5. COLETA DOS DADOS .....	86
6. PREPARAÇÃO DOS DADOS .....	87
7. ESCOLHA DAS VARIÁVEIS .....	89
7.1. Variáveis independentes ou explicativas ...	89
7.2. Variáveis dependentes ou explicadas .....	89
8. OPERACIONALIZAÇÃO DAS VARIÁVEIS .....	92
8.1. Variáveis Independentes .....	92
8.2. Variáveis Dependentes .....	101
9. METODOLOGIA DA ANÁLISE .....	107
CAPÍTULO IV - DESCRIÇÃO DOS GRUPOS ÉTNICOS .....	110
1. ASPECTOS GERAIS .....	110
1.2. O Processo da Formação Econômica do Paraná .....	111

1.3.	A colonização .....	114
1.3.1.	Mudança de Política .....	116
1.3.2.	Imigração Moderna .....	122
1.3.3.	Resumo dos grandes fluxos migra- tórios .....	125
1.3.4.	Resumo da ocupação do território .	127
2.	OS BRASILEIROS .....	131
3.	OS ALEMÃES .....	132
3.1.	Os Alemães do Volga .....	135
3.2.	Síntese da Aculturação Germânica .....	138
4.	OS ITALIANOS .....	143
4.1.	A Aculturação Italiana .....	145
5.	OS JAPONESES .....	151
5.1.	A Aculturação dos Japoneses .....	153
6.	OS POLONESES .....	157
6.1.	A Aculturação do Poloneses .....	161
7.	OS SÍRIO-LIBANESES .....	164
7.1.	A Aculturação Sírio-Libanesa .....	167
CAPÍTULO V - ANÁLISE DOS DADOS .....		169
1.	PLANO TEÓRICO DA ANÁLISE .....	169
2.	FATORES SÓCIO-CULTURAIS RELACIONADOS COM A DECISÃO DE INVESTIMENTO DE CAPITAL .....	171
3.	DECISÕES DE INVESTIMENTO DE CAPITAL RELA- CIONADAS COM A RENTABILIDADE .....	186
3.1.	Primeiras considerações .....	186
3.2.	Análise dos testes efetuados .....	197
4.	FATORES SÓCIO-CULTURAIS RELACIONADOS COM A RENTABILIDADE NA PEQUENA EMPRESA INDUSTRIAL DO ESTADO DO PARANÁ .....	188

5.	IDENTIFICAÇÃO DOS FATORES SÓCIO-CULTURAIS QUE MAIS AFETAM AS DECISÕES DE INVESTIMENTO DE CAPITAL E A RENTABILIDADE NA PEQUENA EMPRESA INDUSTRIAL DENTRO DOS SEIS GRUPOS ÉTNICOS CONSIDERADOS .....	204
5.1.	Aspectos Gerais .....	204
5.2.	Identificação das variáveis sócio-culturais que mais explicam as variações apresentadas pela variável decisões de investimento de capital no conjunto da amostra e nos seis grupos étnicos estudados .....	205
5.2.1.	Conjunto .....	205
5.2.2.	Brasileiros .....	206
5.2.3.	Alemães .....	207
5.2.4.	Italianos .....	208
5.2.5.	Japoneses .....	209
5.2.6.	Poloneses .....	210
5.2.7.	Sírio-Libaneses .....	211
5.2.8.	Observações finais .....	212
5.3.	Identificação das variáveis sócio-culturais que mais explicam as variações apresentadas pela variável rentabilidade no conjunto da amostra e nos seis grupos étnicos estudados .....	213
5.3.1.	Conjunto .....	213
5.3.2.	Brasileiros .....	215
5.3.3.	Alemães .....	216
5.3.4.	Italianos .....	217
5.3.5.	Japoneses .....	218
5.3.6.	Poloneses .....	219
5.3.7.	Sírio-Libaneses .....	220
5.3.8.	Observações finais .....	221
	CAPÍTULO VI - CONCLUSÃO .....	222
1.	CONSIDERAÇÕES GERAIS .....	222
2.	CONCLUSÕES .....	223
3.	ESTUDOS PROPOSTOS .....	232

BIBLIOGRAFIA .....	233
1. BIBLIOGRAFIA CITADA .....	233
2. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA .....	238

## LISTA DE ANEXOS

ANEXO	I - Carta e Formulário solicitando informações para a pesquisa preliminar .....	240
ANEXO	II - Segunda Carta solicitando informações para a pesquisa preliminar .....	243
ANEXO	III - Mapa de localização dos municípios objeto da pesquisa .....	245
ANEXO	IV - Formulário para coleta dos dados .....	247
ANEXO	V - Manual do Entrevistador .....	263
ANEXO	VI - Relação das Colônias estabelecidas no Paraná entre 1829 - 1911 .....	280
ANEXO	VII - Carta de agradecimento pela remessa de informações para a pesquisa preliminar ...	285
ANEXO	VIII - Coeficientes de correlação parcial para o conjunto da amostra .....	287
ANEXO	IX - Coeficientes de correlação parcial para o grupo étnico construído por brasileiros .....	289
ANEXO	X - Coeficientes de correlação parcial para o grupo étnico constituído por alemães .....	291
ANEXO	XI - Coeficientes de correlação parcial para o grupo étnico constituído por italianos .....	293
ANEXO	XII - Coeficientes de correlação parcial para o grupo étnico constituído por japoneses .....	295
ANEXO	XIII - Coeficientes de correlação parcial para o grupo étnico constituído por poloneses .....	297

ANEXO XIV - Coeficientes de correlação parcial para o grupo étnico constituído por sírio-libaneses .....	299
ANEXO XV - Coeficientes controlados por "decisão de investimento de capital" para o conjunto da amostra e para cada grupo étnico .....	301



## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1	-	Processo Decisório .....	11
FIGURA 2	-	Matriz de Relações entre Variáveis .....	35
FIGURA 3	-	Esquema de Análise da Influência de Fatores Sócio-Culturais sobre as Decisões de Investimento de Capital e a Rentabilidade .....	169
FIGURA 4	-	Resumo e classificação das variáveis sócio-culturais que mais explicam as variações sofridas pelas variáveis dependentes "decisões de investimento de capital" e "rentabilidade" no conjunto da amostra de empresas estudadas e nos grupos étnicos considerados .....	225

## LISTA DE QUADROS

QUADRO 1	- Enfoques Contábil e Econômico do Ponto de Equilíbrio .....	17
QUADRO 2	- Resumo das Hipóteses a serem testadas ...	66
QUADRO 3	- Conceituação de Pequena e Média Empresa pelo CEBRAE .....	73
QUADRO 4	- Categorias e classes de empresas por faturamento e estoque médio .....	76
QUADRO 5	- Aspectos da Família Camponesa do Sul da Itália no começo do Século .....	148
QUADRO 6	- Aspecto da primeira geração italiana no Brasil .....	149
QUADRO 7	- Aspectos da segunda geração italiana no Brasil .....	150

## LISTA DE TABELAS

TABELA	1 - Distribuição das indústrias paranaenses por tamanho - 1978-1980 .....	69
TABELA	2 - Distribuição estratificada de pequenas indústrias por município - Paraná-1980.....	70
TABELA	3 - Distribuição das pequenas indústrias por município respondente - Paraná - 1980 .....	79
TABELA	4 - Comparação entre o número de empresas e municípios existentes inicialmente e a distribuição destas empresas por município na fase de operação - Paraná - 1980 ...	81
TABELA	5 - Distribuição do universo das empresas por grupo étnico por município - Paraná 1980 .....	83
TABELA	6 - Distribuição amostral do número de empresas por municípios e grupos étnicos Paraná - 1980 .....	85
TABELA	7 - Questionário úteis e desclassificados na pesquisa de campo distribuídos por município e grupo étnico - Paraná - 1980 .....	87
TABELA	8 - Número de questionários desclassificados por motivo - Paraná - 1980 .....	88
TABELA	9 - Quantificação do grau de escolaridade .....	92
TABELA	10 - Pontos atribuídos a bens e serviços para a determinação do nível sócio-econômico .....	94
TABELA	11 - Número de pontos por grau de instrução ....	94
TABELA	12 - Número de pontos determinantes da classe social .....	95

TABELA 13 - Número de pontos por programa de TV .....	96
TABELA 14 - Número de pontos por participação em con- gressos, seminários e simpósios .....	96
TABELA 15 - Graus de concordância e número de pon- tos referentes à orientação para o fata- lismo .....	97
TABELA 16 - Categorias e número de pontos para as três questões referentes à satisfação em relação ao trabalho .....	100
TABELA 17 - Categorias e número de pontos para as cinco questões referentes a decisão de investimento de capital .....	102
TABELA 18 - Categoria e número de pontos para as três questões referentes a rentabilida- de .....	105
TABELA 19 - Imigração de turcos, sírios e libaneses 1860 a 1975 .....	165
TABELA 20 - Coeficientes de correlação parcial das variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital, nos seis gru- pos étnicos estudados .....	171
TABELA 21 - Comparação das distribuições percentuais e das frequências de ocorrências dos di- versos níveis de escolaridade no conjun- to de empresas pesquisadas e nos grupos étnicos considerados .....	173
TABELA 22 - Comparação das distribuições percentuais e das frequências observadas, bem como dos coeficientes e correlação parcial da variável "idade" no conjunto de em- presas pesquisadas e nos grupos étnicos considerados .....	174

TABELA 23 - Comparação das distribuições percentuais e das frequências observadas, bem como dos coeficientes de correlação parcial das classes sociais (nível de vida) no conjunto de empresas pesquisadas e nos grupos étnicos considerados .....	175
TABELA 24 - Relação entre as distribuições percentuais, frequências observadas e coeficientes de correlação parcial da variável comunicação coletiva no conjunto da amostra e nos seis grupos étnicos considerados .....	178
TABELA 25 - Comparação entre as distribuições percentuais, frequências observadas e coeficientes de correlação parcial da variável orientação para o fatalismo no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados .....	179
TABELA 26 - Relação entre as distribuições percentuais, frequências observadas e coeficientes de correlação parcial da variável padrões de orientação para o status social no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados .....	182
TABELA 27 - Comparação entre as distribuições percentuais, frequências observadas e coeficientes de correlação parcial da variável importância atribuída à família no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados .....	183
TABELA 28 - Comparação entre as distribuições percentuais, frequências observadas e coeficientes de correlação parcial da variável satisfação em relação ao trabalho no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados .....	185

TABELA 29 - Coeficientes de correlação parcial entre decisão de investimento de capital e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados .....	187
TABELA 30 - Resumo dos coeficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados .....	189
TABELA 31 - coeficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis escolaridade e rentabilidade nos grupos étnicos considerados e no conjunto da amostra estudada .....	191
TABELA 32 - Coeficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis idade e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados .....	192
TABELA 33 - Coeficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis nível de vida e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados .....	194
TABELA 34 - Coeficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis comunicação coletiva e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados .....	195

TABELA 35 - Coeficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis orientação para o fatalismo e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados .....	197
TABELA 36 - Coeficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis orientação para o status social e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados .....	199
TABELA 37 - Coeficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis importância atribuída à família e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados .....	201
TABELA 38 - Coeficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis satisfação em relação ao trabalho e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados .....	202
TABELA 39 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no conjunto de empresas da amostra estudada .....	206

TABELA 40 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no grupo étnico constituído por brasileiros .....	207
TABELA 41 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no grupo étnico constituído por alemães .....	208
TABELA 42 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no grupo étnico constituído por italianos .....	209
TABELA 43 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no grupo étnico constituído por japoneses .....	210
TABELA 44 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no grupo étnico constituídos por poloneses .....	211
TABELA 45 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no grupo étnico constituídos por sírio-libaneses .....	212



TABELA 46 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no conjunto das empresas da amostra estudada .....	214
TABELA 47 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no grupo étnico constituído por brasileiros .....	215
TABELA 48 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no grupo étnico constituído por alemães .....	216
TABELA 49 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no grupo étnico constituído por italianos .....	217
TABELA 50 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no grupo étnico constituído por japoneses .....	218
TABELA 51 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no grupo étnico constituído por poloneses .....	219

TABELA 52 - Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no grupo étnico constituído por sírio-libaneses ..... 220

## INTRODUÇÃO

A idéia desenvolvida na presente dissertação surgiu há aproximadamente três anos, quando desempenhávamos a função de consultor no Programa Paranaense de Treinamento de Executivos (PPTE) programa vinculado à Secretaria de Estado do Planejamento do Estado do Paraná. A convivência com os micro-empresários por um período relativamente grande levou-nos a identificar um problema que tem sido relegado nos planejamentos governamentais quando se pensa em desenvolvimento regional.

O problema consiste na existência de uma diferenciação nas decisões tomadas nas pequenas empresas e na influência que os fatores sócio-culturais exercem sobre estas mesmas decisões e, por extensão, na rentabilidade da empresa.

Em função do estilo de colonização que o Estado do Paraná sofreu, surgiram dissonâncias regionais no "modus vivendi" dos paranaenses. O fenômeno histórico-sócio-cultural do Paraná possibilitou ao mesmo ser o teatro do mais espetacular embate cultural que a história paranaense registra, através de uma luta livre e espontânea de que participam não só brasileiros e alemães ou anglo-saxões, mas ainda italianos, japoneses, ucranianos e sírio-libaneses, entre outros. (Linhares, 1968, p. 18.)

Isto nos leva a perceber uma diferenciação das decisões na pequena empresa industrial, uma vez que o pequeno empresário é significativamente influenciado pelos fatores

sócio-culturais em suas decisões. Não se trata, naturalmente, de adotarmos estereótipos, isto é, generalizações baseadas quase que inteiramente no subjetivo, nas experiências impressionistas de observadores, como por exemplo: (a) os franceses são as pessoas mais individualistas sobre a terra; (b) os alemães são submissos ao governo; (c) os japoneses minimizam a importância da acumulação de riqueza; (d) os americanos, mais que qualquer outro povo, vêem no dinheiro o único padrão universal de valor. (Sirota & Greenwood, 1971, p. 53.)

Como dissemos, não são os estereótipos que nos interessam, e sim, a evidência empírica da influência dos fatores referidos sobre a forma de decidir do pequeno empresário e da rentabilidade da pequena empresa industrial paranaense.

Sabemos perfeitamente que outros fatores influenciam as decisões e entre eles podemos arrolar, por serem os mais importantes, os fatores econômicos, políticos e os tecnológicos. Entre os fatores econômicos estão a situação do mercado, a disponibilidade ou ausência de recursos, o poder aquisitivo da população, a disponibilidade de matérias primas e, num plano mais abrangente, a situação geral do comércio internacional.

Entre os fatores políticos estão as políticas adotadas pelos governos ou autoridades regionais em questões econômicas ou sociais. Entre as primeiras poderíamos citar a política geral do governo a respeito das empresas privadas e estatais, e de questões tais como emprego, localização de pólos industriais, subvenções ou proteção às indústrias nacionais, impostos e incentivos fiscais. Como podemos ver, muitos fatores políticos estão diretamente vinculados aos fato-

res econômicos. Existe também um relacionamento dos fatores políticos com os fatores sócio-culturais, bem como destes com os fatores tecnológicos.

A influência dos fatores tecnológicos sobre uma em presa e, em consequência, sobre as formas de decisões adotadas nesta, dependerá, em grande parte, do campo em que a mes ma está atuando, assim como da região em que está estabelecida.

Dentro deste contexto, assume grande importância tu do o que é feito com vistas à compreender o processo decisório do pequeno empresário industrial paranaense. A base da economia paranaense fundamenta-se na agricultura e, mais re centemente, cresce a importância do setor agro-industrial, on de predomina a pequena empresa. Apesar desta evidência, os responsáveis pelo planejamento oficial não têm desenvolvido mecanismos eficientes e que respondam às aspirações emergentes destas empresas. Na verdade, parece-nos que o governo não pretende despender esforços consideráveis num setor em que ele próprio parece não conseguir ver a real importância do mesmo.

Não são necessários estudos aprofundados para demonstrar com clareza que os incentivos e os diversos me canismos instituídos pelo governo têm se mostrado obsoletos e incapazes de solucionar os problemas das pequenas empresas, de tal forma que têm beneficiado apenas um pequeno número destas. As pequenas empresas estão necessitando, para seu desenvolvimento e/ou crescimento equilibrado, de condições que lhes permitam a livre iniciativa, sem o intervencionismo paternalista do governo.

Assim, parece-nos que assume consistência a afirmação de que a contradição reside no fato de o modelo de desenvolvimento econômico incentivar a participação da pequena empresa na atividade econômica, sem, contudo, permitir uma participação mais efetiva na atividade política. (Correa, 1980, p. 276.)

Ao pequeno empresário industrial reserva-se um papel de fundamental importância, qual seja, o de agilizador dos fatores de produção e gerador de riquezas, atividades estas que condicionam o desenvolvimento do bem estar social e econômico, quer seja a nível regional ou nacional.

Entretanto, para que possamos pensar num programa de desenvolvimento coordenado e eficiente, faz-se mister que compreendamos como se estabelece o processo decisório do pequeno empresário industrial. Para tal, é necessário que procuremos a resposta no papel da cultura que o envolve. Estas atitudes e comportamentos que determinam o seu modo de agir, que são, em parte, gerados pelos fatores sócio-culturais, determinam também, a resposta que o empresário tem para oferecer face a uma determinada situação, isto é, refletem a forma de como ele capta e processa a realidade existente.

A fim de estudarmos comparativamente estes tipos de cultura existentes, tanto no que se refere ao critério decisório dos investimentos de capitais, como à rentabilidade da pequena empresa industrial, foram selecionados seis grupos étnicos, distribuídos por vinte municípios do estado do Paraná. Desta pesquisa de campo procedem os dados que subsidiam o presente trabalho. Nesses municípios estão concentradas 55,32% das pequenas empresas industriais do Paraná e repre-

sentam, significativamente, os seis grupos étnicos compostos de brasileiros<sup>1</sup>, alemães, italianos, japoneses, poloneses e sírio-libaneses. (SEP-PR, 1980.)

A razão da escolha desses grupos étnicos reside em serem estes os mais significativos dentro do mosaico étnico do Estado do Paraná. Apesar de existirem outros grupos, os acima relacionados são os que possuem maior representatividade numérica, bem como maior representatividade na atividade industrial do estado<sup>2</sup>.

Assim sendo, uma explicação para as diferenciações relativas ao nível decisório e de rentabilidade da pequena empresa não pode basear-se somente numa análise técnico-econômica da capacidade administrativa do seu dirigente. Ela necessita de mais elementos para subsidiar uma resposta mais consistente.

O fator decisão assume, neste contexto, um papel de fundamental importância, pois constitui a força dinâmica da administração empresarial, e esta é resultante de uma combinação de fatores diversos, entre os quais, os sócio-culturais. Estes afetam diretamente a capacidade administrativa e, conseqüentemente, a capacidade decisória do pequeno empresário e, indiretamente, a rentabilidade (resultado econômico-financeiro) da pequena empresa industrial. Estes fatores não econômicos ainda não mereceram a atenção devida por parte dos estudiosos da administração. A sua compreensão, en-

---

1 Para o presente estudo arbitramos como "brasileiros" os empresários da terceira geração nascida no Brasil.

2 Esta afirmação está baseada nos dados obtidos através de pesquisa preliminar realizada pelo autor.

tretanto, pode facilitar o processo de desenvolvimento.

Assim, a análise das diversificações dos critérios decisórios e da rentabilidade do pequeno industrial constituem a preocupação básica deste estudo. É uma tentativa que objetiva relacionar os fatores sócio-culturais ao processo decisório do dirigente e à rentabilidade da pequena empresa industrial do Estado do Paraná nos seis grupos étnicos alvo da pesquisa.

Com o objetivo de atingir os fins propostos, foi feita, primeiramente, uma revisão bibliográfica para estabelecer o referencial teórico (Cap. 1), isto é, o suporte teórico que embasa as hipóteses apresentadas. Esta análise consta de um resumo das relações específicas ou em contextos semelhantes, das variáveis independentes e dependentes e dos fatores que podem afetar os padrões de relacionamento destas variáveis nas regiões ou condições estudadas.

Embasadas nas teorias e em pesquisas desenvolvidas em estudos anteriores, foram estabelecidas as hipóteses que foram testadas. (Cap. 2.)

No Capítulo 3, são apresentadas as informações sobre os procedimentos seguidos para a obtenção da amostra, coleta e preparação dos dados, escolha e operacionalização das variáveis com os diversos testes estatísticos que foram utilizados na análise final dos dados obtidos.

A seguir, é feita uma descrição dos grupos étnicos estudados, com um enfoque comparativo, mostrando diferenças e semelhanças que poderão refletir-se nas hipóteses, no sentido de determinarem diferenças nos resultados obtidos.

No Capítulo 5, é desenvolvida a análise dos dados



e são testadas as hipóteses e interpretados os resultados dos testes estatísticos.

Finalmente no Capítulo 6 é feita uma breve descrição dos resultados obtidos e a apresentação de algumas recomendações.

## CAPÍTULO I

### 1. ASPECTOS GERAIS

O presente capítulo aborda uma série de estudos efetuados que, direta ou indiretamente, se referem à influência dos fatores sócio-culturais nas decisões financeiras de investimento de capital e na rentabilidade da pequena empresa industrial do Estado do Paraná. Simultaneamente, analisa as relações entre as variáveis escolhidas em outros contextos culturais e/ou funcionais. A individualização da análise pretende tornar claro o entendimento do estudo desenvolvido, isto é, a análise é feita especificamente para cada variável, iniciando pelas dependentes, decisões de investimento de capital e rentabilidade, seguindo-se as independentes.

### 2. DECISÕES, INVESTIMENTO DE CAPITAL, RENTABILIDADE E FATORES SÓCIO-CULTURAIS.

#### 2.1. O Processo Decisório

Um dos objetivos de se estudar o processo decisório, conforme Gomes (1965), é

dar maior racionalidade ao processo de tomada de decisão, de modo a anular, ou pelo menos neutralizar, a simples atitude intuitiva, sem, no entanto, haver maior preocupação com modelos rígidos e constantes. (P.7.)

O estudo do processo decisório só recentemente adquiriu relevância. Até então, somente as ações e não as decisões dentro das empresas mereciam maior atenção. (Motta, 1975, p. 31.)

A partir do aparecimento de dois estudos básicos, um de Chester I. Barnard (As funções do executivo) e outro de Herbert A. Simon (Comportamento Administrativo), o tema tornou-se foco de relativo interesse. (Ramalho, 1977, p. 121.)

Entretanto, quase todos os esforços têm sido endereçados às grandes organizações. As pequenas empresas não têm merecido atenção no que se refere à compreensão dos processos decisórios. O nosso principal esforço será o de tentar estabelecer relações de analogia entre os estudos efetuados e a realidade da pequena empresa industrial do Paraná.

A importância das pequenas empresas transcende o nível econômico, atingindo, também, os níveis social e político. Considerando-se o aspecto da formação de capital e o da geração de empregos, as pequenas empresas podem ser consideradas a verdadeira indústria nacional. Assim, a tentativa de compreender o processo decisório destas empresas justifica-se e torna-se imprescindível.

A tomada de decisão consiste na escolha de um curso determinado de ação a partir de duas ou mais alternativas; é uma tentativa de o administrador alcançar os objetivos anteriormente determinados para a sua organização.

No dizer de Simon (1963), as imagens que se têm do homem que decide são as mais diversas possíveis, mas todas elas tem um ponto de convergência.

Nelas, o indivíduo que toma decisões é o homem no momento da escolha, prestes a decidir entre um ou outro dos caminhos que parte da encruzilhada. Todas elas ignoram a extensão integral, o complexo processo de reflexão, investigação e análise que precede esse momento.  
(p. 13-4.)

Observada superficialmente, a tomada de decisão parece ser simples. Entretanto, se nos determos mais profundamente em sua análise, veremos que é um assunto complexo e digno de estudos mais elaborados. Definida de maneira mais simples, a decisão exige a escolha de uma alternativa. Mas de que maneira as pessoas tomam decisões? Quais os fatores que influenciam a escolha de alternativas? Estas duas perguntas são suficientes para indicar que a decisão implica numa quantidade de dimensões que são realmente significativas, difíceis e de longo alcance.

O pequeno empresário precisa decidir não só que quantidade de recursos deverá investir, mas também onde investir, pois conforme observa Yoshizawa (1978, p. 106.), a escassez de recursos constitui hoje um dos principais problemas do pequeno empresário paranaense. Portanto, as escolhas dos meios que determinam os fins devem ser precedidas por decisões com relação aos fins.

Observada sob um enfoque econômico, a tomada de decisão envolve a consideração de todas as alternativas possíveis e a escolha daquela que maximizará os resultados da organização. Este enfoque é teórico e dentro deste contexto torna-se interessante verificar o que os estudiosos propõem para a tomada de decisão.

Thompson e Van Houten (1975 afirmam que

Para a tomada de decisão precisamos: 1) fazer um levantamento de nossa situação; 2) determinar as alternativas que temos; 3) predizer os resultados de cada uma delas; 4) comparar essas consequências previsíveis com nossos desejos e valores e, identificados os resultados mais desejáveis ou possíveis; 5) selecionar a

alternativa que conduzirá a eles. (p. 149.)

Já Newman (1976) reduz os passos a serem seguidos nas decisões. Sua proposição é no sentido de que

A tomada de decisão implica em quatro fases básicas. Cada fase possui sua própria necessidade que deve ser satisfeita se aquela parte do processo de planejamento é bem feita. Para que um administrador possa fazer uma decisão sábia e racional, ele deve: (a) diagnosticar propriamente o problema; (b) conceber uma ou mais soluções boas; (c) projetar e comparar as consequências de tais alternativas, e (d) pesar esses diferentes conjuntos de consequências e selecionar um curso de ação. (p. 108.)

Robbins (1978), por sua vez, vai um pouco mais longe, pois, além de determinar os passos, sugere os requisitos (teóricos) para a decisão. Assim, para ele,

O processo começa e termina com julgamentos. No ínterim, requer criatividade, habilidades quantitativas e experiências. A figura abaixo ilustra os estágios do processo e as habilidades necessárias em cada um deles.

FIGURA 1

Processo Decisório

Processos de decisão	Requisitos
1 Determinação do problema	Julgamento
2 Formulação de alternativas	Criatividade e Experiência
3 Análise das alternativas	Análise quantitativa e experiência
4 Escolha da melhor alternativa	Julgamento

FONTE: ROBBINS, S.P. O Processo Administrativo - integrando teoria e prática. São Paulo, Atlas, 1978, p. 96.

Por outro lado, Ramalho (1977) simplifica o processo partindo do pressuposto de que o primeiro passo, isto é, a determinação do problema, é inata e não integra o processo decisório. Assim, reduz a apenas três passos o processo decisório, qual sejam:

O indivíduo torna-se ciente do maior número possível dessas alternativas de comportamento, que sejam relevantes para a decisão a ser tomada; ele deve definir cada uma dessas alternativas, envolvendo a determinação do maior número possível de consequências relacionadas a cada alternativa sob consideração; o indivíduo deve escolher entre as alternativas, ou seja, tomar uma decisão. (p. 124-5.)

Se retornarmos aos primeiros estudos básicos sobre a tomada de decisão, veremos que pouca coisa foi modificada em relação ao que Simon (1963) propôs. Este, no seu Comportamento Administrativo, propõe que:

O conjunto de decisões tomadas para ações posteriores constitui uma estratégia; quando o administrador escolhe uma estratégia ele segue o seguinte caminho: (a) relaciona todos os possíveis cursos de ação; (b) determina as consequências de cada estratégia; (c) faz a avaliação comparativa do grupo de consequências; e (d) procura escolher a que seja mais eficiente para obtenção dos fins últimos por ele visados. (p. 26.)

Simon (1963) sugeriu que existe uma diferença entre as descrições da tomada de decisão que os economistas fazem do comportamento humano durante o processo de decisão e as realidades deste comportamento. Ele propõe dois grupos de hipóteses: um descreve o comportamento do homem econômico e o outro o comportamento do homem administrativo. No primeiro grupo de hipóteses (homem econômico), a premissa é a de

que o fator econômico é básico para a tomada de decisão. A mesma hipótese pressupõe também uma completa racionalidade do responsável pela decisão. Nestas condições, torna-se relativamente fácil tomar decisões. Entretanto, este modelo é mais normativo<sup>3</sup> do que descritivo. Os responsáveis pelas decisões não conhecem todas as alternativas e consequências, principalmente o pequeno empresário industrial, uma vez que este não possui acesso fácil às fontes de informações. (Referência em Planejamento, 1978, p. 57.)

Rowe (1974) afirma que "enquanto continuarmos a acreditar que as decisões são adotadas em bases racionais haverá poucas possibilidades de predizer ou entender o processo decisório". (p. 38.)

Em vez de englobar a totalidade do mundo real, que o responsável pela decisão não é capaz de absorver em função das limitações naturais aos seres humanos, as decisões são adotadas tendo como base abstrações pessoais. Os valores, atitudes e características da personalidade do responsável pela decisão influem fortemente (fatores sócio-culturais) nestas abstrações e, em geral, o administrador, ao tomar uma decisão, considera apenas uma amostra selecionada das alternativas possíveis.

Um estudo desenvolvido por Rowe (1974, p. 38-40.) procurou demonstrar tendências contrárias à racionalidade das decisões. Ele conduziu um estudo internacional que contou com 496 administradores. Foi solicitado que se fizesse uma lista de dez características na ordem de importância de um en

---

3 É normativo no sentido em que indica o que um administrador deveria fazer ao tomar uma decisão.

carregado de decisões. A característica "racionalidade" foi a oitava da lista. Percepção, ou habilidade de formular corretamente os problemas, foi colocada no topo da lista por 82% dos administradores, enquanto a compulsão, ou seja, a necessidade de executar a tarefa a qualquer custo, foi a característica menos considerada.

Observando melhor este resultado, podemos afirmar que os responsáveis por decisões respondem a forças e influências. Diversos fatores críticos de natureza externa influenciam a sua forma de pensar, incluindo os fatores sócio-culturais do grupo em que está inserido.

Segundo Pfiffner e Presthus (1964, p. 172.), sendo o administrador um produto social, o seu processo decisório é determinado mais pela cultura do que pelos resultados da pura análise objetiva dos fatos.

A mesma percepção encontramos em Bachrach e Baratz (1970). Dizem eles que

Uma variedade de fatores complexos afeta a tomada de decisão: fatores sociais, culturais, econômicos e formação política dos indivíduos participantes; os valores do grupo encarregado da decisão como uma entidade em si: as pressões individuais e coletivas sobre o encarregado da decisão, os grupos de interesse e assim por diante. (p. 18.)

Não obstante estas condições, inúmeros instrumentos analíticos foram desenvolvidos nos últimos anos com o objetivo de auxiliar as tomadas de decisões. No entanto, um aspecto relevante e que deve ser ressaltado no caso das pequenas indústrias, e também para justificar a hipótese da influenciação das decisões do pequeno empresário, é que o mes-



mo, conforme já referimos anteriormente, não tem acesso às informações e, conseqüentemente, não tem acesso ao ferramental que permite otimizar decisões. Assim, considerando o contexto empresarial das pequenas empresas, as técnicas abaixo descritas devem ser consideradas como instrumentos que permitem auxiliar os administradores nas tomadas de decisão, tornando-as mais eficazes. Porém, sob nenhuma hipótese, poderemos relegar o critério de julgamento pessoal no processo decisório.

#### a) Análise Marginal

A análise marginal trata dos custos adicionais envolvidos numa decisão específica. No caso em que o incremento de renda excede o incremento dos custos, o lucro total aumenta em resultado da aceitação da encomenda.

O conceito de análise marginal ou análise incremental presta-se às decisões sobre otimização de lucros ou minimização de custos.<sup>4</sup>

#### b) Análise de Redes

Neste método, definem-se as atividades a serem desempenhadas estabelecendo-se estimativas de tempo para a sua conclusão e levando-se em consideração as atividades que podem ser desenvolvidas simultaneamente. Desta forma, torna-se possível construir diagramas de fluxo que podem auxiliar

---

4 Para uma análise mais profunda sobre a Análise Marginal, ver por exemplo, ANTHONY N. Contabilidade Gerencial. São Paulo, Atlas, 1979, Cap. 16 e 17.

na adoção de decisões de planejamento e avaliação na especificação das áreas em que se torna necessário redefinir a alocação de recursos para fazer com que os prazos sejam cumpridos. Normalmente, este método é denominado como Método do Caminho Crítico (CPM) e Técnica de Avaliação e Revisão de Programas (PERT).<sup>5</sup>

#### c) Modelo de Gestão de Estoques

É objetivo das organizações que mantêm estoques, a minimização de seus custos. Os modelos de gestão de estoques procuram manter em equilíbrio os custos dos pedidos e os custos de manutenção. Avaliando-se a demanda geral para um certo período, os custos de colocação de cada pedido, os custos de estocagem e o valor de cada item em estoque, é possível determinar o tamanho ótimo para pedidos de estoques eficientes.<sup>6</sup>

#### d) Modelos de Ponto de Equilíbrio

A análise através do ponto de equilíbrio possibilita à empresa, em níveis globais, determinar o nível de operação que precisa manter para cobrir os seus custos operacionais, bem como avaliar a lucratividade ou prejuízo aos vários níveis de venda ou produção. Este modelo leva em consideração os custos fixos, os custos variáveis, a renda total

---

5 Para um estudo mais completo sobre o tema, ver ITT Federal Electric Corp. Um manual de Pert Custo. São Paulo, Bibl. Pioneira, 1968 e RAIFFA, Howard. Teoria da Decisão. São Paulo, Vozes, 1977.

6 Ver WELSCH, Glenn A. Orçamento Empresarial. 2ª ed. São Paulo, Atlas, 1978, Cap. 6 e 7.

e os conceitos marginais de custos e rendas incrementais. A sua utilização é possível através da análise algébrica ou gráfica. É importante ressaltar ainda a existência de um enfoque dicotômico entre Economistas e Contadores sobre a construção gráfica da análise do Ponto de Equilíbrio.

Sob o ponto de vista econômico, usam-se curvas em lugar das retas aceitas pelos contadores, oferecendo como resultado dois pontos de equilíbrio e ainda o ponto ótimo da empresa, ou seja, o ponto onde a empresa alcança o maior lucro. As diferenças fundamentais entre o ponto de vista do economista e o do contador podem ser resumidos conforme segue:

#### QUADRO 1

##### Enfoques Contábil e Econômico do Ponto de Equilíbrio

Ítem	Enfoque do Contador	Enfoque do Economista
Linha de vendas	Reta - os preços unitários de venda permanecem constantes.	Curva - à medida em que a empresa alcança maior quantidade de vendas, os preços unitários de vendas diminuem gradativamente.
Linha do custo variável	Reta - os fatores de custos permanecem constantes ao longo da faixa de volume. A relação custo variável/preço de venda permanece fixa.	Curva - os fatores de custos não são constantes ao longo da atividade. Eficiência e produtividade influenciam os custos variáveis.
Linha do custo fixo	Reta - o custo é constante dentro da faixa de volume.	Degraus - admite-se que nos extremos da faixa de volume, a empresa necessita alterar as instalações e a organização e, conseqüentemente, os custos fixos dão saltos.

FONTE: MATZ, A. et alii. Contabilidade de Custos. 2ª ed. São Paulo, Atlas, 1978 e LEONE, George S. Custos - um enfoque administrativo. 5ª ed. Rio de Janeiro, FGV, 1979.

Como resumo, consideradas as diferenciações de enfoque, podemos dizer que o modelo de análise do Ponto de Equilíbrio procura determinar a relação entre os custos e as rendas totais.<sup>7</sup>

#### e) Programação Linear

A Programação Linear é útil quando as informações de entrada podem ser quantificadas e os objetivos podem ter medições definidas. Fornecem ótimos resultados quando os problemas se referem à logística das instalações de operações, como por exemplo, transporte e armazenamento.

A programação linear utiliza técnicas gráficas, algébricas ou "simplex" para a otimização na alocação de recursos escassos. Para que possamos utilizá-la é necessário que haja, pelo menos, duas atividades competindo pelos mesmos recursos e que estes sejam escassos. Ela ainda pressupõe uma relação entre o problema e o objetivo.<sup>8</sup>

#### f) Retorno do Investimento

Como a competição por capital é um fenômeno comum nas organizações com fins lucrativos, um alto retorno sobre o investimento (RDI) assume características que demonstram a

---

7 Para uma análise mais profunda sobre o assunto, ver, por exemplo, LEONE, George G. Custos - um enfoque administrativo. 5ª ed. Rio de Janeiro, FGV, 1979, Vol. I, Cap. 10 e MATZ et alii, Contabilidade de Custos. 2ª ed. São Paulo, Atlas, 1978. Vol. 2, Cap. 25.

8 Para uma melhor compreensão da utilização da Programação Linear ver MEHTA, Dileep, Administração do Capital de Giro. São Paulo, Atlas, 1978. Cap. 7.

eficiência administrativa.

Calculando-se o lucro como um percentual do capital investido, é possível determinar a eficiência deste mesmo investimento na geração dos resultados (retornos), possibilitando, ainda, o estabelecimento de comparações entre organizações com a finalidade específica de medir sua capacidade geracional de retornos dentro de um determinado setor. Da mesma forma, é possível utilizar o RDI para selecionar alternativas de investimentos (decisões) comparando-se os possíveis retornos de um determinado projeto.<sup>9</sup>

#### g) Simulação

A simulação ou construção de modelos é de uso mais recente e tem se afirmado como técnica decisória. Os jogos empresariais para melhorar a capacidade administrativa de decidir é um exemplo típico e bem sucedido da simulação.

Podemos ainda definir como simulação o resultado de programar um computador para comportar-se exatamente igual a um indivíduo submetido aos mesmos estímulos. O estabelecimento de tal estrutura é uma operação complexa que requer elevados conhecimentos de análise de programação de computadores, informação detalhada sobre o sistema que se quer simular e aptidão para conceber detalhes que poderiam ocorrer numa situação real. Se os resultados das simulações apontam resultados benéficos, provavelmente poder-se-ia adotá-las em situações reais.<sup>10</sup>

---

9 Ver PETERS, Robert. Retorno do Investimento. São Paulo, McGraw-Hill do Brasil, 1977.

10 METHA, op. cit., Cap. 8.

As técnicas acima descritas resumem algumas das alternativas quantitativas existentes à disposição, com fins específicos, dos responsáveis pelas decisões. Naturalmente que não esgotam as possibilidades, pois temos ainda, como exemplo, a Teoria das Filas, a Teoria das Probabilidades, entre outras.<sup>11</sup>

Entretanto, existe a necessidade de reafirmar que o pequeno empresário raras vezes possui acesso a estes instrumentos, seja pela sua desinformação, seja pelo custo que a adoção dos mesmos eventualmente traria para a sua empresa. Desta forma, ele se vê às voltas com as maneiras tradicionais de decidir.

A forma tradicional de tomada de decisão, e que predomina na pequena empresa paranaense, é aquela que segue a experiência passada, isto é, aquela que copia o que já foi feito anteriormente. (Yoshizawa, 1978, p. 110.)

Observado sob este ângulo, o dirigente da pequena empresa reporta-se à experiência anterior e observa que sua ação foi decidida em circunstâncias semelhantes. Se o resultado foi satisfatório, adota a mesma linha de ação; caso contrário, procura estabelecer uma nova alternativa. Evidentemente que esta experiência está evada de fatores diversos, entre os quais, os econômicos, os políticos, os tecnológicos e os sócio-culturais.

Independentemente dos modelos racionais de decisão

---

11 Para uma análise mais completa sobre os instrumentos de auxílio nas decisões, ver MILLER, David W. e STARR, Martin K. Estrutura das decisões humanas. Rio de Janeiro, FGV, 1970. Caps. 4 a 7; KAUFMANN, Arnold. A ciência da tomada de decisão. Rio de Janeiro, Zahar, 1975.

definidos pelos economistas e que encontram campo fértil de aplicabilidade nas grandes organizações, as pequenas empresas são obrigadas, face às suas limitações, a adotar modelos que poderíamos definir, alternativamente, como informais, tal é a carga de influência que a decisão recebe.

Neste sentido, Miller e Starr (1970) comentam que

... os sociólogos acumularam considerável evidências para demonstrar a enorme influência de instituições sociais, hábito e tradição nas escolhas e decisões feitas pelo indivíduo. O efeito destes fatores psicológicos leva os indivíduos a tomar decisões e a agir sem recorrer à maximização de utilidade no sentido econômico clássico. (p. 30.)

Quer dizer, o pequeno empresário nem sempre se preocupa com a maximização econômico-financeira do resultado, mesmo porque, por não possuir mecanismos que permitam antever estes resultados, apela para a sua experiência esperando que esta o auxilie na decisão. O que ele não consegue observar é que as oportunidades de decisão são únicas, isto é, elas ocorrem em situações particulares, não permitindo a repetição da interferência dos mesmos fatores. Em determinada circunstância o conjunto de fatores que interfere é constituído de uma forma, em outras, a constituição destes conjuntos é diferente, não permitindo que o resultado obtido na primeira vez possa ser atingido numa segunda oportunidade se forem utilizados os mesmos critérios de decisão.

#### 2.1.1. Investimentos de Capital

As decisões de investimentos de capital assumem a condição básica de promotoras do desenvolvimento da

empresa. Portanto, um índice elevado de sucesso em decisões de investimentos deverá exercer profundos efeitos sobre o crescimento e os lucros futuros da organização. (Blecke, 1976, p. 52.)

A teoria tradicional do investimento de capital tem como foco de atenção a avaliação e a escolha da alternativa que permite remunerar da melhor forma o capital investido. Neste contexto, para podermos avaliar e escolher, temos que decidir. Um grande número de fatores juntam-se para fazer do investimento de capital uma das mais importantes áreas para a tomada de decisão. Primeiramente, está implícito que aquele que decide sobre o investimento de capital perde parte da flexibilidade administrativa, pois está assumindo um compromisso com o futuro. Logo, ele compromete fundos para esse período, tornando-se dependente de eventos posteriores.

A expansão dos ativos está também relacionada com o montante das vendas futuras esperadas. Quer dizer, uma decisão de aumento dos ativos implica numa previsão implícita de vendas. Assim, falhas na decisão de investir irão resultar em condições desfavoráveis para o setor de vendas.

Uma outra razão para dar atenção ao estudo dos investimentos de capital é que a expansão dos ativos exigem desembolsos consideráveis. Logo, se o desembolso é substancial, é necessário que haja um planejamento cuidadoso, uma vez que os recursos são escassos e de custos elevados.

Assim, basicamente, o investimento de capital é uma aplicação da clássica proposição da teoria econômi



ca da firma, isto é, de que a empresa deveria operar no ponto onde sua receita marginal é igual ao seu custo marginal.<sup>12</sup>

Entretanto, a nível de aplicação prática, mesmo nas grandes organizações, o processo é consideravelmente mais complexo do que propõe a teoria. Primeiramente, porque os projetos de investimento de capital simplesmente não surgem do nada; eles têm que ser idealizados face a uma necessidade premente - o fluxo de boas oportunidades surgem de muito estudo, cuidadoso planejamento e, normalmente, de recursos aplicados em pesquisas e desenvolvimento. Em segundo lugar, surgem problemas relacionados com a área de determinação de custo dos investimentos e dos custos operacionais. Também existe a necessidade de se estimar, a longo prazo, as vendas e os custos associados a projetos específicos. Finalmente, surgem os problemas que se referem ao cálculo do retorno sobre o investimento. É, justamente neste último aspecto, que surgem discrepâncias conceituais dos métodos utilizados para tais fins.

Além dessas dificuldades apresentadas, geralmente o estudo do processo de investimento de capital ainda considera, conforme Weston (1975), "fatores como por exemplo, liquidez, "leverage" e a disponibilidade de fundos de origem interna". (p. 132.)

Face a estas condições, os administradores devem agir procurando tomar decisões que permitam que os investimentos efetuados sejam os melhores dentro do leque de

---

<sup>12</sup> Receita marginal é considerada como sendo a porcentagem da taxa de retorno sobre o investimento e custo marginal como o custo de capital da empresa.

alternativas existentes.

Sem considerar as idéias reais que devem existir, a primeira consideração no processo de investimento de capital é a montagem dos novos investimentos propostos, juntamente com os dados necessários para analisá-los.

Relacionado às idéias de investimento, está a consideração relativa ao tipo de investimento a ser efetuado. A empresa poderá defrontar-se com diversos tipos ou situações que exigem uma decisão, dadas as características desses mesmos investimentos. (Gitman, 1978, p. 219.)

Basicamente, existem três tipos de investimento mais comuns: (a) os projetos independentes; (b) os projetos dependentes; e (c) os projetos mutuamente exclusivos. A primeira categoria, "projetos independentes", determina uma distinção entre os projetos, de tal forma, que a aceitação de um deles não exclui a aceitação dos outros. Na categoria dos "dependentes", a aceitação de um projeto implica na aceitação de outro ou outros, em função da íntima relação existente entre os mesmos. Finalmente, os projetos "mutuamente excludentes" são aqueles que possuem a característica de que, se aceito um, os demais são automaticamente rejeitados.

Embora haja uma grande variação de empresa para empresa, as propostas que tratam da aquisição de ativos (projetos de investimentos) são frequentemente agrupadas de acordo com as seguintes categorias: (a) substituição de equipamentos; (b) expansão da capacidade produtiva; e (c) novas linhas de produtos.

Estas propostas de investimento em ativo são relativamente arbitrárias, pois, na prática, é difícil

decidir sobre a categoria apropriada de um investimento em particular.

Numa primeira análise, as decisões de substituição de equipamentos são as mais simples. Pelo uso natural ou pela inadequação, os ativos tornam-se obsoletos ou se desgastam, necessitando de reposição para que a empresa possa continuar seu fluxo produtivo. Nestas condições, é perfeitamente possível à empresa prever, com relativa margem de segurança, os custos de reposição dos equipamentos.

As decisões na segunda categoria, que se subdivide em expansão da capacidade e expansão da linha de produção, já não são tão simples como a decisão de investimento exigida pela primeira por causa do grau de incerteza muito grande existente na expansão dos investimentos. Um dos recursos que permite auxiliar a decisão é a experiência acumulada com as máquinas anteriores ou então recorrer às informações de empresas similares. Quando se trata da expansão da linha de produtos, nem sempre será possível utilizar-se desse tipo de informação, mesmo porque, às vezes, ele é inexistente. Ainda poderíamos sugerir uma quarta categoria de investimento de capital, podendo ser denominada de "outras". Nesta categoria poderiam ser enquadrados, por exemplo, os investimentos em sistemas de lazer para funcionários, os investimentos em restaurantes, além de outros.

Os demais aspectos do investimento de capital envolvem detalhes administrativos, tais como: onde alocar os recursos?; em que prazo deverá ser feito o investimento?; qual o critério a ser utilizado para medir sua eficiência em termos de retorno? Particularmente, nesta última

indagação, torna-se necessário um estudo mais elaborado, uma vez que o resultado obtido é básico para diferenciar as formas de investimentos efetuadas entre as grandes e as pequenas empresas industriais.

Obrigatoriamente, ao nos referirmos a retorno de investimentos, temos que aceitar, numa condição implícita, o orçamento de capital. Uma proposta de investimento de capital, pela abrangência da mesma, deverá ser julgada como uma decisão de orçamento de capital. (Solomon, 1977, p. 174.)

Uma vez que o investimento de capital assume características, para a sua análise, de orçamento de capital, faz-se necessário que se utilizem instrumentos que permitam avaliar a lucratividade ou a rentabilidade desses novos investimentos.

Sobre esses instrumentos, assim se refere Solomon (1977):

Os métodos empregados têm variado desde os métodos subjetivo-intuitivo-apreciativos até os métodos objetivo-mensuráveis. A diferença é antes de gradação do que de natureza: toda avaliação do futuro exige julgamento subjetivo e até mesmo certa dose de intuição. Mas, num extremo, as compreensões necessárias são diretamente traduzidas em decisões; noutro extremo são, primeiramente, desenvolvidas em estimativas explícitas das rendas, dos custos e das vantagens previstas que, posteriormente, são transformadas em medidas de lucratividade que, por sua vez, forma a base das decisões. (p. 174.)

Assim, para que se torne viável a utilização do instrumental disponível, bem como a seleção daquele que mais se adapta à necessidade, temos que aceitar a existência do orçamento de capital. A finalidade principal da

sua existência resume-se na simplificação do processo decisório. A justificativa apresentada por Vatter (1974) em relação ao orçamento é por demais significativa:

A preparação do orçamento é uma das maneiras de fazer com que os administradores planejem o que se propõem a fazer em um período vindouro, de tal modo que esses planos possam formar um grupo coerente de decisões inter-relacionadas. (p. 35.)

Um orçamento de capital demonstra os objetivos básicos da organização no que se refere ao equipamento produtivo, bem como uma fonte de dados que determina a aquisição ou não de ativos fixos. (Blecke, 1976, p. 48.)

Poderíamos, então, assumir que um orçamento de capital adequado, abrangendo, por exemplo, as futuras necessidades de expansão produtiva, tem a característica de se transformar num ponto de referência para os planos futuros da organização e para simplificar o processo decisório dos investimentos de capital.

Uma das mais completas e abrangentes definições de orçamento de capital encontramos em Cherry (1975):

No sentido mais amplo, orçamento de capital é um processo administrativo e analítico para planejar e controlar o compromisso de fundos da firma com as aplicações (ou capital) a longo prazo. Contudo, o termo também é aplicado muitas vezes, num sentido mais restrito, aos métodos analíticos usados para avaliar projetos de despesas de capital. (p. 205.)

Assim, definida a sua estrutura e utilidade, é possível ater-nos aos instrumentos que determinam a seletividade ou escolha das alternativas de investimento de capital.

Sem levarmos em consideração as medidas subjetivo-qualitativas, existem quatro métodos ou instrumentos que permitem a avaliação de um investimento. (Solomon, 1977, p. 174.)

São eles:

- a) Período de retorno do investimento;
- b) Retorno sobre o investimento nominal;
- c) Taxa interna de retorno; e
- d) Valor líquido atual.

*Período de retorno do investimento.* Também denominado de "payback" ou "pay-off period" é calculado definindo-se exatamente o tempo que leva para recuperar o investimento líquido. Em vez de preocupar-se com as médias das entradas de caixa, a empresa considera apenas a época em que estas ocorrerão.

Segundo Gordon (1955) "a principal implicação da utilização do critério do período de retorno é a de fixar uma elevada taxa limite ao investimento quando o período de "payback" é muito curto, de dois ou três anos, por exemplo". (p. 381.)

Portanto, as deficiências desse critério podem ser resumidas da seguinte forma:

- a) o período de retorno não consegue reconhecer os fluxos de caixa além do período de retorno propriamente dito;
- b) o período de retorno não consegue reconhecer as diferenças de tempo entre as entradas de caixa;
- c) não reconhece o valor do dinheiro no tempo;

d) finalmente, o critério de aceitação ou rejeição usado pelo método do "payback" é arbitrário.<sup>13</sup>

*Retorno sobre o investimento nominal.* Este método leva em consideração a razão entre a lucratividade média anual orçada no projeto e o investimento nominal no projeto. Essa forma de avaliação, no entanto, apresenta sérios problemas operacionais. Nesse sentido, Solomon (1977) comenta que

Na verdade, um de seus defeitos é ser um conceito totalmente ambíguo, particularmente no que se refere ao cálculo do denominador da fração. Às vezes emprega-se o investimento nominal original, outras vezes, o investimento médio nominal e, outras, ainda, uma média ponderada de investimento nominal nos diversos períodos. Também é ambíguo no que se relaciona ao próprio conceito de investimento. Num sentido estrito, sendo uma medida de valor nominal, deve incluir apenas as despesas capitalizadas, inclusive o capital operacional necessário, mas este é frequentemente ampliado a fim de incluir todos os dispêndios previstos relacionados com o projeto. (p. 177.)

Além desses aspectos, ainda segundo o mesmo autor, ele não permite considerar os prazos dos lucros ou dos custos esperados.

*Taxa interna de retorno.* Podemos definir a taxa interna de retorno, segundo Cherry (1975), como "a taxa necessária para descontar o fluxo esperado de benefícios de cai

---

13 Para uma análise mais completa sobre o método do Período de Retorno do Investimento, ver: (a) SOLOMON, Ezra. Teoria da Administração Financeira. 3ª ed., Rio de Janeiro, Zahar, 1977, p. 174; (b) GIIMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira. São Paulo, Harper, 1978. p. 262-5.

xa anuais líquidos, para tornar seu valor atual igual ao desembolso de caixa líquida". (p. 224.)

Nesse método, o que se considera é a taxa de juros através da qual o valor presente dos investimento futuros é igualado ao desembolso provocado pelo investimento. A sua determinação é feita através de tentativas e erros. Primeiramente, computa-se o valor presente dos fluxos de caixa do projeto de investimento usando para tal uma taxa de juros arbitrária. Após essa operação, compara-se o valor presente obtido com o custo do investimento. Se o valor presente é maior do que o custo, tenta-se uma taxa de juros maior; se o inverso ocorrer, isto é, se o valor presente obtido for menor do que o custo, tenta-se uma taxa de juros menor. A taxa de juros que permite uma igualdade aproximada é definida como a taxa interna de retorno.

O critério de aceitação que normalmente se adota consiste em comparar a taxa interna de retorno com uma taxa exigida. Se a taxa interna superar esta última, o projeto será aceito, caso contrário, será rejeitado.

Segundo Van Horne (1974), "frequentemente a taxa de retorno exigida é tomada como custo de capital da empresa". (p. 45.)

*Valor atual líquido.* Também denominado de "valor presente líquido" ou simplesmente de "valor presente". A natureza desse método está em considerar como valor atual líquido o valor presente dos retornos futuros descontados pelo custo apropriado do capital, deduzindo-se os custos de investimento. Desta forma, é possível estabelecer uma comparação entre o valor atual com a despesa necessária para gerá-lo.



Se o valor presente do benefício, descontado ao custo de capital, for superior ao desembolso de caixa para gerá-lo, então o valor atual do patrimônio será aumentado. Se, por outro lado, o valor atual dos benefícios for menor do que o desembolso líquido exigido para gerá-los, o valor atual diminuirá se assumirmos o projeto de investimento.

O raciocínio de se aceitar ou rejeitar o projeto é semelhante ao exigido para o método de taxa interna de retorno. (Van Horne, 1974, p. 45.)

Ao estabelecermos uma comparação entre o método da taxa interna de retorno e o método do valor atual líquido, é interessante observar que, conforme acentua Solomon (1977),

... ambos proporcionam uma medida geralmente correta para a determinação do valor de uma despesa com um investimento individual. Entretanto, para fins de ordenar gradativamente e, portanto, selecionar uma dentre duas ou mais alternativas mutuamente exclusivas, os dois métodos conduzem a resultados contraditórios. (...) A fonte de conflito pode ser identificada comparando-se os valores relativos dos dois projetos, em determinada ocasião futura situada além da data do término de ambos os projetos. (p. 187-9.)

Além desses quatro métodos citados, outros ainda existem, como por exemplo, o "método da taxa de retorno médio" e que são encontrados na prática, mas que deixamos de considerar ou porque são desprovidos de consistência ou porque sua utilização é esporádica, perdendo com isso, a sua significância.

Sendo o investimento de capital essencialmente um processo de tomada de decisão, isto é, uma escolha de um curso de ação a seguir entre diversas alternativas existentes,

pressupomos a utilização de instrumentos adequados que permitam essa seleção. Conforme foi visto, diversos instrumentos quantitativos acham-se à disposição para auxiliar nas tomadas de decisão de investimento de capital. É importante ressaltar, porém, que, geralmente, o pequeno empresário não tem acesso a estes mecanismos, obrigando-se, nas suas decisões, a utilizar outros expedientes que não estes.

O pequeno empresário, na prática, envolvido pelas situações de incerteza e risco, guia-se, via de regra, por intuições e palpites. Este ensaio de tentativas e erros leva-o, muitas vezes, à certeza, quer dizer, aprende a tomar decisões susceptíveis de serem transformadas em operações. (Programa de Desenvolvimento de Executivos de Santa Catarina, 1978, p. 22.)

Analisando o comportamento referente ao processo decisório dos empresários catarinenses, foi constatado que

Em síntese, nas suas decisões, pesam mais sua formação técnico-prática e sua intuição, do que a análise formal do processo decisório. (Prodesc, 1970, p. 27.)

Um outro estudo, de características semelhantes, desenvolvido no Paraná (Programa Paranaense de Treinamento de Executivos, 1977.), também confirma essa tendência de predomínio da experiência em detrimento da utilização de instrumental quantitativo:

Nas pequenas empresas, o critério mais utilizado nas decisões de investimento de capital é a experiência da direção (58,24%), figurando em segundo lugar, a pesquisa de mercado (15,97%) e em terceiro, os estudos de viabilidade..... (14,94%). (p. 110.)

## 2.2. Rentabilidade

No presente estudo, "rentabilidade" assume a característica de variável dependente e será relacionada com os fatores sócio-culturais (variáveis independentes) e com decisão de investimento de capital.

Nas grandes organizações, as decisões de investimento de capital resultam da seleção de alternativas de investimentos, mediante a utilização de instrumentos quantitativos. Essa observação revela o comportamento das grandes empresas face ao retorno dos investimentos efetuados. Bresser Pereira (1977) define muito bem a expectativa deste tipo de empresas ao afirmar que

... o determinante fundamental dos investimentos não é a taxa de juros, nem os lucros retidos, nem o princípio do risco crescente, mas a taxa de lucro esperada. É a rentabilidade dos investimentos planejados e esperados que interessa. Essa rentabilidade está, naturalmente, na íntima dependência da taxa de crescimento da economia. (p. 269.)

A seleção do investimento que permite acréscimos de lucros ou que incrementa a rentabilidade da empresa deve ser efetuada mediante a análise das taxas de retorno, calculadas através dos diversos mecanismos disponíveis e que foram apresentados no item 2.1.1. Logo, essa taxa de retorno que permite aceitar o investimento como viável tem, como objetivo específico, assegurar a recuperação e a remuneração dos recursos investidos.

Existe rentabilidade no momento em que surgem as possibilidades de utilização dos recursos com o objetivo de gerar valores econômicos maiores do que a soma dos valores

investidos. A rentabilidade como diretriz para uma ação e para a maximização dos lucros, é simplesmente a seleção dos ativos, dos projetos e das decisões lucrativas. (Solomon, 1977, p. 34.)

A elevação da rentabilidade de uma empresa requer um planejamento detalhado e inteligente, onde a minimização dos custos e a conseqüente maximização dos resultados são perseguidos constantemente. (Blecke, 1976, p. 136.)

Assim, na aplicação dos recursos de uma empresa, a prioridade básica está na determinação da possível taxa de retorno, o que permite avaliar a rentabilidade esperada.

O enfoque assumido pela variável rentabilidade neste trabalho procura caracterizar o grau de êxito econômico da pequena empresa industrial paranaense, independentemente da utilização ou não dos mecanismos de decisão citados.

Essa é uma condição "sine qua non" porque na pequena empresa, em função dos fatores anteriormente referidos, existem restrições na adoção desses mesmos mecanismos quando da decisão sobre a escolha das alternativas viáveis. Como conseqüência, a rentabilidade esperada ou desejada, é "quantificada subjetivamente" sem que se possa estabelecer margens de segurança para a mesma. Daí podermos inferir que a rentabilidade depende, em parte, das decisões de investimento de capital que são tomadas pelo pequeno empresário paranaense.

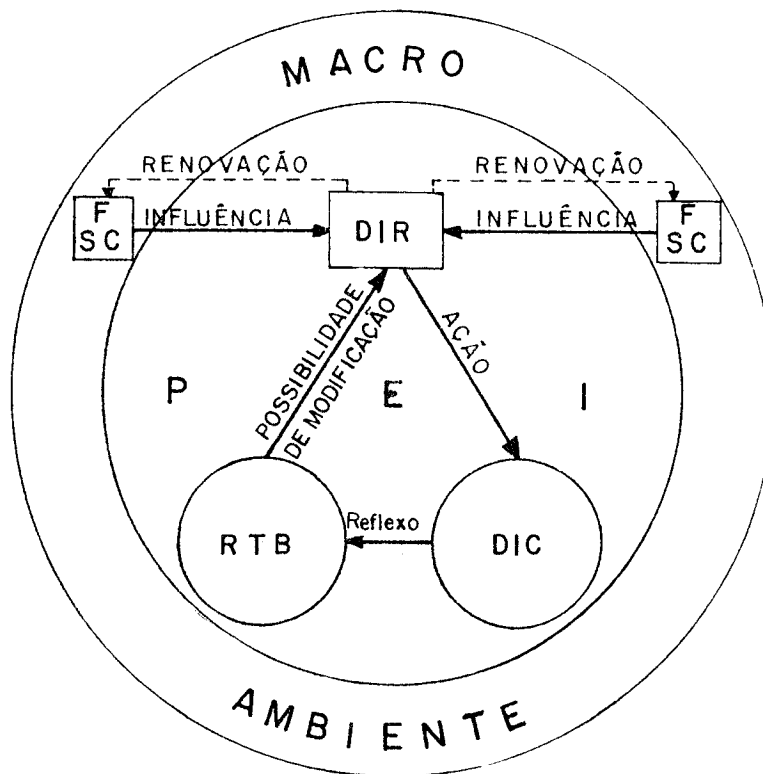
Essa associação determina, por sua vez, que as decisões bem sucedidas provoquem uma elevada taxa de retorno ou uma rentabilidade elevada e que as decisões mal sucedidas tenham uma baixa rentabilidade.

Para melhor esclarecer a dependência das relações entre a variável rentabilidade e as decisões de investimento de capital e os fatores sócio-culturais, foi idealizada uma matriz de relações, representada pela Figura 2, que assume a condição de demonstrar as relações e as interrelações dos elementos referidos.

Essa matriz de relações é aplicada a todos os fatores sócio-culturais envolvidos no trabalho, tornando claro o fluxo das relações, bem como a intensidade e a forma de ação que existe no conjunto.

FIGURA 2

Matriz de Relações entre Variáveis



PEI = Pequena Empresa Industrial  
 FSC = Fatores Sócio-Culturais  
 DIR = Dirigente  
 DIC = Decisão de Investimento de Capital  
 RTB = Rentabilidade

A Figura 2 pode ser melhor analisada conforme segue:

1. *A matriz de relações* está indicada pelo conjunto de elementos gráficos que a compõem. Este conjunto demonstra os diversos elementos constitutivos, a direção dos fluxos de relações e a forma das mesmas.
2. O círculo externo representa o macro-ambiente onde a pequena empresa industrial (PEI) está localizada. Nesse macro-ambiente estão contidos os sistemas culturais, sociais, políticos e econômicos, além de outros.
3. O círculo imediato, na direção do centro da figura, representa a pequena empresa industrial (PEI), na sua totalidade de ações e operações.
4. Os quatro elementos básicos estão demonstrados conforme segue:
  - a) os quadrados FSC, representa o conjunto de fatores sócio-culturais;
  - b) o retângulo DIR, representa o dirigente da pequena empresa industrial (PEI);
  - c) o pequeno círculo DIC representa as decisões sobre investimentos de capital tomadas pelo pequeno dirigente industrial.
  - d) o pequeno círculo RTB representa a rentabilidade da PEI, decorrente dos investimentos efetuados.
5. O fluxo das relações está indicado pela direção das setas contidas na matriz de relações.

6. O relacionamento entre os elementos é representado da seguinte forma:

- a)  $FSC \longrightarrow DIR \longleftarrow FSC$ . A relação entre os fatores sócio-culturais (FSC) contidos no macro-ambiente e o dirigente (DIR) da pequena empresa industrial (PEI).
- b)  $DIR \longrightarrow DIC$ . A relação entre o dirigente (DIR) da pequena empresa industrial (PEI) influenciado pelos fatores sócio-culturais (FSC), e as decisões de investimento de capital (DIC).
- c)  $DIC \longrightarrow RTB$ . A relação entre as decisões de investimento de capital (DIC) tomadas pelo dirigente e a rentabilidade (RTB) da pequena empresa industrial (PEI).
- d)  $RTB \longrightarrow DIR$ . A relação existente entre a rentabilidade (RTB) e o dirigente (DIR) da pequena empresa industrial (PEI).
- e)  $FSC \cdots \cdots \cdots DIR \cdots \cdots \cdots FSC$ . A possibilidade de uma relação de modificação entre o dirigente (DIR) e os fatores sócio-culturais (FSC).

A efetiva relação entre os elementos representados na matriz de relações determina todo o esboço teórico contido neste capítulo. A representação simbólica ou gráfica surge como um dispositivo auxiliar para o perfeito entendimento das relações propostas, das formas e direções pretendidas e do conteúdo existente.

Uma vez determinada essa esquematização simbólica,

faz-se necessário apresentar algumas referências sobre os fatores sócio-culturais.

### 2.3. Fatores Sócio-Culturais

Por ser a pequena empresa industrial uma unidade onde o seu dirigente assume um papel multiforme, ela está sujeita por esta própria condição, a pressões sociais, culturais e às influências do meio em que está inserida. Entre os fatores que repercutem em suas atividades administrativas e, por consequência, nas decisórias, podemos classificar como sendo sócio-culturais as seguintes:

- a) o sistema educacional ou seja, a escolaridade;
- b) as diferenças etárias;
- c) a atitude a respeito da posse de bens, isto é, o nível sócio-econômico;
- d) a comunicação coletiva desenvolvida pelo integrante do meio;
- e) a orientação para o fatalismo;
- f) os padrões de orientação para o "status social" ou reconhecimento ou prestígio;
- g) a satisfação em relação ao trabalho e aos ideais relativos à profissão;
- h) a importância atribuída à família.

Neste tópico faremos uma abordagem geral sobre estes fatores e depois descenderemos a nível de descrição individual de cada uma das variáveis sócio-culturais.

A influência dos fatores sócio-culturais no desenvolvimento e atividade da pequena indústria nunca será suficientemente ponderada. Entretanto, pode-se afirmar que são



os fatores mais determinantes de todos, já que representam o ambiente em que o indivíduo tem que atuar e, por conseguinte, influirá na maioria de suas decisões.

Isto não significa que a lista citada seja completa; pode-se encontrar outros fatores e subdividi-los em outros elementos. Entretanto, os fatores que foram citados com põem um conjunto que permite explicar significativamente as variações sofridas nas decisões tomadas pelo pequeno empresário industrial paranaense.

Segundo Sorokin (1975, p. 55.), os elementos sócio-culturais resultam da cultura material que é constituída pe lo conjunto de veículos da cultura, ou seja, é formada, antes de tudo, pelo que ela tem de mais original, de "significados".

Já Germani (1975) é mais claro assumindo que os fa tores sócio-culturais resultam de três elementos interdependentes:

- a) "valores: crenças, princípios, normas e as dire trizes que são adotadas;
- b) conhecimentos: as capacidades requeridas, a ex periência acumulada; e
- c) necessidades: as motivações, os interesses, os sentimentos que movem à ação." (p. 78.)

Entretanto, uma exposição muito mais esclarecedora encontramos em Foster (1962), quando este comenta que

uma determinada sociedade é uma organização ati va - funciona e se perpetua - porque seus com ponentes, inconscientemente, estão de acordo quanto às regras básicas para viverem juntos.

"Cultura" é o termo sintético que define estas regras de orientação do modo de vida dos componentes dum grupo social. Mais especificamente, cultura pode ser definida como o modo de vida comum, aprendido, partilhado pelos membros duma sociedade e consistindo na totalidade de instrumentos, técnicas, instituições sociais, atitudes, crenças, motivações e sistemas de valores conhecidos do grupo. Ora, para apresentar a distinção de maneira diferente, sociedade significa pessoas e cultura significa comportamento de pessoas. Os termos são interdependentes, e é difícil falar de uma sem a relacionar com a outra. Os cientistas da cultura frquentemente usam os termos alternadamente, ou usam o composto "sócio-cultural" para indicar que o fenómeno em apreço participa da sociedade e da cultura. (p. 21-2.)

Para efeito do presente estudo, torna-se necessário, senão imprescindível, que se tome como ponto de referência a transição cultural e sociológica que se processa naturalmente no ambiente onde este se reporta. As características de transição, a coexistência de formas sociais que pertencem a épocas e lugares diferentes, proporcionam uma peculiaridade de caráter conflitivo ao processo, uma contínua ruptura com o passado, uma resistência que tende a separar as pessoas e os grupos, bem como penetrar na consciência individual, onde também chegam a coexistir atitudes, idéias e valores pertencentes a diferentes etapas de transição.

Ao nos referirmos ao processo de aculturação, necessariamente, temos de nos reportar ao processo de ocupação humana e ao sistema de adaptação do homem ao meio, integrando e criando o que passou a chamar-se de "meio-ambiente". De fato, o homem procura transformar a natureza, implantando atividades que lhe servem de subsistência. Destas relações entre o homem e a natureza surgem as atividades e as técnicas. Entre estas últimas, devemos considerar a técnica de

decisão que é parcialmente baseada na experiência, ou seja, é condicionada, em parte, pela influência de fatores sócio-culturais quando ainda inexiste a explicação científica de fatos ocorridos.

As tradições culturais do país, em geral, representam ensinamentos acumulados de filósofos, mestres, tanto religiosos como leigos, assim como as atividades correntes e as idéias da sociedade. Sua história pode ser muito breve ou remontar a séculos ou mesmo milênios, como é o caso de sociedades muito antigas como as do Egito, China ou Índia.

Todavia, nos casos em que os indivíduos ou grupos se separam de suas tradições e práticas culturais, os conhecimentos que receberam em sua infância são os que influem em seus critérios e atos, algumas vezes, inclusive, de forma negativa.

É enorme a influência da cultura na vida das pessoas, seja na sociedade, seja na empresa. Segundo Aquino (1979), quando um indivíduo ingressa numa empresa, quer seja como funcionário ou como dirigente, ele leva consigo sua energia psicológica, suas experiências pessoais e profissionais, suas aptidões, capacidades e uma quantidade incontável de outras características. (p. 108.)

Estas características são os reflexos dos vínculos existentes entre os valores, as atitudes e os comportamentos, porque estão intimamente ligados por laços indissolúveis. Ainda segundo Aquino (1979), os valores

servem como pradrões; as atitudes e conduta são manifestações passíveis de mensuração e avaliação, por intermédio do padrão estabelecido pelo valor. Os valores e as atitudes são adqui-

ridos de quatro maneiras diferentes: (a) através da personalidade; (b) pelas interações na infância e na idade adulta; (c) pelas ligações com grupos; e (d) pela posição ocupada pelo indivíduo em determinada classe social. (p. 111.)

Esta herança cultural é, em grande parte, assimilada em função do sistema educativo, tanto formal quanto informal. À medida em que este sistema se baseia simplesmente em aprender de memória, aceitando docilmente as opiniões do mestre, ou então, em bem treinar a mente para que se pense logicamente, desenvolvendo o espírito da curiosidade científica, ele determinará o grau de espírito criativo dos indivíduos, sejam diretores, técnicos ou trabalhadores dentro da organização empresarial. Este fator determina, desta forma, o critério a ser adotado nas decisões, desde a simples adoção de idéias anteriormente desenvolvidas até a verdadeira busca da solução que permita a condição ótima para o caso em análise.

O sistema educativo, por sua vez, é função das atitudes da sociedade. Se a sociedade considera, por exemplo, que os velhos são infalíveis e representam a sabedoria e que as palavras destes não podem ser refutadas, a educação voltar-se-á, provavelmente, para a perpetuação das opiniões de um professor, as quais, por sua vez, podem também ser, em grande parte, uma repetição dos pontos de vista de seus mestres. Por conseguinte, se a transmissão de opiniões for muito exata, os conhecimentos tenderão a continuar sendo reproduzidos em sua forma original.

Por outro lado, existe o reverso da moeda, isto é, sociedades que, em função de sua cultura, são estimuladas a

romper com o conservacionismo, estimulando constantemente a mudança. Os fatores que facilitam a mudança, quer sejam culturais, sociais ou psicológicos, segundo Foster (1962, p. 62.), são a antítese das barreiras existentes nas sociedades mais conservadoras.

A análise da sociedade ou grupo propenso à mudança é interessante na medida em que esta propicia a adoção ou não de novas técnicas ou idéias que permitam decidir em função das mutações dinâmicas, quer seja a nível econômico ou a nível político, dentro do ambiente onde a organização se localiza.

Na evolução das sociedades, desde o estado pré-industrializado ao totalmente industrializado, observa-se que os laços familiares tendem a relaxar-se e, na maioria das coletividades industrialmente desenvolvidas, a família, ainda que constitua um fator muito importante, está reduzida à unidade de marido, mulher e filhos. O desaparecimento das famílias numerosas também é uma função direta do estado geral do desenvolvimento econômico. Nos países onde ocorreram grandes imigrações, como é o caso do Brasil e especificamente do Estado do Paraná (Referência em Planejamento, 1977, p. 2-23.), realizam-se grandes esforços no sentido de integrar o imigrante no seu novo lar. Na maioria dos países em vias de desenvolvimento, a família constitui, ainda, a unidade social mais importante. A priori, a família se considera mais extensa e abarca os tios e primos. Isto repercute forçosamente na conduta de uma empresa, desde os níveis mais elevados aos mais baixos. Ao nível de propriedade e direção superior existe uma obrigação tácita de encontrar trabalho não somen-

te para os membros diretos da família, tais como filhos e sobrinhos, mas também para os esposos dos filhos e dos irmãos. Em tais casos, os interesses da empresa em geral podem sair prejudicados, bem como as decisões serem fortemente influenciadas por estes fatores. Se encararmos o processo decisório como um processo de mudança, uma vez que o mesmo força a adoção de novas idéias relegando as velhas face à dinâmica natural do meio em que a empresa atua, veremos que estes laços familiares geralmente interferem significativamente no processo. É novamente em Foster (1962, p. 89.) que encontramos a afirmação de que quando as obrigações recíprocas são tão importantes dentro das famílias e estas se encontram em transição, sua própria força constitui um dos maiores obstáculos para a adoção de novas idéias. No que diz respeito à satisfação com o trabalho, esta também tem muito a ver com a função administrativa dentro da organização e, por extensão, ao processo decisório desenvolvido pelo pequeno empresário enquanto dirigente.

Uma vez considerados os fatores sócio-culturais como um conjunto interrelacionado, cabe analisar os aspectos individuais de cada um, quando estes assumem as características de variáveis independentes e que subsidiam as hipóteses apresentadas neste estudo.

### 2.3.1. Escolaridade

Todo o sistema educacional de uma país tem um direto e significativo propósito sobre os tipos e qualidades do povo potencialmente direcionado para as empresas de

negócios. Desta forma, em geral, tem-se a impressão de que todo o sistema educacional, em qualquer país, afeta todos os aspectos importantes da vida administrativa de uma empresa.

(Richman, 1965, p. 305.)

Uma das principais características dos países em vias de desenvolvimento é o alto índice de analfabetismo, ou seja, o baixo nível educacional do povo. Neste sentido, trata-se de uma variável explicativa do grau de desenvolvimento de um país, ao mesmo tempo que possibilita ao indivíduo acompanhar o grau de desenvolvimento da ciência e da tecnologia, bem como a sua integração num processo de atualização e mudanças contínuas.

A função inovadora da educação vem tendo uma aceitação mais ou menos generalizada. Existe uma tendência de se considerar a educação como um meio importante de modificar, como instrumento de trazer à tona modificações desejáveis na sociedade. Assim, um estímulo à educação, numa situação de indústria do tipo tradicional (como é o caso do Paraná), representa por certo, uma grande possibilidade de adaptação à realidade muito mais dinâmica e inovadora, permitindo melhorias na rentabilidade da mesma, pois a habilitação cultural e técnica dos recursos humanos é considerada por muitos como um dos modernos fatores de produção.

Do ponto de vista teórico, é inegável que a educação é um fator importante para o desenvolvimento da indústria, assim como de qualquer outro setor da atividade econômica.

Pesquisas efetuadas têm demonstrado que realmente a educação pesa no comportamento administrativo das empresas. O trabalho desenvolvido por Yoshizawa (1978, p. 66.) demons-

tra que nas pequenas empresas seus diretores são de nível educacional primário (39,69%); nas grandes empresas predominam os dirigentes com curso superior, cujo percentual atinge a 61,79%. As mesmas características foram identificadas pelo PRODESC (1978, p. 22.), onde 33% dos pequenos empresários possuíam apenas o primeiro grau.

No que se refere especificamente à influência da escolaridade sobre as tomadas de decisão e à rentabilidade, nada foi publicado nos últimos 20 anos, período em que nossa procura foi intensa. Porém, em outras áreas do conhecimento muito se tem escrito, como é o caso da Sociologia Rural, onde encontramos diversos trabalhos procurando mostrar a influência desta variável sobre a inovabilidade e sobre a eficiência agrícola.<sup>14</sup>

Também na área das Ciências Sociais foi possível encontrar estudos sobre o mesmo problema.<sup>15</sup>

Com relação à administração nas grandes corporações internacionais, também já foram desenvolvidos trabalhos objetivando relacionar a escolaridade com alguns fatores administrativos;<sup>16</sup> em todas estas áreas comprovou-se que, em maior ou menor grau, a escolaridade afeta o fator objeto de estudo.

---

14 Ver os trabalhos de SCHULTZ, Teodore W. A Transformação da Agricultura Tradicional. Rio de Janeiro, Zahar, 1965, Cap. I, p. 17; FLIEGEL, Frederick. Alfabetização e exposição à Informação Instrumental entre Agricultores do Brasil Meridional. Porto Alegre, IEPE, 1971, p. 17-9.

15 Ver, por exemplo, ALVES, Edgard L. G. Fatores Sócio-Econômicos e adequação Nutricional. Tese de Mestrado, USP, 1978, p. 32-6.

16 Ver DE BETTIGNIES, H. C. "The Cultural dimension of top Executive's careers: a comparative analysis". In — WEINSHALE, T. (Org.) Culture & Management. New York, 1977. Cap. 11, p. 281-4.



### 2.3.2. Idade

O comportamento da variável idade costuma ser sondado em quase todas as indagações que se fazem nas áreas do conhecimento. Acredita-se normalmente que à medida em que a pessoa avança em idade tende a sedimentar os conhecimentos e experiências já adquiridas a ponto de se tornar pouco receptiva às novidades culturais e técnicas. No que se refere à capacidade propriamente dita, estudos recentes acabaram com o mito de que esta declina com o passar dos anos. Muitas pessoas, aparentemente, possuem maior capacidade perto do fim de suas carreiras do que no começo. Estas descobertas receberam o apoio de outros estudos em que os mesmos indivíduos foram testados diversas vezes. (Bentz, 1953, p. 319-20.)

No que concerne ao desempenho da atividade administrativa, parece claro haver mais possibilidades de melhor desempenho do dirigente mais experiente em administração, uma vez que o ensino formal é deficiente e insípido. (Fortune, 1970, p. 30.) Entretanto, esta vantagem é ofuscada com a perda de parte da capacidade inovadora, conforme Miner (1972) observa, ao afirmar que

já observamos existir nas pessoas mais idosas uma tendência de manter atitudes previamente estabelecidas e a opor-se à introdução de novos processos de trabalho. (p. 22.)

Apesar destas observações, as pesquisas nos mostram que as corporações, principalmente as de ações transnacionais, continuam preferindo as pessoas mais idosas para as funções de direção. Uma pesquisa desenvolvida por Evans

(1970) demonstrou que a média de idade para um presidente de companhias americanas e européias é de 55 anos. Nos Estados Unidos a maioria (51%) dos presidentes estão entre a faixa de 50 - 59 anos de idade. (p. 29.)

No Paraná, Yoshizawa (1978) nos mostra que na pequena empresa, a faixa etária dominante é a de 40 - 50 anos, perfazendo um total de 33,23%. A incidência de dirigentes com mais de 60 anos aumenta à medida em que aumenta o tamanho da empresa. (p. 56.)

### 2.3.3. Nível de Vida

Numa primeira observação, parece lógico que o nível de vida do pequeno industrial seja uma decorrência dos seus critérios de decisão e, por extensão, da otimização dos resultados destas decisões. No entanto, existem razões para se crer que, em dado momento, se estabelece uma relação circular. Isto que dizer que um elevado nível de vida possibilita ao pequeno industrial uma série de vantagens, tais como, facilidade de acesso aos meios de informação, aspirações mais elevadas, maior número de contatos com técnicos de projeção profissional, estabelecendo-se, desta forma, condições favoráveis para o conhecimento e adoção de novas técnicas decisórias, o que, pela lógica, deverá elevar a rentabilidade de sua empresa.

Alguns estudos têm demonstrado que as pessoas mais receptivas são as que nem estão no degrau mais baixo, nem no mais alto da escala sócio-econômica. Foster (1962, p. 158.) afirma que a classe média é a que mais inova, pois possui o suficiente para jogar em experiências limitadas, sem ameaçarem excessivamente o seu bem-estar. Por extensão, poderíamos dizer que estas mesmas condições são aplicadas ao nível decisório, pois vemos esta função como algo que deve constantemente procurar inovações, objetivando a adequação à realidade econômica, política e tecnológica.

Analisando o comportamento da classe mais baixa, Mandelbaum (1953) constata um paradoxo que

ao que nos parece, é que os que vivem em circunstâncias econômicas mais apertadas, que

mais teriam a ganhar adotando padrões que conduziriam ao aumento da produção, são os que mais relutam em fazê-lo, pois são os que menos podem permitir-se ao mais insignificante decréscimo da renda que a experimentação de novos padrões implicaria, embora temporariamente. (p. 6.)

Desta forma, a posição sócio-econômica do homem dentro de sua comunidade pode determinar, em parte, o seu comportamento e, neste sentido, afetar as suas decisões na organização que dirige. Entretanto, a variável "nível sócio-econômico" encontra dificuldades de conceituação, uma vez que varia de cultura para cultura, ou mesmo, num extremo, de pessoa para pessoa.

Existem muitos critérios para conceituar "nível sócio-econômico" e, entre estes, o que tem sido mais utilizado é o que leva em consideração a posição dentro do grupo social, as propriedades, a escolaridade e a renda. (Kerr et alii, 1963, p. 103.)

A construção arbitrária do índice do nível sócio-econômico a partir da posse ou não de bens e utensílios domésticos associados à escolaridade, permite uma aproximação do nível de vida, possibilitando, até certo ponto, a estratificação social do pequeno dirigente industrial do Estado do Paraná.

A relação entre o nível de vida sócio-econômico e os critérios de decisão e rentabilidade na pequena empresa industrial não foram ainda estudados, dificultando sobre maneira, um estudo comparativo. O que temos visto são estudos relacionando esta variável com outros fatores, ou então, dentro do segmento econômico da atividade humana, meras descri-

ções dos níveis sócio-econômicos dos empresários.<sup>17</sup>

#### 2.3.4. Comunicação coletiva

Em sentido amplo, a comunicação é o processo pelo qual as informações, decisões e diretivas passam através de um sistema social, e as formas nas quais o conhecimento, as aspirações, as opiniões e as atitudes são formadas ou modificadas. Sob um enfoque cultural, a comunicação assume um papel fundamental. Segundo Novaes (1972, p. 45.), à medida em que os laços que mantêm a unidade cultural se tornam mais frácos face a uma comunicação deficiente, a cultura se diferencia em variedades distintas; quer dizer, a comunicação assume a condição de "ponte" entre a invenção ou descoberta e a adoção da inovação, dentro de uma determinada cultura.

No entender de Mead (1955, p. 239.), a função básica da comunicação é ampliar o "marco de decisões possíveis" do indivíduo, através da informação e da motivação. A adoção de técnicas administrativas está intimamente ligada a este marco de referência uma vez que envolve, principalmente, a tomada de decisão por parte do pequeno industrial. O desenvolvimento industrial é, então, o resultado da adoção generalizada de nova tecnologia administrativa a partir de decisões tomadas no interior da empresa pelo seu dirigente.

Face a essas observações, podemos estabelecer al-

---

17 Ver, por exemplo, RATTNER, H. (Coord.) Pequena e Média Empresa no Brasil: 1963/1976. São Paulo, Editora Símbolo, 1979, p. 142-4.

gumas funções básicas da comunicação relacionadas com a prática administrativa: (a) as comunicações podem conduzir à informação; (b) podem ajudar a manter ou modificar o aspecto da paisagem cultural; (c) podem ajudar a transmitir estímulos à mudança; (d) a comunicação coletiva pode ajudar a contrair hábitos; e (e) pode multiplicar consideravelmente o contato entre os próprios industriais.

Carson (1967, p. 78.) dá ênfase especial à necessidade de informação. Segundo ele, os dirigentes de indústrias, mesmo os daquelas de pequeno porte, só estarão dispostos a modificar seus métodos administrativos e adotar novas práticas, se estes se apresentarem com um mínimo de possibilidades de incrementar os seus retornos.

Mas, a barreira que se interpõe normalmente entre o desejo de mudança e a mudança efetiva é constituída por riscos e incertezas geradas, principalmente, pela falta de informação adequada sobre a mudança pretendida. A comunicação pode reduzir riscos e incertezas, tornando claras as novas técnicas administrativas ou as novas decisões a serem tomadas. Assim, pressupõe-se que quanto maior o volume de informações recebidas pelo pequeno dirigente, predispondo-se para mudanças, tanto maior o número de novas técnicas efetivamente adotadas.

#### 2.3.5. Orientação para o Fatalismo

A atitude fatalista tem relação íntima com as forças da tradição cultural e assume características de igual tendência face às influências que pode exercer no comporta-

mento do homem.

Nas sociedades altamente desenvolvidas, as pessoas estão convencidas de que quase tudo se pode realizar; pelo menos, qualquer plano razoável vale a pena ser levado à cabo.

Porém, nas sociedades subdesenvolvidas ou em vias de desenvolvimento, o homem conseguiu apenas um baixo grau de domínio sobre a natureza e sobre as condições sociais. As enchentes e as secas são olhadas como um castigo de Deus ou dos maus espíritos; espíritos esses que o homem pode provocar, através do seu comportamento incorreto, mas não pode controlar. A concepção fatalista, a pressuposição de que o que virá acontecer já está determinado por Deus, é o melhor ajustamento que um indivíduo pode fazer face à uma situação aparentemente irremediável.

As convicções do indivíduo com relação às suas possibilidades de êxito, realização dos seus desejos e aspirações, parecem ter grande importância no seu modo de agir. É perfeitamente sabido o poder auto-persuasivo das idéias do homem e a sua influência nas manifestações comportamentais. O indivíduo, no caso o pequeno industrial, é condicionado por uma série de fatores que inibem seu espírito de iniciativa e o persuadem cada vez mais da sua impotência diante da natureza e do destino.

A atitude fatalista é comum na América Latina, conforme Pierson (1955) constatou em estudos realizados no Município de Cruz das Almas, perto de São Paulo. Segundo ele,

Crê-se comumente que o mal vem de Deus, tendo

sido enviado, muitas vezes, como castigo pelos pecados, e que é "Ele que cura ou nos leva para o outro mundo ...". No caso de doenças ou morte, muitas vezes se ouve a frase "Deus o quis". Se a doença é prolongada, o fato é considerado como parte da sina da pessoa, e caracteristicamente se faz a pergunta retórica: "que que se pode fazer?" (p.265-6.)

A observação de Hagen (1962) sobre o comportamento do indivíduo fatalista é esclarecedora no sentido em que revela algumas causas desta sua maneira de sentir:

Para o fatalista, a vida é um mistério num sentido profundo no qual não é um mistério para o homem moderno. Ora o tempo é favorável e as suas culturas se desenvolvem. Ora vem a seca ou as chuvas excessivas e tudo fracassa, ou a tormenta destroi. Seus animais ou vivem e trazem alguma prosperidade ou morrem e trazem desastres. Acima de tudo, sua mulher e seus filhos vivem e morrem devido a causas que ele não compreende claramente. (p.65.)

Também a crença nos fatores astrológicos tem sido considerada importante no tempo e na maneira como os negócios são conduzidos em diversas partes do mundo. Isso faz crer, para os indivíduos fatalistas, que o sucesso do empreendimento depende de forças acima do controle humano. (Carson, 1967, p. 86.)

Uma das raras referências próximas à função administrativa encontramos em Ghiselli (1963), quando este diz que "existe relação direta e positiva entre auto-confiança e iniciativa e o nível de serviço que se tem na hierarquia administrativa." (p. 109.)

Estes aspectos do cotidiano resultam na formação de uma personalidade derrotista e de certo modo fatalista, o



que, teoricamente, indis põe para o processo decisório e prejudica a eficiência econômica da indústria. Sob um enfoque inverso, é aceito que a auto-confiança leva a iniciativas e predispõe para a adoção de técnicas decisórias mais modernas e ao progresso econômico.

Niehoff (1956), entretanto, acha que o fatalismo é mais um método de racionalização de fracassos passados do que um determinante do comportamento. (p. 248.)

Entretanto, não existe, pelo menos no que se refere à indústria, provas contrárias e suficientemente consistentes para se considerar uma hipótese mais válida do que a outra.

#### 2.3.6. Padrões de orientação para o Status Social

A orientação para o status social é comum em todas as sociedades. Há diferenças, entretanto, nos objetivos sociais das pessoas e na intensidade com que estas o perseguem. Em determinadas regiões, a riqueza, a educação e o poder são encontrados como fatores que sustentam o status social, ou prestígio, e aqueles que têm acumulado um ou mais destes fatores defendem seu status junto à sociedade a que pertencem. (Fayerweather, 1960, p. 31.)

A diferença na orientação dos indivíduos é um fato que tem consequências decisivas para a aceitação de modificações de comportamento. Assim, um dos pontos de análise deste estudo está alicerçado no desejo de reconhecimento, de diferenciação inerente ao homem, principalmente nas sociedades capitalistas. A proposição de Erasmus (1961) permite um

melhor esclarecimento:

Se uma sociedade é industrializada, o reconhecimento será atribuído pela posse e uso dos bens e serviços disponíveis, via esta industrialização. Se, de outro lado, uma sociedade não é industrializada, o reconhecimento será atribuído pela distribuição ou repartição daqueles bens e serviços disponíveis. (p.132.)

Dube (1955) complementa dizendo que:

Toda essa busca de reconhecimento e prestígio correlaciona-se com a posição etnocêntrica da maioria dos povos frente a suas culturas e reflete-se numa crença forte – senão rígida – sobre o comportamento apropriado a papéis reconhecidos. (...) O desejo de evitar a humilhação e de representar um papel inadequado parece ser universal. (p. 122.)

Entretanto, a posse dos fatores que determinam o prestígio ou o status social é condicionado, em grande parte, pela cultura. Em grande parte dos países ocidentais, por exemplo, a educação – como elemento que eventualmente determina o "status" – é acessível a todos os níveis de idade, não havendo humilhação alguma no fato de uma pessoa mais idosa frequentar um banco escolar. Por outro lado, na Índia, "o papel de estudante está muito bem para as crianças, mas para o adulto é inadequado." (Dube, 1955, p. 122.)

Um outro exemplo que ilustra o cuidado que se tem com o status social e o conseqüente medo da perda de dignidade foi constatado por Elder (1958):

Um estudo desenvolvido na Universidade de Harvard revelou que, apesar da exigência inflexível de linguas para o grau de Doutor em Filosofia, muitos formandos não se matriculam em

curso de linguas, preferindo o método menos eficiente de estudar sozinho. (p.30.)

É dentro deste contexto que se situa a hipótese de trabalho: numa sociedade em vias de desenvolvimento (pré-industrializada), os dirigentes de pequenas empresas industriais orientados para a busca de reconhecimento ou prestígio nos moldes do padrão "posse e uso de bens e serviços" tendem a ser mais flexíveis e eficientes do que aqueles orientados de acordo com o padrão "distribuição ou repartição de bens e serviços."

#### 2.3.7. Importância atribuída à Família

Nas sociedades onde a família é uma das instituições dominantes, a empresa familiar é um instrumento comum e lógico na atividade comercial e industrial destas sociedades. "A empresa fornece os meios para salvaguardar a segurança e a reputação da família." (Harbison, 1959, p. 71.)

Desta forma, existem claras e evidentes vantagens numa sociedade em vias de industrialização, pois, face a diversos fatores culturais, não se confia em estranhos e a família assume o papel efetivo de guardiã e zeladora do patrimônio acumulado.

O desenvolvimento da economia japonesa, à guisa de ilustração, representa a manifestação extrema da estrutura familiar como foi exemplificado no código Mitsui: "Administradores são aquelas pessoas cujo papel fundamental é preservar os negócios da casa." (Bisson, 1954, p. 10.)

A experiência brasileira é típica deste comportamento; o desenvolvimento, em sua fase inicial, foi conduzido por uma determinada elite onde cargos-chave eram reservados para os parentes. É por esta razão que muitas empresas no Brasil são consideradas "questão de família." (Siegel, 1955, p. 408.)

A empresa familiar é, realmente, mais eficiente em pequenas organizações, como por exemplo, no comércio varejista, na indústria de artefatos e nas pequenas e médias indústrias de maquinaria. Nestes casos, é relativamente fácil para a família controlar, produzir e distribuir dentro de uma esfera limitada de atuação. Por outro lado, o controle de uma família extensa sobre a empresa ou grupo de empresas permite a parentes menos capacitados o exercício de funções administrativas para os quais o seu treino e competência, por si sós, não os qualificariam. Como consequência, os "de fora", independentemente da sua competência, raramente progredem até as posições mais altas da administração.

O que é necessário ressaltar é que a cultura industrializada efetua a seleção e promoção na base da competência, e isto é evidente nos países mais desenvolvidos.

Onde predomina a empresa familiar, e lealdade interparental é cobrada constantemente, mesmo a custa de prejuízos para a organização. Quer dizer, os laços que unem as pessoas dentro da organização são mais fortes que o próprio objetivo da organização, pelo menos visto sob uma ótica estritamente capitalista.

### 2.3.8. Satisfação em relação ao Trabalho

Em geral, os homens que se dedicam a uma tarefa mais ou menos rotineira, o fazem porque têm de ganhar a vida e a de sua família. A atitude que pode demonstrar ante seu trabalho dependerá, em grande parte, da atitude da coletividade em que vivem e da educação que receberam. Se o trabalho é considerado como estimulante, trabalhará continuamente e com grande esmero. Porém, se seu ideal consiste em poder manter-se sem dedicar-se a um trabalho sistemático, então tratará de trabalhar o menos possível, quiçá se descuidando dos detalhes e sempre tentará buscar outras formas de ganhar dinheiro sem sujeitar-se a um trabalho duro e sistemático. Por outro lado, poucos são os seres humanos que têm o privilégio de trabalhar em empregos que os satisfaçam plenamente. Em geral, esta situação se limita aos membros das profissões liberais, artistas, cientistas, técnicos, artesãos e algumas vezes, aos diretores industriais. Estes constituem uma minoria afortunada; provavelmente continuariam dedicados as suas atividades mesmo que seus lucros materiais fossem muito pequenos, porque estas atividades lhes facilitam afirmar sua personalidade. Os artistas constituem um exemplo notável neste sentido: muitos deles continuam cultivando sua arte apesar de uma recompensa tão modesta que desanimaria a qualquer um que não estivesse entusiasmado por seu trabalho.

No mundo pode-se encontrar exemplos de coletividades caracterizadas por uma gama de idéias, desde a estima e preferência pelo trabalho contínuo e consciente, até o convencimento de que o trabalho é algo que terá de ser evitado

sempre que se puder. No caso específico do Paraná, os grandes fluxos migratórios que caracterizam o início do período de colonização, tiveram origem em regiões onde o trabalho era, de certa forma, considerado como uma virtude. Sendo tão duras as condições de existência física nas zonas que primeiro se colonizaram, foram necessários grandes esforços; a tradição foi perpetuando-se, e os novos imigrantes se encontraram em uma sociedade cujo ideal era o homem tenaz e laborioso, capaz de obter as recompensas procuradas. (Referência em Planejamento, 1977, p. 16.)

A atitude a respeito do trabalho se reveste, sem dúvida, da maior importância para a pequena empresa industrial, já que pode exercer influências decisivas nos tipos de investimentos a serem efetuados e, também, nas demais atividades administrativas.

Para a indústria é de grande importância o "ideal profissional" de uma sociedade. Esse ideal determina, em parte, o estímulo que a indústria pode ou não sofrer dentro da economia. (Davis, 1971, p. 155.)

## CAPÍTULO II

### OBJETIVOS DO ESTUDO E HIPÓTESES DO TRABALHO

#### 1. ASPECTOS GERAIS

O presente trabalho assume características que podem ser justificadas por dois aspectos:

a) Como uma contribuição à compreensão do processo decisório do pequeno empresário industrial paranaense, propiciando subsídios para a elaboração de políticas e estratégias governamentais que contribuam para o desenvolvimento da economia do Estado do Paraná;

b) Como uma contribuição à compreensão dos fatores que afetam as decisões de investimento de capital, da forma como se processa esta interferência e dos reflexos que esta provoca na rentabilidade da pequena empresa industrial do Paraná.

Ainda como justificativa da importância do tema escolhido, pode ser apontada a escassez de estudos sobre as referências colocadas. Nenhum estudo mais profundo tem surgido e, como consequência, a totalidade das indagações neste campo não têm respostas derivadas de estudos científicos.

## 2. OBJETIVOS DO ESTUDO

### 2.1. Objetivos Gerais

a) Permitir a compreensão do processo decisório na pequena empresa industrial e da forma como os fatores sócio-culturais interferem nestas mesmas decisões;

b) Estabelecer uma comparação entre os seis grupos étnicos estudados para verificar se existem diferenças, e em que níveis, nos padrões de relacionamento das variáveis sócio-culturais com o processo decisório de investimento de capital e rentabilidade na pequena empresa industrial paranaense.

### 2.2. Objetivos Específicos

a) Verificar que fatores afetam as decisões de investimento de capital e rentabilidade nas pequenas empresas industriais paranaenses com dirigentes integrantes dos seis grupos étnicos escolhidos;

b) Verificar se os fatores que afetam as decisões de investimento de capital são os mesmos que afetam a rentabilidade;

c) Verificar se o investimento de capital está associado à rentabilidade na pequena empresa industrial; e

d) Identificar a combinação de fatores que afeta



mais intensamente a decisão de investimento de capital e a rentabilidade da pequena empresa industrial paranaense.

### 3. HIPÓTESES DO TRABALHO

#### 3.1. Hipótese Geral

A hipótese substantiva do presente estudo é a de que os fatores sócio-culturais influenciam as decisões financeiras de investimento de capital e a rentabilidade da pequena empresa industrial paranaense.

#### 3.2. Hipóteses Específicas

a) A variável "escolaridade" influi diretamente sobre o processo decisório de investimento de capital e indiretamente sobre a rentabilidade da pequena empresa industrial. Quanto maior a escolaridade, mais científicos e menos intuitivos serão os critérios decisórios nos investimentos de capital e maior será a rentabilidade das mesmas;

b) Existe uma relação direta e crescente entre a variável "idade" e o processo decisório baseado na experiência; isto quer dizer que, quanto maior a idade do pequeno dirigente, mais próximo estará ele da utilização da experiência no seu processo decisório para investimentos de capital;

c) A variável "nível de vida" participa na seleção dos critérios de decisão de investimento de capital com reflexos na rentabilidade da pequena empresa industrial;

d) A "comunicação coletiva", na condição de variável independente, é explicativa para a busca de informações que determinam diretamente os critérios utilizados na decisão financeira de investimento de capital e na rentabilidade da pequena empresa industrial do Estado do Paraná;

e) As convicções do pequeno dirigente, geradas pela sua atitude fatalista, inibem a adoção de critérios científicos nas decisões de investimento de capital, com reflexos negativos na rentabilidade da pequena empresa industrial paranaense;

f) A variável "status social" do dirigente de pequenas empresas industriais condiciona a busca de reconhecimento ou prestígio, afetando suas decisões de investimento de capital e, indiretamente, a rentabilidade da mesma;

g) A importância que se atribui à família e à sua participação ou não na direção da empresa exerce pressão sobre as decisões a serem tomadas, inclusive as de investimento de capital, bem como sobre a rentabilidade da empresa; e

h) A satisfação em relação ao trabalho reveste-se de fundamental importância uma vez que determina os tipos de investimentos a serem ou não efetuados na pequena empresa industrial, e estes, por sua vez, condicionam a rentabilidade da mesma.

## QUADRO 2

Resumo das Hipóteses a serem testadas (\*)

Variáveis independentes	Variável dependente intermediária	Variável dependente
Escolaridade	Decisão de investimento	Rentabilidade
Idade	Decisão de investimento	Rentabilidade
Nível de vida	Decisão de investimento	Rentabilidade
Comunicação coletiva	Decisão de investimento	Rentabilidade
Fatalismo	Decisão de investimento	Rentabilidade
Status social	Decisão de investimento	Rentabilidade
Importância atribuída à família	Decisão de investimento	Rentabilidade
Satisfação em relação ao trabalho	Decisão de investimento	Rentabilidade
Decisão de investimento	-	Rentabilidade

(\*) A estrutura de colocação das variáveis no quadro quer demonstrar a existência de relação entre as variáveis sócio-culturais e a decisão de investimento de capital e a rentabilidade; a relação das variáveis sócio-culturais e a decisão de investimento de capital com a rentabilidade. Dado o objetivo do quadro, não está indicada a direção de cada relacionamento entre as variáveis citadas.

#### 4. DEFINIÇÃO DE CONCEITOS

DIRIGENTE: entende-se como "dirigente" na pequena empresa industrial, o elemento que detém o poder decisório dentro da mesma.

PEQUENA EMPRESA INDUSTRIAL: unidade empresarial de atividade fabril, com fins lucrativos e característica relativamente familiar, operando dentro de padrões tradicionais de industrialização, com baixa tecnologia e reduzido número de pessoas ocupadas.

CAPITAL: conjunto de recursos econômicos aplicados na produção e/ou distribuição de bens e serviços; instrumentos de produção que se combinam com a mão-de-obra a fim de atingir metas econômicas.

GRUPO ÉTNICO: conjunto de pessoas ou "famílias" descendentes da mesma origem, com as mesmas tradições, costumes, valores, enfim, com a mesma cultura.

DECISÃO RACIONAL: decisão isenta de subjetividade e subsidiada por instrumentos analíticos que permitem a quantificação dos resultados esperados.

## CAPÍTULO III

### METODOLOGIA

#### 1. ASPECTOS GERAIS

Os dados utilizados neste estudo procedem de duas fases distintas. A primeira, denominada de "fase preliminar" consistiu na obtenção de um conjunto global de dados junto à Secretaria de Estado da Indústria e do Comércio do Estado do Paraná (SEIC-PR). Nesta fase tivemos acesso à uma relação de todas as empresas industriais do estado existentes em dezembro de 1978, classificadas segundo o seu ramo de atividade. Após a obtenção desta relação, solicitamos à SEIC-PR que procedesse a uma classificação, por tamanho, das empresas em estratos micro, pequena, média e grande, segundo o critério que se encontra conceituado e explicado no ítem 2. Feita essa classificação, selecionamos as empresas enquadradas na categoria "pequenas empresas", já distribuídas por municípios de atuação.

Após esse passo, eliminamos todos os municípios que contassem com menos de cinco empresas. Essa operação eliminou desde os municípios que não tinham pequenas empresas industriais até aquelas que contavam com um máximo de quatro unidades empresariais, permanecendo, portanto, apenas aqueles municípios que, a priori, fariam parte da amostra.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Tal procedimento caracterizou-se como uma limitação do trabalho face ao elevado custo operacional que teríamos caso considerássemos como universo toda a área geográfica do Estado do Paraná.

TABELA 1

Distribuição das indústrias paranaenses por tamanho - 1978/1980

TIPO	NÚMERO	%
Micro	11.661	88,13
Pequena	787	5,94
Média	427	3,22
Grande	356	2,71
TOTAL	13.231	100%

FONTE: Pesquisa preliminar desenvolvida pelo autor em junho e julho de 1980.

É interessante notar que o que a tabela acima demonstra, apesar do contraste entre os dois extremos, é uma situação comum no Brasil, não se caracterizando o Paraná como uma excessão.

A opção pelo estrato "pequenas empresas" é justificada pela importância que o mesmo assume na economia paranaense. Conforme já foi aposto na introdução deste trabalho, somente agora o Paraná inicia uma fase mais voltada para a industrialização e, nesse momento, a pequena indústria congrega um percentual significativo de empresas que opera no segmento denominado "agro-indústrias" que se reveste de importância fundamental para uma economia que pretende assumir características de industrializada. Esse segmento opera como elo de ligação entre a atividade agro-pecuária e o estágio denominado industrializado.

Um outro fator que concorreu para a seleção desse segmento foi a necessidade de delimitação do universo de ação, uma vez que era necessário reduzir o estrato de atuação, objetivando redução de custos, de tempo de trabalho face as limitações existentes.

A Tabela 2 demonstra a enorme concentração das pequenas indústrias no Estado do Paraná: em apenas 36 (12,41%) dos 290 municípios, estão concentradas 570 (72,43%) das 787 pequenas empresas industriais existentes no estado.

TABELA 2

Distribuição estratificada de pequenas indústrias por município - Paraná 1980.

Quantidade de empresas por Município	Número de Municípios	%	Número de empresas	% em relação ao total de empresas
0	133	45,86	-	-
1 ——— 4	121	41,73	217	27,57
5 ——— 10	22	7,58	147	18,68
11 ——— 50	13	4,48	272	34,57
51 e mais	1	0,35	151	19,18
TOTAL	290	100	787	100

FONTE: Pesquisa preliminar desenvolvida pelo autor em junho e julho de 1980.

Concluída esta primeira fase, passamos à segunda, denominada de "fase de operação", onde buscamos os dados fi-



nais para subsidiar todo o estudo.

Assim, o presente capítulo descreve os processos utilizados para: a) estratificação das empresas industriais; b) determinação dos municípios e dos grupos étnicos; c) obtenção da amostra; d) coleta dos dados; e) preparação dos dados; f) escolha e operacionalização das variáveis; e g) metodologia da análise propriamente dita.

## 2. ESTRATIFICAÇÃO DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS DO PARANÁ

Qualquer abordagem de caráter mais técnico de conceituação das pequenas empresas no Brasil, encontra obstáculos metodológicos em decorrência dos critérios de estratificação e conceituação desse segmento da economia. Assim, temos que são adotados os mais diversos processos de classificação por órgãos do governo, alguns deles totalmente contrastantes entre si.

Outro fato que surge para complicar a conceituação reside na escassez de informações estatísticas. Entretanto, tomando-se como referência as tabulações dos dados do Censo de 1970, pode-se observar que a grande maioria das empresas brasileiras classificam-se como pequenas e médias, se aceitos os critérios de análise comumente utilizados pelas organizações com interesse na área.

Sob essa ótica, a classificação do tamanho das empresas no Brasil assume um caráter de subjetividade, para não dizer de "opinião". Talvez em poucos campos de atividade humana isso se aplique com tanta propriedade como nos negócios e na indústria, em que a natureza da organização, tanto quanto qualquer medida quantitativa ou financeira, é que determina se uma empresa é pequena, média ou grande.

As diferenças entre as empresas não se situam apenas na escala estritamente quantitativa. É necessário observar a dinâmica empresarial, isto é, o que é pequeno hoje, segundo determinado critério, pode não o ser amanhã. Assim, a afirmação de Crusius & Crusius (1978) de que "a unidade empresarial seria um ente econômico que, de um modo geral, nas

ce pequeno e, via capacidade empresarial, realiza um processo de crescimento cujo fim último é atingir um *tamanho ótimo*, justifica o que denominamos de "dinâmica empresarial". (p. 3.)

Desta forma, ficamos entre dois pólos que discutem a questão de tamanho. De um lado, o acadêmico; de outro, o governamental. O primeiro procura evidências embasadas em critérios tidos como gerais, permitindo uma classificação que evite divergências operacionais. No segundo nível, a principal preocupação é o caráter de praticidade e imediatismo, gerando, com isso, situações que permitem os contrastes e *in*coerências tão comuns nas decisões governamentais.

Para ilustrar o que afirmamos, transcrevemos abaixo os critérios de classificação do Centro Brasileiro de Apoio Gerencial à Pequena e Média Empresa (CEBRAE) e três resoluções do Banco Central do Brasil que falam em pequenas e médias empresas, dos quais, dois deles são conflitantes entre si.

### QUADRO 3

#### Conceituação de Pequena e Média Empresa pelo CEBRAE

Tipo Setores	Parâmetros	Valor bruto de produção	Faturamento anual	Número de Empregados
Primário				
	pequena	100 a 400 MVR	-	-
	média	400 a 2000 MVR	-	-
Secundário				
	pequena	-	até 2000 MVR	até 100
	média	-	até 8500 MVR	até 500
Terciário				
	pequena	-	até 5000 MVR	até 50
	média	-	até 14000 MVR	até 150

MVR (Maior Valor de Referência)

FONTE: Trabalho elaborado pelo CEBRAE - mimeo.

## Referências do Banco Central do Brasil sobre PME's

RESOLUÇÃO 130/70 - Recomenda aos bancos comerciais a criação de faixa especial de crédito para a pequena e média empresa industrial, e estabelece, como critério definidor, que, como tais, são consideradas aquelas que, em 1969, tiveram um faturamento não superior a Cr\$ 9.000.000,00; a resolução, além disso, libera parcelas dos recolhimentos compulsórios daqueles bancos, correspondentes a 2% dos depósitos à vista ou de aviso prévio até 90 dias, para o financiamento das empresas referidas.

O limite de Cr\$ 9.000.000,00 foi elevado para Cr\$ 12.000.000,00 através da resolução nº 172, de 2 de fevereiro de 1971, e novamente elevado para Cr\$ 15.000.000,00 através da resolução nº 208, de 2 de fevereiro de 1972.

RESOLUÇÃO 184/71 - Reduz em 0,5% os depósitos compulsórios nos bancos comerciais, para subscrição de ações e debêntures conversíveis em ação, emitidas por pequenas e médias empresas, assim definidas aquelas cujo capital não ultrapasse em 70.000 vezes o maior salário mínimo vigente no País.

RESOLUÇÃO 185/71 - Fixa em, no mínimo, 20% a parcela dos recursos arrecadados destinados a constituição de fundos de investimentos na forma prevista no Decreto-Lei 157, que deverá ser aplicada pelas instituições financeiras encarregadas da administração, na subscrição de ações, debêntures conversíveis em ações, ou ações novas emitidas por sociedades anônimas de capital aberto de pequeno e médio porte, assim consideradas aquelas cuja soma do capital e reservas seja igual ou inferior a 70.000 vezes o maior salário mínimo vigente no País.

Esta resolução foi alterada pela de número 221/72, que elevou aquele montante para 140.000 vezes o maior salário mínimo vigente no país, e de 20% para 25% a parcela dos recursos arrecadados.

Conforme podemos observar, os critérios do Banco Central do Brasil não são claros e tampouco fixos, permitindo, com isto, uma larga faixa de insegurança àqueles que necessitam de critérios precisos e consistentes sobre definições de tamanho de empresas.

Ainda é interessante apresentar a posição de um empresário no que concerne à discussão sobre o tamanho de empresas.

Na abertura do 19º Congresso Brasileiro de Pequena e Média Empresa, o empresário Harry Simonsen Jr., da Simonsen Associados, membro do Conselho da Pequena e Média Empresa da Associação Comercial de São Paulo, no painel "Burocracia - Legislação Fiscal e Carga Tributária", afirmou que

não basta a preocupação de defesa e estímulo à PME. Segundo ele, os conceitos existentes geram profundas distorções, se analisados em função das características gerais dos vários países de livre iniciativa. O que pode ser definido como pequenas e médias empresas em países altamente desenvolvidos não teria a mesma expressão de grandeza se extrapolado para países em desenvolvimento. Em outras palavras, numa conceituação genérica a mesma empresa, considerada pequena ou média em um sistema sócio-econômico avançado, seria definida como grande empresa, em uma economia menor. (Correa, 1980, p. 16.)

Em função do exposto, procuramos adotar um critério que conciliasse nossos objetivos com os dados disponíveis para a realização do trabalho proposto.

Através das informações obtidas junto à Secretaria de Estado da Indústria e Comércio do Estado do Paraná, foi possível construir uma tabela que determinou a extratificação das empresas paranaenses em quatro grandes categorias:

micro, pequena, média e grande empresa. Para tal, utilizamos o total do faturamento anual da empresa em 1978 aliado ao estoque médio de matéria prima e produtos acabados. Não nos foi possível relacionar o número de empregados com estes dados, uma vez que os mesmos não se encontravam disponíveis.

Porém, mesmo sabendo da fragilidade do critério adotado, este foi útil e permitiu a classificação do universo de trabalho.

As quatro categorias foram subdivididas em classes, permitindo com isso, uma melhor visualização, por parte dos interessados, conforme é mostrado no Quadro 4 abaixo.

#### QUADRO 4

Categorias e classes de empresas por faturamento e estoque médio.

Paraná - 1978

Categorias de Empresas	Classes	Faturamento anual mais estoque médio em Cr\$
	A	Até 795.000,00
	B	795.001,00 a 1.590.000,00
Micro	C	1.590.001,00 a 3.182.000,00
	D	3.182.001,00 a 7.956.000,00
	E	7.956.001,00 a 15.914.000,00
Pequena	F	15.914.001,00 a 23.871.000,00
	G	23.871.001,00 a 63.656.000,00
	H	63.656.001,00 a 96.000.000,00
Grande	I	96.000.001,00 a 150.000.000,00
	J	159.000.001,00 ou mais

FONTE: Dados fornecidos pela Secretaria de Estado da Indústria e Comércio do Estado do Paraná.

### 3. DETERMINAÇÃO DOS MUNICÍPIOS E DOS GRUPOS ÉTNICOS

Uma vez determinados os municípios onde se concentravam as pequenas empresas industriais, bem como a relação nominal destas, passamos a selecionar os pólos de concentração dos principais grupos étnicos do Paraná. Para tanto, consultamos os estudos desenvolvidos por diversos autores. A análise dessas etnias é desenvolvida no Capítulo IV. Feito isso, elaboramos um formulário (Anexo I) e os remetemos às Associações Comerciais e Industriais de cada município, ou, na ausência destas, à Prefeitura Municipal, para que nos informassem, preliminarmente, os dados referentes à existência ou não da empresa; se a razão social e o endereço estavam corretos ou não; qual a classificação em termos de tamanho que poderia ser atribuída à empresa, e, o que era fundamental, qual era a origem étnica dos dirigentes daquela empresa.

Dos 570 formulários remetidos, ficamos sem obter respostas de dez municípios, apesar da reiteração do pedido pela remessa de outra correspondência (Anexo II). Os municípios que não enviaram informações foram: Bela Vista do Paraíso, Cêu Azul, Cianorte, Coronel Vivida, General Carneiro, Mandaguari, Medianeira, Pérola, Pitanga e Santa Izabel do Ivaí. Como consequência, houve uma redução de 59 empresas ficando o universo constituído, então, por 511 empresas.

A Tabela 3 mostra a distribuição de empresas nos municípios remanescentes. Um comentário que se faz necessário refere-se à localização dos pólos industriais do Estado. Estes estão concentrados na Região Metropolitana de Curitiba,

na Região de influência de Ponta Grossa, no Eixo Londrina-Maringá, no Sul do estado e com algumas dispersões pelos municípios de Cascavel (Sudoeste), Campo Mourão e Umuarama. A localização geográfica destes pólos industriais dentro do Estado do Paraná está apresentada no Anexo III.



TABELA 3

Distribuição das pequenas indústrias por município respondente - Paraná - 1980.

Número de ordem	Município	Número de empresas	%
01	Almirante Tamandaré	7	1,37
02	Apucarana	17	3,33
03	Arapongas	18	3,52
04	Campo Largo	9	1,76
05	Campo Mourão	12	2,35
06	Cascavel	13	2,54
07	Castro	9	1,76
08	Colombo	13	2,24
09	Curitiba	151	29,55
10	Francisco Beltrão	5	0,98
11	Guarapuava	32	6,26
12	Irati	9	1,76
13	Laranjeiras do Sul	5	0,98
14	Londrina	44	8,61
15	Mangueirinha	5	0,98
16	Maringá	26	5,09
17	Palmas	21	4,11
18	Pato Branco	12	2,35
19	Piraquara	9	1,76
20	Ponta Grossa	34	6,65
21	Rio Negro	6	1,17
22	Rolândia	8	1,57
23	São José dos Pinhais	16	3,13
24	Toledo	7	1,37
25	Umuarama	9	1,76
26	União da Vitória	14	2,75
	TOTAL	511	100

FONTE: Pesquisa preliminar desenvolvida pelo autor junto as Associações Comerciais e/ou Industriais e Prefeituras Municipais, junho/julho/1980.

Após o recebimento das informações das Associações Comerciais e/ou Industriais e das Prefeituras Municipais, e o tratamento dos dados preliminares, os municípios de Francisco Beltrão, Irati, Laranjeiras do Sul, Mangueirinha, Rio Negro e Toledo também foram desconsiderados, uma vez que os mesmos apresentaram menos de cinco empresas que poderiam ser aproveitadas na fase de operação.

Desta forma, restaram 20 municípios com 394 empresas de onde saiu a amostra para a pesquisa final, conforme mostra a Tabela 4 a seguir.

TABELA 4

Comparação entre o número de empresas e municípios existentes inicialmente e a distribuição destas empresas por município na fase de operação.

Paraná - 1980

Município	Total de empresas existentes inicialmente	Empresas desclassificadas	Total de empresas na fase de operação
Almirante Tamandaré	7	-	7
Apucarana	17	3	14
Arapongas	18	-	18
Campo Largo	9	-	9
Campo Mourão	12	3	9
Cascavel	13	4	9
Castro	9	1	8
Colombo	13	1	12
Curitiba	151	29	122
Francisco Beltrão	5	5	-
Guarapuava	32	7	25
Irati	9	9	-
Laranjeiras do Sul	5	5	-
Londrina	44	10	34
Mangueirinha	5	5	-
Maringá	26	5	21
Palmas	21	5	15
Pato Branco	12	2	10
Piraquara	9	-	9
Ponta Grossa	34	3	31
Rio Negro	6	6	-
Rolândia	8	1	7
S. José dos Pinhais	16	2	14
Toledo	7	7	-
Umuarama	9	2	7
União da Vitória	14	1	13
<b>TOTAL</b>	<b>511</b>	<b>117</b>	<b>394</b>

A exclusão das 117 empresas constantes na coluna "empresas desclassificadas" é consequência da eliminação dos seis municípios já referidos, os quais contavam, no conjunto, 37 empresas. As outras 80 empresas foram eliminadas ou porque eram filiais, e ao trabalho só interessavam as matrizes, ou então porque eram empresas que encerraram suas atividades no período que decorreu de dezembro de 1978 a junho de 1980.

A seguir, distribuimos as 394 empresas remanescentes por grupos étnicos, a fim de determinar os principais grupos que iriam participar do estudo. Essa distribuição é a que consta da Tabela 5.

TABELA 5

Distribuição do universo das empresas por grupos étnicos por município.

Paraná - 1980

Município	G-1	G-2	G-3	G-4	G-5	G-6	G-7	G-8	G-9	G-10	Total
Alm.Tamandaré	3	-	2	-	1	-	-	-	1	-	7
Apucarana	2	1	4	2	-	2	-	-	3	-	14
Arapongas	3	2	6	2	-	-	-	1	3	1	18
Campo Largo	4	2	3	-	-	-	-	-	-	-	9
Campo Mourão	4	2	2	-	-	-	-	-	1	-	9
Cascavel	4	-	2	-	-	-	-	1	2	-	9
Castro	3	-	2	2	-	-	-	-	1	-	8
Colombo	5	3	3	1	-	-	-	-	-	-	12
Curitiba	44	17	25	2	13	5	2	3	9	4	122
Guarapuava	14	1	6	-	3	-	-	-	1	-	25
Londrina	8	4	6	7	1	2	-	2	2	2	34
Maringá	6	1	7	3	-	-	-	1	2	1	21
Palmas	6	1	4	-	1	1	1	-	1	-	15
Pato Branco	7	-	3	-	-	-	-	-	-	-	10
Piraquara	5	1	1	-	-	1	-	-	1	-	9
Ponta Grossa	7	8	5	-	-	5	-	1	4	1	31
Rolândia	6	-	1	-	-	-	-	-	-	-	7
S.J.Pinhais	5	1	4	-	2	-	-	-	2	-	14
Umuarama	2	-	3	1	-	-	-	-	1	-	7
U. Vitória	4	4	4	-	-	1	-	-	-	-	13
<b>TOTAL</b>	<b>142</b>	<b>48</b>	<b>91</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>17</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>33</b>	<b>10</b>	<b>394</b>

FONTE: Pesquisa preliminar desenvolvida pelo autor junto as Associações Comerciais e/ou Industriais e Prefeituras Municipais, junho/julho de 1980.

Na Tabela 5, os grupos étnicos estão identificados da seguinte forma:

- G-1 - Brasileiros
- G-2 - Alemães
- G-3 - Italianos
- G-4 - Japoneses
- G-5 - Poloneses
- G-6 - Sírio-Libaneses
- G-7 - Ucranianos
- G-8 - Portugueses
- G-9 - "outros"
- G-10 - "não identificados"

Os grupos étnicos representados pelos ucranianos (G-7) e portugueses (G-8) e os grupos "outros" (G-9) e "não identificados" (G-10) foram eliminados; os primeiros por não serem significativos ao nível da amostra e os segundos pela obviedade do fato. Passamos, então, a considerar apenas os grupos étnicos representados pelos brasileiros (G-1), alemães (G-2), italianos (G-3), japoneses (G-4), poloneses (G-5) e sírio-libaneses (G-6). No conjunto, os seis grupos representam 339 empresas, de onde foi extraída a amostra para a pesquisa de campo.

#### 4. OBTENÇÃO DA AMOSTRA

Para a realização desta etapa observamos alguns preceitos estatísticos que enfatizam a adequação da amostra no processo comparativo. Assim, os grupos menos representados, ou seja, os poloneses, japoneses e sírio-libaneses, foram considerados na sua totalidade. Já, para os outros três grupos, constituídos por brasileiros, alemães e italianos, utilizamos o método da escolha aleatória, mas arbitramos números elevados procurando manter uma "reserva estratégica" de empresas para a pesquisa. Assim, a Tabela 6 mostra a distribuição do número de empresas por município e por grupos étnicos selecionados para a amostra.

TABELA 6

Distribuição amostral do número de empresas por municípios e grupos étnicos

Paraná - 1980

Município	BRAS.	ALEM.	ITAL.	JAP.	POL.	S.LIB.	TOTAL
Almirante Tamandaré	3	-	2	-	1	-	6
Apucarana	2	1	3	2	-	2	10
Arapongas	2	1	5	2	-	-	10
Campo Largo	3	2	3	-	-	-	8
Campo Mourão	3	2	2	-	-	-	7
Cascavel	4	-	2	-	-	-	6
Castro	2	-	2	2	-	-	6
Colombo	3	3	3	1	-	-	10
Curitiba	25	14	16	2	13	5	75
Guarapuava	10	1	6	-	3	-	20
Londrina	5	3	5	7	1	2	23
Maringá	5	1	4	3	-	-	13
Palmas	4	1	3	-	1	1	10
Pato Branco	5	-	3	-	-	-	8
Piraquara	5	1	1	-	-	1	8
Ponta Grossa	5	8	4	-	-	5	22
Rolândia	5	-	1	-	-	-	6
S. José dos Pinhais	5	1	4	-	2	-	12
Umuarama	2	-	3	1	-	-	6
União da Vitória	2	4	3	-	-	1	10
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>43</b>	<b>75</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>17</b>	<b>276</b>
% em relação ao total da amostra	36,23	15,58	27,17	7,25	7,61	6,16	100

## 5. COLETA DOS DADOS

Para a coleta dos dados foi produzido um instrumento com questões abrangentes (Anexo IV), contendo os seguintes itens básicos:

- a) aspectos gerais da empresa: identificação, investimento de capital, rentabilidade e processo decisório;
- b) informações sobre o dirigente: informações gerais, escolaridade, idade, nível sócio-econômico, comunicação coletiva, orientação para o fatalismo, padrões de orientação para o prestígio ou "status" social, relação com a família e atitudes em relação ao trabalho; e
- c) indicadores para determinação da origem étnica dos avós, pais e do próprio dirigente.

A aplicação do questionário foi feita por alunos universitários recrutados, selecionados e treinados pela Fundação Projeto Rondon (Coordenação do Paraná), nos municípios de atuação ou próximo a eles. As informações para o treinamento foram fornecidas pelo autor, acompanhadas por um "manual de instrução" (Anexo V).

Antes da sua aplicação em definitivo, o questionário foi testado em Campo Mourão e União da Vitória, a partir do que, algumas modificações foram feitas. Entretanto, os instrumentos utilizados no teste puderam ser aproveitados. O trabalho de campo desenvolveu-se no período compreendido entre outubro e dezembro de 1980, sob a coordenação da Fundação Projeto Rondon, sendo que nos municípios de teste do instrumento o trabalho de coleta esteve sob a coordenação do autor.



## 6. PREPARAÇÃO DOS DADOS

Concluído o trabalho de campo, foi iniciada a codificação dos dados, sendo os mesmos transferidos para cartões perfurados. A Tabela 7 mostra o número de questionários aproveitados, bem como a sua distribuição por município e grupo étnico.

TABELA 7

Questionários úteis e desclassificados na pesquisa de campo distribuídos por município e grupo étnico

Paraná - 1980

Município	Amos tra	BRAS	ALEM	ITAL	JAP.	POL.	S.LIB	Total	Total útil
Almirante Tamandaré	6	3	-	1	-	-	-	2	4
Apucarana	10	1	-	3	2	-	1	3	7
Arapongas	10	1	-	5	2	-	-	2	8
Campo Largo	8	2	2	1	-	-	-	3	5
Campo Mourão	7	2	-	1	-	-	-	4	3
Cascavel	6	1	-	1	-	-	-	4	2
Castro	6	1	-	1	1	-	-	3	3
Colombo	10	3	2	3	1	-	-	1	9
Curitiba	75	21	10	14	1	7	2	20	55
Guarapuava	20	6	1	4	-	3	-	6	14
Londrina	23	3	2	3	5	-	2	8	15
Maringá	13	4	-	5	2	-	-	2	11
Palmas	10	3	-	3	-	-	1	3	7
Pato Branco	8	6	-	2	-	-	-	-	8
Piraquara	8	2	1	1	-	-	1	3	5
Ponta Grossa	22	4	6	2	-	-	4	6	16
Rolândia	6	4	-	1	-	-	-	1	5
S.J.dos Pinhais	12	3	1	3	-	2	-	3	9
Umuarama	6	2	-	3	1	-	-	-	6
U.da Vitória	10	2	3	3	-	-	1	1	9
<b>TOTAL</b>	<b>276</b>	<b>74</b>	<b>28</b>	<b>60</b>	<b>15</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>75</b>	<b>201</b>

Ao todo foram inutilizados 75 questionários que constavam da amostra selecionada. Isso deveu-se a uma série de fatores. A Tabela 8 ilustra e esclarece essa situação.

TABELA 8

Número de questionários desclassificados por motivo  
Paraná - 1980

Motivo	Número
Empresas pertencentes a outros grupos étnicos	20
Empresas que encerraram suas atividades	19
Empresas que se recusaram a informar	15
Empresas não localizadas	7
Empresas que deram respostas inadequadas	6
Empresas que eram filiais	5
Empresas com atividades comerciais	3
<b>TOTAL</b>	<b>75</b>

A perda foi maior nos grupos minoritários (japoneses, poloneses e sírio-libaneses), sendo que nos outros três grupos maiores, o número estabelecido superou as necessidades. Assim, passamos a operar com um total de 201 empresas distribuídas por seis grupos étnicos em 20 municípios, conforme consta da Tabela 7.

Para o processamento eletrônico dos dados foi utilizado um "pacote", o SPSSV6, ou seja, um programa denominado de "Statistical Package for Social Sciences - Version 6" e processado por um computador Burroughs B-6700 do Centro de Processamento de Dados da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

## 7. ESCOLHA DAS VARIÁVEIS

De acordo com os objetivos do estudo e das hipóteses apresentadas, algumas variáveis são independentes ou explicativas e outras são dependentes ou explicadas.

### 7.1. Variáveis independentes ou explicativas

A escolha das variáveis independentes foi decorrência de três fatores básicos:

- a) a identificação de relações explicativas dos fatores sócio-culturais com as variáveis dependentes em teorias sociológicas, antropológicas e psico-sociológicas apresentadas no referencial teórico deste trabalho;
- b) a relação desses mesmos fatores sócio-culturais com as pesquisas desenvolvidas na área da administração; e
- c) a disponibilidade dos dados necessários para a operacionalização das mesmas. Desta forma, a relação das variáveis independentes ou explicativas é a seguinte: 1) escolaridade; 2) idade; 3) nível de vida; 4) comunicação coletiva; 5) orientação para o fatalismo; 6) padrões de orientação para o "status social"; 7) importância atribuída à família; e 8) satisfação em relação ao trabalho.

### 7.2. Variáveis dependentes ou explicadas

As variáveis dependentes são consequência natural do problema a ser estudado: decisões de investimento de capital e rentabilidade.

*Decisões de investimento de capital.* A decisão de investimento de capital significa a escolha de uma ou mais alternativas entre diversas existentes, para a aplicação de reursos objetivando gerar uma atividade que proporcione, num prazo determinado, retornos compensatórios. Quer dizer, é uma predisposição com fins específicos. Essa predisposição é aqui medida através de um índice de adoção de técnicas decisórias que determinam a maior ou menor aceitação de padrões científicos de decisão.

Há de ser considerado, entretanto, que a adoção de algumas destas técnicas esbarra, por vêzes, em dificuldades econômicas ou de operacionalização que impedem a sua adoção, mesmo havendo interesse ou predisposição por parte do pequeno industrial em adotá-las. A partir dessas informações, temos a considerar, ainda, algumas deficiências inerentes ao próprio índice. Assim, não foram levantados, por exemplo, quais os passos que o pequeno empresário segue para tomar uma decisão, bem como, não se levou em consideração o ramo da atividade empresarial. Isto quer dizer que arbitramos as mesmas condições de decisão para todas as atividades desenvolvidas no segmento amostral.

Independentemente de tentar entrar no mérito de discussão sobre qual é o melhor método, o trabalho assume como o mais viável aquele que abandona a intuição e procura estabelecer um caráter de cientificidade nas decisões estabelecidas na pequena indústria do Paraná.

Em resumo, a decisão de investimento de capital, tal qual foi definida, representa, ao menos, a tendência, em maior ou menor grau, de abandono de decisões puramente intui

tivas para a adoção de técnicas com maior rigor científico, ou maior uso de instrumental quantitativo.

*Rentabilidade.* A escolha da medida de rentabilidade foi a que ofereceu maiores dificuldades devido, particularmente, às condições e objetivos do estudo que se pretendia desenvolver. Uma análise comparativa entre os seis grupos étnicos implicava, até certo ponto, na escolha de medidas que pudessem diferenciar a rentabilidade de uma empresa para outra, face à atividade desenvolvida. Como a natureza das empresas era diferente, optou-se por uma medida indireta que pudesse, ao menos, uniformizar os parâmetros de comparação.

O termo "rentabilidade" é visto, neste trabalho, como a capacidade geradora de retornos que uma empresa possui ao aplicar determinada soma de recursos em investimentos de capital no seu ativo. Neste estudo tentou-se, inicialmente, identificar uma medida de rentabilidade que englobasse as várias atividades industriais e que fosse capaz de refletir, realmente, o êxito do pequeno empresário industrial, considerando a pequena empresa como um todo. Após várias tentativas e na impossibilidade de conseguir tal intento, assumimos como medida mais adequada o percentual de incremento nos lucros esperados em relação ao ano anterior, face aos investimentos de capital efetuados.

Em função disso, achou-se novamente oportuno não diferenciar as atividades desenvolvidas pelas pequenas empresas, já que tal medida possibilitava estimar a rentabilidade destas sem considerar a sua atividade.

## 8. OPERACIONALIZAÇÃO DAS VARIÁVEIS

As variáveis, dependentes e independentes, utilizadas no trabalho foram operacionalizadas de forma a permitir a melhor capacidade de quantificação dos atributos que representavam, limitadas, naturalmente, aos dados disponíveis.

### 8.1. Variáveis Independentes

*Escolaridade.* O grau de escolaridade do pequeno dirigente industrial foi medido utilizando-se os dados obtidos mediante a formulação de duas questões básicas: a) "qual o nível de instrução?", onde estava relacionado desde o primário incompleto até o pós-graduação completo, passando por todos os estágios do ensino formal; b) "qual o curso superior que o senhor fez?". A quantificação foi feita atribuindo-se pontos para cada estágio de escolaridade conforme pode ser observado na Tabela 9, abaixo.

TABELA 9

Quantificação do grau de escolaridade

Estágio de Escolaridade	Pontos
Não frequentou escola regular	0
Primário incompleto	1
Primário completo	2
Ginásio incompleto	3
Ginásio completo	4
Médio incompleto	5
Médio completo	6
Superior incompleto	7
Superior completo	8
Pós-Graduação incompleto	9
Pós-Graduação completo	10

Para os dirigentes de pequenas empresas que fizeram a graduação ou pós-graduação completas nas áreas de Economia, Ciências Contábeis e Administração, além dos pontos já atribuídos, somou-se mais cinco pontos. Assim, o escore ficou entre um mínimo de zero, e um máximo de quinze pontos.

*Idade do dirigente.* Este dado foi obtido formulando-se a seguinte pergunta: "qual o ano de nascimento do senhor?"

A quantificação foi feita mediante a atribuição de um ponto para cada ano do dirigente.

*Nível de vida.* Esta variável mede a situação sócio-econômica do pequeno dirigente industrial. Ela foi operacionalizada mediante a utilização de uma escala da Associação Brasileira de Anunciantes (ABA), já devidamente testada e de corrente utilização nas pesquisas sobre níveis sócio-econômicos.

A escala da ABA é quantificada mediante a atribuição de pontos para cada situação específica de posse de bens e/ou serviços que nela está estipulado. Assim, os pontos que constituem a medida do nível sócio-econômico assumem os valores especificados na Tabela 10.

TABELA 10

Pontos atribuídos a bens e serviços para a determinação do nível sócio-econômico

Bens e Serviços	Q u a n t i d a d e					
	1	2	3	4	5	6 ou +
Televisão	(2)	(4)	(6)	(8)	(10)	(12)
Rádio	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Banheiro	(2)	(4)	(6)	(8)	(10)	(12)
Automóvel	(4)	(8)	(12)	(16)	(16)	(16)
Aspirador de Pó	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)
Máquinas de lavar roupas	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)
Empregados domésticos	(6)	(12)	(18)	(24)	(24)	(24)

OBS.: Os números entre parênteses referem-se aos pontos atribuídos mediante a posse do referido número de bens ou serviços.

Associado a esta escala está o grau de escolaridade, com a seguinte distribuição:

TABELA 11

Número de pontos por grau de instrução

Grau de instrução	Pontos
Analfabeto ou primário incompleto	0
Primário completo ou ginásial incompleto	1
Ginásial completo ou colegial incompleto	3
Colegial completo ou superior incompleto	5
Superior completo	10



A estratificação final é feita conforme consta da Tabela 12.

TABELA 12

Número de pontos determinantes  
da classe social

Classe	Pontos
A	35 ou mais
B	21 a 34
C	10 a 20
D	5 a 9
E	0 a 4

Assim, o escore mínimo ficou sendo zero pontos e o máximo 87 pontos.

*Comunicação coletiva.* Esta variável, que descreve a agilização no processo de transferência de informações, foi operacionalizada através de um índice que abrangeu os itens referentes à audiência de programas televisivos, leitura de revistas técnicas especializadas e participação em seminários, congressos e simpósios. Assim, uma frequência maior na audiência de programas informativos na televisão, o hábito de leitura de revistas especializadas e a participação em seminários e congressos permitiriam um nível maior de informações.

A quantificação foi feita da seguinte forma: para a primeira pergunta "Qual o programa de televisão que o senhor assiste?" atribuímos os seguintes pontos, de acordo com

a resposta oferecida:

TABELA 13

Número de pontos por programa de TV

Tipos de programas assistidos	Pontos
Programas informativos	5
Programas recreativos	1
Filmes	3
Novelas	2
Outros	1

Para a pergunta "o senhor lê revistas técnicas?" atribuímos cinco pontos para a resposta "sim" e zero pontos para a resposta "não". Para a última pergunta "participas de congressos, seminários e simpósios sobre assuntos de interesse sobre as atividades desenvolvidas pela sua empresa?" foi feita a seguinte distribuição de Pontos:

TABELA 14

Número de pontos por participação em congressos, seminários e simpósios

Categoria da resposta	Pontos
Sim	5
Esporadicamente	3
Não	1

Desta forma, construímos uma escala com amplitude

de 1 a 15 pontos que determina o grau de informação técnica recebida pelo pequeno dirigente industrial.

*Orientação para o fatalismo.* O fatalismo pode ser considerado como uma atitude que admite que o curso da vida humana está, em níveis e orientações diversas, previamente fixado, sendo a vontade e a inteligência do homem impotentes para direcioná-lo e alterá-lo. Essa atitude foi medida através de quatro questões: a) "quando uma pessoa nasce, a felicidade que ela terá na vida já está pré-determinada"; b) "a vida e a morte são completamente ordenadas e pré-estabelecidas"; c) "o futuro não se acha nas mãos dos homens" e d) "o senhor sabe o que seu horóscopo diz para hoje?"

As três primeiras eram afirmativas em que se solicitava ao pequeno dirigente o seu grau de concordância ou discordância, enquanto que a última era uma pergunta direta.

A quantificação para as afirmativas foi feita da seguinte forma:

TABELA 15

Graus de concordância e número de pontos referentes à orientação para o fatalismo

Grau de concordância ou discordância	Pontos
Concordo totalmente	5
Concordo em parte	4
Neutro	3
Discordo em parte	2
Discordo totalmente	0

Para a última pergunta atribuiu-se os pontos da seguinte maneira: para as respostas negativas, zero pontos; para as respostas afirmativas cinco pontos. Desta forma, a amplitude dos escores atribuídos vai de um mínimo de zero a um máximo de 20 pontos.

*Padrões de orientação para o status social.* No referencial teórico que subsidiou a hipótese de influência da decisão de investimento de capital e rentabilidade pelos padrões de orientação para o prestígio ou status social, ficou evidenciado existir um comportamento (padrão) moderno (posse e uso de bens e serviços) e um tradicional (distribuição ou repartição dos bens e serviços). Para identificar estes dois padrões de comportamento, foi feita uma avaliação indireta: foi solicitado ao dirigente da pequena empresa industrial que escolhesse entre cada um dos cinco pares de perguntas elaboradas sobre a sua preferência em relação aos vários líderes da comunidade em que ele se relaciona. O padrão referido para estes líderes representava a sua própria preferência ou orientação em relação à obtenção de prestígio, pois cada alternativa referia-se a um dos dois padrões (moderno ou tradicional). O padrão tradicional recebeu uma valoração nula, enquanto que o padrão moderno recebeu peso cinco. A partir deste critério, foi construído um índice que teve uma amplitude mínima de zero pontos e máxima de 24 pontos.

*Importância atribuída à família.* Conforme foi exposto anteriormente nas sociedades em vias de desenvolvimento, e este é o caso do Brasil e, conseqüentemente, do Para-

nã, a família ainda ocupa um lugar de destaque na sociedade e nas organizações. Como consequência, existem obrigatoriedades múltiplas e estas são cobradas constantemente entre as partes. Dentro da própria empresa, muitas decisões são prejudicadas em função do predomínio dos laços de lealdade familiar. Assim, para medir esta influência, criou-se uma escala composta por três questões: perguntou-se ao pequeno empresário (a) "qual a participação da sua família no capital da empresa?"; (b) "qual o grau de relação e afinidade com os demais membros da direção da empresa?"; e (c) "além do senhor, existe mais alguém da família que trabalha na empresa?".

Para quantificar estes indicadores, foram atribuídos os seguintes pesos às respostas oferecidas: para a primeira pergunta, peso um se a resposta fosse "como proprietário majoritário"; peso três se a resposta fosse "como proprietário não majoritário" e peso cinco se fosse "apenas acionista"; para a segunda pergunta, atribuiu-se peso igual a zero se a resposta fosse "parentes consanguíneos"; peso igual a um se a resposta fosse "parentes não consanguíneos"; peso igual a três se a resposta fosse "amigos antigos"; e peso igual a cinco se a resposta fosse "somente profissional". Para a terceira e última questão atribuiu-se peso zero para uma resposta positiva e peso igual a três para uma resposta negativa. Nestas condições, o escore máximo ficou sendo igual a 13 e o mínimo igual a zero.

*Satisfação em relação ao trabalho.* A satisfação em relação ao trabalho é condicionante do grau de intensidade em que um indivíduo se dedica a este. Isto quer dizer que

uma situação de satisfação com o trabalho desenvolvido, fará com que o indivíduo direcione grande parte das energias disponíveis para esta atividade, tanto a nível físico como a nível psicológico. Sob esta orientação a para medir as influências desta variável, construímos uma escala que permitiu estabelecer relações entre trabalho desenvolvido, decisão de investimento de capital e rentabilidade. Para tanto, foram formuladas três questões: uma relacionada com o comportamento físico e duas com o comportamento psicológico. Foram estas as perguntas: a) "com que idade o senhor começou a trabalhar?"; b) "se o senhor tem ou tivesse um filho, que profissão gostaria que ele exercesse?"; e c) "se o senhor tivesse que recomeçar sua vida, o senhor seria novamente industrial?"

A quantificação foi feita mediante a atribuição de pontos às respostas oferecidas, conforme seguir:

TABELA 16

Categorias e número de pontos para as três questões referentes à satisfação em relação ao trabalho

Questão (a)

Faixa etária de início de trabalho	Pontos
Até 10 anos	5
De 11 a 20 anos	3
Acima de 20 anos	1

## Questão (b)

Categoria de resposta	Pontos
A mesma que a do senhor	3
A que ele escolher	0
A que o senhor determinar	0

## Questão (c)

Categoria de resposta	Pontos
Sim	3
Não	0

Face a esta valoração, o escore para a variável si tuou-se entre um mínimo de um e um máximo de 11 pontos.

8.2. Variáveis Dependentes

*Decisão de investimento de capital.* Esta variável ofereceu dificuldades para o estabelecimento de uma medida, em função de a mesma ser muito mais qualitativa do que quantitativa. Entretanto, todo o referencial teórico está eivado de afirmações estabelecendo que nas decisões pesam mais ou menos o caráter de cientificidade e intuição do que outro aspecto qualquer. Foi justamente sob este enfoque que procuramos criar um índice que permitiu a valoração dos critérios decisórios face a aceitação ou rejeição de práticas menos intuitivas e mais científicas. A decisão de investimento de capital figura no esquema de análise, primeiro como va riável dependente e, depois, como variável independente. Os critérios de decisão considerados referem-se à forma de de-

cisão usualmente tomada dentro da empresa; aos critérios que orientam a política de novos investimentos de capital; à validade ou não da decisão individual face à decisão coletiva; à quem toma as decisões dentro da empresa; e, finalmente, à existência ou não de políticas escritas que orientam as decisões. Não se ponderou o aspecto quantitativo, mesmo sabendo da sua existência, porque isso traria enormes dificuldades de ordem conceitual e operacional. No índice construído, derivado das questões formuladas, tivemos a seguinte distribuição de pontos para as respostas oferecidas:

TABELA 17

Categorias e número de pontos para as cinco questões referentes a decisão de investimentos de capital

(a) "quem toma as decisões sobre investimentos de capital na empresa?"

Categoria de resposta	Pontos
O dono, sócio ou diretor	1
Os diretores	2
os diretores e subordinados	3

(b) "existem políticas escritas para as decisões a serem tomadas?"

Categoria de respostas	Pontos
Sim	3
Não	1



(c) "qual das formas abaixo mais se aproxima com a adotada na sua empresa?" - O responsável pela decisão:"

Categoria de resposta	Pontos
Toma a decisão e a anuncia	1,0
"Vende" a decisão	1,0
Apresenta idéias e solicita perguntas	1,5
Apresenta problemas, solicita sugestões e toma a decisão	2,0
Define limites e pede ao grupo que tome as decisões	2,5
Permite que os subordinados trabalhem livremente dentro dos limites por ele definidos	3,0

(d) "qual o principal critério que orienta a política de novos investimentos de capital na empresa?"

Categoria de resposta	Pontos
Experiência da direção	1
Opinião de terceiros	2
Política econômica do Governo	4
Estudos mais elaborados sobre investimentos e retornos	6
Outros	0

(e) "o senhor acredita que as decisões tomadas individualmente são mais confiáveis que as decisões tomadas em grupo?"

Categoria de resposta	Pontos
Sim	1
Não	3

Diante dos pontos atribuídos às questões, ficou estabelecido um escore mínimo de quatro e um máximo de 18 pontos.

*Rentabilidade.* Conforme foi justificado, a medida de rentabilidade foi estabelecida mediante a não diferenciação das atividades desenvolvidas pelas pequenas empresas da amostra estudada. A rentabilidade foi operacionalizada através de três medidas indiretas:

- a) "resultado dos investimentos efetuados";
- b) "incremento percentual dos lucros esperados"; e
- c) "comparação do nível de rentabilidade com outras empresas do mesmo ramo".

Os valores atribuídos a estas medidas permitiriam a construção de um índice objetivando comprovar as hipóteses estabelecidas. Desta forma, o índice assumiu a seguinte valoração:

TABELA 18

Categoria e número de pontos para as três questões referentes a rentabilidade

Questão (a)

Categoria de resposta	Pontos
Sim	6
Parcialmente	3
Não	1

Questão (b)

Categoria de resposta	Pontos
Crescimento menor do que 10%	4
Crescimento entre 11% e 50%	5
Crescimento superior a 50%	6
Manter-se-á no mesmo nível	3
Decrescerá até 50%	2
Decrescerá mais de 50%	1

Questão (c)

Categoria de resposta	Pontos
É igual	3
É maior	6
É menor	1

Mediante esta valoração, a amplitude do índice ficou estabelecida entre um mínimo de seis e um máximo de 18 pontos.

## 9. METODOLOGIA DA ANÁLISE

A análise dos dados, objetivando atender às proposições do estudo, divide-se em quatro partes:

- a) relação entre as variáveis independentes (socio-culturais) e a variável dependente decisões de investimento de capital;
- b) relação entre as variáveis independentes (socio-culturais) e a variável dependente rentabilidade;
- c) relação entre as variáveis dependentes decisões de investimento de capital e rentabilidade; e,
- d) análise de regressão múltipla, tomando-se como variáveis independentes os fatores socio-culturais e como variáveis dependentes as decisões de investimento de capital e rentabilidade.

A variável decisões de investimento de capital que funciona como explicada (dependente) na primeira parte da análise, passa a ter a função de explicativa (independente) na análise subsequente.

Nas três primeiras partes é usado, basicamente, o teste de correlação parcial. Esse teste é aplicado quando mais de duas variáveis são observadas simultaneamente. No caso específico deste estudo, se denominarmos as variáveis socio-culturais de  $Y$ , as decisões de investimento de capital de  $X_1$  e a rentabilidade de  $X_2$ , podemos calcular o coeficiente de correlação parcial  $r_{Y1.2}$ , que mede a correlação entre as variáveis  $Y$  e  $X_1$ , mantendo constante a variável  $X_2$ . O mesmo poderíamos fazer em relação à variável  $X_1$ . Este coeficiente é calculado pela seguinte equação:

$$r_{Y1.2} = \frac{r_{Y1} - r_{Y2}r_{12}}{\sqrt{(1 - r_{Y2}^2)(1 - r_{12}^2)}}$$

da mesma forma:

$$r_{Y2.1} = \frac{r_{Y2} - r_{Y1}r_{12}}{\sqrt{(1 - r_{Y1}^2)(1 - r_{12}^2)}}$$

A significância estatística dos coeficientes de regressão parcial é dada pelo t - teste com m - n graus de liberdade, sendo m o número de variáveis.

Os valores de r situam-se num intervalo cuja amplitude se estende de -1 até +1. A correlação entre as variáveis é positiva quando grandes quantidades de uma variável tendem a acompanhar grandes quantidades de outra. Quando a relação é inversa, isto é, grandes quantidades de uma variável tendem a acompanhar pequenas quantidades de outra, tem-se uma correlação negativa.

O cálculo dos coeficientes de correlação parcial foi feito pelo programa "Statistical Package for the Social Sciences - SPSSV6". O nível de significância escolhido como discriminatório para a aceitação das hipóteses de trabalho foi de  $P < .05$ .

A análise de regressão múltipla, desenvolvida na parte final deste estudo, tem por finalidade identificar equações de quatro variáveis independentes que, em combinação, melhor explicam as variações sofridas pelas variáveis dependentes. Para tanto, mais uma vez foi usado o programa "Sta-

tistical Package for the Social Sciences - SPSSV6". A equação de regressão múltipla pode ser assim descrita:

$$\hat{Y} = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + \dots$$
, onde  $X_1, X_2, X_3, \dots$  são as variáveis independentes empregadas na estimativa das variações de  $Y$ . Os coeficientes  $b$  são coeficientes de regressão parciais. Por exemplo, no caso de três variáveis independentes, o coeficiente  $b_1$ , mais corretamente simbolizado por  $b_{Y1,23}$ , exprime o incremento ou variação em  $Y$  quando a variável  $X_1$  é aumentada em uma unidade, sendo constantes  $X_2$  e  $X_3$ ;  $b_2 = b_{Y2,13}$  é o coeficiente de regressão parcial de  $Y$  para  $X_2$  sendo constantes  $X_1$  e  $X_3$ ; etc.

## CAPÍTULO IV

### DESCRIÇÃO DOS GRUPOS ÉTNICOS

#### 1. ASPECTOS GERAIS

Este capítulo ocupa-se da descrição dos grupos étnicos considerados na análise comparativa desenvolvida no presente trabalho. A principal intenção é de clarear alguns aspectos, tais como, por exemplo, da aculturação, que podem exercer influências consideráveis sobre os resultados apresentados através da análise dos dados coletados. Os dados contidos neste capítulo foram consequência de exaustivas buscas na escassa documentação existente sobre o tema, isto é, sobre o trabalho, a cultura e o "modus vivendi" dos grupos que colonizaram o Paraná. Assim, apesar da colaboração do Serviço de Documentação e Referência da Biblioteca Central da Universidade Federal do Paraná, da Academia Paranaense de Letras e do Museu Paranaense, muito pouco encontramos para que pudéssemos descrever de forma mais completa o processo de imigração, adaptação e contribuição que os diversos grupos ofereceram e continuam a oferecer ao desenvolvimento do Paraná.

Neste contexto, o que dizer do "homo paranaensis"? Existem muitos estereótipos sobre o Paraná; no dizer de Munhoz da Rocha, o Paraná é "uma síntese do Brasil". Mas isso também o são Brasília, São Paulo ou mesmo o Rio de Janeiro.



Nas décadas de 50 e 60 o Paraná se transformou num dos maiores fenômenos do mundo em mobilização social, ritmo migratório e progresso urbano, dificultando sobremaneira a identificação, reforçando o conceito, já defendido por alguns historiadores e ensaístas, da "incharacterística" do paranaense.

O quadro é extremamente mutável e de um dinamismo impressionante, fazendo com que a cada instante sua estrutura de composição étnica seja modificada. Apesar disso, recorrendo à história do processo de colonização do Paraná, que é a mesma da sua economia, é possível reconstituir, pelo menos em parte, a importância que os principais grupos ofereceram na formação do povo e do progresso do Paraná.

#### 1.2. O Processo da Formação Econômica do Paraná<sup>19</sup>

Como todo processo de formação econômica, a do Paraná também apresenta diversas fases.

A exploração inicial das terras iniciou-se pelo litoral, tendo como atrativo básico, a procura do ouro. Os mineradores aprofundaram sua atuação cada vez mais para o interior, permitindo que se formasse, nas aberturas que desenvolviam, o cultivo da cana-de-açúcar, que iria substituir gradativamente o ouro à medida que este escasseava.

Em substituição a atividade de mineração surgiram a agricultura de subsistência e atividades artesanais, praticadas em pequenos núcleos urbanos próximos ao litoral, des-

---

19. Este tópico tem como fonte principal o item I.a do Capítulo I do Relatório sobre o Perfil dos Empresários e das Empresas do Estado do Paraná. SEP, Curitiba, 1978, p. 4-9.

tacando-se entre eles, Curitiba e Paranaguá. Com o surgimento do ouro em Minas Gerais, resulta o aparecimento do tropeirismo e a conseqüente abertura do caminho de Viamão, uma decorrência da grande demanda de animais usados no transporte. O Paraná assume um papel importante nesta nova atividade, pois concentra a riqueza gerada pelo desenvolvimento da mesma. Embora no apogeu, o comércio de animais cede lugar a uma nova atividade econômica que se desenvolve no Alto-Iguaçu. É a Erva-Mate que em pouco tempo conquista o primeiro lugar em movimento de mercadorias nos portos paranaenses. A erva-mate não fica sendo apenas mais um produto de exportação, pois passa também a ser industrializada no próprio estado. Até meados de 1930 a economia paranaense é sustentada pela erva-mate; naquele ano, em decorrência da depressão mundial, a erva perde seu maior mercado, a Argentina. Isto fez com que os empresários vinculados a esta atividade promovessem a importação da tecnologia de processamento do produto.

Surgem daí inúmeros moinhos de beneficiamento, permitindo que a erva-mate fosse exportada, já industrializada, para novos mercados como o Chile, Uruguai e Alemanha, entre outros.

Ainda durante o ciclo da erva-mate surge a atividade madeireira. Com a primeira guerra mundial, estimula-se a economia madeireira voltada para o mercado externo. A expansão dessa atividade permitiu a manutenção do nível de prosperidade no Paraná, num "continuum" iniciado pela erva-mate.

O próximo ciclo a surgir é o do café. Até então

ele era produzido só em pequena escala. Com o advento da segunda guerra, expande-se a demanda num ritmo crescente. A economia cafeeira modifica completamente a fisionomia econômica do Paraná: em somente duas décadas o norte do estado é totalmente povoado, aumentando a população e promovendo a transferência das decisões políticas para aquela região. Com o incremento das áreas plantadas, o Paraná passa a ser o primeiro produtor nacional, o que condiciona a economia do estado, agora em estreito vínculo a este produto.

Por seguir o modelo baseado na economia primária-exportadora, o café também perdeu o seu dinamismo inicial. De qualquer forma, o café foi o responsável pela ocupação do norte do estado, tendo como fator principal a sua capacidade de movimentação da economia e fomento à prosperidade. Essa ocupação territorial foi responsável pela ampliação do mercado interno e serviu como ponto de partida para a diversificação agrícola e a consolidação do setor industrial.

No final da década de 60 a soja sucede ao café, inicialmente voltada para atender à demanda interna e, posteriormente, ao mercado exportador.

Na fase atual, podemos caracterizar a soja, juntamente com o trigo e o algodão, como os sustentáculos da economia paranaense. Ainda na década de 60, com a paralização do dinamismo gerado pela cultura do café e pela liberação de capitais, mão-de-obra e terras, surge o esboço de uma industrialização do estado. Favorecidas pelas condições do mercado, começam a se desenvolver a cultura do algodão e de oleaginosas, e ainda a pecuária bovina e a produção de suínos. Como consequência, surgem estabelecimentos de benefi-

ciamento ou de primeira elaboração desses produtos. São as agro-indústrias assumindo um caráter de agilizador do processo de desenvolvimento do estado.

A efetiva diversificação industrial ocorreu a partir de 1971, com a introdução, principalmente no eixo Curitiba-Ponta Grossa, de inúmeras indústrias de diferentes ramos. Entre estes, a indústria alimentícia assume hoje uma das primeiras posições na absorção de mão-de-obra, seguindo-se a do mobiliário e a madeireira.

Sinteticamente, a economia paranaense, no seu processo evolutivo, iniciou com a procura do ouro, passando pela indústria do mate, da madeira, seguida do café e atualmente tendo como base principal a soja e o trigo, seguida do algodão e ainda do café. Paralelamente, o processo de industrialização é incentivado, merecendo as agro-indústrias as maiores atenções.

### 1.3. A Colonização<sup>20</sup>

Descrevendo a Curitiba de 1820, Saint-Hilaire garante que em nenhuma parte do Brasil encontrara "tantos homens verdadeiramente brancos". De fato, segundo o recenseamento de 1890, dois anos depois da Lei Áurea, a população negra do Estado participava com apenas 5,17 por cento do total de 250 mil paranaense, uma das três menores proporções do país. Quanto ao índio, terceiro elemento da dita forma-

---

20. Este tópico tem como fonte principal o artigo "Importação de Colonos" (p.56-61) da Revista Referência em Planejamento, SEP, Curitiba (PR), ano 1, 3º trimestre 76, nº 3. "In totum".

ção étnica nacional, não há referências precisas. E o predomínio ariano no Estado vai ser reforçado a partir de 1829, com sucessivas levas de imigrantes que transformam o Paraná num formidável laboratório racial, concentrando numa área relativamente pequena dezenas de grupos étnicos, de várias procedências e culturas.

Antes da fundação da Província (1853), no entanto, apenas três pequenos grupos de estrangeiros fixam-se no Estado.

Os primeiros foram os alemães, cerca de cem pessoas, que se estabeleceram em Rio Negro; depois os franceses (1847), que fundam a colônia Teresa, no Ivaí; em 1852, suíços, franceses, ingleses e alemães montam a colônia Superaqui, na região de Guaraqueçaba.

A fundação desses núcleos obedecia, principalmente, à política de povoar vazios demográficos e de, secundariamente, estimular a produção agrícola. Mas, afastados dos centros consumidores mais importantes e pouco assistidos, tendem ao fracasso. Grande parte dos alemães de Rio Negro, por exemplo, abandona a colônia e reemigra para Curitiba e arredores, dedicando-se à agricultura, agora não mais numa perspectiva de sobrevivência, mas de produção para o mercado e atividades industriais urbanas. E não é apenas de Rio Negro que os alemães reemigram: de Joinville e outras cidades de Santa Catarina, dezenas de famílias procuram a região de Curitiba.

Até 1850, os imigrantes não somam, no Paraná, mais do que 500 pessoas. Mas, a abolição do tráfico de escravos negros (que não cessou, apenas ficou mais difícil, com os

preços sempre em elevação) e a falta de mão-de-obra para a lavoura (tanto de subsistência como de exportação), alinham-se entre as razões que levam o governo imperial a acelerar o processo de colonização. Apesar de o Paraná ser das províncias que menos se ressentia das restrições do trabalho servil devido à sua economia ser baseada na pecuária, sentia, no entanto, os efeitos da inexistência de uma produção agrícola que lhe suprisse as necessidades. Ao mesmo tempo, dizia-se, o trabalho agrícola não era do "agrado" da gente da terra. Há mesmo relatórios da Câmara de Curitiba ao presidente da Província, datados dos primeiros anos da emancipação, que censuram a resistência do paranaense às atividades agrícolas.

Considerações sociológicas e econômicas à parte, o certo é que os governos provinciais começaram a desenvolver um amplo programa de atração de imigrantes europeus. Da instalação da Província em 1853 até 1886, entraram no Paraná mais de 20 mil imigrantes, distribuídos entre o planalto de Curitiba, os Campos Gerais e o litoral. Segundo levantamento de Romário Martins, de 1829 a 1929, perto de 130 mil imigrantes fixaram-se aqui, mais do que o dobro da população do Paraná quando da emancipação de São Paulo.

### 1.3.1. Mudança de Política

As três primeiras experiências colonizadoras podem ser assim resumidas: 1829, Rio Negro, o primeiro núcleo imigrante europeu instalou-se no Paraná; fixa-se exatamente num ponto de passagem dos tropeiros que, de Viamão (RS), levavam

seu gado à feira de Sorocaba (SP). O núcleo acaba dando origem às cidades de Rio Negro (PR) e Mafra (SC). Ao contrário de alguns autores, Romário Martins considera que a colônia prosperou, fazendo com que, inclusive, imigrantes alemães localizados em outros pontos mudassem para lá.

Em 1847, de própria iniciativa, liderados pelo médico João Maurício Faivre, perto de uma centena de imigrantes franceses fundam a colônia Teresa, às margens do rio Ivaí. Depois de algum tempo, apenas dez imigrantes permaneceram no local. Os motivos do fracasso foram o isolamento dos centros de consumo e a falta de estradas.

Em 1852, também como iniciativa particular, o suíço Carlos Perret Gentil organiza a colônia Superagui, na entrada da baía de Paranaguá. Dez famílias suíças, cinco francesas e duas alemãs, num total de 85 pessoas, participam da fundação do núcleo. Também não é bem sucedido. Os motivos são ainda os mesmos: isolamento, falta de estradas, falta de mercado para a produção da colônia.

Na verdade, o fracasso dessas colônias está ligado a uma política de imigração que se propunha, antes de tudo, a preencher vazios demográficos. A partir da expansão da cultura cafeeira e das restrições ao tráfico de escravos negros, começa a existir uma tendência à importação de mão-de-obra assalariada para o trabalho agrícola. Tal tendência procura se impor tanto à proposta de preencher vazios demográficos com imigrantes, quanto à preocupação de se formar uma agricultura de abastecimento.

Os senhores do café, mais preocupados com a aquisição de mão-de-obra para suas fazendas, procuravam impor ao

governo imperial medidas que restringissem a entrada de imigrantes com fins de colonização. Assim, a "Lei da Terras", sancionada em 1850, praticamente vedava ao imigrante o acesso a terras devolutas, tornando mais difícil aos governos provinciais distribuir terras aos estrangeiros como forma de atraí-los ao país.

A professora Altiva Pilati Balhana, no seu "História do Paranã", fala de uma consulta de representantes dos senhores do café ao imperador Pedro II (por sua vez citada pelo professor Ruy Cirne Lima in "Pequena História Territorial do Brasil"). Nessa passagem, a posição dos que defendiam o ingresso, principalmente, de imigrantes destinados ao trabalho agrícola assalariado, e o resultante conflito de posições fica meridianamente claro: "(...) um dos benefícios da providência que a secção tem a honra de propor a Vossa Majestade Imperial é tornar mais custosas a aquisição de terras ... Como a profusão em datas de terras tem, mais que outras coisas, contribuído para a dificuldade que hoje se sente de obter trabalhadores livres, é seu parecer que d'ora em diante sejam as terras devolutas vendidas sem excessão alguma. Aumentando-se assim o valor das terras e dificultando consequentemente a sua aquisição, é de se esperar que o imigrado pobre alugue o seu trabalho efetivamente por algum tempo, antes de obter meio de se fazer proprietário." (Referência em Planejamento, 1976, p. 56 - 61.)

Mas, a inexistência de uma agricultura voltada à produção de gêneros de primeira necessidade e a consequente alta dos preços dos alimentos, pressionaram para que fosse facilitada a entrada no país de imigrantes que se dedicassem,



como proprietários, ao cultivo da terra. Mesmo porque, como no caso do Paraná, nem todas as províncias necessitavam principalmente de trabalhadores rurais. Aqui não havia a grande fazenda cuja produção era voltada à exportação.

Desta forma, a rígida "Lei da Terra" abre ressalvas. Com a emancipação, o Paraná adota nova política de colonização: "(...) não contando a província com proprietários habilitados a receber colonos por salários ou parceria, porque, como sabeis, sua lavoura é a chamada - pequena - portanto, a que menos presta à colonização por aqueles meios, é pela venda ou aforamento de pequenos lotes de terra por módico preço, que se há de realizar, em meu entender, a colonização nesta província." (Relatório do presidente da província Francisco Liberato de Mattos à Assembléia Legislativa, em 1858). (Referência em Planejamento, 1976, p. 56 - 61.)

De sua parte, o governo imperial contribuía com a adoção dessa política ordenando a redução dos preços da terra, fixando uma quantia mínima e recomendando que ela não fosse ultrapassada e, com base nas experiências de colonização anteriores, o governo provincial procurava demarcar terrenos destinados aos imigrantes em pontos de fácil acesso. A Câmara de Curitiba, por exemplo, discutindo a falta e alta de produtos de primeira necessidade e reforçando a recomendação para que fosse introduzidos "braços laboriosos que se dedicassem inteiramente à agricultura", propõe a "melhoria do sistema de transportes existentes" antes de se receber o colono europeu. (Referência em Planejamento, 1976, p. 56 - 61.)

Assim, em 1860, monta-se a primeira dessas colô-

nias destinadas ao abastecimento da província (na verdade, meia dúzia de vilas e alguns poucos milhares de habitantes): a colônia Assungui, organizada em regime de pequenas propriedades, localizada a 106 quilômetros de Curitiba, longe dos principais caminhos dos tropeiros, a fim de que os imigrantes não fossem atraídos a "tanger tropas" e sim se dedicassem "inteiramente à lavoura". Sábia providência! Contudo, a região do Assungui, de férteis terras, não era facilmente acessível aos principais centros de consumo. Inevitável consequência: o projeto, que tanto custara aos cofres provinciais e que reunira 1.824 colonos (875 dos quais brasileiros), fracassou. Os estrangeiros abandonaram a colônia e/ou vieram trabalhar em Curitiba, ou reemigraram para outras províncias do Império.

Desta forma, a política colonizadora provincial sofre novo reajuste: a fixação dos imigrantes em terras ao redor de Curitiba. E vai ser a partir dos bons resultados obtidos pelas três primeiras colônias organizadas nas cercanias da capital (Argelina, 1869, formada por franceses vindos da Argélia, alemães, suíços, suecos e ingleses; Pilarzinho, 1871, poloneses; Abranches, 1873, poloneses, islandeses e alemães), que se organiza a política de imigração, principalmente sob o governo de Adolfo Lamenha Lins.

Nos dois anos em que governou a província, Lamenha Lins fundou as colônias de D. Augusto (1876, com poloneses originários de territórios sob o domínio da Prússia); D. Pedro (1876, poloneses, suíços e franceses); Riviera (1877, poloneses, silesianos, franceses e alemães); Orleans (poloneses, suíços, silesianos, franceses, italianos e ingleses); San-

to Inácio (1876, poloneses da Sibéria e galicianos); Santa Cândida (1875, poloneses e suíços franceses); Lamenha (1876, poloneses da Silésia e alemães); Tomás Coelho, (1876, poloneses da Silésia e galicianos).

Ao todo, nesta segunda fase da colonização, o Paraná recebe mais de 20 mil imigrantes, o que atesta o acerto da política, principalmente sob o curto governo de Lamenha Lins. Para coroar esta segunda fase, havia a promessa de chegada de 20 mil russos-alemães, que acabou se transformando num grande blefe, com consequências negativas para a política de imigração brasileira (paranaense, principalmente) e para a má fama que os Campos Gerais, dito por Saint-Hilaire, "le paradis terrestre" do Brasil, carregou até recentemente.

No fim do ano de 1876, alemães que haviam emigrado para a região do Volga na Rússia, um século antes, manifestaram intenção de imigrar em massa. Eram mais de 200 mil, 20 mil dos quais optaram pelo Brasil. Com as cercanias de Curitiba tomadas, com os fracassos seguidos de se tentar implantar colônias estrangeiras no litoral, pensou-se destinar os russos-alemães para a região dos Campos Gerais, que vivia o fim do ciclo dos tropeiros e cujas terras eram por todos ditas excelentes para o cultivo de cereais como o trigo, afinal uma especialidade dos russos-alemães.

Primeira decepção: em vez de 20 mil, aportaram em Paranaguá 3.809 pessoas. Nos campos gerais, dizem ser as terras de má qualidade, criam um monumental caso nacional e acabam por abandonar o Brasil. Até hoje, historiadores debatem para entender o que houve. A verdade é que com os

russos-alemães, a década de 1880 marca o fim da colonização patrocinada, financiada e mantida pelo governo. Na etapa que se segue, a participação oficial é bem menor. Até o fim do Império a entrada de imigrantes no Paraná é pequena. Dos primeiros anos da República aos primeiros anos deste século, o incentivo é bem maior, trazendo ao Paraná, segundo contas de Romário Marins, perto de 43 mil imigrantes. A preocupação, agora, é fazer com que a colonização se estenda por toda a província e não se limite mais a arranhar o litoral ou Curitiba.

### 1.3.2. Imigração Moderna

A história Oksana Boruszenko, da Universidade Federal do Paraná, faz em linhas gerais, a seguinte distinção para as imigrações do século passado e deste: no século XIX, procura-se povoar vazios demográficos ou criar agricultura de abastecimento. Neste século, procura-se implantar a colonização com imigrantes que tenham certo capital, fundando-se cooperativas e empresas agrícolas, como por exemplo, Carambeí, com os holandeses, em 1911 e Castrolândia, mais recentemente, na década de 50. A mesma coisa com os suábios de Entre Rios, com os alemães menonitas de Witmarsum, reimigrantes de Santa Catarina, os japoneses de Cotia. (Referência em Planejamento, 1976, p. 56-61.)

Sobre os Campos Gerais, finalmente conquistado à agricultura, Oksana afirma: "a realização pioneira de Carambeí, com colonos holandeses, apesar das dificuldades iniciais, constitui a primeira experiência bem sucedida de co-

nização nos Campos Gerais, abrindo novas perspectivas para o aproveitamento das terras de campo e atraindo novos contingentes para aquela área sub-utilizada. A instalação de novas colônias foi acentuada sobretudo nos últimos dez anos". (Referência em Planejamento, 1976, p. 56-61.)

O êxito das recentes iniciativas colonizadoras, colocado em termos de estrutura e conjuntura econômica, esteve condicionado ao desenvolvimento de uma economia de mercado, às facilidades de financiamento e orientação técnica, bem como à sua fundamentação em uma organização de sistema cooperativo. Assim, o êxito tem sido maior e mais completo nas colônias organizadas segundo o sistema cooperativo, incluindo-se neste grupo as colônias holandesas, além de Witmar-sun e os japoneses da Cooperativa de Cotia.

Modernamente, outro grande grupo de imigrantes veio participar da colonização do Paraná: o dos japoneses. Embora eles se destaquem no Norte do Paraná, e a partir do início da economia cafeeira no Estado, há imigrantes japoneses aqui desde o princípio do século. Em 1915, já se notam japoneses em Curitiba; em 1917, procedentes de São Paulo (onde chegam a partir de 1908) estabelecem-se no litoral, fundando colônias em Paranaguá, Antonina, Cacatu, Morretes, Alexandra, Faisqueira, Itaquí e Cachoeira.

Durante a Segunda Guerra, obrigados como todos os estrangeiros a se manterem afastados pelo menos 60 quilômetros do litoral, os japoneses reemigram para o planalto curitibano. No entanto, é somente a partir da implantação do café no Norte do Paraná que a imigração japonesa assume papel de destaque, chegando hoje a constituir um dos maiores gru-

pos de imigrantes.

No que se refere à marginalidade do imigrante, entre os principais aspectos que devem ser ressaltados, estão o contato inicial com o país de adoção e a dificuldade de acomodar, na nova estrutura social, sua bagagem cultural.

A esse respeito, a "experiência participante" leva a afirmar que a marginalidade do imigrante, existe, não só para o país de adoção, mas também com referência ao país de origem, uma vez terminada a primeira fase de assimilação.

Frente a esta dupla marginalidade do imigrante originário, a estes elementos negativos, firma-se a existência de um elemento decisivamente positivo, eufórico de sua personalidade que os próprios elementos negativos contribuem a alimentar. (Cecchi, 1975, p. 113.)

As migrações modernas não constituem somente processos naturais pelos quais os povos transmudam sua substância, impelidos, principalmente, pelo desajuste dos fatores produtivos em sua origem: elas vão-se afirmar como um fenômeno social altamente significativo. A simpatia e a convivência no trabalho, lado a lado, de pessoas de nacionalidades diferentes, empenhadas num mesmo esforço visando ao mesmo objetivo; a grandeza de uma terra, aproximam e identificam mais os povos que os próprios meios rápidos de comunicação e transmissão de idéias. As migrações de massa tendem a integrar o homem num só mundo e constribuem poderosamente para produzir este mundo.

### 1.3.3. Resumo dos grandes fluxos Migratórios

Para que se tenha idéia da contribuição dada ao total da população paranaense pelas migrações internas ou imigrações, o Censo de 1970 constatou que 3.895.549 das pessoas residentes no Estado eram de outras procedências. A população total do Paraná, na época, era de 6.929.868 habitantes.

Esses números revelam a grande heterogeneidade do homem paranaense e, por consequência, o acervo de costumes e tradições que se incorporam à vida da população, tendo em vista que o fluxo de pessoas ao Estado tinha as mais diversas procedências.

O Paraná teve três grandes fluxos de colonização. O mais antigo e que se ampliou principalmente a partir do início do século XIX (em 1772 o Estado tinha 7.627 habitantes e, em 1800, já possuía 21.843) se limitou à ocupação do litoral, região de Curitiba e Campos Gerais, conforme dados históricos disponíveis.

Uma segunda frente de colonização, provavelmente a mais expressiva tendo em vista os índices de desenvolvimento econômico e social que foram alcançados, penetrou pelo Norte do Paraná. Existem registros históricos que, desde 1862, a vanguarda de mineiros e paulistas penetrou no Norte do Estado, pela região hoje denominada Norte Velho, fundando fazendas e criando cidades no vale do Paranapanema, do Cinzas e do Jacuí. Graças a essa colonização inicial, surgiram as cidades de Tomazina, Colônia Mineira (atualmente Siqueira Campos) e Jacarezinho.

A ocupação dessa área se estendeu até as margens

do rio Tibagi e se completou a partir de 1920.

A corrida ao Norte do Paraná aumentou a partir de 1906, quando os Estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais firmaram o Acordo de Taubaté, comprometendo-se a conter a expansão da área cafeeira nesses Estados. Em consequência, os colonos que não poderiam mais plantar café nas regiões até então tradicionais, transferiram-se para o Paraná, onde as terras eram também de alta fertilidade e apresentavam as mesmas condições.

Quando a colonização do Norte já ia adiantada, começou também a aumentar a ocupação das regiões sudoeste e oeste, a partir de Santa Catarina, principalmente por colonos gaúchos, que se constitui no terceiro grande eixo de ocupação do território estadual.

Segundo dados levantados pelo IPARDES, o fluxo acumulado das imigrações para o Paraná, segundo a região de nascimento, em 1940 totalizava 283.112 pessoas, entre as quais eram mais expressivas as seguintes procedências: São Paulo, 115.299 (40,73% do fluxo); estrangeiros e brasileiros naturalizados, 66.653 (3,55%); Santa Catarina e Rio Grande do Sul, 43.228 (15,27%); Minas Gerais e Espírito Santo, 41.116 (14,52%), além de migrantes de outros estados.

Em 1950, o fluxo acumulado já indicava a imigração para o Paraná de 740.470 pessoas, destacando-se as seguintes procedências, em ordem de importância: São Paulo 352.471 (47,60%); Minas Gerais e Espírito Santo, 160.288 (21,65%); Santa Catarina e Rio Grande do Sul, 98.863 (13,35%); estrangeiros e brasileiros naturalizados, 76.592 (10,35%), além de outras.



Em 1960, o fluxo acumulado já indicava uma imigração de 2.549.036 indivíduos, segundo a região de nascimento, onde se destacava as seguintes procedências: São Paulo, 797.352 (31,28%); Santa Catarina e Rio Grande do Sul, 646.406 (25,36%); Minas Gerais e Espírito Santo, 589.265 (23,12%); Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba e Alagoas, 212.346 (8,33%); Sergipe e Bahia, 170.620 (6,69%); estrangeiros e brasileiros naturalizados, 80.491, (3,16%), além de outras procedências.

Na década de 1960, todo o Estado estava com seu território praticamente ocupado, desaparecendo as frentes pioneiras e os grandes problemas de terras. O anexo VI resume o processo de colonização estabelecido no Paraná, cobrindo desde o período pioneiro (1829) até o período de 1911.

#### 1.3.4. Resumo da ocupação do Território

A colonização do Paraná se dá em três frentes: Sul, Sudoeste-Oeste e Norte. Deve-se considerar o primeiro povoamento do Estado, por volta de 1550, com os pioneiros portugueses ocupando a ilha de Cotinga, em busca de ouro. Atraídos pelo litoral paranaense, as migrações lusas desafiaram a Serra do Mar. Era pouco o ouro de Paranaguá e a contínua busca formou os núcleos de Antonina e Morretes. Ainda à procura do ouro, os portugueses se fixaram na região do Atuba, mais tarde Vila Nossa Senhora da Lua, hoje Curitiba. Como o metal continuasse sendo pouco, a atividade comercial da região se resumia à venda de peixes, farinha, cordas e roupas. Após uma década (1690-1700) de relativo insucesso na busca do metal, o gado passou a ser a opção.

A busca incessante de ouro deu início à ocupação do território. Surgiram os primeiros núcleos urbanos e uma economia de subsistência. De Lesta para Oeste, as bandeiras portuguesas, ocupadas em impedir o domínio espanhol, conquistaram os campos de Guarapuava, fundando as vilas de Castro e da Lapa. Mas a economia era incipiente e somente no século XVIII, com a migração Sul-Norte, o Paraná, então caminhou para tropas de bovinos do Rio Grande do Sul em direção a São Paulo, conheceu realmente a fixação de seus primeiros núcleos urbanos.

Para essa região, a partir da segunda metade do século XIX, dirigiram-se as primeiras levas de emigrantes europeus, principalmente da Polônia, Itália, Alemanha e Ucrânia. Na região Sul, a colonização foi desenvolvida por emigrantes gaúchos e catarinenses, inicialmente atraídos pela exploração da madeira, com a derrubada e o aproveitamento das matas; depois, com a exploração da erva-mate nativa. Apenas no Brasil se consumia a erva-mate paranaense até meados de 1800, difundindo-se posteriormente para a Argentina, Uruguai e Paraguai. Em 1815 foi montado o primeiro moinho, em Paranaguá, seguido de muitos outros. A ascensão da cultura foi interrompida pela crise de 1836, pela guerra dos Farrapos e pela iniciativa dos argentinos de plantar a árvore, em vez de apenas aproveitar os espécimes nativos, como no Brasil. Com a Guerra do Paraguai, em 1865, novo impulso prolongou o ciclo do mate até o século XX, passando há pouco mais de 30 anos, às culturas de grãos. Hoje o aproveitamento do solo se dá para o plantio de feijão em sua quase totalidade.

Na região Sudoeste-Oeste, a ocupação do solo se deu

principalmente, primeiro, com a derrubada da madeira e o seu aproveitamento, a partir de fim do século XIX. Em 1920, cerca de 180 serrarias beneficiavam o pinheiro paranaense e outras madeiras, progredindo, apesar da distância que as separava da Estrada de Ferro Curitiba-Paranaguá. Os imigrantes que colonizaram essa região são na quase totalidade provenientes do Rio Grande do Sul e Santa Catarina, num segundo estágio migratório.

O Sudoeste-Oeste é a região mais nova do Estado em termos de ocupação. Em 1930, com a crise do mate, a madeira passou a ocupar o primeiro lugar nas exportações e como consequência, a redução sensível do espécime. Hoje, as reservas encontram-se em torno de 8,6% do território paranaense. Seguindo-se à exploração da madeira, a região passou a se ocupar do milho e da suinocultura. Recentemente, as culturas de soja e trigo se apossam da região.

A terceira grande frente de colonização é a região do Norte. Já no fim do século XIX, a ampliação das fronteiras cafeeiras de São Paulo atinge o chamado Norte Velho (Jacarezinho, Santo Antonio da Platina, Wenceslau Braz, São José da Boa Vista). Paulistas, mineiros e, em menor escala, gaúchos e nordestinos fixam-se na região. A primeira Guerra Mundial elevou os preços do café e as ligações rodoviárias com São Paulo e o Porto de Santos, chegando a estrada de ferro Sorocabana até a cidade de Cambará, estimularam os investimentos. Em 1931, japoneses fundaram Assaí e Uraí, no Norte Velho. Em 1924, a vez dos ingleses com a empresa colonizadora (Paraná Plantation), criada naquele ano e mais tarde rebatizada como Companhia Melhoramentos Norte do Paraná.

Implantada às margens ocidentais do Rio Tibagi e adquirida por um grupo paulista, a empresa pôs em ação um modelo de colonização que gerou o crescimento acelerado de núcleos urbanos como Maringá, Umuarama e mesmo Londrina.

Quanto ao Norte novo (também enquadrado na grande região Norte), já em 1956 começou a luta por novas fronteiras Cianorte e Paranavaí, por exemplo. Durante muitas décadas, o café liderou a balança de rendas do Estado, desenvolvendo-se, em torno dele os setores primário e secundário (agroindústria). No começo, apenas o beneficiamento. Depois, empreendimentos mais complexos. O crescimento da cafeeicultura foi tal que, em 1962, 44 por cento da área cultivada no Paraná era de plantio de café, vindo a diminuir posteriormente, com os fenômenos de geadas e estiagens. Foi o café que absorveu o maior contingente de mão-de-obra.

Esses movimentos migratórios é que fizeram com que o Paraná, em 40 anos, praticamente, pudesse ser totalmente ocupado por lavouras temporárias e permanentes e pelo desenvolvimento da pecuária. (Referência em Planejamento, 1979, p. 9.)

## 2. OS BRASILEIROS

Sob o ponto de vista antropológico, falar em "brasileiro" chega a ser uma subjetividade. Isto porque, como sabemos, mesmo o aborígine no Brasil não é uma civilização autóctone.

Mas, como meio de criar condições para um estudo comparativo, arbitramos como sendo "brasileiros" os empresários netos de pessoas já nascidas no Brasil. Esta foi uma imposição nossa para que pudéssemos diferenciar as origens étnicas e efetuar a comparação na análise. Pode ser que isto venha até a se constituir num ato bizarro para os estudiosos da antropologia, mas foi uma das formas encontradas para operacionalizar o estudo.

Assim, de acordo com as linhas gerais do trabalho, não existe necessidade maior de referências aos "brasileiros", uma vez que ele se constitui num grupo de "controle" para a comparação pretendida.

### 3. OS ALEMÃES

Inicialmente, antes de observarmos os diversos aspectos da aculturação e contribuição dos alemães no Brasil, é interessante verificar suas características e causas que motivaram a emigração.

Segundo Willens (1940), um dos maiores estudiosos do elemento germânico no Brasil, os migrantes não eram exclusivamente agricultores. Afirma ele

que a grande maioria se compunha de elementos rústicos. (...) Essas correntes vinham entremeadas, entretanto, de um grande número de emigrantes intelectuais, oficiais, advogados, jornalistas, médicos, químicos, farmacêuticos, arquitetos e até teólogos, além de representantes de muitas outras profissões. Sabe-se que a grande maioria desses imigrantes se dirigiu para os Estados Unidos. Milhões entraram nesse país, ao passo que somente 70.000 mais ou menos entraram no Brasil, entre 1855 e 1905. Desde então, até 1930, vieram mais 117.000 aproximadamente, quase todos, para a região Sul do país. (p. 41-2.)

As razões que levaram esses elementos ao êxodo podem ser assim resumidas:

- a) o fator econômico contribui consideravelmente para o deslocamento de certas partes da população dos Estados alemães do século passado. As colheitas frustradas forçaram a busca de novos horizontes;
- b) o retalhamento fundiário foi outro fator que forçou a imigração, uma vez que a renda oferecida não suportava o número de pessoas que tentava manter-se com a produção da área;

- c) um terceiro fator, segundo depoimentos dos contemporâneos, representa a administração de alguns territórios que estavam sob um regime monárquico-reacionário inspirado pela orientação política da Restauração. Os impostos escorchantes desses minúsculos Estados forçavam a população ao êxodo ou, antes, à fuga, porque a emigração era, muitas vezes, proibida. Assim era comum que famílias ou mesmo levas de famílias vizinhas da mesma comuna abandonassem suas propriedades fugindo à perseguição das autoridades fiscais e policiais para embarcarem em portos dos Países Baixos, à procura de uma nova existência na América;
- d) como último fator, ainda poderíamos considerar a intensa propaganda feita pelos agentes das companhias de emigração, fato esse que reforçava, singularmente, o estímulo à emigração.

Os alemães foram, em 1829, os primeiros imigrantes a pisar terras paranaenses, iniciando uma contribuição que até agora não se interrompeu.

Embora numericamente inferiores aos poloneses e ucranianos, os alemães ostentam maior dinamismo econômico e preferem localizar-se nas cidades, onde encontram maiores facilidades de ascensão social, assimilando-se logo aos meios dirigentes. (Martins, 1955, p. 144.)

Além da assimilação aos meios dirigentes, houve uma rápida assimilação ao meio cultural. O testemunho de Willems (1940) é esclarecedor neste sentido: "No planalto paranaense existem diversas áreas de aculturação intensa e, em parte, já completa. No município de Guarapuava, havia, des-

de 1854, alguns alemães, mas só em três famílias as crianças falavam alemão". (p. 45.)

A integração dos alemães recém-chegados é extraordinariamente facilitada pelo fato de eles encontrarem um ambiente teuto-brasileiro assimilado e que, por sua vez, já introduziu no meio inúmeros traços de sua própria cultura, o que lhes ameniza de forma sensível os inevitáveis choques.

Ao contrário do que se pensa geralmente, não houve no Paraná verdadeiras colônias alemãs, pois a vocação urbana da maior parte dos colonos dessa nacionalidade fez com que logo se diluissem nas cidades. É a observação de Niemeyer (1938): "Large and homogeneous German settlements did not develop in the state of Paraná; there only small German colonial settlements can be found predominantly mixed colonies". (p. 108.)

O imigrante alemão ouvia, sem dúvida, o "chamado da terra", mas era o dono do lote urbano, emoldurado pela paisagem familiar das ruas, casas, armazens, igrejas, sociedades, gente. Nesse particular, Miller (1835), o primeiro "alemão histórico" surgido em Curitiba, pode servir de protótipo a todos os outros. Chegando em 1833, já em setembro de 1835, lia-se, em sessão extraordinária da Câmara Municipal, um seu requerimento, "pidindo 60 palmos de xaons na rua das Flores para casas", o qual foi informado pelo Fiscal que afirmou estarem devolutos os aludidos terrenos. Mas o postulante exigia ainda mais 10 palmos, decidindo a Câmara "passar carta de Dacta de 70 palmos de frente com seus competentes fundos, e sem prejuízo de 3º e com as cláusulas das Posturas". (Boletim do Arquivo Municipal de Curitiba, vol.



XLVII, p. 85.)

Seja porém como for, o certo é que o imigrante alemão não só se adaptou ao meio, mas, mais ainda, prosperou de forma a atingir um padrão de vida superior ao que provavelmente atingiria em sua terra natal, e superior, da mesma forma, ao padrão de vida do brasileiro do mesmo "status" inicial.

### 3.1. Os Alemães do Volga

A história dos Alemães do Volga começou no século XVIII, quando, a convite da Czarina Catarina II iniciou-se, em 1764, uma colonização, em grande escala, de agricultores do Sul da Alemanha nas então incultas estepes do Volga. Para o governo Imperial da Rússia, a finalidade dessa colonização era o povoamento das regiões do Baixo Volga, que naquele tempo ainda era sertões desabitados e bravios sujeitos a permanentes incursões de tribos meio selvagens. A fim de encorajar a imigração de grupos de agricultores alemães para a região em pauta, o governo de Catarina II concedera garantias de administração e jurisdição própria, plena liberdade de cultos religiosos e de ensino em língua alemã e, principalmente, isenção do serviço militar para "tempos eternos". (Balhana, 1968, nº 3.)

Porém, já no século XIX, o governo Imperial da Rússia começou aos poucos uma política de integração cultural e administrativa em relação aos colonos alemães. Quando então, em 1874, foi suspenso o privilégio de isenção militar, iniciou-se no meio dos colonos um movimento de imigração, que

causou comentários na imprensa internacional.

Uma comissão de representantes dos Alemães do Volga excursionou pelo Brasil e pelo Paraná em 1875/76 para o estudo das possibilidades de colonização. A comitiva foi muito bem recebida pelas autoridades brasileiras e paranaenses. Os órgãos competentes do Brasil mostraram grande interesse em acolher os eventuais imigrantes. Falou-se de colonização e da fixação nos campos paranaenses de 20.000 pessoas. Foram escolhidos os três municípios de Ponta Grossa, Palmeira e Lapa para o estabelecimento das primeiras três colônias. (INCRA, p. 14-5.)

Os alemães que fizeram a longa viagem do Volga ao Paraná certamente eram homens predestinados para a colonização. Também estavam a par das necessidades culturais e chegaram imbuídos de um profundo instinto social, já que somente se lançaram a essa grande aventura depois de lhes ter sido garantido que poderiam estabelecer-se em colônias compactas e homogêneas. Infelizmente, porém, vieram como imigrantes pobres, acreditando, no início, que poderiam vencer as dificuldades sem o auxílio do sertanejo e do caboclo experientes. Os russos-alemães desejavam cultivar o trigo e realizaram o milagre de lavrar com os seus arados miúdos e leves algumas roças no solo duro dos campos da região das savanas. Os arados provocaram admiração geral, mas a tentativa fracassou. O ensaio custou ao Governo Imperial bastante dinheiro, e o desespero dos alemães do Volga foi tão grande que muitos prosseguiram viagem até a Argentina. Quem não foi para cidades próximas como Ponta Grossa, Lapa, Palmeira ou Curitiba, aprendeu a arte de viver à maneira do cabloco.

Eles foram para as matas, aprenderam a recolher e preparar a erva-mate e a queimar a sua roça para o plantio do milho. Principalmente, tornaram-se indispensáveis nos transportes; seus carros típicos, com as suas cobertas de lona e parelhas até de 16 cavalos, logo animavam as estradas do Paraná. Mesmo os mais pobres estabeleceram o seu lar acolhedor numa aldeia, segundo o estido de vida que lhes era familiar na Rússia, nem que isto se exprimisse só nos cuidados que dedicavam a um jardim ou a uma horta. Outros, porém, tinham sorte: separados do grupo tradicional, algumas famílias tornaram-se donas de consideráveis fortunas. Nas cidades tornaram-se industriais proeminentes, no interior fazendeiros abastados ou altos funcionários. Certo, porém, é que uma grande parte dos alemães da Rússia tomou o rumo que desde os tempos do Volga lhes era predestinado, e assim continuavam no Paraná o que sempre foram e sempre quiseram ser — verdadeiros lavradores, embora alcançassem esta meta somente após muitas décadas e depois de longos desvios pela dura existência do colono. Foi um fator cultural, entre outros, que talvez tenha sido de grande influência neste desenvolvimento: qualquer que tenha sido a religião desses alemães da Rússia, sempre procuravam ser cristãos sinceros e ativos. Dos católicos na região da Lapa sabemos também que foi a sua profunda fé que lhes facilitou a superação de todos os contratempos. (Aulich, 1953, p. 56-7.)

### 3.2. Síntese da Aculturação Germânica<sup>21</sup>

A assimilação é um processo exclusivamente social, estendendo-se aos dados transmissíveis pelo convívio ou pela educação. Ela costuma ser precedida por uma série de processos de avaliação que abrangem, principalmente, os fenômenos familiares, linguísticos, religiosos, econômicos, políticos, educacionais e os dados da cultura material. Na base do estudo da assimilação está a análise do meio originário dos imigrantes. A grande maioria dos germânicos que se transplantaram para o Brasil, era de camponios. A verdadeira comunhão do camponês com o solo ultrapassa longe uma simples sedentariedade. A própria ordem social da população rural germânica afigura-se como ordem existencial, abrangendo a vida do indivíduo em todas as suas manifestações.

Depois da Primeira Guerra Mundial, a emigração germânica abrangia todas as classes sociais e todas as profissões. Nada se pode dizer, no entanto, por falta de informações, sobre os efeitos seletivos da emigração.

Entre os imigrantes germânicos do século passado podemos distinguir três grupos principais: os pequenos proprietários do Sul, os proletários rurais do Leste e os intelectuais de todos Estados alemães, sem se referir, naturalmente, aos Alemães do Volga.

---

21 Este ítem tem como fonte principal o Capítulo XVII do livro "Assimilação e Populações Marginais no Brasil" de Emílio Willems, São Paulo, Cia. Editora Nacional, 1940, p. 327-35.

A assimilação propriamente dita vai precedida ou acompanhada pelos processos biológicos de adaptação e aclimação, sendo que as indicações estatísticas sobre a população brasileira de origem germânica são falhas e inexpressivas para o problema da assimilação.

Entre os fatores que se opõem à assimilação rápida dos imigrantes, pode-se citar o conflito mental entre os exageros da expectativa, nutrida pela propaganda, e a realidade bastante difícil, mormente para as primeiras levas. Maior do que esse obstáculo, porém, é o isolamento cultural dos núcleos que tornava simplesmente impossível a assimilação, facilitando, no entanto, a formação de traços culturais distintos e relativamente autônomos. Daí resultam situações de conflito entre os núcleos antigos e as levas migratórias mais recentes. O isolamento cultural das colônias teuto-brasileiras cedia a uma penetração lenta à medida que os núcleos se expandiam economicamente, os seus filhos procuravam a sua formação intelectual nas cidades brasileiras e à medida que magistrados brasileiros, funcionários, militares e representantes das profissões liberais iam fixando residência nas zonas de colonização germânica.

O contato entre indivíduos ou grupos de culturas diferentes leva à comparação recíproca de que podem resultar conflitos mentais nos indivíduos. O imigrante mal assimilado, no Brasil, é um homem marginal no sentido cultural, embora o fator racial tenha certas influências. Como crise da vida afetiva, a marginalidade produz sentimentos de inferioridade e daí deriva o ressentimento social muito pronunciado em inúmeros descendentes de imigrantes alemães, com relação

tanto ao luso-brasileiro como, também, aos imigrantes recentes.

Um exame da estrutura e organização da família entre populações marginais revela a conservação de determinados traços que caracterizam a família germânica e anglo-saxônica. A participação da mulher nas atividades masculinas é, geralmente, maior, estendendo-se as influências femininas à setores da vida do homem nos quais a mulher brasileira geralmente não pode interferir. As representações coletivas sobre o valor da virgindade, sobre a prostituição e as relações sexuais pré-nupciais e adúlteras, apresentam padrões diferentes entre teuto-brasileiros e luso-brasileiros. Apesar disso, a miscibilidade tem, em muitos distritos, índices elevados, mormente entre católicos e protestantes.

Constata-se, ainda, atitudes econômicas diferenciais entre teuto-brasileiros protestantes e católicos, constituindo estes primeiros, tipos intermediários entre a mentalidade econômica racionalizada dos protestantes e os matutos brasileiros com a sua mentalidade ainda pré-capitalista (trabalho intermitente). Choques decorrentes de atitudes econômicas diversas são comuns, mormente nas indústrias com operariado misto. Na organização e nos processos de trabalho agrícola das colônias teutas existem, lado a lado, processos altamente racionalizados e outros não racionais trazidos da Europa ou aceitos dos sertanejos nativos. A derrubada e a queima do mato, o esgotamento das terras e o nomadismo são fenômenos comuns entre os colonos cujos antepassados se transplantaram para o Brasil em épocas anteriores à racionalização da agricultura. A família teuto-brasileira é, antes de

tudo, uma unidade de trabalho e produção. Não existe um proletariado rural e a pequena propriedade predomina. Mas, por isso, os núcleos familiares tornam-se de penetração difícil. Embora haja influências recíprocas entre as diversas etnias, determinados impedimentos axiológicos fazem com que se encontrem os processos de trabalho mais divergentes entre grupos vizinhos e de origem étnica diferente.

No campo educacional é preciso distinguir a educação meramente incidental exercida pelo meio social sobre os imigrantes e seus descendentes e a educação sistemática pelas escolas. O processo de brasilização tem sido, até hoje, quase que unicamente incidental. As escolas particulares dos grupos marginais, embora conservassem certos traços culturais germânicos, diferem, em sua organização, nos processos didáticos, sua eficiência moral e intelectual, completamente das escolas da Alemanha.

A diferenciação das escolas pela organização, pelos recursos, pelo espírito orientador, é muito pronunciada. Ao passo que numerosas escolas católicas em nada se distinguem das escolas públicas brasileiras, as escolas protestantes tencionam, pelo menos parcialmente, transmitir valores e idéias destinadas a transformar os grupos marginais em minorias étnicas. Foi fácil provar essa tendência pela análise dos livros didáticos utilizados.

Quanto aos aspectos jurídicos, há de se caracterizar as dificuldades do processo de assimilação. Entre eles está uma forma de propriedade comunitária que os colonos teuto-russos trouxeram do Volga e a qual se chocou com as concepções de propriedade individual do direito brasileiro,

produzindo uma desorganização parcial nos núcleos teuto-russos.

Na elite política sobreposta à população teuto-brasileira é possível distinguir duas correntes: uma que se identifica, completamente, com o meio nacional, e outra que permanece em posição marginal defendendo a doutrina étnica. O hiato entre estatuto político e "status" social dos teuto-brasileiros, implicava o uso dos direitos políticos de cidadão nato (voto) em defesa de princípios do germanismo étnico e cultural.



#### 4. OS ITALIANOS

Os imigrantes italianos que vieram para o Brasil, podem ser classificados em dois grupos principais: os lombardos, genoveses, piemonteses e venezianos, oriundos da Baixa Itália, vieram para os trabalhos agrícolas; o segundo grupo, constituído de apulvos, calabreses e campônios, originalmente da Alta Itália, fixaram-se, preferencialmente, nas zonas urbanas.

Esta diversificação de regiões, corresponde, igualmente, à própria diversidade étnica do italiano. Associada à diversificação étnica está, também, a heterogeneidade cultural, se bem que ainda permaneça um certo denominador comum oriundo da fonte de onde emanou a cultura italiana: a romana. O catolicismo muito contribui para manter esse elo ou denominador comum da cultura italiana. E são justamente os aspectos dessa diversidade cultural, aliada ao constante excedente demográfico, que trouxeram o italiano para o Brasil.

As contribuições que o italiano ofereceu ao Brasil são inúmeras. No Rio Grande do Sul deve-se ao italiano a vinicultura; é de origem italiana o desenvolvimento da indústria do vinho naquele Estado, sendo hoje Caxias do Sul, núcleo fundado por milaneses, um dos maiores centros de produção vinícola. Esta é a mais importante atividade do italiano, no campo da indústria gaúcha, não excluindo, contudo, outras por eles iniciadas - metalurgia, selaria, madeiras, curtumes, tecelagem - apresentando o característico de terem surgido sempre de uma base artesanal. (Diégues Jr., 1963, p. 120-1.)

A mais importante contribuição do italiano à economia do Brasil, dele como também do alemão, deve apresentar-se a reação contra a monocultura, difundindo largamente a policultura. Soube o italiano aproveitar bem a terra, o que sucedeu igualmente com o alemão; contribui também para a transição do trabalho escravo para o livre, através do sistema de parceria, do de salariado, do de empreitada e do misto.

Nos quadros da cultura das comunidades onde o italiano aparece com influência, podemos destacar os seguintes aspectos particulares: a organização social com base na vida familiar e a conservação da religião católica; a aceitação dos princípios de organização política do país, respeitando-os e procurando dela participar pela ascensão social dos ascendentes; também a aceitação dos tipos de casa brasileira, de tijolos e madeira nas áreas onde eles se dispersaram, conservando, entretanto, nas áreas onde se encontravam, elementos característicos de sua arquitetura, principalmente o uso do porão e a imitação do tipo de casa, mormente do norte da Itália; a aceitação da alimentação regional, principalmente a feijoada, sem prejuízo da manutenção e introdução, entre as populações brasileiras, do macarrão, da polenta, do risoto, da pizza e de outros pratos típicos; a adoção do vestuário regional, embora mantendo alguns traços do traje de origem; manutenção de suas festas religiosas na Itália, o uso da sanfona, jogos, como a marra, a bocha, etc.

De modo geral, pelas condições de sua cultura aproximada ou semelhante ao "ethos" lusitano, e por consequência brasileiro, o italiano não apresentou maior dificuldade em sua integração na vida brasileira. O que não exclui a con-

servação de vários traços de sua cultura que penetraram nas comunidades ítalo-brasileiras de maneira expressiva. (Diégues Jr., 1963, p. 122.)

#### 4.1. A Aculturação Italiana<sup>22</sup>

O estudo da aculturação italiana considera três etapas:

- a) a fase da sua instalação no Brasil;
- b) a da primeira geração; e
- c) a da segunda geração.

No Brasil, a evolução do processo de assimilação é claramente caracterizada pelos primeiros conflitos que surgem na estrutura familiar originária (1.<sup>a</sup> fase) e conseqüente desagregação de sua cultura de "folk" patriarcal (2.<sup>a</sup> fase); pela adaptação a formas de organização mais débeis e paulatina integração em nossa cultura (3.<sup>a</sup> fase).

A família recém-chegada mantém-se rijamente conservadora dos padrões de sua cultura originária e, embora ajustando-se ao novo meio e nele convivendo com simpatia, continua, por algum tempo, como célula efetivamente impermeável. Serão os filhos, particularmente os que atingem a idade escolar que, ao receberem instrução primária de acordo com os padrões da nova nacionalidade, irão aos poucos integrando-se nela.

<sup>22</sup> Este tópicó tem sua origem num estudo comparativo desenvolvido por Camilo Cecchi, entre a aculturação dos italianos no Brasil e nos Estados Unidos. Revista de Sociologia, Vol. XIX, nº 2, maio de 1957, p. 105-117.

Com a sua vida fora deste ambiente determinarão (dentro da família) inevitáveis conflitos culturais; e até que os filhos não se tornem adultos e emancipados, a pressão dos pais e os conflitos por ela determinados continuarão patentes e ativos. Quando os filhos se emancipam e tornam-se economicamente independentes e constituem família própria, o conflito diminui, passando da forma de reprovação parente à de tolerância, condescendência e, às vezes, de compreensão parcial.

Ainda assim, na primeira geração, é patente a influência dos padrões culturais da família originária, não apenas pela primeira educação recebida como também pelos proprios conflitos culturais vividos. Na segunda geração, entretanto, a assimilação é completa.

Geralmente, mesmo no imigrante adulto, apesar das divergências culturais, após os primeiros dez anos de permanência no país, também se verifica um visível processo de acomodação inicial e, finalmente, de assimilação parcial. Este processo se caracteriza pelo enfraquecimento progressivo do conflito cultural, que diminui progressivamente a ânsia nostálgica da primeira fase, determinando normas de conduta cada vez mais conformes a uma acomodação definitiva.

(Willems, p. 79.)

O estudo da assimilação do imigrante italiano no Brasil põe em relevo:

- 1) o progressivo abandono da cultura "folk" por parte da família integrada;
- 2) a desagregação paulatina de sua estrutura com a

consequente perda de seus valores tradicionais, próprios da família patriarcal;

3) tendências para:

- a) redução do núcleo familiar;
- b) maior mobilidade de seus elementos;
- c) maior liberdade de auto-consciência;
- d) remoção do vínculo hierárquico para o vínculo da afeição, do dever para o sentimento;
- e) evolução da família natural, de união sagrada, indissolúvel, para a união contratual, livre;
- f) evolução do sagrado para o profano e secular;
- g) evolução do definido para o problemático;
- h) passagem do estático para o dinâmico.

Dinamismo e desorganização são comuns no processo de assimilação no Brasil - sinais típicos da marcha dos tempos modernos.

No Brasil, é evidente a maior permanência das formas tradicionais que se traduzem na ênfase do sagrado; na persistência dos elementos de "folk"; e na persistência das formas, ainda que fictícias, de dependência paterna. Evidencia-se a tradição latina da forma, mesmo na ausência do conteúdo: a preocupação de alicerçar-se sobre o passado.

Os quadros a seguir oferecem condições para estabelecer comparações sobre o processo de assimilação cultural do imigrante italiano no Brasil.

## QUADRO 5

Aspectos da Família Camponesa do Sul da Itália no começo do Século

---

## CARACTERÍSTICAS GERAIS

Patriarcal  
Camponesa  
Bem integrada  
Estacionária  
Ênfase no sagrado  
Compartilha os mesmos objetivos  
Muitas celebrações familiares  
Família numerosa  
Parentesco extenso

## STATUS E FUNÇÕES

Alto "status" do pai e logo do filho mais velho  
A mãe é centro da vida doméstica  
Subordinação do indivíduo à família  
"Status" inferior das mulheres e sua educação para o casamento, com a escolha do esposo pelos pais  
Atitudes de respeito com o pai e irmão mais velho, especialmente em público

## NASCIMENTO E SEXO

Cuidados tradicionais durante a gestação  
O parto é efetuado em casa com assistência da parteira  
Cuidados tradicionais com o recém-nascido  
Longo período de aleitamento  
Os nascimentos não são controlados  
Questões sexuais não são discutidas em família  
O adultério é severamente punido  
Não há divórcio, e a deserção é rara

---

## QUADRO 6

Aspecto da primeira geração italiana no Brasil

---

## CARACTERÍSTICAS GERAIS

Resíduos do regime patriarcal  
Camponesa  
Desorganização e conflitos patentes  
Estacionária  
Persiste a ênfase no sagrado  
Compartilha objetivos comuns  
Várias celebrações familiares  
A família é relativamente numerosa  
O parentesco extenso é mantido de maneira geral

## STATUS E FUNÇÕES

O pai conserva seu "status", ficticiamente. O filho mais velho perde-o  
A mãe continua sendo o centro da vida coméstica. Não trabalha fora  
O indivíduo mantém-se subordinado até constituir família própria  
As moças tendem a nivelar-se aos rapazes. Recebem alguma educação para o casamento. Os casamentos contra a vontade dos pais são comuns.  
Atitudes de respeito para com o pai, de par a par com o irmão mais velho

## NASCIMENTO E SEXO

Cuidados tradicionais durante a gestação  
O parto é feito no hospital ou em casa, dependendo das circunstâncias  
Cuidados médicos quando necessários  
Período de aleitamento reduzido  
O nascimento via de regra não é controlado  
As questões sexuais não são discutidas na família  
Pode conduzir à separação. O crime é raro  
A separação e a deserção são raras

---

## QUADRO 7

## Aspectos da segunda geração italiana no Brasil

## CARACTERÍSTICAS GERAIS

Os elementos patriarcais existentes são fictícios  
 Quase urbana  
 Conflitos patentes  
 Móvel  
 Continua a ênfase do sagrado, ao menos formalmente  
 Compartilha formalmente  
 Várias celebrações familiares, com participação formal  
 A família reduz-se por migração  
 O parentesco também é reduzido

## STATUS E FUNÇÕES

O pai e mãe são respeitados igualmente, sem autoridade. To  
dos os filhos são iguais  
 A mãe cuida da casa e pode trabalhar por salário  
 Formalmente o indivíduo considera-se subordinado a família  
 até a idade adulta  
 As moças são consideradas em igualdade com os moços e esco  
lhem o esposo com relativa liberdade. A sansão é formal  
 O respeito pelo pai persiste, ao menos de maneira formal

## NASCIMENTO E SEXO

Alguma sobrevivência de formas tradicionais  
 O parto geralmente é feita no hospital  
 Persistem cuidados tradicionais. Cuidados médicos quando ne  
cessários  
 Período reduzido de amamentação  
 Há algum controle nos conhecimentos  
 As questões sexuais não são discutidas de forma clara na fa  
mília  
 Poderá separar os conjugues. Raramente há crime. O divórcio  
 não existe.  
 A separação é frequente. A deserção é rara



## 5. OS JAPONESES

Em 1908 chegaram ao porto de Santos os primeiros imigrantes japoneses, pelo legendário vapor Kasato-Maru.

O que mais diferencia o grupo japonês de outros que também imigraram para o Brasil, é a sua preferência pelas áreas rurais. Embora haja muitos japoneses localizados em centros urbanos (45%), segundo o Censo da População Nipo-Brasileira, de 1958, cerca de 55% permaneciam no meio rural. Dados de 1960 indicam que, do total de japoneses entrados no Brasil, 85% eram agricultores. (INCRA, 1978, p. 7.)

Um outro ponto que merece ser destacado é a rapidez com que o grupo conseguiu ascender na escala social, passando de simples agricultores (trabalhador assalariado) a arrendatário e/ou proprietário. A ascensão social do colono japonês foi de forma geral, de dois tipos. Enquanto trabalhador nas grandes fazendas cafeeiras de São Paulo, procurou organizar-se de forma a conseguir juntar recursos suficientes que lhe permitissem a aquisição do seu próprio lote de terras. Sem dúvidas, o que contribuiu para que isso fosse possível foi a sua tradicional experiência agrícola e sua estrutura familiar numerosa, sempre disponível para o trabalho. O segundo critério que permitiu a ascensão social, segundo Rios (1971), foi a "sólida organização cooperativa, permitindo o abastecimento a grandes centros urbanos com o consequente escoamento da produção agrícola, o que vem explicar uma das razões do seu sucesso". (p. 238.)

Hoje não existe apenas a presença física dos japoneses e seus descendentes entre os brasileiros. Existe tam-

bêm uma influência cultural significativa, em diversos campos, como por exemplo, no social, político, econômico, e até mesmo no filosófico-religioso. Os japoneses despertaram no Brasil um grande interesse, principalmente na capital de São Paulo, através de determinados valores e formas culturais, como pintura, judô, "ikebana", alimentação e a própria língua japonesa. Além disso, ressalta-se o aspecto religioso, representando-se no budismo e outras "novas religiões", sincretismos com componentes variados.

A presença da cultura japonesa e o interesse que vem despertando por seus valores, é uma faceta um pouco diferente do fenômeno da imigração japonesa para o Brasil como fato histórico.

No que se refere à agricultura, grande foi a contribuição oferecida pelos imigrantes japoneses. A eles devemos a técnica do correto uso do solo, a introdução das variedades econômicas, a produção de sementes selecionadas e de mudas, a organização de granjas, a comercialização de produtos agrícolas, ao cooperativismo. (INCRA, 1978, p. 11.)

No Paraná a colonização japonesa é a mais recente, iniciando efetivamente a partir de 1930.

Os nipônicos, oriundos do Estado de São Paulo em sua grande maioria, fixaram-se mais ao Norte do estado, derivando para o Oeste e com alguns núcleos na capital e no litoral paranaense.

Aqui o japonês soube vencer as barreiras que se lhe interpuseram e, uma vez superada as mesmas, iniciou-se o processo de assimilação e aculturação no novo habitat.

Por esta condição, é perfeitamente lícito concluir

mos que a etnia japonesa não se acha de forma alguma deslocada na comunidade paranaense. Naturalmente que existem restrições, estas, em função das características culturais do grupo. Entretanto, como quer que analisemos, é certo a existência de maior número de fatores positivos do que negativos, no que se refere à sua plena integração. (Michaele, 1969, p. 129-30.)

No que se refer à participação do elemento nipônico na comunidade paranaense, é útil observarmos Michaele (1969), quando comenta:

... dentro do quadro geral dos elementos antropológicos que compõe a população paranaense atual, o japonês desempenha papel dos mais relevantes; ao mesmo tempo que impulsiona a máquina econômica, da qual todos dependemos, vai, também, proporcionando-nos, em vista da afinidade com o antepassado indígena, novos subsídios para um melhor conhecimento de nós mesmos, o que pressupõe, de certo modo, mais humana acolhida e mais duradoura estima para com o imigrante japonês. (p. 131.)

### 5.1. A Aculturação dos Japoneses<sup>23</sup>

Izumi e Saito (1953) pesquisaram oito áreas geográficas que concentravam populações nipo-brasileiras. Na escolha foi levado em consideração, principalmente, os tipos de exploração agrícola e o grau de intensidade da tensão grupal, dois setores que mais caracterizam as atuais comunida-

---

23 Este tópicu tem como fonte básica uma pesquisa desenvolvida por Seiichi Izumi e Hiroshi Saito, publicada pela revista Sociologia, vol. XV, agosto de 1953, nº 3 p. 195-209.

des japonesas. As áreas escolhidas como amostra foram: São Bernardo do Campo; Moji das Cruzes; Santa Cruz do Rio Pardo; Assaí; Bastos; Lins; Acará e Santarém.

Relativamente a essas áreas, é preciso notar que as duas áreas da amazônia têm aspectos bem diferentes, em comparação com as do Sul. Essas diferenças assim se caracterizam: a) os imigrantes japoneses para a Amazônia foram encaminhados em curto espaço de tempo e em diminuta quantidade, se tomados em relação aos imigrantes do Sul; b) ao contrário do que aconteceu no Sul, estes imigrantes para a Amazônia eram, em sua maior parte, imigrantes solteiros e com instrução especial; e c) peculiaridade na sua localização: no vasto vale do Baixo Amazonas, numa distância de mil milhas ao longo do Rio Amazonas. Por estas razões, não se pode tratar no mesmo plano as áreas da Amazônia e as do Sul.

A estrutura da população japonesa e seus descendentes abrange três camadas distintas, culturalmente "heterogêneas". As três camadas poderiam ser assim caracterizadas: a) a camada acima de 40 anos, constituída totalmente de nascidos no Japão, com religião e educação japonesa, enfim, uma camada "japonesa"; b) a camada entre 25-40 anos, onde, apesar da predominância quantitativa dos nascidos no Japão, prevalece a dualidade de cultura japonesa e brasileira tanto no aspecto religioso como no educacional, camada esta que poderíamos chamar de "marginal"; e c) a camada até 25 anos, onde há absoluta predominância dos que aqui nasceram, de educação e religião brasileiras, enfim, uma camada "brasileira".

Como acontece em todas as comunidades formadas por

imigrantes, a data em que se verificou a emigração constitui importante fator no exame dos problemas concernentes ao volume da família. Podemos verificar que no grupo São Paulo-Paraná, a maioria dos imigrantes entrou no período de 1921-40, havendo, também, um certo contingente que entrou no período anterior à 1921. A idade média do chefe de família era de 47 anos. Todos estes fatores contribuíram para o processo de aculturação, ora facilitando, ora dificultando sobremaneira o seu desenvolvimento.

Outro fator que tem impedido a troca de traços culturais com maior rapidez, é a enorme diferença de culturas entre os japoneses e os ocidentais, não havendo entre ambos certos denominadores comuns que dispusessem previamente à interação.

É isso que explica o fato de os japoneses preferirem viver em grupos compactos e homogêneos, fechados, nos quais, até por motivos de ordem religiosa, é difícil a penetração de culturas estrangeiras. Na medida em que se pode afirmá-lo, os japoneses não se isolam porque desejam conservar sua cultura nacional, mas em grande parte a conservam porque não podem vencer o próprio isolamento. Isso, porém, não quer dizer que resistam conscientemente, voluntariamente, à assimilação.

No que se refere à assimilação linguística, ao contrário de muitas outras etnias que supomos completamente assimiladas, pode-se dizer que, de modo geral, somente falam o japonês no lar os imigrantes propriamente ditos; há uma queda sensível na percentagem da primeira para a segunda geração a ainda maior desta para a terceira. Um outro fator que

explica essa persistência, é a grande diversidade entre a língua japonesa e a portuguesa. Temos ainda os fatores políticos e religiosos como influentes na resistência à assimilação.

Também os métodos de trabalho dos japoneses concorrem para afastá-los dos brasileiros e, por consequência, para atrasar a assimilação. Se tomarmos ao acaso um pequeno lavrador, veremos que ele reúne as mesmas qualidades e apresenta as mesmas limitações de seus compatriotas espalhados pelo Brasil afora. As características básicas são estas: é trabalhador, econômico, dotado de instrução acima do comum entre os trabalhadores rurais, entrega-se à terra de corpo e alma.

De qualquer forma, essa assimilação estaria, certamente, muito mais avançada se aqueles grupos mais fechados não fossem obrigados a se manterem assim, em função dos estereótipos que os "naturais" criam em torno dos imigrantes japoneses. (Martins, 1955, p. 170.)

## 6. OS POLONESES<sup>24</sup>

A imigração e colonização de poloneses no Paraná foi de grande monta durante o fim do século passado e início deste, até a eclosão da Primeira Guerra Mundial.

Apesar da elevada participação do homem polonês na formação étnica do Paraná, esta imigração não foi registrada oficialmente e nem aparece nos anais da estatística, pois, naquele tempo, a Polônia não existia como unidade política autônoma e o povo fora subjugado, desde 1795, a três governos diferentes: ao Império Russo, ao reino da Prússia, posteriormente Império Alemão, e à Áustria. Devido a isso, os imigrantes poloneses foram registrados no Brasil conforme a sua cidadania oficial e não conforme a sua etnia. Os motivos da quele êxodo em massa foram:

- 1) Em toda a Europa houve, no século passado, uma "explosão demográfica" que aumentou a população total em cerca de 150%. (Wachowicz, 1970, p. 61.)
- 2) Na Polônia não se desenvolveu, adequadamente, a indústria para a absorção deste contingente de mão-de-obra. A reforma agrária não foi realizada, o que aumentou assustadoramente o número de minifúndios. Desse modo, restou apenas a emigração para muitos trabalhadores rurais ou filhos de pequenos camponeses.

---

24 Este tópico tem como fonte principal um trabalho desenvolvido pelo INCRA, denominado Campos Gerais - Estudos da Colonização, Curitiba, 1973, p. 25-35.

- 3) Repetidas revoltas e insurreições da população contra a ocupação estrangeira causaram, como consequência, o endurecimento da política cultural e administrativa do lado das potências dominantes.
  
- 4) A Igreja Católica predominou por completo na Polônia. O povo, estando encravado no meio de duas potências de orientação religiosa diferente, ortodoxa na Rússia, protestante na Prússia, agarrou-se sobremaneira à sua Igreja e ao Padre, julgando sua fé o principal baluarte na defesa de sua idoneidade e contra as tentativas de "germanização" e "russificação". As autoridades procuraram então, reprimir as manifestações públicas da igreja, tanto na imprensa, como no ensino e nas pregações.

Essa política de opressão iniciou-se na década de sessenta do século passado e continuou, em intensidade alterante, até o início da guerra de 1914. O êxodo da Polônia aumentou de ano para ano, ultrapassando, no referido período, o número de três milhões de pessoas.

A imigração polonesa para o Brasil conservou-se nos moldes modestos até o ano de 1890. Apareceram algumas colônias no Estado de Santa Catarina, via de regra como anexos a colônias alemãs.

Em 1871, estabeleceu-se a primeira colônia de agricultores no Estado do Paraná. Tratava-se de 32 famílias de reemigração, oriundos da região de Blumenau (SC), que se asentaram em Pilarzinho, hoje subúrbio de Curitiba.

Após a abolição da escravatura, o Governo Federal adotou, a partir de 1890, uma política de forte incentivo pa



ra a imigração européia, oferecendo viagem marítima gratuita para imigrantes camponeses. Desde então, desenvolveu-se na Polônia a "febre da imigração para o Brasil", e em geral um verdadeiro tráfico humano pelas transportadoras marítimas. Enquanto a imigração da Rússia para o Brasil tinha alcançado, nos 15 anos de 1875 a 1889, o número total de 4.548 pessoas, incluindo-se os Alemães do Volga nos anos de 1877/78, esta cifra elevou-se para 29.226 somente no ano de 1890. Nem todos, mas cerca de 2/3 desses imigrantes eram poloneses do domínio russo. Aí ainda devem ser acrescentados os imigrantes das partes da Polônia sob bandeira alemã e austríaca.

O Paraná foi um dos Estados do Brasil meridional que se beneficiou com essa leva de imigrantes, graças à necessidade de ocupação dos espaços vazios existentes. Muitos dos recém-chegados passavam por aflições, sofrimentos de todos os tipos, pois nem sempre as autoridades brasileiras estavam preparadas para abrigar e assentar um fluxo tão grande e inesperado de imigrantes à procura de terras, de trabalho e de liberdade. Aconteceu, inclusive, que alemães e poloneses continuaram aqui, no Brasil, com suas rixas importadas da Europa.

Para o Brasil imigraram dezenas de milhares de homens sem recursos e de nível intelectual modesto, porém, com muita vontade de trabalhar, satisfazendo-se com pouco e não esperando ajudas e auxílios de ninguém.

Já em 1885 existiam no Paraná mais de 30 colônias polonesas, das quais cerca de 15 se localizaram no Primeiro Planalto, ao redor de Curitiba, Rio Negro, Antonio Olinto e São Mateus do Sul.

Como imigrantes e colonos "sem bandeira" não despertaram o interesse internacional, nem gozaram da proteção ou da ajuda de um país estrangeiro. A colonização era um processo tranquilo e modesto, e de exclusivo interesse das autoridades brasileiras e dos próprios colonos. Acostumados que estavam a um regime "senhorial" em sua terra natal, sentiram-se bastante beneficiados recebendo terras em lotes de área suficiente para suas aspirações. A maioria das terras que receberam era de florestas, conforme a técnica da época. Estas terras eram de maior fertilidade do que as dos Campos Gerais, porém, geralmente bastante acidentadas. O trabalho quase que exclusivamente manual que o regime da "roça" impôs não era estranho, pois não conheciam condições melhores na sua terra de origem. Com o início da aração de tração animal, saíram da fase de mero auto-abastecimento, chegando a um nível econômico da baixa classe média agrícola, nível este a que a maioria dos imigrantes nem poderia sonhar ter na Polônia.

Chegando a este nível, tinham chegado também ao limite de suas capacidades produtivas, pois o tamanho reduzido dos lotes e a formação topográfica de suas terras não permitiriam o próximo passo, o da mecanização intensa e a consequente alta produtividade por pessoa ocupada.

Dessa forma, os agricultores poloneses não ganharam o destaque dos colonos posteriores nos Campos Gerais. Ganharam, porém, muita importância, quase anônima, na economia paranaense. Não se distinguiram por elevada técnica e volumosa produção, mas foram uma classe de pequenos produtores acima do nível do primitivismo agrícola, sendo produto-

res e consumidores, participantes, embora individualmente e em pequena escala, da economia nacional e do Paraná.

### 6.1. A Aculturação dos Poloneses

São poucos os trabalhos desenvolvidos procurando estudar o processo de aculturação ou assimilação cultural dos poloneses no Paraná, ou mesmo no Brasil. Mesmo assim, é possível resumir algumas informações e delinear esse processo.

Na formação histórica desse povo influenciaram muitos grupos de etnias diferentes, como lituanos, eslavos de várias origens, prussianos, alemães, boêmios, húngaros e judeus. Além disso, a Polônia sempre foi uma região de passagem para movimentos migratórios ou de guerra. Sempre foram então, acostumados a conviver com etnias diferentes e a assimilá-las pacificamente. Dessa forma, os poloneses não têm uma inclinação para formar grupos homogêneos fechados. Esta virtude facilitou a assimilação dos colonos de origem polonesa e, finalmente, o ingresso de seus descendentes na sociedade paranaense, onde chegaram a desempenhar papel de importância econômica, social e cultural. Entretanto apesar de se mostrarem abertos para o ambiente em que vivem, procuram conservar a língua e os costumes, principalmente a sua religião, pois fundem patriotismo com religiosidade. Língua, costumes e religião foram os valores que mais tiveram de defender durante cerca de 130 anos de opressão.

Em suas colônias conseguiram a alfabetização dos seus filhos, às vezes apenas precariamente, porém ajudados e amparados pela Igreja da Polônia que foi reestabelecida de-

pois de 1918.

Os descendentes dos imigrantes poloneses que posteriormente procuraram meios de vida nas cidades, nas pequenas e grandes indústrias e em outras atividades urbanas, conseguiram em grande parte subir na escala social e prestaram valiosa contribuição para o desenvolvimento geral. (INCRA, 1973, p. 29.)

Uma posição um tanto antagônica à esta primeira encontramos em Martins (1955) quanto este assim se refere sobre a assimilação cultural dos poloneses:

É curioso assinalar que, superiores numericamente, os poloneses exerceram e exercem menor influência de ordem sociológica na vida dos paranaenses. Essa influência é despida de dinamismo, efetiva-se apenas no interior das áreas de intensa colonização dessa etnia, sem praticamente atingir outras regiões, como é o caso dos alemães. A principal razão desse fato é o enclausuramento dos poloneses na vida rural, sendo raros os de vocação urbana e mais raros ainda os que se fizeram assimilar pelas classes dirigentes. (p. 150.)

Com relação à assimilação linguística, o mesmo autor assim se pronuncia:

Há maior dificuldade por parte dos poloneses e dos japoneses no aprendizado do português, do que por parte de elementos de qualquer outra nacionalidade. Aqui, uma das causas será o extrato primitivo dos colonos poloneses, que sempre foi mais baixo que o das outras nacionalidades, com esta diferença que os poloneses pouco o modificaram, enquanto os demais, demonstraram maior dinamismo de ordem sociológica e maior capilaridade econômica e cultural. (p. 152-3.)

Infelizmente estas informações ou afirmações datam de vinte e cinco anos atrás, o que possivelmente as faz totalmente defasadas em conteúdo e realidade.

## 7. OS SÍRIO-LIBANESES

Dos grupos étnicos estudados, este é o que tem merecido menor atenção por parte dos antropólogos ou estudiosos da área. Como consequência, a bibliografia no Brasil é escassa e paupérrima.

Para que possamos compreender um pouco melhor o processo de colonização e da assimilação cultural, é necessário que observemos alguns aspectos históricos deste grupo étnico.

Até o fim da Primeira Guerra Mundial a Síria pertencia à Turquia, passando depois à condição de protetorado Francês, até a Segunda Guerra, quando então tornou-se independente e desmembrou-se em repúblicas: a Síria e o Líbano. Essa situação política sob jugo estrangeiro, aliada à exiguidade territorial disponível para a lavoura, obrigou a população a procurar abrigo em outros países.

Entre as causas que motivaram a emigração podemos ainda citar, entre outras:

- a) a fuga do recrutamento pelo exército otomano;
- b) o banditismo;
- c) a extorção fiscal;
- d) as epidemias periódicas;
- e) a depressão econômica decorrente da abertura do Canal de Suez, em 1869, além de outras.

No princípio muitos imigrantes vieram enganados, pensando que aqui fossem encontrar um país igual aos Estados Unidos.

Os Sírios e Libaneses já aparecem no Brasil na época colonial, pois Portugal mantinha relações com seu país de origem. A grande emigração para o Brasil, porém, ocorreu na segunda metade do século XIX, ou mais especificamente entre 1860 e 1870. Daí em diante prosseguiu a entrada de libaneses e sírios, mas em números menores; neste século a imigração síria e libanesa, de modo geral tem crescido. (Diéguas Jr. 1963, p. 129-30.)

A tabela 19 indica de forma clara a quantidade de turcos, sírios e libaneses que entraram no Brasil no período compreendido entre 1860 e 1975.

TABELA 19

Imigração de turcos, sírios e libaneses - 1860 a 1975

Época	Turcos	Sírios	Libaneses	Total
1860 - 1883	96	-	-	96
1884 - 1957	78.706	23.113	14.316	116.135
1958 - 1975	-	493	5.576	6.069
<b>TOTAL</b>	<b>78.802</b>	<b>23.606</b>	<b>19.892</b>	<b>122.300</b>

FONTE: IBGE, Anuários Problemas Brasileiros, 1957. JORGE, Salomão, Álbum da Colônia Sírio-Libanesa no Brasil, São Paulo, Sociedade Impressora Brasileira, s.d.

Conforme podemos observar, o período compreendido entre 1884 e 1957 é o que concentra o maior número (94%) do total de imigrantes no período observado.

A imigração sírio-libanesa divide-se em quatro fases distintas, segundo Safady (s.d.): a) "período de aventu

ra" (1860-1900) nesta fase estes imigrantes substituíram os italianos da Calábria como mascates que, por sua vez, haviam substituídos os mascates portugueses. Dos 5.500 membros entrados no Brasil e espalhados de norte a sul do país, 95% vieram entre 1895 e 1900; b) "período de fixação" (1901-1918) — durante este período entraram perto de 54.000, dos quais 88% a partir de 1904 até 1914, ano da eclosão da Primeira Guerra Mundial. Dispersaram-se pelo interior, inclusive pela Amazônia, e começaram a montar seus estabelecimentos comerciais também nos grandes centros urbanos. Um ano antes da chegada dos japoneses no país, em 1907, já existiam na capital paulista 315 estabelecimentos comerciais pertencentes à sírio-libaneses. Muitos dos que vieram na primeira fase ou início da segunda eram solteiros ou tinham deixado suas famílias. Uma vez bem sucedidos nos negócios, resolveram fixar-se no país e mandaram buscar suas noivas ou famílias. Com a eclosão da Primeira Guerra Mundial lançaram-se na indústria, iniciando a fabricação dos artigos que antes apenas vendiam; c) "período de amadurecimento" (1919 - 1939) — nesse período entraram 46.600 imigrantes. Estes casaram-se aqui e já não enviavam dinheiro para seus pais de origem. Em 1918 a capital paulista contava 91 estabelecimentos industriais sírios e libaneses; (Knowlton, 1960, p. 145.); d) "período atual" (1940-1975) — neste período conta-se o ingresso de 16.300 imigrantes. A coletividade sírio-libanesa, bem ambientada, entra em plena prosperidade. Seus filhos formam-se nas escolas superiores, galgando altas posições nas finanças, na política e em atividades intelectuais, assim como na indústria e no comércio.



Aos libaneses, em particular, deve-se a sua presença em atividades industriais: em Minas Gerais o início da indústria de roupas feitas, em Juiz de Fora, e em São Paulo a participação na indústria têxtil são bons exemplos. (Diêgues Jr., 1963, p. 131.)

Em relação ao Paraná, podemos dizer que o estado recebeu em torno de 10.000 imigrantes genuinamente sírio-libaneses, diretamente chegados ou provenientes de São Paulo. (Michale, 1969, p. 126.)

Alguns aspectos que podemos ressaltar da colonização sírio-libanesa em função da importância que esta oferece para análise são:

- a) apesar da imigração sírio-libanesa ter tido o seu início em 1860, o grosso de seu contingente começou a chegar nos fins do século dezenove;
- b) ao chegar ao Brasil os sírios-libaneses, em sua quase totalidade, dedicaram-se ao comércio, como se fosse uma característica da etnia;
- c) é do consenso geral o fato de as comunidades sírio-libaneses serem consideradas menos permeáveis à cultura brasileira por causa das diferenças de língua, religião e costumes, apesar da crescente diluição na sociedade brasileira por parte de seus descendentes;
- d) preferiram trabalhar em base familiar e de parentesco, tendência muito forte apresentada pelos sírios-libaneses.

#### 7.1. A Aculturação dos Sírios-Libaneses

Conforme já nos referimos anteriormente, muito pou

co foi escrito no que se refere à colonização e mesmo à assimilação cultural deste grupo étnico. Mesmo assim, foi-nos possível colher algumas impressões de estudiosos sobre este processo.

Segundo Diégues Jr. (1963),

Um aspecto a salientar no grupo sírio-libanês é a sua capacidade de adaptação, de aceitação dos elementos culturais nativos. Da capacidade de adaptação do libanês, em particular, Tanus Jorge Bastiani, em seu interessante livro "Memórias de um Mascate", nos conta um episódio que merece ser referido. É o caso de um libanês Kalil, que, julgado morto por seu companheiro Miguel, foi por este encontrado doze anos depois feito cacique de uma tribo amazônica. Integralmente indígena, ou seja, transculturado com o grupo indígena que o acolheu quando de um naufrágio, o libanês Kalil não esquecia, porém os pratos nacionais; e entre eles o "lahme-mixue". (p. 132.)

Realmente os traços culturais da comunidade sírio-libanesa já penetrou na vida brasileira, especialmente seu sistema de negócios, as feiras, os mercados externos, o comércio ambulante, os pagamentos a prestação, hábitos tradicionais, oriundos das caravanas da antiguidade fenícia. A aculturação alimentar já se delineia: de um lado, eles substituem as nozes e amêndoas pelas castanhas de cajú nos seus doces, de outro lado, adaptam ao seu paladar os pratos brasileiros, como a feijoada, por exemplo. Outra característica sírio-libanesa no Brasil, é a reunião em associações culturais, recreativas, religiosas, artísticas e comerciais. (Diégues Jr., 1963, p. 132.)

## CAPÍTULO V

### ANÁLISE DOS DADOS

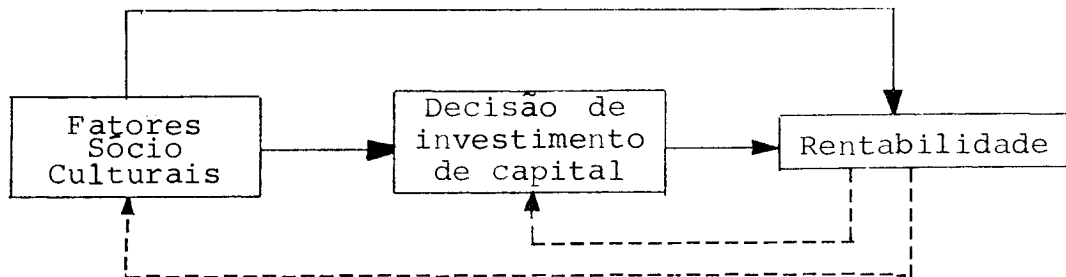
#### 1. PLANO TEÓRICO DA ANÁLISE

Neste capítulo são apresentados os resultados oriundos dos testes das hipóteses formuladas para os seis grupos étnicos, de forma comparativa e paralela, procurando atender aos objetivos determinados para este estudo.

O esquema para esta análise é representado na figura abaixo.

FIGURA 3

Esquema de análise da influência de fatores sócio-culturais sobre as decisões de investimento de capital e a rentabilidade



No esquema acima, a linha contínua exprime a direção das hipóteses e a linha pontilhada a possibilidade de interrelação. Em função das limitações temporais da pesquisa desenvolvida, a análise não implica um relacionamento de cau

sa e efeito entre as variáveis. Para que isso fosse possível, seria necessário que houvesse uma primeira coleta de dados e, após um período determinado, houvesse uma segunda coleta.

Desta forma, a análise está dividida em quatro partes. Na primeira parte, é testado o relacionamento dos fatores sócio-culturais (variáveis independentes) e decisão de investimento de capital (variável dependente); na segunda parte, é testado a correlação entre decisão de investimento de capital e rentabilidade; na terceira, o relacionamento entre os fatores sócio-culturais (variáveis independentes) e rentabilidade, (variável dependente); por último, é feita uma análise de regressão múltipla para identificar as combinações de fatores sócio-culturais que mais explicam a decisão de investimento de capital e rentabilidade na pequena empresa industrial do Estado do Paraná.

2. FATORES SÓCIO-CULTURAIS RELACIONADOS COM A DECISÃO DE INVESTIMENTO DE CAPITAL

Para a análise destas variáveis, objetivando verificar que fatores se relacionam com a decisão de investimento de capital na pequena empresa industrial do Estado do Paraná, foram utilizados os testes de correlação parcial.

Os resultados estão resumidos na Tabela 20.

TABELA 20

Coefficientes de correlação parcial das variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital, nos seis grupos étnicos estudados

VARIÁVEL	Grupos Étnicos						
	Conjunto	G - 1	G - 2	G - 3	G - 4	G - 5	G - 6
ESCOL	0,232 0,001	0,202 0,040	0,372 0,030	0,228 0,040	0,203 n.s.	0,352 n.s.	-0,135 n.s.
IDADE	-0,116 n.s.	-0,051 n.s.	-0,103 n.s.	-0,156 n.s.	0,140 n.s.	-0,499 0,050	0,457* 0,070
ABA	0,409 0,001	0,419 0,001	0,501 0,003	0,252 0,030	0,635 0,005	0,683 0,007	0,743 0,003
COMUNIC	0,529 0,001	0,555 0,001	0,391 0,020	0,537 0,001	0,734 0,001	0,506 0,050	0,550 0,030
FATAL	-0,449 0,001	-0,486 0,001	-0,135 n.s.	-0,540 0,001	-0,749 0,001	-0,632 0,010	-0,612 0,020
STATUS	-0,009 n.s.	0,078 n.s.	0,192 n.s.	-0,161 n.s.	0,715 0,001	0,105 n.s.	-0,354 n.s.
FAMÍLIA	-0,543 0,001	-0,133 n.s.	-0,289* 0,070	-0,657 0,001	-0,479 0,040	-0,616 0,020	-0,838 0,001
SATIS	0,509 0,001	0,457 0,001	0,425 0,010	0,433 0,001	0,805 0,001	0,735 0,003	0,892 0,001

(\*) P < .10

ESCOL = Escolaridade; ABA = Nível de vida; COMUNIC = Comunicação coletiva; FATAL = Orientação para o fatalismo; STATUS = Orientação para o status social; FAMÍLIA = Importância atribuída à família; SATIS = Satisfação em relação ao trabalho.

*Escolaridade.* O que foi discutido a respeito desta variável permite concluir que a escolaridade é um fator explicativo dos critérios decisórios de investimento de capital na pequena empresa. Portanto, esperava-se que a escolaridade se correlacionasse positiva e significativamente com as decisões de investimento de capital nos seis grupos étnicos, bem como no conjunto das empresas constitutivas da amostra. Os resultados do teste, entretanto, demonstram que na pequena empresa, a escolaridade deixa de ser um fator de grande importância, pois conforme podemos ver na Tabela 20, apesar de existir correlação no conjunto das empresas e nos grupos étnicos constituídos por brasileiros (G-1), alemães (G-2) e italianos (G-3), o coeficiente é baixo, deixando dúvidas se devemos ou não aceitar a hipótese. No que se refere aos três últimos grupos, isto é, nos grupos constituídos pelos japoneses (G-4), poloneses (G-5) e sírio-libaneses (G-6), a hipótese foi rejeitada, deixando claro que a escolaridade não influi nas decisões de investimento de capital.

TABELA 21

Comparação das distribuições percentuais e das frequências de ocorrências dos diversos níveis de escolaridade no conjunto de empresas pesquisadas e nos grupos étnicos considerados

NÍVEL DE ESCOLA RIDADE	Grupos Étnicos													
	Conjunto		G - 1		G - 2		G - 3		G - 4		G - 5		G - 6	
	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%
Prim. inc.	15	7,5	4	5,4	4	14,3	5	8,3	0	-	1	8,3	1	8,3
Prim. Com.	22	10,9	8	10,8	1	3,6	9	15,0	3	20,0	1	8,3	0	-
Gin. inc.	6	3,0	1	1,4	2	7,1	3	5,0	0	-	0	-	0	-
Gin. Com.	18	9,0	5	6,8	3	10,7	9	15,0	1	6,7	0	-	0	-
Med. inc.	6	3,0	2	2,7	2	7,1	0	-	1	6,7	1	8,3	0	-
Med. Com.	43	21,4	22	29,7	3	10,7	10	16,7	4	26,7	3	25,0	1	8,3
Sup. inc.	36	17,9	16	21,6	5	17,9	9	15,0	1	6,7	2	16,7	3	25,0
Sup. Com.	52	25,8	15	20,2	8	28,6	14	23,3	4	26,5	4	33,4	7	58,4
Pós-Ginc.	2	1,0	1	1,4	0	-	0	-	1	6,7	0	-	0	-
Pós-Ginc.	1	0,5	0	-	0	-	1	1,7	0	-	0	-	0	-
TOAL	201	100	74	100	28	100	60	100	15	100	12	100	12	100

Entretanto, é necessário ressaltar que a amostra para estes três últimos grupos é pouco representativa em relação ao total pesquisado, podendo ter influido nos resultados apresentados.

Essa nossa afirmação é baseada nas informações contidas na Tabela 21, onde podemos observar que justamente estes três grupos em que a escolaridade não correlaciona com decisões de investimento de capital são os que apresentam maior nível instrucional.

TABELA 22

Comparação das distribuições percentuais e das frequências observadas, bem como dos coeficientes de correlação parcial da variável "idade" no conjunto de empresas pesquisadas e nos grupos étnicos considerados

Faixa de Idade	Grupos Étnicos													
	Conjunto		G-1		G-2		G-3		G-4		G-5		G-6	
	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%
19 - 20	1	0,5	1	1,3	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-
20 - 30	37	18,4	15	20,2	5	17,8	7	11,6	2	13,3	5	41,6	3	25,0
30 - 40	63	31,3	28	37,8	6	21,4	17	28,3	7	46,7	0	-	5	41,7
40 - 50	56	27,8	24	32,5	8	28,6	15	25,0	2	13,3	4	33,4	3	25,0
50 - 60	41	20,4	6	8,2	8	28,6	19	31,8	4	26,7	3	25,0	1	8,3
60 - 70	3	1,6	0	-	1	3,6	2	3,3	0	-	0	-	0	-
TOTAL	201	100	74	100	28	100	60	100	15	100	12	100	12	100
$\bar{X}$	41 anos		38 anos		43 anos		44 anos		39 anos		40 anos		39 anos	
Coefic. Correl. parcial	-0,116 n.s.		-0,051 n.s.		-0,103 n.s.		-0,156 n.s.		0,140 n.s.		-0,499 0,050		0,457 0,070	

*Idade.* Segundo as informações contidas na parte teórica deste trabalho sobre a variável "idade", alguns estudos demonstram que esta poderia correlacionar-se com a decisão de investimento de capital, enquanto que outros estudiosos demonstraram que poderia não existir nenhum relacionamento. Os testes efetuados comprovaram esta segunda opinião, pois todas as hipóteses foram rejeitadas, com exceção do grupo constituído por poloneses (G-5), em que houve correlação negativa, isto é, quanto mais racionais as decisões de



investimento de capital, mais jovens os dirigentes destas pequenas empresas. Já no grupo constituído por sírio-libaneses, apesar do coeficiente de correlação ser alto ( $r = 0,457$ ), o nível de significância ficou abaixo da opção que fizemos, que exige  $P < 0,05$ , como pode ser verificado na Tabela 22. A título de informação adicional, é também interessante observar que nestes dois grupos, a média das idades dos dirigentes está abaixo da média do conjunto, que é de 41 anos (vide Tabela 22).

TABELA 23

Comparação das distribuições percentuais e das frequências observadas, bem como dos coeficientes de correlação parcial das classes sociais (nível de vida) no conjunto de empresas pesquisadas e nos grupos étnicos considerados

Classes Sociais	Grupos Étnicos													
	Conjunto		G-1		G-2		G-3		G-4		G-5		G-6	
	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%
Classe A	89	44,3	32	43,2	10	35,7	30	50,0	6	40,0	4	33,3	7	58,3
Classe B	88	43,8	34	45,9	15	53,6	22	36,7	7	46,7	5	41,7	5	41,7
Classe C	22	10,9	7	9,5	3	10,7	7	11,7	2	13,3	3	25,0	0	-
Classe D	2	1,0	1	1,4	0	-	1	1,6	0	-	0	-	0	-
Classe E	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-
TOTAL	201	100	74	100	28	100	60	100	15	100	12	100	12	100
Coefic. Correl. parcial	0,409		0,419		0,501		0,252		0,635		0,683		0,743	
	0,001		0,001		0,003		0,030		0,005		0,007		0,003	

*Nível de vida.* Primeiramente devemos esclarecer que o instrumento utilizado para medir o nível de vida, denominada escala ABA (Associação Brasileira de Anunciantes) diverge de outros indicadores no que concerne ao estabelecimento de classes sociais. Portanto, a estratificação em classes de A a E está de acordo com este instrumento, sendo, portanto, suscetível de críticas quando comparada com classificações efetuadas por outros critérios.

A comparação da distribuição dos escores que permitiu a estratificação em classes de A a E evidenciou uma igualdade para o conjunto e os grupos étnicos individualmente, com exceção do grupo constituído por italianos (G - 3), que apenas demonstrou uma tendência de correlação. Nos demais grupos a correlação foi altamente positiva, comprovando assim que, à medida em que existem melhores níveis sócio-econômicos, aumentam as possibilidades de acesso aos instrumentos disponíveis que tornam as decisões de investimento de capital mais científica e menos intuitivas. Conforme podemos verificar na Tabela 23, os coeficientes de correlação ( $r$ ), com exceção do G-3, situam-se acima de 0,400, indicando uma alta correlação entre a variável nível de vida e as decisões de investimento de capital.

Entretanto, conforme havíamos discutido anteriormente, é possível que, num dado momento, a relação entre as duas variáveis passe a ter uma relação circular, isto é, um nível de vida elevado tanto pode influir no grau de racionalização das decisões de investimento de capital como pode ser um reflexo da adoção correta e continuada de decisões menos

intuitivas e mais modernas.

*Comunicação coletiva.* A comunicação coletiva é, sem dúvida, um fator que viabiliza a transferência de informações, permitindo, assim, que novas técnicas e idéias sejam disseminadas com maior rapidez e com melhor eficiência. De fato, se o desenvolvimento industrial na pequena empresa resulta de decisões ótimas de investimento de capital, estas são, em grande parte, fruto da adequada utilização das técnicas transmitidas através da comunicação coletiva. Desta forma, esperava-se que uma maior exposição à comunicação se correlacionasse significativa e positivamente com as decisões de investimento de capital na pequena indústria paranaense.

A Tabela 24 demonstra que os coeficientes de correlação parcial entre a variável comunicação coletiva e decisão de investimento de capital são de tal magnitude que permitem aceitar as hipóteses para todos os grupos étnicos, bem como para o conjunto da amostra.

Desta forma, fica evidenciada a importância da comunicação coletiva na adoção de critérios decisórios de investimento de capital, principalmente no que se refere às informações técnicas, específicas da área.

Uma outra relação que eventualmente poderia ser considerada está entre o nível de vida e comunicação coletiva, pois quanto maior ou mais elevado for o nível social, mais facilidade de acesso ao conjunto de informações que constitui a comunicação coletiva teria o pequeno industrial paranaense. Entretanto, esta relação não foi medida diretamente nesta análise.

lise, uma vez que a mesma extrapola as condições e o tempo disponível para a realização desta.

TABELA 24

Relação entre as distribuições percentuais, frequências observadas e coeficientes de correlação parcial da variável comunicação coletiva no conjunto da amostra e nos seis grupos étnicos considerados

Escala	Grupos Étnico													
	Conjunto		G - 1		G - 2		G - 3		G - 4		G - 5		G - 6	
	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%
0 - 2	8	3,9	2	2,7	2	7,1	3	5,0	0	-	0	-	1	8,3
2 - 4	33	16,4	8	10,8	7	25,0	9	15,0	4	26,7	3	25,0	2	16,7
4 - 6	33	16,4	13	17,6	1	3,6	13	21,7	3	20,0	1	8,3	2	16,7
6 - 8	22	10,9	13	17,6	4	14,3	4	6,6	0	-	1	8,3	0	-
8 - 10	105	52,4	38	51,3	14	50,0	31	51,7	8	53,3	7	58,4	7	58,3
TOTAL	201	100	74	100	28	100	60	100	15	100	12	100	12	100
$\bar{X}$	7,8		8,0		7,4		7,7		7,6		7,8		7,7	
Coefic. Correl. parcial	0,529		0,555		0,391		0,537		0,734		0,506		0,550	
	0,001		0,001		0,020		0,001		0,001		0,050		0,030	

*Orientação para o fatalismo.* A atitude fatalista face à predestinação da felicidade ou infelicidade, sorte ou azar ou outro fator qualquer, é tida como de influência negativa sobre o comportamento do indivíduo. Como consequência, era de se esperar uma relação inversa ou negativa, entre a variável orientação para o fatalismo e decisão de investimento de capital na pequena empresa industrial paranaense. Em

lise, uma vez que a mesma extrapola as condições e o tempo disponível para a realização desta.

TABELA 24

Relação entre as distribuições percentuais, frequências observadas e coeficientes de correlação parcial da variável comunicação coletiva no conjunto da amostra e nos seis grupos étnicos considerados

Escores da Escala	Grupos étnicos													
	Conjunto		G - 1		G - 2		G - 3		G - 4		G - 5		G - 6	
	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%
0 - 2	8	3,9	2	2,7	2	7,1	3	5,0	0	-	0	-	1	8,3
2 - 4	33	16,4	8	10,8	7	25,0	9	15,0	4	26,7	3	25,0	2	16,7
4 - 6	33	16,4	13	17,6	1	3,6	13	21,7	3	20,0	1	8,3	2	16,7
6 - 8	22	10,9	13	17,6	4	14,3	4	6,6	0	-	1	8,3	0	-
8 - 10	105	52,4	38	51,3	14	50,0	31	51,7	8	53,3	7	58,4	7	58,3
TOTAL	201	100	74	100	28	100	60	100	13	100	12	100	12	100
$\bar{X}$	7,8		8,0		7,4		7,7		7,6		7,8		7,7	
Coefic. Correl. parcial	0,529		0,555		0,391		0,537		0,734		0,506		0,550	
	0,001		0,001		0,020		0,001		0,001		0,050		0,030	

*Orientação para o fatalismo.* A atitude fatalista face à predestinação da felicidade ou infelicidade, sorte ou azar ou outro fator qualquer, é tida como de influência negativa sobre o comportamento do indivíduo. Como consequência, era de se esperar uma relação inversa ou negativa, entre a variável orientação para o fatalismo e decisão de investimento de capital na pequena empresa industrial paranaense. Em

outras palavras, isto quer dizer que, quanto mais fatalista o indivíduo, mais intuitivas seriam suas decisões, ou numa forma inversa, quanto menos fatalista, maior nível de racionalidade seria atribuído às decisões de investimento de capital. O teste de correlação utilizado permite observar com clareza esta associação.

TABELA 25

Comparação entre as distribuições percentuais, frequências observadas e coeficientes de correlação parcial da variável orientação para o fatalismo no conjunto da amostra e nos grupos étnico considerados

Escores da Escala	Grupos Étnicos													
	Conjunto		G - 1		G - 2		G - 3		G - 4		G - 5		G - 6	
	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%
0 - 5	70	34,8	28	37,8	5	17,8	25	41,6	7	46,8	3	25,0	2	16,7
5 - 10	53	26,3	21	28,4	7	25,0	15	25,0	4	26,6	4	33,3	5	41,7
10 - 15	66	32,8	21	28,4	14	46,5	18	30,0	4	26,6	4	33,3	3	25,0
15 - 20	8	4,1	4	5,4	2	7,1	1	1,7	0	-	0	-	1	8,3
20 - 25	4	2,0	0	-	1	3,6	1	1,7	0	-	1	8,4	1	8,3
TOTAL	201	100	74	100	28	100	60	100	15	100	12	100	12	100
$\bar{X}$	7,1		6,5		9,8		6,3		5,2		7,7		7,2	
Coefic. Correl. parcial	-0,502		-0,486		-0,135		-0,540		-0,749		-0,632		-0,612	
	0,001		0,001		n.s.		0,001		0,001		0,010		0,020	

Conforme demonstra a Tabela 25, as hipóteses foram aceitas, tanto para o conjunto, como nos grupos individual-

prestígio através da "posse e uso de bens e serviços" seriam aqueles que adorariam critérios menos intuitivos nas decisões de investimento de capital. Entretanto, a hipótese não foi confirmada, conforme demonstra a Tabela 26.

Somente no grupo étnico constituído por japoneses (G-4), a hipótese foi aceita, demonstrando haver entre estes dirigentes, uma alta correlação entre a busca de prestígio e critério decisório de investimento de capital.

À excessão desse grupo, em todos os demais a hipótese foi rejeitada, de onde concluímos não haver nenhuma relação entre busca de prestígio e decisões de investimento de capital.

O resultado apresentado pelo grupo constituído pelos japoneses poderá ser eventualmente esclarecido se relacionarmos orientação para o status social com nível de vida. A Tabela 23 demonstra que este grupo foi o que apresentou a maior concentração de dirigentes nas classes A e B, 40,0% e 46,7%, respectivamente, permitindo que seja inferida tal possibilidade de relação, isto é, a própria condição sócio-econômica exige a busca contínua de prestígio ou status social.

TABELA 26

Relação entre as distribuições percentuais, frequências observadas e coeficientes de correlação parcial da variável padrões de orientação para o status social no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados

Escores da Escala	Grupos Étnicos													
	Conjunto		G - 1		G - 2		G - 3		G - 4		G - 5		G - 6	
	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%
0 - 4	36	17,9	10	13,5	5	17,9	9	15,0	7	46,7	2	16,7	3	25,0
4 - 8	10	5,0	2	2,7	0	-	5	8,3	0	-	2	16,7	1	8,3
8 - 12	27	13,4	13	17,6	5	17,9	6	10,0	1	6,7	1	8,3	1	8,3
12 - 16	48	23,9	14	18,9	10	35,6	14	23,3	4	26,6	2	16,7	4	33,4
16 - 20	15	7,5	5	6,8	4	14,3	6	10,0	0	-	0	-	0	-
20 - 24	65	32,3	30	40,5	4	14,3	20	33,4	3	20,0	5	41,6	3	25,0
TOTAL	201	100	74	100	28	100	60	100	15	100	12	100	12	100
$\bar{X}$	11,8		12,9		10,8		12,2		7,7		11,6		10,0	
Coefic. Correl. parcial	-0,009		0,078		0,192		-0,161		0,715		0,105		-0,354	
	n.s.		n.s.		n.s.		n.s.		0,001		n.s.		n.s.	

*Importância atribuída à família.* Esta variável procura mostrar a influência que a participação da família exerce dentro da pequena empresa, cujas características ainda guardam resíduos da empresa do "tipo familiar".

A expectativa era de que houvesse correlação negativa entre a importância atribuída à família e a decisão de investimento de capital. Quer dizer, quanto maior a importância atribuída à família, menos racionais seriam as decisões tomadas sobre os investimentos a serem efetuados.

A Tabela 27 permite observar os resultados dos tes



tes efetuados.

TABELA 27

Comparação entre as distribuições percentuais, frequências observadas e coeficientes de correlação parcial da variável importância atribuída à família no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados

Escores da Escala	Grupos Étnicos													
	Conjunto		G - 1		G - 2		G - 3		G - 4		G - 5		G - 6	
	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%
0 - 3	49	24,4	17	22,9	3	10,7	16	26,7	5	33,3	6	50,0	2	16,7
3 - 6	16	8,8	7	9,4	1	3,6	3	5,0	1	6,7	1	8,3	3	25,0
6 - 9	33	16,4	4	5,4	6	21,4	8	13,3	3	20,0	0	-	4	33,3
9 - 12	52	25,9	28	37,8	6	21,4	16	26,7	4	26,7	3	25,0	3	25,0
12 - 15	51	25,3	18	24,5	12	42,9	17	28,3	2	13,3	2	16,7	0	-
TOTAL	201	100	74	100	28	100	60	100	15	100	12	100	12	100
$\bar{X}$	7,6		8,7		9,4		7,7		6,3		5,3		5,6	
Coefic. Correl. parcial	-0,543		0,133		-0,289		-0,657		-0,479		-0,616		-0,838	
	0,001		n.s.		0,070*		0,001		0,040		0,020		0,001	

(\*) =  $P < .10$

Conforme pode ser observado, houve alta correlação negativa para o conjunto da amostra e para os grupos étnicos, com exceção dos grupos constituídos pelos brasileiros (G-1) e alemães (G-2), não permitindo a aceitação da hipótese para estes. A média dos escores apresentadas na Tabela 27 demonstra que estes dois grupos obtiveram a maior média dos escores, 8,7 e 9,4 respectivamente. Isto quer dizer que, apesar do alto nível dos escores obtidos e que indicam uma grande

importância atribuída à família, não houve relação entre esta variável e a decisão de investimento de capital, isto é, apesar dos referidos grupos atribuírem importância à participação da família na empresa, as decisões de investimento de capital não sofrem interferência da mesma.

*Satisfação em relação ao trabalho.* A função básica desta variável é explicar a influência que a satisfação no trabalho exerce sobre as decisões de investimento de capital na pequena empresa. No desenvolvimento do item 2.3.8 foi possível relacionar o nível de satisfação com estímulos que beneficiam a qualidade das decisões de investimento.

O resultado dos testes estatísticos vieram comprovar a hipótese, demonstrando que existe uma correlação significativa e positiva para todos os grupos étnicos considerados, bem como para o conjunto de empresas da amostra.

A Tabela 28 mostra os coeficientes de correlação parcial dos testes efetuados. Interessante de se observar é a uniformidade dos escores obtidos pelos grupos, demonstrando que, apesar de origens culturais diferentes, existe a mesma orientação no que se refere ao fator trabalho.

TABELA 28

Comparação entre as distribuições percentuais, frequências observadas e coeficientes de correlação parcial da variável satisfação em relação ao trabalho no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados

Escores da Escala	Grupo Étnico													
	Conjunto		G - 1		G - 2		G - 3		G - 4		G - 5		G - 6	
	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%	FRQ	%
0 - 3	9	4,5	1	1,3	2	7,1	4	6,7	1	6,7	1	8,4	0	-
3 - 6	59	29,3	25	33,8	8	28,6	12	20,0	5	33,3	4	33,3	5	41,7
6 - 9	89	44,3	33	44,6	13	46,4	49	48,3	6	40,0	4	33,3	4	33,3
9 - 12	44	21,9	15	20,3	5	17,9	15	25,0	3	20,0	3	25,0	3	25,0
TOTAL	201	100	74	100	28	100	60	100	15	100	12	100	12	100
$\bar{X}$	6,0		5,9		5,3		6,4		5,8		5,8		5,8	
Coefic. Correl. parcial	0,509		0,457		0,425		0,433		0,805		0,835		0,892	
	0,001		0,001		0,010		0,001		0,001		0,003		0,001	

### 3. DECISÕES DE INVESTIMENTO DE CAPITAL RELACIONADAS COM A RENTABILIDADE

#### 3.1. Primeiras considerações

A variável decisão de investimento de capital que na análise precedente atuou como dependente, passa agora a ter uma função explicativa, isto é, passa a ter características de variável independente, uma vez que a hipótese pressupõe uma relação entre esta e a variável dependente rentabilidade.

No desenvolvimento do referencial teórico ficou claro que o objetivo principal de se estudar esta variável estava em se verificar o grau de variação que ela assumia entre o espaço constituído pelos extremos "decisões racionais" e "decisões intuitivas". De acordo com esse critério, decisões racionais seriam aquelas que se utilizam de instrumentos quantitativos, ou outra técnica qualquer, para decidir sobre os investimentos a serem efetuados. Por outro lado, as decisões que estivessem amparadas apenas pela "experiência", sem nenhum outro apoio tido como racional, seriam classificadas como intuitivas.

A hipótese estabelecida é consequência de um raciocínio lógico: os dirigentes que adotam critérios decisórios embasados em instrumentos auxiliares, relegando, por sua vez, e mera intuição, tendem a obter maior rentabilidade nas operações desenvolvidas pela sua organização, e que se refletem, em parte, nos investimentos efetuados.

### 3.2. Análise dos testes efetuados

Os resultados dos testes demonstraram uma correlação altamente significativa e possitiva para todos os seis grupos étnicos considerados, inclusive para o conjunto da amostra estudada.

TABELA 29

Coeficientes de correlação parcial entre decisão de investimento de capital e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados

Grupos Étnicos	Coeficientes da correlação parcial	Nível de significância
Conjunto	0,497	0,001
Brasileiros (G-1)	0,426	0,001
Alemães (G-2)	0,485	0,004
Italianos (G-3)	0,454	0,001
Japoneses (G-4)	0,698	0,002
Poloneses (G-5)	0,773	0,002
Sírio-Libaneses (G-6)	0,607	0,020

A conclusão que se pode estabelecer diante dos resultados mostrados na Tabela 29 é que a hipótese deve ser aceita, estabelecendo-se, assim, a existência de uma relação direta entre os critérios decisórios de investimento de capital e o resultado econômico-financeiro (rentabilidade) na pequena empresa industrial do Estado do Paraná.

#### 4. FATORES SÓCIO-CULTURAIS RELACIONADOS COM A RENTABILIDADE NA PEQUENA EMPRESA INDUSTRIAL DO ESTADO DO PARANÁ

A base teórica que envolve o relacionamento dos fatores sócio-culturais com a rentabilidade é, basicamente, a mesma desenvolvida para o relacionamento destes fatores com a variável decisão de investimento de capital. Também as condições de aceitação das hipóteses assumem as mesmas características enunciadas na análise anteriormente desenvolvida.

O objetivo básico da análise é identificar as variáveis sócio-culturais que afetam a rentabilidade, já que esta é uma variável dependente.

Na terceira parte da análise foram efetuados dois tratamentos estatísticos distintos. O primeiro seguiu os mesmos moldes dos testes já efetuados, isto é, foi utilizada a correlação parcial para verificar a existência de relação entre as variáveis arroladas no estudo. O segundo também considerou o teste de correlação, só que a variável decisão de investimento de capital foi controlada, permitindo, assim, verificar as influências diretas das variáveis sócio-culturais sobre a variável dependente rentabilidade.

Os resultados numéricos expressos sob a forma de coeficientes de correlação parcial, bem como o nível de significância dos mesmos, acham-se na Tabela 30 e serão discutidos na análise de cada variável sócio-cultural, obedecendo à mesma ordem já estabelecida.

TABELA 30

Resumo dos coeficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados.

Variáveis Sócio-Culturais	Grupos Étnicos						
	Conjunto	G - 1	G - 2	G - 3	G - 4	G - 5	G - 6
ESCOL							
Coef. Cor	0,072 <sup>1</sup>	0,062 <sup>1</sup>	0,249 <sup>*</sup>	0,054 <sup>1</sup>	-0,026 <sup>1</sup>	0,164 <sup>1</sup>	-0,235 <sup>1</sup>
Coef. Cor. **	-0,051 <sup>1</sup>	-0,027 <sup>1</sup>	0,085 <sup>1</sup>	-0,057 <sup>1</sup>	-0,240 <sup>1</sup>	-0,182 <sup>1</sup>	-0,194 <sup>1</sup>
IDADE							
Coef. Cor.	0,002 <sup>1</sup>	0,053 <sup>1</sup>	-0,024 <sup>1</sup>	0,106 <sup>1</sup>	-0,155 <sup>1</sup>	-0,535	0,456 <sup>*</sup>
Coef. Cor. **	0,069 <sup>1</sup>	0,083 <sup>1</sup>	0,028 <sup>1</sup>	0,201 <sup>*</sup>	-0,357 <sup>*</sup>	-0,271 <sup>1</sup>	0,252 <sup>1</sup>
ABA							
Coef. Cor.	0,428	0,437	0,391	0,468	0,305	0,485	0,250
Coef. Cor. **	0,284	0,314	0,195	0,410	-0,251 <sup>1</sup>	-0,092 <sup>1</sup>	-0,378 <sup>1</sup>
COMUNIC							
Coef. Cor.	0,500	0,493	0,476	0,475	0,669	0,356 <sup>1</sup>	0,773
Coef. Cor. **	0,322	0,341	0,355	0,307	0,322 <sup>1</sup>	-0,064 <sup>1</sup>	0,661
FATAL							
Coef. Cor.	-0,449	-0,441	-0,297 <sup>*</sup>	-0,461	-0,711	-0,663	-0,538
Coef. Cor. **	-0,266	-0,296	-0,267 <sup>*</sup>	-0,288	-0,396 <sup>*</sup>	-0,355 <sup>1</sup>	-0,033 <sup>1</sup>
STATUS							
Coef. Cor.	-0,085 <sup>1</sup>	-0,197 <sup>1</sup>	-0,304 <sup>*</sup>	0,074 <sup>1</sup>	0,260 <sup>1</sup>	-0,332 <sup>1</sup>	-0,001 <sup>1</sup>
Coef. Cor. **	-0,026 <sup>1</sup>	-0,200	-0,270 <sup>*</sup>	0,100 <sup>1</sup>	0,228 <sup>1</sup>	-0,379 <sup>1</sup>	0,202 <sup>1</sup>
FAMÍLIA							
Coef. Cor.	-0,387	-0,139 <sup>1</sup>	-0,203 <sup>1</sup>	-0,366	-0,140 <sup>1</sup>	-0,459 <sup>*</sup>	-0,825
Coef. Cor. **	-0,160 <sup>*</sup>	-0,145 <sup>1</sup>	-0,075 <sup>1</sup>	-0,100 <sup>1</sup>	-0,309 <sup>1</sup>	-0,034 <sup>1</sup>	-0,731
SATIS							
Coef. Cor.	0,606	0,643	0,535	0,512	0,849	0,726	0,547
Coef. Cor. **	0,472	0,557	0,415	0,392	0,677	0,366 <sup>1</sup>	0,012 <sup>1</sup>

(\*) =  $P < .10$ ; (1) = não significante; (\*\*) = Coeficientes de correlação parcial controlados pela variável decisão de investimento de capital.

*Escolaridade.* A variável escolaridade não apresentou correlação com a rentabilidade em nenhum dos grupos étnicos estudados. Como consequência, as hipóteses foram refutadas, pois os coeficientes revelam valores abaixo do nível de significância estabelecido.

A Tabela 31 demonstra os resultados dos testes. Quando a mesma correlação foi submetida ao controle da variável decisão de investimento de capital, a mesma condição se manteve, isto é, continuou a não haver relação entre as variáveis escolaridade e rentabilidade. Esse resultado vem contrariar a expectativa inicial e as informações contidas nas referências teóricas apresentadas. Logo, a inferência que podemos tirar face a estes resultados, é de que tanto as empresas cujos dirigentes têm elevada escolaridade, como aquelas cujos dirigentes possuem baixo nível instrucional, tendem a obter a mesma rentabilidade, estando esta, muito mais em função de outros fatores do que em relação à variável escolaridade.



TABELA 31

Coefficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis escolaridade e rentabilidade nos grupos étnicos considerados e no conjunto de amostra estudada.

Grupos Étnicos	Coefficientes de correlação parcial	Coef. de correlação parcial controlados
Conjunto	0,072 n.s.	-0,051 n.s.
Brasileiros (G-1)	0,062 n.s.	-0,027 n.s.
Alemães (G-2)	0,249 0,100*	0,085 n.s.
Italianos (G-3)	0,054 n.s.	-0,057 n.s.
Japoneses (G-4)	-0,026 n.s.	-0,240 n.s.
Poloneses (G-5)	0,164 n.s.	-0,182 n.s.
Sírio-Libaneses (G-6)	-0,235 n.s.	-0,194 n.s.

(\*) =  $P < .10$

*Idade.* Conforme podemos observar na Tabela 32 ocorrem apenas leves tendências de correlação entre as variáveis idade e rentabilidade. Assim, o grupo constituído por poloneses apresentou uma correlação negativa, indicando que, quanto mais novo o dirigente, mais rentável é a empresa que este dirige. Uma outra correlação ocorreu com o grupo constituído por sírio-libaneses, entretanto, o nível de significância situa-se abaixo do nível de aceitação que é  $P = < .05$ .

TABELA 32

Coefficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis idade e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados

Grupos Étnicos	Coefficientes de correlação parcial	Coef. de correlação parcial controlados
Conjunto	0,002 n.s.	-0,069 n.s.
Brasileiros (G-1)	0,053 n.s.	0,083 n.s.
Alemães (G-2)	-0,024 n.s.	0,028 n.s.
Italianos (G-3)	0,106 n.s.	0,201* 0,060*
Japoneses (G-4)	-0,155 n.s.	-0,357* 0,100*
Poloneses (G-5)	-0,535 0,040	-0,271 n.s.
Sírio-Libaneses (G-6)	0,456* 0,070	0,252 n.s.

(\*) =  $P < .10$

No segundo tratamento estatístico efetuado, isto é, quando a relação entre estas duas variáveis foi controlada por decisão de investimento de capital, tivemos uma leve tendência de correlação nos grupos constituídos por italianos e japoneses. Os dois grupos que haviam apresentado correlação no primeiro tratamento deixaram de tê-la nesta segunda etapa. Isto demonstra que a variável idade só interfere na rentabilidade através dos reflexos indiretos provocados nas de-

cisões de investimento de capital.

Para os demais grupos as hipóteses foram rejeitadas, demonstrando não haver relações entre esta variável e a rentabilidade.

*Nível de vida.* A exemplo das correlações apresentadas entre esta variável e a decisão de investimento de capital, também aqui houve relação positiva e de alto nível de significância para os grupos, com exceção dos grupos constituídos por japoneses e sírio-libaneses. Mesmo assim, a hipótese foi aceita para o restante dos grupos, demonstrando haver influência da variável nível de vida na rentabilidade na pequena empresa.

Quando a variável foi submetida ao controle da decisão de investimento de capital, o panorama modificou-se, pois conforme consta da Tabela 33, os grupos de dirigentes constituídos por alemães e poloneses passaram, juntamente com os japoneses e sírio-libaneses, a não apresentar correlação. Isto é resultado da não existência de relação direta entre a variável nível de vida e a rentabilidade. A nível prático, podemos inferir que estes quatro grupos étnicos, independentemente do seu nível de vida, têm obtido os mesmos resultados financeiros em suas organizações. Como explicação lógica para estes resultados está a existência da interferência de outros fatores sobre a rentabilidade da organização. Entre estes fatores poderíamos destacar os econômicos, tecnológicos e políticos.

TABELA 33

Coefficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis nível de vida e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados

Grupos Étnicos	Coefficientes de correlação parcial	Coef. de correlação parcial controlados
Conjunto	0,428 0,001	0,284 0,001
Brasileiros (G-1)	0,437 0,001	0,314 0,003
Alemães (G-2)	0,391 0,020	0,195 n.s.
Italianos (G-3)	0,468 0,001	0,410 0,001
Japoneses (G-4)	0,305 n.s.	-0,251 n.s.
Poloneses (G-5)	0,485 0,050	-0,092 n.s.
Sírio-Libaneses (G-6)	0,250 n.s.	-0,378 n.s.

*Comunicação coletiva.* Já se constatou neste estudo uma correlação altamente significativa entre esta variável e a decisão de investimento de capital. Dando continuidade à investigação sobre a influência desta variável, foi testada a hipótese de que um alto índice de informações, principalmente as decorrentes da comunicação coletiva, correlacionar-se-ia positivamente com uma maior rentabilidade. O teste revelou, mais uma vez, a aceitação da hipótese, à exces-

são do grupo constituído por poloneses.

TABELA 34

Coeficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis comunicação coletiva e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados

Grupos Étnicos	Coeficientes de correlação parcial	Coef. de correlação parcial controlados
Conjuntos	0,500 0,001	0,322 0,001
Brasileiros (G-1)	0,493 0,001	0,341 0,002
Alemães (G-2)	0,476 0,005	0,355 0,030
Italianos (G-3)	0,475 0,001	0,307 0,009
Japoneses (G-4)	0,669 0,003	0,322 n.s.
Poloneses (G-5)	0,356 n.s.	-0,064 n.s.
Sírio-Libaneses (G-6)	0,773 0,002	0,661 0,010

Conforme pode ser observado na Tabela 34, os coeficientes demonstram uma alta relação entre esta variável e a rentabilidade. Quando submetida ao controle da variável decisão de investimento de capital, a mesma condição se manteve, com excessão do grupo constituído por japoneses que pas

sou a não apresentar correlação, juntamente com os poloneses. Isto vem sugerir que nestes dois grupos, a variável comunicação coletiva não tem influência direta, isto é, a rentabilidade mantêm-se no mesmo nível, independentemente do fluxo de informações recebidas pelos dirigentes destas pequenas empresas industriais.

Este resultado é consequência, provavelmente, da estrutura cultural que o grupo herdou das suas origens. Desta forma, as hipóteses são aceitas para o conjunto da amostras e para os grupos étnicos considerados, com exceção dos japoneses e poloneses.

*Orientação para o fatalismo.* A atitude fatalista não é privilégio dos países subdesenvolvidos, razão pela qual se esperava que ela fosse identificada mesmo nos grupos étnicos cujo país de origem não mais pertence ao conjunto dos países classificados como subdesenvolvidos. Com efeito, todos os grupos étnicos apresentaram correlação entre esta variável e a rentabilidade, demonstrando assim, que esta exerce influências significativas sobre a rentabilidade da pequena empresa industrial.

No segundo tratamento estatístico efetuado, isto é, quando esta relação foi controlada pela variável decisão de investimento de capital, todos os coeficientes baixaram de nível, chegando alguns, como é o caso dos grupos constituídos pelos poloneses e sírio-libaneses, a não mais apresentar correlação. Isto quer dizer que, nestes grupos, a variável orientação para o fatalismo não tem influência direta

sobre a rentabilidade, a não ser quando, indiretamente, associada à decisão de investimento de capital.

Mesmo assim, é possível a aceitação das hipóteses, pois conforme mostra a Tabela 35 os coeficientes de correlação parcial são significantes.

A correlação apresentada é negativa, de onde podemos inferir que quanto menor o nível de fatalismo no dirigente de pequenas empresas, maior será a rentabilidade apresentada por estas.

TABELA 35

Coeficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis orientação para o fatalismo e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados.

Grupos Étnicos	Coeficientes de correlação parcial	Coef. de correlação parcial controlados
Conjunto	-0,449 0,001	-0,266 0,001
Brasileiros (G-1)	-0,441 0,001	-0,296 0,005
Alemães (G-2)	-0,297* 0,060	-0,267* 0,090
Italianos (G-3)	-0,461 0,001	-0,288 0,010
Japoneses (G-4)	-0,711 0,001	-0,396* 0,080
Poloneses (G-5)	-0,663 0,009	-0,355 n.s.
Sírio-Libaneses (G-6)	-0,538* 0,100	-0,033 n.s.

(\*) =  $P < .10$

*Padrões de orientação para o status social.* Conforme já tínhamos observado na análise feita sobre a relação desta variável com a decisão de investimento de capital, os efeitos comportamentais resultantes da orientação psicológica para a busca de prestígio de acordo com o padrão cultural "posse e uso de bens e serviços", não se correlacionou com a variável dependente rentabilidade. Este resultado demonstra não haver nenhum poder explicativo desta variável sobre a rentabilidade apresentada pelas pequenas empresas industriais paranaenses. Tanto o teste de correlação parcial, como o de correlação parcial controlado, apresentaram resultados que permitem rejeitar as hipóteses.

A Tabela 36 apresenta o resultado dos testes efetuados.



TABELA 36

Coefficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis orientação para o status social e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados

Grupos Étnicos	Coefficientes de correlação parcial	Coef. de correlação parcial controlados
Conjunto	-0,085 n.s.	-0,026 n.s.
Brasileiros (G-1)	-0,197 n.s.	-0,200 0,040
Alemães (G-2)	-0,304* 0,060	-0,270* 0,090
Italianos (G-3)	0,074 n.s.	0,100 n.s.
Japoneses (G-4)	0,260 n.s.	0,228 n.s.
Poloneses (G-5)	-0,332 n.s.	-0,379 n.s.
Sírio-Libaneses (G-6)	-0,001 n.s.	0,202 n.s.

(\*) =  $P < .10$ ;

n.s. = não significante

A mesma condição se manteve quando a variável foi submetida ao controle da decisão de investimento de capital. A exemplo do que argumentamos na primeira análise feita sobre esta variável, aqui também cabe questionar a viabilidade da "medição indireta" desta variável. O referencial teórico demonstrou que isto foi possível em outras contextos, o que não quer dizer que a aceitação do mesmo deva ser feita sem

maiores argumentações.

*Importância atribuída à família.* Quando esta variável foi relacionada com a decisão de investimento de capital, ela apresentou resultados altamente significativos. Aqui, na correlação com a variável rentabilidade, esta condição deixa de existir para a maioria dos grupos étnicos estudados. Apenas nos grupos constituídos por italianos e sírio-libaneses é que a correlação inversa existe. Este último grupo apresenta uma alta correlação negativa, demonstrando que a participação da família junto à empresa interfere significativamente sobre a rentabilidade da mesma. Mesmo submetido ao controle da variável decisão de investimento de capital, este continuou a apresentar correlação, indicando que um maior envolvimento da família dentro da pequena empresa se reflete negativamente na rentabilidade.

Os resultados dos testes constantes da Tabela 37 permitem aceitar a hipótese apenas para o grupo sírio-libanês, rejeitando a mesma para os demais grupos étnicos. O resultado apresentado pelo conjunto da amostra estudada sugere uma leve tendência de correlação, porém o nível de significância é menor do que o estabelecido para a aceitação da hipótese que é  $P < .05$ , determinando que a hipótese seja rejeitada.

TABELA 37

Coeficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis importância atribuída à família e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados

Grupos Étnicos	Coeficientes de correlação parcial	Coef. de correlação parcial controlados
Conjunto	-0,387 0,001	-0,160* 0,010
Brasileiros (G-1)	-0,139 n.s.	-0,145 n.s.
Alemães (G-2)	-0,203 n.s.	-0,075 n.s.
Italianos (G-3)	-0,366 0,002	-0,100 n.s.
Japoneses (G-4)	-0,140 n.s.	0,309 n.s.
Poloneses (G-5)	-0,459* 0,070	0,034 n.s.
Sírio-Libaneses (G-6)	-0,825 0,001	-0,731 0,005

(\*) =  $P < .10$

*Satisfação em relação ao trabalho.* A expectativa em torno dos resultados dos testes de correlação entre esta variável e a rentabilidade situavam-se nas mesmas condições estabelecidas para a relação com a variável decisão de investimento de capital.

A Tabela 38 permite observar que os resultados obtidos apresentam correlação positiva e significativa, permi-

tindo a aceitação das hipóteses estabelecidas. Isto quer dizer que a satisfação em relação ao trabalho determina parte dos resultados econômico-financeiros apresentados pela pequena empresa industrial.

TABELA 38

Coefficientes de correlação parcial e coeficientes de correlação parcial controlados por decisão de investimento de capital entre as variáveis satisfação em relação ao trabalho e rentabilidade no conjunto da amostra e nos grupos étnicos considerados

Grupos Étnicos	Coefficientes de correlação parcial	Coef. de correlação parcial controlados
Conjunto	0,606 0,001	0,472 0,001
Brasileiros (G-1)	0,643 0,001	0,557 0,001
Alemães (G-2)	0,535 0,002	0,415 0,020
Italianos (G-3)	0,512 0,001	0,392 0,001
Japoneses (G-4)	0,849 0,001	0,677 0,004
Poloneses (G-5)	0,726 0,004	0,366 n.s.
Sírio-Libaneses (G-6)	0,547 0,030	0,012 n.s.

Quando submetida ao controle da variável decisão de investimento de capital, os coeficientes ainda permanecem

ram positivos e significantes, indicando a existência de relacionamento entre as variáveis aqui estudadas. Somente dois grupos, os constituídos pelos poloneses e pelos sírio-libaneses deisaram de correlacionar-se neste segundo tratamento estatístico, indicando que a relação inicial só é possível quando associada à decisão de investimento de capital. Este resultado é, possivelmente, consequência de fatores externos, e os dirigentes são sensíveis a eles em consequência da sua estrutura cultural. Apesar da sua importância para a compreensão do fenômeno estudado, a identificação desses fatores é de extrema dificuldade e foge ao escopo deste trabalho.

## 5. IDENTIFICAÇÃO DOS FATORES SÓCIO-CULTURAIS QUE MAIS AFETAM AS DECISÕES DE INVESTIMENTO DE CAPITAL E A RENTABILIDADE NA PEQUENA EMPRESA INDUSTRIAL DENTRO DOS SEIS GRUPOS ÉTNICOS CONSIDERADOS

### 5.1. Aspectos Gerais

Após a identificação das variáveis sócio-culturais que apresentaram correlação com decisões de investimento de capital e rentabilidade, é necessário verificar quais as variáveis independentes que, em combinação, mais explicam as variações sofridas pelas variáveis dependentes. Para isso, utilizamos a análise de regressão múltipla, através do programa "SPSSV6", já referido no capítulo sobre a metodologia (Cap.III).

Na prática, interessam as quatro primeiras variáveis selecionadas pela regressão. Além do coeficiente de regressão múltipla, o programa "SPSSV6" oferece ainda o coeficiente de determinação ( $r^2$ ) e o coeficiente de correlação linear simples ( $r$ ). O coeficiente de determinação ( $r^2$ ) exprime a proporção das variações de uma variável que são explicadas pelas concomitantes variações de outras variáveis. O coeficiente de correlação linear simples ( $r$ ) na regressão múltipla é utilizado para indicar a direção da relação entre as variáveis independentes e a variável dependente. Neste teste, tanto as variáveis independentes como as dependentes, permanecerão sendo as mesmas utilizadas nos outros tratamentos estatísticos efetuados.

5.2. Identificação das variáveis sócio-culturais que mais explicam as variações apresentadas pela variável decisões de investimento de capital no conjunto da amostra e nos seis grupos étnicos estudados

5.2.1. Conjunto

As variáveis sócio-culturais, quando consideradas em associação na regressão múltipla, explicaram 54,89% das variações nas decisões de investimento de capital no conjunto da amostra estudada.

A Tabela 39 permite observar os coeficientes de regressão múltipla ( $r$  múltiplo), os coeficientes de determinação ( $r^2$ ) e os coeficientes de correlação linear simples ( $r$ ) que indicam as direções que as variações tomaram na variável dependente. Pela ordem de importância, foram estas quatro variáveis que, em combinação, melhor explicaram as variações: importância atribuída à família, comunicação coletiva, orientação para o fatalismo, e satisfação em relação ao trabalho.

TABELA 39

Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no conjunto de empresas da amostra estudada

Variáveis Sócio Culturais	Decisão de Investimento de Capital (conjunto de empresas)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
FAMÍLIA	0,543	0,2957	-0,543
COMUNIC	0,678	0,4609	0,528
FATAL	0,709	0,5036	-0,502
SATIS	0,721	0,5208	0,509
ESCOL	0,731	0,5350	0,232
ABA	0,735	0,5412	0,409
IDADE	0,740	0,5484	-0,116
STATUS	0,740	0,5489	0,437

### 5.2.2. Brasileiros

Para o grupo constituído por brasileiros (G-1) encontramos os mesmos percentuais de explicação das variações, isto é, os fatores sócio-culturais explicam 54,69% das variações sofridas pela variável dependente decisão de investimento de capital. As quatro variáveis independentes combinadas que melhor explicaram as variações ocorridas foram: comunicação coletiva, importância atribuída à família, orientação para o fatalismo e nível de vida. A Tabela 40 mostra os coeficientes obtidos.



TABELA 40

Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no grupo étnico constituído por brasileiros

Variáveis Sócio Culturais	Decisão de Investimento de Capital (Brasileiros)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
COMUNIC	0,555	0,3085	0,555
FAMÍLIA	0,669	0,4478	-0,478
FATAL	0,711	0,5063	-0,486
ABA	0,727	0,5298	0,419
ESCOL	0,735	0,5410	0,202
SATIS	0,737	0,5442	0,457
IDADE	0,739	0,5466	-0,051
STATUS	0,739	0,5469	0,348

### 5.2.3. Alemães

O conjunto de variáveis independentes que melhor explicou as variações nas decisões de investimento de capital no grupo étnico constituído por alemães (G-2), a um nível de explicação de 41,49%, foram as seguintes: nível de vida, satisfação em relação ao trabalho, idade e comunicação coletiva, conforme é indicado na Tabela 41.

TABELA 41

Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples, entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no grupo étnico constituído pelos alemães

Variáveis Sócio Culturais	Decisão de Investimento de capital (Alemães)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
ABA	0,501	0,2510	0,501
SATIS	0,582	0,3398	0,425
IDADE	0,612	0,3753	-0,103
COMUNIC	0,622	0,3877	0,391
FAMÍLIA	0,635	0,4039	-0,289
FATAL	0,642	0,4127	-0,135
ESCOL	0,643	0,4142	0,372
STATUS	0,644	0,4149	0,365

#### 5.2.4. Italianos

Para o grupo formado por italianos (G-3) encontramos o mais elevado percentual de explicação das variações para as decisões de investimento de capital, 64,14%. As variáveis independentes que, em combinação, melhor explicaram estas variações, mantida a ordem de entrada na regressão múltipla foram: importância atribuída à família, comunicação coletiva, idade e orientação para o fatalismo. Os coeficientes apresentados na Tabela 42 permitem uma visualização destes resultados.

TABELA 42

Coefficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples, entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no grupo étnico constituído por italianos

Variáveis Sócio Culturais	Decisão de Investimento de Capital (Italianos)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
FAMÍLIA	0,657	0,4324	-0,657
COMUNIC	0,746	0,5579	0,537
IDADE	0,762	0,5820	-0,156
FATAL	0,778	0,6056	-0,540
ESCOL	0,784	0,6159	0,228
SATIS	0,793	0,6296	0,433
STATUS	0,799	0,6388	0,438
ABA	0,800	0,6414	0,252

#### 5.2.5. Japoneses

Quando da análise de regressão múltipla entre as variáveis sócio-culturais e as decisões de investimento de capital no grupo constituído por japoneses (G-4), foi-nos possível observar (Tabela 43) que as variáveis independentes explicam 58,00% das variações ocorridas na variável dependente. A combinação das quatro variáveis independentes que melhor explicam a variação ocorrida é constituída por: satisfação em relação ao trabalho, comunicação coletiva, orientação para o status social e idade.

TABELA 43

Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no grupo étnico constituído por japoneses

Variáveis Sócio Culturais	Decisão de Investimento de Capital (Japoneses)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
SATIS	0,505	0,3489	0,505
COMUNIC	0,561	0,4418	0,434
STATUS	0,587	0,4878	0,415
IDADE	0,599	0,5091	0,140
ESCOL	0,622	0,5504	0,203
ABA	0,627	0,5595	0,335
FATAL	0,635	0,5750	-0,449
FAMÍLIA	0,638	0,5800	-0,479

#### 5.2.6. Poloneses

As variáveis sócio-culturais que melhor explicaram as variações nas decisões de investimento de capital no grupo étnico constituído pelos poloneses (G-5) foram: satisfação em relação ao trabalho, importância atribuída à família, nível de vida e comunicação coletiva. Estas quatro variáveis são responsáveis por quase 37% do total percentual das variações na variável independente, que foi de 48,27%. A Tabela 44 permite observar melhor a participação deste conjunto de variações, além dos outros coeficientes.

TABELA 44

Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no grupo étnico constituído por poloneses

Variáveis Sócio Culturais	Decisão de Investimento de Capital (Poloneses)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
SATIS	0,335	0,1406	0,335
FAMÍLIA	0,384	0,2160	-0,316
ABA	0,448	0,3137	0,582
COMUNIC	0,476	0,3683	0,506
STATUS	0,942	0,3966	0,502
IDADE	0,513	0,4350	-0,499
ESCOL	0,531	0,4677	0,352
FATAL	0,539	0,4827	-0,632

#### 5.2.7. Sírio-Libaneses

Finalmente, para o grupo étnico constituído por sírio-libaneses (G-6), a combinação das variáveis independentes explicou 49,62% das variações ocorridas com a variável dependente decisões de investimento de capital. As quatro variáveis que, em combinação, mais explicaram estas variações são: satisfação em relação ao trabalho, importância atribuída à família, comunicação coletiva e nível de vida. A Tabela 45 mostra os coeficientes que representam e quantificam os percentuais de variação ocorridos.

TABELA 45

Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e decisão de investimento de capital no grupo étnico constituído por sírio-libaneses

Variáveis Sócio Culturais	Decisão de Investimento de Capital (Sírio-Libaneses)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
SATIS	0,392	0,2964	0,392
FAMÍLIA	0,423	0,3526	-0,538
COMUNIC	0,444	0,3923	0,550
ABA	0,461	0,4237	0,314
STATUS	0,463	0,4292	0,784
ESCOL	0,480	0,4608	-0,135
IDADE	0,498	0,4962	0,457

OBS.: A variável FATAL foi eliminada pelo programa do computador, uma vez que em nada contribuía para explicar as variações sofridas pela variável dependente decisão de investimento de capital.

#### 5.2.8. Observações finais

Observe-se que as variáveis independentes selecionadas pelo programa de regressão múltipla nem sempre são aquelas que na correlação parcial apresentaram os coeficientes mais elevados. Assim, por exemplo, a variável idade que não se correlacionou com a variável dependente decisão de investimento de capital em nenhum dos grupos étnicos, na regressão múltipla, em combinação com outras variáveis, é uma das que mais explica as variações ocorridas nos grupos constituídos por italianos (G-3) e japoneses (G-4).

É de se ressaltar ainda que somente a variável independente comunicação coletiva está incluída entre as quatro primeiras que mais explicaram as variações da variável dependente em todos os grupos étnicos estudados. Isto prova que o processo de transferência de informações, bem como a recepção das mesmas, encontram-se no mesmo nível para os grupos observados. Simultaneamente, temos que considerar ainda algumas observações a respeito da variável independente escolaridade. Esta variável era tida, no referencial teórico, como uma das que melhor explicariam as variações nas decisões de investimento de capital. Entretanto, conforme podemos observar pelos resultados obtidos nos testes, ela não foi considerada como importante na explicação de variações das decisões de investimento de capital em nenhum dos grupos étnicos estudados. Logo, pelo seu baixo poder explicativo, esta variável poderá ser desconsiderada no estudo entre as relações dos fatores sócio-culturais e as decisões de investimento de capital.

5.3. Identificação das variáveis sócio-culturais que mais explicam as variações apresentadas pela variável rentabilidade no conjunto da amostra e nos seis grupos étnicos estudados

5.3.1. Conjunto

A exemplo da análise anterior, aqui os mesmos critérios foram observados, isto é, a regressão foi efetuada entre o conjunto das variáveis independentes (sócio-culturais)

e a variável dependente rentabilidade.

No conjunto das empresas da amostra a análise de regressão múltipla demonstrou que o conjunto de variáveis independentes explicou 49,96% das variações sofridas pela variável dependente rentabilidade. Em combinação, estas foram as quatro variáveis que mais explicaram as variações sofridas por rentabilidade: satisfação em relação ao trabalho, comunicação coletiva, orientação para o status social, e importância atribuída à família, conforme mostra a Tabela 46.

TABELA 46

Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no conjunto das empresas da amostra estudada

Variáveis Sócio Culturais	Rentabilidade (conjunto da amostra)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
SATIS	0,605	0,3672	0,605
COMUNIC	0,655	0,4298	0,500
STATUS	0,677	0,4590	0,534
FAMÍLIA	0,693	0,4808	-0,387
ABA	0,701	0,4925	0,428
FATAL	0,704	0,4964	-0,449
IDADE	0,705	0,4977	0,002
ESCOL	0,706	0,4996	0,072



5.3.2. Brasileiros

Para o grupo constituído por brasileiros (G-1), os resultados dos testes efetuados demonstram que o conjunto das variáveis sócio-culturais explicou 58,63% das variações na rentabilidade. A Tabela 47 mostra os coeficientes que determinaram esse resultado. As quatro variáveis que mais explicaram esta variação foram: satisfação em relação ao trabalho, comunicação coletiva, importância atribuída à família e orientação para o status social.

TABELA 47

Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no grupo étnico constituído por brasileiros

Variáveis Sócio Culturais	Rentabilidade (Brasileiros)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
SATIS	0,643	0,4139	0,643
COMUNIC	0,691	0,4781	0,493
FAMÍLIA	0,726	0,5283	-0,463
STATUS	0,743	0,5521	0,496
ABA	0,757	0,5732	0,437
FATAL	0,763	0,5828	-0,441
ESCOL	0,765	0,5856	0,062
IDADE	0,765	0,5863	0,053

5.3.3. Alemães

No grupo formado pelos empresários de origem alemã (G-2), o conjunto das variáveis sócio-culturais, quando submetido ao teste de regressão múltipla com a variável dependente rentabilidade, explicou um percentual igual a 50,13% das variações ocorridas nesta última. Na identificação das variáveis independentes que mais influenciaram esta variação, podemos citar, pela ordem de importância, a orientação para o status social, a satisfação em relação ao trabalho, a idade do dirigente e o nível de vida. Os coeficientes destas variáveis podem ser observadas na Tabela 48.

TABELA 48

Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no grupo étnico constituído por alemães

Variáveis Sócio Culturais	Rentabilidade (Alemães)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
STATUS	0,610	0,3725	0,610
SATIS	0,675	0,4562	0,535
IDADE	0,701	0,4918	-0,024
ABA	0,706	0,4988	0,391
FAMÍLIA	0,707	0,4999	-0,203
COMUNIC	0,708	0,5013	0,476

OBS.: As variáveis FATAL e ESCOL foram eliminadas pelo próprio computador uma vez que em nada contribuíram para a explicação das variações ocorridas

5.3.4. Italianos

No grupo de origem italiana (G-3), as variáveis sócio-culturais explicaram 43,11% das variações ocorridas na rentabilidade. As quatro variáveis que mais explicaram estas variações foram: satisfação em relação ao trabalho, comunicação coletiva, nível de vida e importância atribuída à família conforme mostra a Tabela 49.

TABELA 49

Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no grupo étnico constituído por italianos

Variáveis Sócio Culturais	Rentabilidade (Italianos)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
SATIS	0,511	0,2621	0,511
COMUNIC	0,596	0,3553	0,475
ABA	0,629	0,3964	0,468
FAMÍLIA	0,648	0,4210	-0,366
FATAL	0,653	0,4266	-0,461
IDADE	0,655	0,4292	0,106
ESCOL	0,656	0,4305	0,054
STATUS	0,656	0,4311	0,463

5.3.5. Japoneses

Submetidos à análise de regressão múltipla, o conjunto de variáveis independentes (sôcio-culturais) explicou um percentual de 46,29% das variações ocorridas na variável dependente rentabilidade no grupo constituído por japoneses (G-4). As quatro variáveis que mais explicaram a variação foram: satisfação em relação ao trabalho, importância atribuída à família, comunicação coletiva e orientação para o fatalismo. Os resultados obtidos podem ser observados na Tabela 50.

TABELA 50

Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sôcio-culturais e rentabilidade no grupo étnico constituído por japoneses

Variáveis Sôcio Culturais	Rentabilidade (Japoneses)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
SATIS	0,349	0,2223	0,349
FAMÍLIA	0,373	0,2627	-0,140
COMUNIC	0,409	0,3270	0,669
FATAL	0,444	0,3917	-0,711
ESCOL	0,456	0,4154	-0,026
STATUS	0,466	0,4337	0,663
IDADE	0,479	0,4594	-0,155
ABA	0,481	0,4629	0,305

5.3.6. : Poloneses

Para o grupo constituído por poloneses (G - 5), a análise de regressão múltipla identificou um poder de explicação pelas variáveis independentes de 38,86% das variações sofridas pela rentabilidade. Foi um dos mais baixos percentuais de explicação para esta variável. O conjunto de variáveis que mais explicou as variações da rentabilidade é constituído pela satisfação em relação ao trabalho, idade, orientação para o status social, e nível de vida, conforme pode ser observado na Tabela 51.

TABELA 51

Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no grupo étnico constituído por poloneses

Variáveis Sócio Culturais	Rentabilidade (Poloneses)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
SATIS	0,326	0,1274	0,326
IDADE	0,381	0,2111	-0,535
STATUS	0,491	0,2953	0,719
ABA	0,514	0,3370	0,485
FAMÍLIA	0,520	0,3471	-0,459
ESCOL	0,539	0,3817	0,164
COMUNIC	0,541	0,3886	0,356

OBS.: A variável independente FATAL foi eliminada pelo programa do computador, uma vez que em nada contribuía para explicar as variações ocorridas na variável dependente.

5.3.7. Sírio-Libaneses

Por último, no grupo constituído pelos sírio-libaneses (G-6), as variáveis sócio-culturais explicaram 56,03% das variações ocorridas com a variável dependente rentabilidade. Pela ordem de importância, são elas: importância atribuída à família, nível de vida, comunicação coletiva e orientação para o fatalismo. Os resultados estão contidos na Tabela 52.

TABELA 52

Coeficientes de regressão múltipla, coeficientes de determinação e coeficientes de correlação linear simples entre as variáveis sócio-culturais e rentabilidade no grupo étnico constituídos por sírio-libaneses

Variáveis Sócio Culturais	Rentabilidade (Sírio-Libaneses)		
	(r múltiplo)	(r <sup>2</sup> )	(r)
FAMÍLIA	0,425	0,2821	-0,425
ABA	0,478	0,3712	0,250
COMUNIC	0,510	0,4293	0,773
FATAL	0,520	0,4475	-0,393
SATIS	0,536	0,4775	0,546
STATUS	0,547	0,4973	0,688
ESCOL	0,577	0,5558	-0,235
IDADE	0,579	0,5603	0,456

### 5.3.8. Observações Finais

A exemplo do que foi comentado sobre a análise de regressão múltipla entre as variáveis sócio-culturais e a decisão de investimento de capital, nesta também surgiram algumas variáveis que, tanto na correlação parcial como na correlação linear simples, não haviam apresentado relações significantes entre estas e a variável dependente; aqui, passaram a ter um alto nível explicativo, naturalmente que em associação com outras variáveis, para as modificações sofridas pela variável dependente rentabilidade.

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSÃO

#### 1. CONSIDERAÇÕES GERAIS

Neste capítulo são apresentadas as conclusões gerais para os resultados dos testes efetuados, bem como algumas recomendações no sentido de que outros estudos venham a ser feitos objetivando aprofundar alguns aspectos desenvolvidos neste trabalho.



## 2. CONCLUSÕES

Atendendo aos objetivos estabelecidos para o presente trabalho, a comparação dos resultados entre os grupos étnicos escolhidos revelou, conforme esperava-se, diferenças significativas entre os resultados obtidos para cada grupo. Algumas destas características que mais se destacaram foram: escolaridade e orientação para o status social na relação entre os fatores sócio-culturais e decisões de investimento de capital; importância atribuída à família quando relacionada com rentabilidade; nível de vida e orientação para o fatalismo na relação entre os fatores sócio-culturais e rentabilidade quando controlada pela variável decisões de investimento de capital.

De um modo geral, houve fortes indícios que permitem afirmar serem os dirigentes de pequenas empresas industriais influenciados diferentemente nas suas decisões de investimento de capital, com reflexos na rentabilidade da empresa, pela interferência dos fatores sócio-culturais. Estes, por sua vez, divergem quanto ao nível de influência exercida sobre as variáveis dependentes dentro dos grupos étnicos. Em outras palavras, algumas variáveis sócio-culturais têm maior influência sobre as variáveis dependentes em um determinado grupo e menor em outro. As causas desta diferenciação estão, provavelmente, nos valores culturais que determinam a cultura dos referidos grupos. Conforme foi observado no referencial teórico deste trabalho, determinadas culturas valorizam mais ou menos alguns valores, normas, crenças ou costumes, podendo influir positiva ou negativamente nas

atividades desenvolvidas pelo pequeno dirigente industrial cuja origem étnica esteja relacionada com aquela cultura.

Os fatores associados significativamente com decisões de investimento de capital e rentabilidade no conjunto da amostra estudada e nos seis grupos étnicos considerados podem ser resumidos conforme mostra a Figura 4.

FIGURA 4

Resumo e classificação das variáveis sócio-culturais que mais explicam as variações sofridas pelas variáveis dependentes "decisões de investimento de capital" e "rentabilidade" no conjunto da amostra de empresas estudadas e nos grupos étnicos considerados

variáveis grupos étnicos	Decisões de investimento de capital								Rentabilidade							
	1	2	3	4	5	6	7	8	1	2	3	4	5	6	7	8
Conjunto																
G - 1																
G - 2																
G - 3																
G - 4																
G - 5																
G - 6																

G - 1 = brasileiros

G - 2 = alemães

G - 3 = italianos

G - 4 = japoneses

G - 5 = poloneses

G - 6 = sírio-libaneses

1 = escolaridade

2 = idade

3 = nível de vida

4 = comunicação coletiva

5 = orientação para o fatalismo

6 = orientação para o status social

7 = importância atribuída à família

8 = satisfação em relação ao trabalho



variável mais importante



segunda variável mais importante



terceira variável mais importante



quarta variável mais importante

Como se pode observar, existem diferenças marcantes entre os fatores sócio-culturais e o seu grau de importância explicativa nas variações das variáveis dependentes "decisões de investimento de capital" e "rentabilidade" dentro dos grupos étnicos considerados no estudo. Em relação à hipótese de que os mesmos fatores afetam tanto as decisões financeiras de investimento de capital quanto a rentabilidade, ela não pode receber confirmação plena, pois nem todos os fatores assumiram a mesma importância nos seis grupos estudados. Assim, a variável independente, orientação para o status social, que teve baixo nível explicativo para a variável dependente decisões de investimento de capital, sendo significativa apenas para o grupo constituído por japoneses, na relação com a rentabilidade assume papel de preponderância, explicando as variações sofridas por esta variável nos grupos étnicos, representados por brasileiros, alemães e poloneses, não sendo significativos para os italianos, japoneses e sírio-libaneses.

A hipótese da correlação positiva e significativa entre as variáveis decisão de investimento de capital e rentabilidade também se confirmou em todos os grupos estudados. Isto quer dizer que os dirigentes de pequenas empresas que otimizam suas decisões de investimento de capital, diminuindo o nível de intuição das mesmas, são os que apresentam maior rentabilidade. Desta forma, o presente estudo vem demonstrar seu paralelismo com as idéias apresentadas no referencial teórico desenvolvido neste trabalho. Entretanto, generalizações destes resultados devem ser observadas com reservas, uma vez que estes grupos étnicos encontram-se num es

tágio de aculturação determinado e que condiciona, em maior ou menor grau, a influência dos fatores sócio-culturais sobre as variáveis decisões de investimento de capital e rentabilidade.

Neste sentido, observa-se que nos grupos estudados existem diferenças quanto à intensidade dos fatores que afetam estas duas variáveis. Assim, a escolaridade, por exemplo, revelou ser um fator importante, capaz de condicionar, em parte, a racionalização das decisões financeiras de investimento de capital nos grupos constituídos por brasileiros, alemães e italianos ao passo que, nos demais grupos, em nada afeta ter ou não um maior grau de escolaridade.

A idade do dirigente, conforme demonstraram os testes de correlação parcial, foram significantes apenas para os grupos constituídos por poloneses e sírio-libaneses. Nestes primeiros, ocorreu uma correlação negativa ou inversa. Assim, parece que a variável idade deixa de ser importante para explicar as variações sofridas pelas variáveis dependentes. No que se refere ao grupo constituído por poloneses, os resultados da correlação demonstraram que, quanto mais novo é o dirigente, menos intuitivas são as suas decisões de investimento de capital e mais rentável é a sua empresa. Entretanto, quando controlada pela variável decisão de investimento de capital, esta deixa de exercer influências sobre a rentabilidade, só o fazendo indiretamente, através da variável de controle.

O nível de vida correlacionou-se positiva e significativamente em todos os grupos étnicos com as decisões de investimento de capital e a rentabilidade. Porém, mostrou-se

não significativo quando submetido ao teste de correlação parcial controlado pela variável dependente "decisão de investimento de capital". Isto vem demonstrar que a variável nível de vida não exerce influências diretas sobre a rentabilidade, só o fazendo por intermédio da variável dependente decisões de investimento de capital. No que se refere ao poder explicativo das variações sofridas pelas variáveis dependentes, a variável independente "nível de vida" pode ser considerada de elevada importância, pois assumiu esta condição nas relações com as duas variáveis explicadas em quase todos os grupos observados. Somente no grupo étnico constituído por brasileiros, é que ela não teve nenhum poder explicativo das variações sofridas em uma ou outra variável dependente.

A análise de regressão parcial demonstrou o elevado nível de significância da variável comunicação coletiva nas relações com as duas variáveis dependentes. O mesmo ocorreu com os resultados da análise de regressão múltipla, deixando claro seu poder explicativo das variações que ocorrem nas variáveis dependentes. Assim, parece-nos, em face dos resultados obtidos, que esta variável é a mais significativa de todas, quer na análise de seu nível de influência, quer no seu poder explicativo junto às variáveis dependentes estudadas. Isso vem confirmar a hipótese de que quanto maior o nível de informações recebidas, mais racionais são as decisões tomadas pelo dirigente da pequena empresa industrial, independentemente da sua origem étnica. No que se refere à rentabilidade, o mesmo princípio pode ser aplicado.

A orientação para o fatalismo também demonstrou exercer influências significativas sobre as decisões finan-

ceiras de investimento de capital em todos os grupos estudados, à exceção do constituído por alemães. Quanto à relação com rentabilidade, encontramos as mesmas condições, diminuindo, porém, sua significância quando controlada pela variável dependente decisões de investimento de capital. A análise de regressão múltipla demonstrou que esta variável tem relativo poder de explicação para as variações sofridas pelas decisões de investimento de capital nos grupos constituídos por brasileiros e italianos e nas variações sofridas na rentabilidade nos grupos constituídos por japoneses e sírio-libaneses. Estas diferenças, mais uma vez, poderiam ser atribuídas aos valores culturais próprios de cada grupo étnico estudado.

A busca de prestígio que demonstrou ser de baixa significância nas relações com as duas variáveis dependentes, quando em combinação com outras variáveis sócio-culturais, provou ser de grande poder preditivo das variações sofridas por estas mesmas variáveis. Assim, ela assume importância ao explicar as variações sofridas nas decisões de investimento de capital no grupo constituído por japoneses e um grande poder de explicação para as variações da rentabilidade, pois foi uma das quatro variáveis sócio-culturais que mais explicaram as variações nos grupos constituídos por brasileiros, alemães e poloneses.

Finalmente, as duas últimas variáveis sócio-culturais também demonstraram ser importantes no relacionamento com as variáveis dependentes e na explicação das variações sofridas por estas mesmas variáveis. A primeira, importân-

cia atribuída à família, quer no relacionamento, quer na explicação das variações das decisões de investimento de capital, assume importância e deve ser considerada como altamente influenciadora desta variável. Entretanto, quando relacionada com a variável rentabilidade, só é significativa nos grupos constituídos por italianos e sírio-libaneses. Porém, no que se refere ao seu poder explicativo das variações sofridas pela rentabilidade, continua sendo altamente importante, comprovando a hipótese estabelecida.

A segunda variável, satisfação em relação ao trabalho, relacionou-se positiva e significativamente com as duas variáveis dependentes, demonstrando exercer influências sobre as mesmas, qualquer que seja a origem étnica do pequeno dirigente industrial.

No que se refere à capacidade explicativa das variações sofridas pelas variáveis dependentes, é a que melhor explica estas mesmas variações, tanto em uma como em outra variável.

Dentre os objetivos preliminarmente estabelecidos, encontra-se a alocação de informações que permitiriam adequações na política de apoio às pequenas indústrias paranaenses por parte dos órgãos oficiais, objetivando o desenvolvimento econômico das mesmas. O que é importante ressaltar, porém, é que o presente trabalho não pode, face às limitações naturais do mesmo, oferecer especificamente estas instruções. Entretanto, através dos resultados obtidos, é perfeitamente possível constituir uma massa informacional que dê condições de subsidiar mudanças atendendo aos objetivos



propostos.

Assim, este estudo estará à disposição das instituições interessadas em contribuir com as melhorias que eventualmente podessem beneficiar, mesmo que em fração reduzida, a economia do Paraná, representada pelo segmento das pequenas indústrias.

### 3. ESTUDOS PROPOSTOS

Como forma de dar continuidade ao estudo aqui iniciado, uma das proposições que merece maior atenção seria a de se comparar as decisões de investimento de capital e rentabilidade nos grupos étnicos dentro de cada atividade ou grupo de atividades desenvolvidas na economia. Isto permitiria esclarecer de forma mais concisa se as variações na análise comparativa dos resultados apresentados pelos grupos étnicos sofrem grandes modificações de atividade para atividade. Isto também possibilitaria verificar se existe preferência dos dirigentes, em função da cultura, por determinada atividade industrial, comprovando ou não uma herança de caráter cultural-econômico-profissional.

Um outro aspecto que deveria ser estudado mais profundamente refere-se ao investimento de capital propriamente dito. Por que existe a descapitalização da pequena empresa em detrimento da acumulação particular do dirigente? Esse comportamento é comum em todos os dirigentes, não importando sua origem étnica, isto é, independentemente da influência de fatores sócio-culturais?

Como terceira sugestão, fica a proposta de que se faça uma análise sobre como os órgãos governamentais poderiam, face aos resultados obtidos neste estudo, direcionar sua política de desenvolvimento regional objetivando permitir o desenvolvimento e/ou crescimento da pequena empresa industrial no Estado do Paraná, permitindo com isto, o desenvolvimento econômico e social do povo paranaense.

## BIBLIOGRAFIA

### 1. BIBLIOGRAFIA CITADA

- ALVES, Edgard L.G. Fatores sócio-econômicos e adequação nutricional. São Paulo, Curso de Pós-Graduação em Ciências Sociais da USP, 1978. Dissertação de Mestrado.
- ANTHONY, Robert N. Contabilidade Gerencial. São Paulo, Atlas, 1979.
- AQUINO, Cleber P. Administração de Recursos Humanos. São Paulo, Atlas, 1979.
- AULICH, Werner. O Paraná e os alemães. Curitiba, ed. Grupo Étnico Germânico do Paraná, 1953.
- BACHRACH, Peter e BARATZ, Morton A. Power and poverty. New York, Oxford University Press, 1970.
- BALHANA, Altiva Pilatti et alii. Campos Gerais - estruturas agrárias. Curitiba, Universidade Federal do Paraná. 1968.
- BENTZ, V.J. A test-retest experiment on the relationship between age and mental ability. American psychologist, vol. 8: 319-20, 1953.
- BISSON, T.A. Zaibatsu dissolution in Japan. California, University of California Press, 1954.
- BLECKE, Curtis J. Análise financeira para a tomada de decisões. 2ª ed. São Paulo, Atlas, 1976.
- CÂMARA MUNICIPAL DE CURITIBA. Boletim nº 3, vol. nº XLVII, 1835.
- CARSON, David. International Marketing: a comparative systems approach. New York, John Wiley, 1967.
- CECCHI, Camilo. Estudo comparativo da assimilação e marginalidade do imigrante italiano. Sociologia. São Paulo, vol. XIX, nº 2: 105-117, maio 1957.
- CHERRY, Richard T. Introdução à administração financeira. São Paulo, Atlas, 1975.
- CORREA, Volnei A. O sistema educacional e as necessidades das PME's. Anais da 4ª reunião nacional da ANPAD, Natal, 1980.

- CRUSIUS, Yeda e CRUSIUS, Carlos A. Pequena e média empresa industrial no Rio Grande do Sul: uma questão de tamanho. Porto Alegre, Instituto de Pesquisas Econômicas/UFRGS, relatório de pesquisa nº 5, out. 1978.
- EVANS, P. Lee. Leaders across the ocean: comparing american and european chief executives. European Business. 26, Summer, 1970.
- DAVIS, S.M. Comparative management: organizational and cultural perspectives. New Jersey, Prentice-Hall, 1971.
- DE BETTIGNIES, H.C. The cultural dimension of top executives careers: a comparative analysis. In WEINSHALL, T. (Org.). Culture & Management. New York, Penguin, 1977.
- DIÉGUES Jr., Manuel. Etnias e cultura do Brasil. Rio de Janeiro, Letras e Artes, 1963.
- FLIEGEL, Frederick C. Alfabetização e exposição à informação instrumental entre agricultores do Brasil meridional. Porto Alegre, IEPE/UFRGS, 1971.
- FORTUNE. Let's break the go-to-college lockstep, november, 1970.
- FOSTER, George M. As culturas tradicionais e o impacto da tecnologia. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1962.
- GARRET, Henry. A estatística na psicologia e na educação. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1958.
- GERMANI, Gino. Política e sociedade numa época de transição. São Paulo, Mestre Jou, 1973.
- GITMAN, Lawrence J. Princípios de administração financeira. São Paulo, Harper & Row do Brasil, 1978.
- GHISELLI, E.E. The validity of management traits in relation to occupational level. Personnel Psychology. Vol. 16, 1963.
- GOMES, Maria P.D. Processo decisório. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1965.
- GORDON, Myron T. The payoff period on the rate of profit. Journal of Business. October, 1955.
- HARBISON, F. e MYERS, C.A. Management in the industrial world. New York, McGraw-Hill, 1959.
- IBGE. Anuários estatísticos do Brasil. 1942 a 1957.
- INCRA. Campos Gerais - estudo da colonização. Curitiba. nov. 1973.

- . Setenta anos da imigração japonesa para o meio rural brasileiro. Brasília, jun. 1978.
- ITT - Federal Electric Corp. Um manual de Pert-Custo. São Paulo, Pioneira, 1968.
- IZUMI, Seiichi e SAITO, Hiroshi. Pesquisa sobre a aculturação dos japoneses no Brasil. Sociologia. São Paulo, vol. XV, nº 3: 195-209, ago. 1953.
- KAUFMANN, Arnold. A ciência da tomada de decisão. Rio de Janeiro, Zahar, 1975.
- KERR, P. et alii. Industrialismo e sociedade industrial. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1963.
- KNOWLTON, Clark S. Sírios e Libaneses. São Paulo, Anhembi, 1960.
- LEONE, George S. Custos - um enfoque administrativo. 5<sup>a</sup> ed. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1979.
- LINHARES, Temístocles. Paraná vivo. Curitiba, Remo, 1968.
- MANDELBAUM, David G. Planning and social change. Human Organization. 12(3): 4-12, 1953.
- MARTINS, Wilson. Um Brasil diferente. São Paulo, Anhembi, 1955.
- MATZ, A., et alii. Contabilidade de Custos. 2<sup>a</sup> ed. São Paulo, Atlas, 1978, 2 vol.
- MEAD, Margaret. Cultural patterns and technical change. New York, Mentor Books, 1955.
- METHA, Dileep R. Administração do capital de giro. São Paulo, Atlas, 1978.
- MICHAELE, Faria A.S. Formação étnica do Paraná. In História do Paraná. Curitiba, 2<sup>a</sup> ed., Grafipar, 4 vol. 1969.
- MILLER, David W. e STARR, Martin K. Estrutura das decisões humanas. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1970.
- MINER, John B. Psicologia de pessoal. Rio de Janeiro, A Casa do Livro, 1972.
- MOTTA, Fernando C.P. Teoria geral da administração: uma introdução. 2<sup>a</sup> ed., São Paulo, Pioneira, 1975.
- NEWMANN, Willian H. Ação administrativa. São Paulo, Atlas, 1976.

- NIEMEYER, Ernesto. The Germans in Brazil. São Leopoldo, Sociedade Teuto-Brasileira, 1938.
- NOVAES, Paulo. Tecnologia e recursos humanos. Rio de Janeiro, Renes, 1972.
- PEREIRA, Luiz C.B. Estado e subdesenvolvimento industrializado. São Paulo, Brasiliense, 1977.
- PETERS, Robert. Retorno do investimento. São Paulo, McGraw-Hill do Brasil, 1977.
- PFIFFNER, John M. e PRESTHUS, R. Vance. Public Administration. New York, Oxford University Press, 1970.
- PREVIDELLI, José de J. Pesquisa preliminar desenvolvida junto as Associações Comerciais e Industriais do Estado do Paraná. abr/jul., 1980. Relatório não publicado.
- PRODESC - Programa de Desenvolvimento de Executivos de Santa Catarina. O perfil do pequeno e médio empresário. Tubarão, 1978.
- RAIFFA, Howard. Teoria da decisão. São Paulo, Vozes, 1977.
- RAMALHO, Newton C. O fator humano na empresa: aspectos técnicos, psicosociais e gerenciais. Rio de Janeiro, Livros Técnicos e Científicos, 1977.
- RATTNER, H. (Coord.) Pequena e média empresa no Brasil: 1963-1976. São Paulo, Símbolo, 1979.
- RICHMAN, Barry M. Significance of cultural variable. Academy of management journal. Vol. 8, nº 4, December, 1965.
- RIOS, José Arthur. O imigrante japonês e a estrutura agrária brasileira. In O Japonês em São Paulo e no Brasil. Centro de Estudos Nipo-Brasileiros, São Paulo, 1971.
- ROBBINS, Stephen P. O processo administrativo - integrando teoria e prática. São Paulo, Atlas, 1978.
- ROWE, Alan J. The myth of the rational decision marker. International Management. August, 1974.
- SAFADY, Jamil. Panorama de imigração árabe. São Paulo, Comercial Safady, s.d.
- SALOMÃO, Jorge. Álbun da colônia Síria-Libanesa no Brasil. São Paulo, Sociedade Imprensa Brasileira, s.d.
- SCHULTZ, Theodore W. A transformação da agricultura tradicional. Rio de Janeiro, Zahar, 1965.
- SEP - Secretaria de Estado do Planejamento do Estado do Paraná. Referência em Planejamento. Curitiba, ano 1, 4º trim. nº 4, 1976.

- . Secretaria de Estado do Planejamento do Estado do Paraná. Referência em Planejamento. Curitiba, ano 2, 2º trim. nº 5, 1977.
- . Secretaria de Estado do Planejamento do Estado do Paraná. Referência em Planejamento. Curitiba, ano 3, 1º trim. nº 6, 1978.
- . Secretaria de Estado do Planejamento do Estado do Paraná. Relatório de pesquisa sobre o perfil dos empresários e das empresas do Estado do Paraná. Curitiba, 1977.
- SEIGEL, Bernard. Social structure and economic change in Brazil. New York, McGraw-Hill, 1955
- SIMON, Herbert. Comportamento administrativo. São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, 1972.
- SIROTA, D. e GREENWOOD, J.M. Understand your overseas workforce. Harvard Business Review. January/February, 1971.
- SOLOMON, Ezra. Teoria da administração financeira. 3ª Ed., Rio de Janeiro, Zahar, 1977.
- SOROKIN, Pitirin A. Sociocultural causality, space, time. In CUVILLIER, Armand. Sociologia da Cultura. Porto Alegre, Globo, 1975.
- THOMPSON, James D. e VAN HOUTEN, Donald R. As ciências do comportamento: uma interpretação. São Paulo, Atlas, 1975.
- VAN HORNE, James C. Política e administração financeira. Rio de Janeiro, Livros Técnicos e Científicos/USP, 1974, 2 vol.
- VATTER, William J. Introdução ao orçamento empresarial. São Paulo, Atlas, 1974.
- WACHOWICZ, R.C. Anais da comunidade Brasileira-Polonesa. Curitiba, vol. I, 1970.
- WELSCH, Glenn A. Orçamento empresarial. 2ª ed., São Paulo, Atlas, 1978.
- WESTON, J. Fred. Finanças de empresas. São Paulo, Atlas, 1975.
- WILLEMS, Emílio. Assimilação e populações marginais no Brasil. São Paulo, Cia. Editora Nacional, 1940.
- YOSHIZAWA, Luiz H. Perfil do empresário paranaense. Referência em Planejamento. Curitiba, Secretaria de Estado do Planejamento do Estado do Paraná, ano 3, 1º trim. nº 6, 1978.

## 2. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- ALMEIDA, Vicente U. Aspectos da organização social dos japoneses em Registro. Sociologia. São Paulo, vol. XV, nº 4: 351-368, out. 1953.
- BADEP - Banco de Desenvolvimento do Paraná. Informações sobre o Paraná. Curitiba, 1979
- BALHANA, Altiya Pilatti et alii. História do Paraná. Curitiba, Grafipar, 1969, 4 vol.
- . Santa Felicidade, uma paróquia vêneta no Brasil. Curitiba, Fundação Cultural de Curitiba, 1978.
- BERANEK, William. Análisis para la tomada de decisiones financeiras. Barcelona, Editorial Labor, 1972.
- BOSE, S.P. A influência dos fatores sócio-culturais na direção de pequenas empresas agrárias. In QUEIROZ, Maria I.P. (Org.) Sociologia Rural. Rio de Janeiro, Zahar, 1969.
- CORDEIRO, Laerte L. et alii. Administração geral e relações industriais na pequena empresa brasileira. 2ª ed., Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1971.
- DIÉGUES Jr., Manuel. Estudos de relações étnicas no Brasil. Sociologia. São Paulo, vl. XVI, nº 2: 23-35, mai. 1954.
- . Regiões culturais do Brasil. Rio de Janeiro, INEP-MEC, 1960.
- . Imigração, urbanização e industrialização. Rio de Janeiro, CBPE/INEP/MEC, 1964.
- FERNANDES, Florestan. Mudanças sociais no Brasil. São Paulo, Difusão Européia do Livro, 1974.
- GUIMARÃES, A. Alemanismo no Sul do Brasil. Jornal do Comércio, Rio de Janeiro, 21 set. 1907, p. 18.
- IANNI, Octávio. Industrialização e desenvolvimento no Brasil. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1963.
- IPARDES - Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. Projeto Técnico-Econômico dos eixos industriais do Paraná. Curitiba, 1976.
- LIMA, S.C. Valor dos italianos no Paraná e a colônia de Santa Felicidade. Curitiba, Fundação Cultural de Curitiba, 1949.



- LUTHANS, Fred. Contemporary readings in organizational behavior. 2ª ed. New York, McGraw-Hill, 1977.
- McCLELLAND, David C. The achieving society. New York, Free Press, 1967.
- McCLELLAND, David C. e WINTER, David G. Motivating economic achievement. New York, Free Press, 1971.
- MELO, Gladstone Chaves de. Origem, formação e aspectos da cultura brasileira. Rio de Janeiro, Padrão Livraria e Editora, 1974.
- NI-EMPRESARIAL. João Pessoa, ano VII, nº 53, abr./ maio/ jun., 1980.
- RODRIGUES, Adyr A. O bairro do Tanque - Atibaia -SP. Te se de Mestrado, USP, 1973.
- RUMO PARANAENSE. Curitiba, ano VI, nº 74, jul./ago. 1980.
- SAITO, Hiroshi. Cooperativismo na região de Cotia: estudo de transplantação cultural. Sociologia. São Paulo. vol. XVI, nº 3: 248-283, ago. 1954.
- . Alguns aspectos da adaptação de imigrantes japoneses no Brasil. Sociologia. 29 (4): 451-62, 1958.
- . (Org.) A presença japonesa no Brasil. São Paulo, USP, 1980.
- SCHADEN, E. O estudo sócio-antropológico da aculturação dos alemães do Brasil. Anais do Instituto de Estudos Brasileiros. 3 vol. p. 169-70, 1972.
- SHAPIRO, Harry L. Homem, cultura e sociedade. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1966.
- SOUZA, Edela Lanzer P. Clima e cultura organizacionais. São Paulo, Edgard Blucher, 1978.
- STALEY, Eugene e MORSE, Richard. Industrialização e desenvolvimento. São Paulo, Atlas, 1971.
- ULLMANN, Reinholdo A. Antropologia Cultural. Porto Alegre, Escola Superior de Teologia, 1980
- VIEIRA, Francisca I.S. O japonês na frente de expansão paulista. São Paulo, Pioneira, USP, 1973.
- WILLEMS, Emílio. A miscigenação entre brasileiros de ascendência germânica. Sociologia. 15(5): 95-108, 1953.
- WLODEK, L. Colônias agrícolas polonesas no Paraná. Varsóvia, Sociedade Central Agrícola no Reino Polonês, nº 5, 1910.
- YAMASHIRO, José. Japão - passado e presente. São Paulo, Hucitec, 1978.

A N E X O I

*Carta e formulário solicitando informações para a pesquisa preliminar*

Porto Alegre, de 1980.

Senhor Presidente:

O Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul encontra-se desenvolvendo um estudo a respeito das influências sócio-culturais nas decisões financeiras de investimento de capital na pequena e média empresa industrial do Estado do Paraná.

Objetiva este trabalho mensurar até onde e de que forma os fatores sócio-culturais interferem nas decisões dos dirigentes de pequenas e médias empresas. Ao ser completado o estudo, o mesmo será apresentado como tese de mestrado no curso acima mencionado.

A viabilização operacional deste projeto depende, entretanto, do apoio que esta Associação provavelmente venha a nos oferecer, visto consistir apenas na liberação de algumas informações preliminares que permitirão a constituição da amostra que orientará a pesquisa.

A fim de que possamos identificar as origens étnicas dos dirigentes de pequenas e médias empresas, necessitamos das informações contidas nas folhas anexas à presente. Provavelmente as empresas relacionadas sejam filiadas a esta Associação, o que sem dúvida, minimizará o trabalho exigido para o apoio que ora solicitamos.

Caso porém, alguma empresa relacionada não seja associada, agradeceríamos um esforço adicional, sendo entretanto, dispensável se este de alguma forma representar ônus demasiadamente pesado para a Associação que Vossa Senhoria dirige.

Sendo positivo o vosso apoio, desde já agradecemos a colaboração, solicitando-vos urgência na remessa dos dados, a fim de que possamos finalizar nosso trabalho dentro de um período hábil. No caso de haver algum impedimento no fornecimento das informações, em muito agradeceríamos a comunicação de vossa decisão.

Sendo o que se apresenta para o momento, subscrevemo-nos.

Atenciosamente,

Prof. ROBERTO COSTA FACHIN,  
Coordenador.

OBS.: Solicitamos a remessa dos dados para o endereço abaixo:  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO - UFRGS  
PROJETO DIRIGENTE  
Avenida JOÃO PESSOA, 52 - 4º andar  
90.000 - Porto Alegre - RS

Empresa: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

A razão social e o endereço acima estão corretos? Sim  Não

Em caso negativo, favor retificá-los.

O estabelecimento acima referido é: MATRIZ  FILIAL  ?

Os dirigentes dessa empresa são naturais ou descendentes de:

1. Alemães	<input type="checkbox"/>	4. Poloneses	<input type="checkbox"/>	7. Outros	_____
2. Italianos	<input type="checkbox"/>	5. Sírio-Libaneses	<input type="checkbox"/>	(Identificar)	
3. Japoneses	<input type="checkbox"/>	6. Ucrânicos	<input type="checkbox"/>	8. Não identificados	<input type="checkbox"/>

Sob vossa ótica, essa empresa poderia ser classificada em:

MICRO       PEQUENA       MÉDIA       GRANDE

Empresa: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

A razão social e o endereço acima estão corretos? Sim  Não

Em caso negativo, favor retificá-los.

O estabelecimento acima referido é: MATRIZ  FILIAL  ?

Os dirigentes dessa empresa são naturais ou descendentes de:

1. Alemães	<input type="checkbox"/>	4. Poloneses	<input type="checkbox"/>	7. Outros	_____
2. Italianos	<input type="checkbox"/>	5. Sírio-Libaneses	<input type="checkbox"/>	(Identificar)	
3. Japoneses	<input type="checkbox"/>	6. Ucrânicos	<input type="checkbox"/>	8. Não identificados	<input type="checkbox"/>

Sob vossa ótica, essa empresa poderia ser classificada em:

MICRO       PEQUENA       MÉDIA       GRANDE

A N E X O II

*Segunda carta solicitando informações para a pesquisa preliminar*

Porto Alegre. de de 1980.

*Senhor Presidente:*

*O Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, dirigiu-vos correspondência no início do mês de junho p.p., comunicando encontrar-se desenvolvendo um estudo a respeito das influências sócio-culturais nas decisões de investimento de capital na pequena empresa industrial do Estado do Paraná.*

*Como o principal objetivo era o de solicitar algumas informações preliminares que permitiriam a continuidade do nosso trabalho e até o presente momento não recebemos nenhuma comunicação dessa Associação, julgamos ter havido algum imprevisto que impediu o fornecimento das informações solicitadas. Assim, voltamos a pedir o especial favor de nos comunicar a vossa decisão em relação ao contido na nossa primeira correspondência, o que em muito contribuiria para os propósitos mencionados.*

*Na expectativa de uma decisão positiva, agradecemos a vossa colaboração e nos colocamos a vossa inteira disposição.*

*Atenciosamente,*

*Prof. ROBERTO COSTA FACHIN,  
Coordenador.  
p/a.*

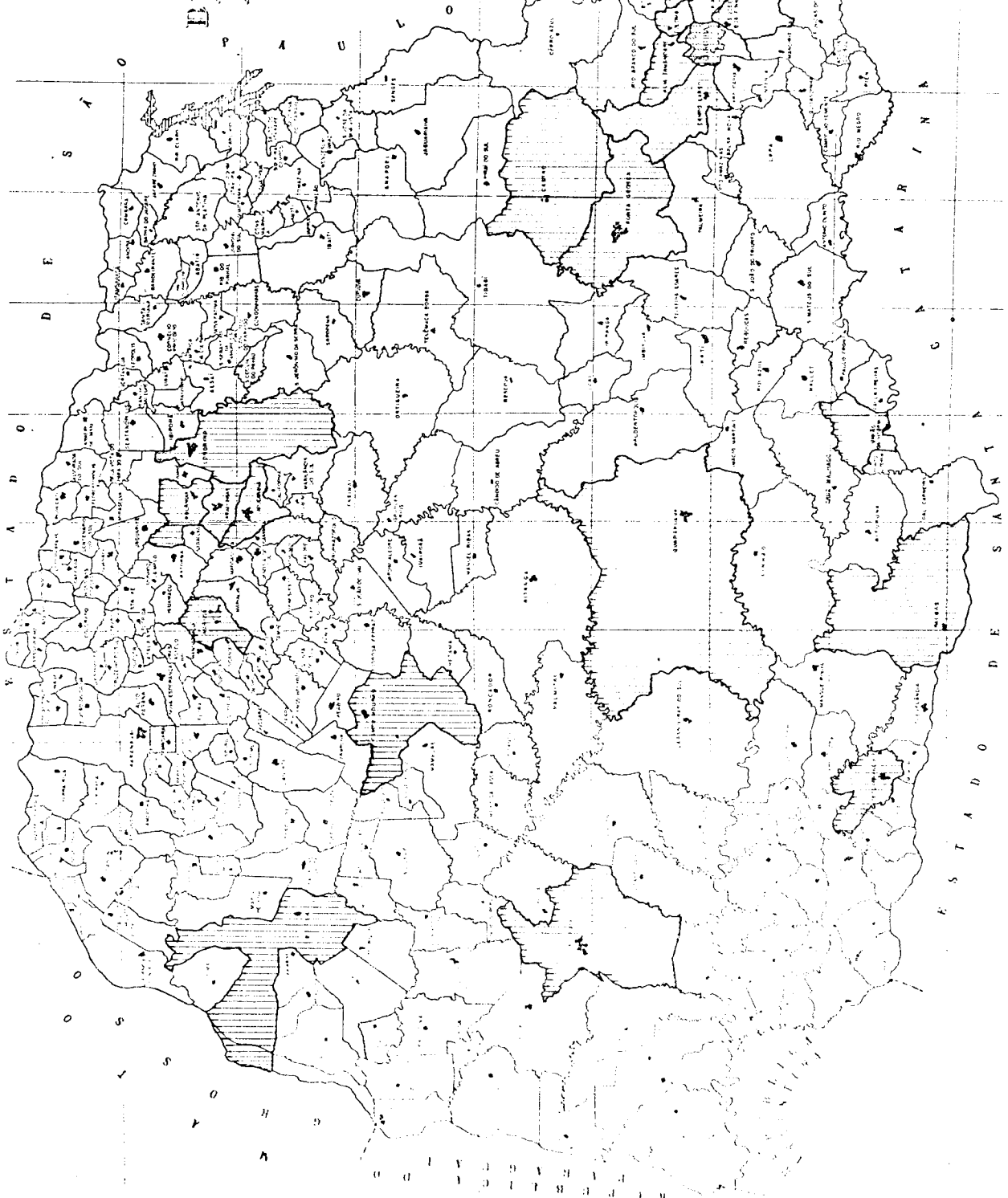
*OBS.: Solicitamos a remessa da correspondência para o endereço abaixo:*

*PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO - UFRGS  
PROJETO DIRIGENTE  
Avenida João Pessoa, 52 - 4º andar.  
90.000 - PORTO ALEGRE - RS*

A N E X O III

*Mapa de localização dos municípios objeto da pesquisa*


  
**MAPA**
  
**DO MUNICÍPIO**
  
**PERNAMBUCO**



ESCALA GRÁFICA  
 0 10 20 Km

**DIVISAS MUNICIPAIS**

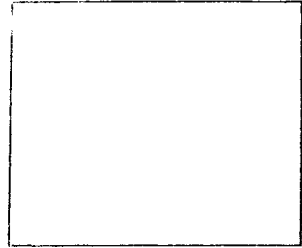
CONVENÇÕES  
 Capitoi  
 Sede Municipal  
 Limite intermunicipal  
 Limite estadual



A N E X O IV

*Formulário para coleta dos dados*

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO - PPGA  
 PESQUISA SOBRE A INFLUÊNCIA DOS FATORES SÓCIO-  
 CULTURAIS NAS DECISÕES DE INVESTIMENTO DE CA-  
 PITAL E NA RENTABILIDADE DA PEQUENA EMPRESA IN-  
 DUSTRIAL DO PARANÁ



I - ASPECTOS GERAIS DA EMPRESA

Carimbo da  
 Empresa

INSTRUÇÃO: Preencha o espaço com a infor-  
 mação solicitada

PERGUNTAS

1	Razão social: _____	COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER	
2	Município: _____		
3	Ramo de atividade: _____		
4	Capital social atual: Cr\$ _____		
5	Valor das máquinas e equipamentos exis- tentes (Valores corrigidos): Cr\$ _____		
6	Valor dos prédios e terrenos existen- tes (valores corrigidos): Cr\$ _____		

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

PERGUNTAS

7	<p>Natureza Jurídica?</p> <p>( ) sociedade anônima</p> <p>( ) limitada</p> <p>( ) individual</p> <p>( ) outra. Qual? _____</p> <p>_____</p>	COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER	<input type="checkbox"/>
8	<p>Quem fundou a empresa que atualmente dirige?</p> <p>( ) o senhor mesmo</p> <p>( ) o senhor e seus sócios</p> <p>( ) seus pais ou seus tios</p> <p>( ) seus avós</p> <p>( ) seus sogros</p> <p>( ) seus amigos</p> <p>( ) outros (primos, terceiros, etc.)</p>		<input type="checkbox"/>
9	<p>A empresa fez novos investimentos (ampliação, modernização, etc.) nos últimos três anos?</p> <p>( ) sim</p> <p>( ) não</p>		<input type="checkbox"/>
10	<p>Os investimentos efetuados tiveram efeito sobre os resultados?</p> <p>( ) sim</p> <p>( ) parcialmente</p> <p>( ) não</p>		<input type="checkbox"/>

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

PERGUNTAS

11

Em relação ao exercício anterior, como se comportará o lucro neste exercício?

- ( ) crescimento superior a 50%
- ( ) crescimento entre 11% e 50%
- ( ) crescimento menor do que 10%
- ( ) manter-se-á no mesmo nível
- ( ) decrescerá até 50%
- ( ) decrescerá mais de 50%

12

A rentabilidade desta empresa encontra-se em que nível em relação às suas concorrentes no Estado do Paraná?

- ( ) é maior
- ( ) é igual
- ( ) é menor

II - PROCESSO DECISÓRIO

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

PERGUNTAS

13

Quem toma as decisões sobre investimento de capital na empresa?

- ( ) o dono, sócio ou diretor principal
- ( ) os diretores
- ( ) os diretores e subordinados

COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

PERGUNTAS

14	<p>Existem políticas escritas para as decisões a serem tomadas?</p> <p>( ) sim</p> <p>( ) não</p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER</p>	
15	<p>Qual das formas de decisão que mais se aproxima da adotada na sua empresa?</p> <p>O responsável pela decisão:</p> <p>( ) tomada a decisão e anuncia</p> <p>( ) "vende" a decisão</p> <p>( ) apresenta idéias e solicita perguntas</p> <p>( ) apresenta problemas, solicita sugestões e toma a decisão</p> <p>( ) define limites e pede ao grupo que tome as decisões</p> <p>( ) permite que os subordinados trabalhem livremente dentro dos limites por ele definidos</p>		<input type="checkbox"/>
16	<p>Qual o principal critério que orienta a política de novos investimentos de capital na empresa?</p> <p>( ) experiência da direção</p> <p>( ) opinião de terceiros (sócios, técnicos, etc.)</p> <p>( ) política econômica do governo</p> <p>( ) estudos mais elaborados sobre investimentos e retornos</p> <p>( ) outro. Qual? _____</p>		<input type="checkbox"/>

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

## PERGUNTAS

17

O senhor acredita que as decisões tomadas individualmente são mais confiáveis do que as decisões tomadas em grupo?

( ) sim

( ) não

## III - INFORMAÇÕES SOBRE O DIRIGENTE

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

## PERGUNTAS

18

SEXO?

( ) masculino

( ) feminino

19

Estado civil?

( ) solteiro

( ) casado

( ) viúvo

( ) desquitado

( ) divorciado

( ) outro. Qual? \_\_\_\_\_

COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

PERGUNTAS

20

Nível de instrução?

- ( ) analfabeto
- ( ) primário incompleto
- ( ) primário completo
- ( ) ginásial incompleto
- ( ) ginásial completo
- ( ) médio incompleto
- ( ) médio completo
- ( ) superior incompleto
- ( ) superior completo
- ( ) pós-graduação incompleto
- ( ) pós-graduação completo

INSTRUÇÃO: Preencha o espaço com a informação solicitada. Somente para quem faz curso superior completo

PERGUNTAS

21

Qual o curso superior que o senhor fez? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER

--	--

--	--

INSTRUÇÃO: Preencha o espaço com a informação solicitada

PERGUNTAS

22

Ano de nascimento?

\_\_\_\_\_

23

Em que país o senhor nasceu?

\_\_\_\_\_

24

Com que idade começou a trabalhar?

\_\_\_\_\_ anos

IV - RELAÇÃO FAMÍLIA/EMPRESA

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

PERGUNTAS

25

Qual a participação da sua família no capital da empresa?

- ( ) como proprietária majoritária
- ( ) como proprietária não majoritária
- ( ) como acionista
- ( ) outra. Qual? \_\_\_\_\_

26

Além do senhor existe mais alguém da família que trabalha na empresa?

- ( ) sim
- ( ) não

COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER



INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

PERGUNTAS

27

Qual o grau de relação e afinidade da sua família com a maioria dos membros da direção?

- ( ) parentes consanguíneos  
 ( ) parentes não consanguíneos  
 ( ) amigos antigos  
 ( ) somente profissional

V - ORIGEM ÉTNICA E SÓCIO-ECONÔMICA

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

PERGUNTAS

28

Origem étnica de seus pais e avós

País de Origem	pai	mãe	Avô pater no	Avó pater no	Avô mater no	Avó mater no
Brasil	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Alemanha	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Itália	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Japão	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Polônia	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Síria/ Líbano	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Outro*	( )	( )	( )	( )	( )	( )

(\* ) Qual? \_\_\_\_\_

COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses. Somente deverá ser preenchido se a pessoa indicada for nascida fora do Brasil.

## PERGUNTAS

29

Há quanto tempo seus pais chegaram ao Brasil?

pai mãe

( ) há menos de 30 anos ( ) ( )

( ) há mais de 30 e menos de 40 anos ( ) ( )

( ) há mais de 40 anos ( ) ( )

30

Com qual idade chegaram ao Brasil?

pai mãe

( ) com mais de 20 anos ( ) ( )

( ) com menos de 20 e mais de 10 anos ( ) ( )

( ) com menos de 11 anos ( ) ( )

31

O senhor possui os bens e serviços abaixo relacionados e em que quantidade?

Bens e Serviços	QUANTIDADE					
	1	2	3	4	5	6 ou mais
Televisão	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Rádio	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Banheiro	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Automóvel	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Asp. de pó	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Mãq./lavar	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Empregados domésticos	( )	( )	( )	( )	( )	( )

COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER

## VI - COMUNICAÇÃO E INFORMAÇÃO

INSTRUÇÃO: Se o dirigente possuir televisão, preencher com "X" os parênteses

## PERGUNTAS

32

Qual o principal programa de televisão que o senhor mais assiste?

- ( ) programa informativo  
 ( ) programa recreativo  
 ( ) filme  
 ( ) novela  
 ( ) outro. Qual? \_\_\_\_\_

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

## PERGUNTAS

33

O senhor lê revistas técnicas?

- ( ) sim  
 ( ) não

34

Participas de congressos, seminários ou sim-  
 pósios sobre assuntos de interesse sobre as  
 atividades desenvolvidas pela sua empresa?

- ( ) sim  
 ( ) esporadicamente  
 ( ) não

COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER

## VII - ORIENTAÇÃO PARA O STATUS

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

## PERGUNTAS

- 35 O bairro que o senhor mora atualmente pode ser considerado:
- ( ) sofisticado
- ( ) bairro de classe média
- ( ) outro. Qual? \_\_\_\_\_
- 36 Seus filhos estudam em escolas particulares ou públicas?
- ( ) escolas particulares
- ( ) escolas públicas
- ( ) não tem filhos que estudam

## VIII - LAZER

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

## PERGUNTAS

- 37 O senhor mantém algum "hobby"?
- ( ) não
- ( ) sim. Qual? \_\_\_\_\_

COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>

## IX - ORIENTAÇÃO PARA O FATALISMO

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

## PERGUNTAS

38

Quando uma pessoa nasce, a felicidade que ela terá na vida já está pré-estabelecida.

- ( ) concordo totalmente  
 ( ) concordo em parte  
 ( ) neutro  
 ( ) discordo em parte  
 ( ) discordo totalmente

39

A vida e a morte são completamente ordenadas e predeterminadas.

- ( ) concordo totalmente  
 ( ) concordo em parte  
 ( ) neutro  
 ( ) discordo em parte  
 ( ) discordo totalmente

40

O futuro não se acha nas mãos dos homens.

- ( ) concordo totalmente  
 ( ) concordo em parte  
 ( ) neutro  
 ( ) discordo em parte  
 ( ) discordo totalmente

COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

PERGUNTAS

41

Sabe o que o seu horóscopo diz para hoje?

( ) sim

( ) não

X - ATITUDES, VALORES E CRENÇAS

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

PERGUNTAS

42

Um título de curso superior coloca as pessoas mais alto na sociedade.

( ) concordo totalmente

( ) concordo em parte

( ) neutro

( ) discordo em parte

( ) discordo totalmente

43

Se o senhor tem ou tivesse um filho, que profissão gostaria que ele exercesse?

( ) a mesma que a do senhor

( ) a que ele escolher

( ) a que o senhor determinar para ele

COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER

INSTRUÇÃO: Marque com "X" nos parênteses

PERGUNTAS

44

Se o senhor tivesse que recomeçar a sua atividade, o senhor seria novamente industrial?

( ) sim

( ) não

INSTRUÇÃO: O próximo bloco exige uma resposta para cada par de pergunta. Marque com "X" nos parênteses.

PERGUNTAS

45

Cada localidade tem pessoas influentes, pessoas que são respeitadas por seus vizinhos e que se sobressaem mais do que as outras. Na sua opinião, quem deveria ser o mais influente na sua comunidade?

( ) aquele que tem a indústria mais rentável;

ou

( ) aquele que é mais bondoso e está sempre disposto a ajudar os outros?

A

( ) aquele que usa os melhores equipamentos e os mais modernos meios produtivos;

ou

( ) aquele que é o primeiro a ajudar e mesmo contribuir com dinheiro quando aparece uma necessidade social?

B

( ) aquele que comprou a última novidade em equipamento produtivo;

ou

( ) aquele que ofereceu recentemente uma grande festa?

C

COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER

	CONTINUAÇÃO	
D	( ) aquele que faz bons negócios e tem lucros no seu empreendimento; ou ( ) aquele que patrocina jogos esportivos?	PPGA - NÃO PREENCHER <input type="checkbox"/>
E	( ) aquele que tem uma boa indústria e em franco crescimento; ou ( ) aquele que gosta de convidar seus amigos para irem em sua casa e que os trata bem?	<input type="checkbox"/>

PARA SER RESPONDIDO PELO ENTREVISTADOR

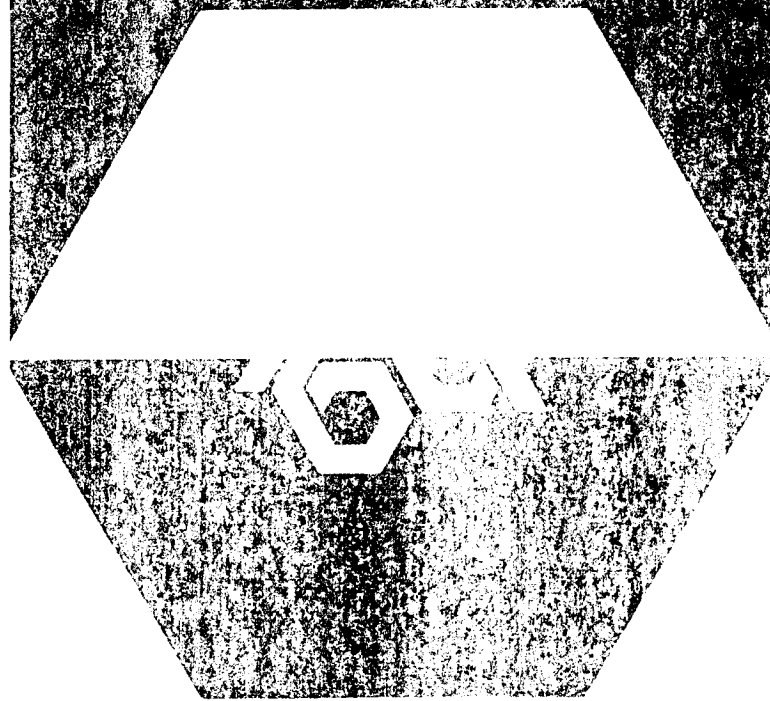
I	Encontrou resistência do empresário para conseguir as respostas desejadas?  ( ) sim ( ) não	COLUNA PARA USO DO PPGA - NÃO PREENCHER <input type="checkbox"/>
II	Quanto tempo durou para preencher o questionário?  _____ minutos.	<input type="checkbox"/>
III	Quantas visitas você fez para conseguir a entrevista com o empresário?  _____ visitas.	<input type="checkbox"/>
IV	OBSERVAÇÕES: _____ _____ _____ _____	<input type="checkbox"/>



A N E X O V

*Manual do entrevistador*

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
PROGRAMA DE PÓS GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO-PPGA



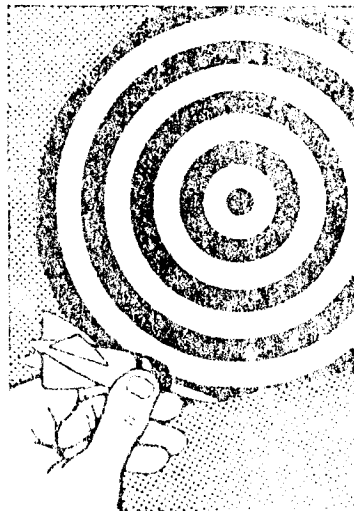
# MANUAL DO ENTREVISTADOR

1980

O MANUAL É UM INSTRUMENTO  
DE TRABALHO.

LEIA E UTILIZE-O

CUIDADOSAMENTE!



ELABORADO POR:

JOSE DE JESUS PREVIA

## I N T R O D U Ç Ã O

A pesquisa da qual VOCÊ está participando é uma investigação objetivando conhecer melhor o processo decisório dos pequenos empresários industriais paranaenses.

Esta pesquisa está sendo realizada por meio de amostras de empresas que foram selecionadas por processos estatístico-matemáticos que garantem uma representatividade para o Estado do Paraná, permitindo estabelecer relações sobre o universo empresarial do Estado.

A diminuição dos custos operacionais e maior rapidez na obtenção dos resultados da pesquisa são fatores que tornam importante a utilização de amostra em vez da totalidade das empresas existentes.

Após a coleta de dados, estes servirão para elaboração de uma tese de mestrado cujo objetivo básico será delineado logo a seguir.

Por conseguinte, a execução da coleta de dados deverá ser realizada com o maior rigor possível, havendo necessidade de um perfeito controle das operações de campo para que a pesquisa atenda aos objetivos para os quais foi criada.

Assim, é necessário esclarecer que VOCÊ assume o importante papel de integrante do trabalho, pois a qualidade final do mesmo depende dos

insumos que subsidiarão a análise e que VOCE se transforma em elemento de ligação entre a empresa e o autor da referida idéia. A não fidedignidade dos dados ocasionarão inferências irreais e colocará em dúvida a qualidade do trabalho pretendido.

Como integrante do trabalho, torna-se interessante, senão imprescindível, que VOCE se situe dos objetivos propostos para o mesmo. Assim, este trabalho procura conhecer as "interferências que os fatores sócio-culturais provocam na tomada de decisões financeiras de investimento de capital na pequena empresa industrial do Estado do Paraná". Desta forma, o trabalho assume características que podem ser justificadas por três enfoques:

- a) como uma contribuição à compreensão do processo decisório da pequena empresa industrial, propiciando subsídios para a elaboração de políticas e estratégias governamentais que possibilitem o desenvolvimento da economia paranaense;
- b) como uma contribuição à compreensão dos fatores que influenciam as decisões de investimento de capital, da forma como se processa essa interferência e dos reflexos que essa mesma interferência provoca na rentabilidade da empresa;

c) e finalmente, servir de retro-informação para o pequeno empresário, para que, uma vez conhecedor da forma como se processa as decisões, permitir-lhe correções e racionalizações das mesmas.

Ainda como justificativa pode ser apontado a escassez de estudos sobre as referências colocadas. Nenhum estudo mais profundo tem surgido, e como consequência, a totalidade das indagações nesse campo não tem respostas derivadas de estudos científicos.

Diante dos argumentos apresentados, torna-se necessário o conhecimento das instruções seguintes que permitirão o preenchimento do questionário para a obtenção das informações inicialmente relacionadas.

Contamos com a tua preciosa colaboração e antecipadamente agradecemos os esforços endereçados para o trabalho a ser realizado.

*José de Jesus Previdelli*  
mestrando

## INSTRUÇÕES GERAIS

## INSTRUÇÕES GERAIS

Estas instruções visam a orientar com detalhes e objetividade os trabalhos que deverão ser realizados pelos ENTREVISTADORES de forma que a pesquisa alcance os padrões de qualidade desejados.

A rigorosa observância destas instruções é de importância fundamental, pois, sendo a pesquisa feita à base de amostragem, não poderá estar sujeita a distorções, que afetariam os resultados de forma muito mais grave que no caso de levantamento de dados de todo o universo empresarial existente.

É indispensável entender que a finalidade da pesquisa é obter informações, por isso, as atitudes dos ENTREVISTADORES serão sempre de cortesia e conciliação. Nos casos de recusas irremovíveis, o fato deverá ser comunicado ao Supervisor, que adotará as providências necessárias.

## SIGILO DAS INFORMAÇÕES

As informações prestadas terão caráter confidencial e serão utilizadas exclusivamente no preparo do trabalho anteriormente referido.

Em hipótese alguma as informações prestadas poderão ser vistas por pessoas estranhas ao serviço.



Os responsáveis pela violação do sigilo das informações ficarão sujeitos a processo criminal.

#### DEVERES DO ENTREVISTADOR

A função do ENTREVISTADOR consiste na execução da coleta de informações. De sua atuação correta e diligente depende o êxito da pesquisa, porque a qualidade da informação obtida não é suscetível de aperfeiçoamento nas fases subsequentes de apuração e análise de resultados. A capacitação funcional do ENTREVISTADOR é orientada através deste manual que deverá acompanhá-lo quando estiver realizando as entrevistas.

Bom senso, cordialidade, rapidez de raciocínio e alta noção de responsabilidade são qualidades essenciais ao ENTREVISTADOR.

A quebra do sigilo de informações, o registro de dados inexistentes, a omissão proposital de informações e a conciliação de atividades de venda, angariação de assinaturas para "causas especiais" e outras semelhantes, constituirão motivo para aplicação de sanções legais.

#### MATERIAL E SISTEMA DE TRABALHO

O ENTREVISTADOR receberá o material ne-

cessário para a realização de trabalho de coleta de informações.

Os questionários preenchidos deverão ser entregues ao Supervisor no espaço de tempo mais curto possível, mantida, no entanto, a qualidade do trabalho. Este sistema é o que oferece melhor aproveitamento para o ENTREVISTADOR e que permite bom acompanhamento por parte do Supervisor.

#### QUEM SERÁ ENTREVISTADO

O ENTREVISTADOR receberá juntamente com os questionários em branco, a relação das empresas e seus respectivos endereços que deverão ser entrevistadas. Com algumas prováveis exceções, a totalidade dos endereços são atualizados e foram ratificados pelas Associações Comerciais e Industriais dos respectivos municípios.

#### O INFORMANTE

O informante deverá ser o dono ou sócio da empresa que dirige a mesma, isto é, aquele que toma decisões importantes dentro da mesma. Esta condição é imprescindível, uma vez que estamos interessados em verificar atitudes sócio-culturais do elemento que decide dentro da empresa. Portanto, este ponto é básico e deve ser seguido a risca.

## COMO REALIZAR AS ENTREVISTAS

O ENTREVISTADOR só estará em condições de exercer as tarefas inerentes à sua função depois de ler atentamente o presente manual. Juntamente com o material de pesquisa do ENTREVISTADOR receberá também um cartão de identificação.

A título de ilustração, o procedimento a ser adotado pelo ENTREVISTADOR poderá ser o seguinte:

"Meu nome é ....." (exibir o cartão de identificação). "Estou trabalhando para a Fundação Projeto Rondon, que está realizando uma pesquisa em que se investigam as influências dos fatores sócio-culturais nas decisões de investimento de capital. A sua empresa foi selecionada para investigação dessas características. Por isso, estou solicitando sua colaboração no sentido de prestar as informações necessárias ao preenchimento do questionário". Num momento anterior, o ENTREVISTADOR deverá certificar-se se a pessoa é realmente aquela que toma as decisões fundamentais dentro da empresa.

O ENTREVISTADOR deve explicar o significado da sua visita àquela empresa. É importante estabelecer desde o início da apresentação, um clima de cordialidade com o informante. Pressa e insegurança indispõem o entrevistado. Assuntos con-

trovertidos ou alheios às perguntas dos questionários não deverão ser abordados. As informações recebidas são confidenciais e não podem ser comentadas.

Fazer perguntas e registrar respostas é o objetivo da visita. O agradecimento ao informante é obrigatório.

#### PROCEDIMENTOS BÁSICOS

Após ter em mãos os questionários, a relação das empresas com endereços e o cartão de identidade, o ENTREVISTADOR deverá entrar em contato com as referidas empresas marcando a data, bem como o horário da entrevista. Lembre-se que o empresário na pequena empresa é o "homem-que-faz-tudo" e nem sempre ele dispõe de tempo para receber o ENTREVISTADOR. Portanto, uma confirmação antecipada do dia e horário da entrevista em muito auxiliará o trabalho do ENTREVISTADOR.

Talvez seja necessário mais de uma visita à empresa, pois imprevistos podem acontecer. Entretanto, como já foi explicado na introdução deste manual, é imprescindível que as informações sejam obtidas. O ENTREVISTADOR não deve poupar argumentos quando encontrar resistência no fornecimento das informações por parte do dirigente da empresa.

Eventualmente o endereço da empresa poderá ter mudado, bem como, a empresa poderá ter encerrado suas atividades. No primeiro caso, a Associação Comercial ou Prefeitura local poderá informar o novo endereço da empresa. No segundo, a informação deverá ser anotada no espaço adequado do questionário e o supervisor deverá ser avisado.

Agora é interessante ler as informações gerais sobre o preenchimento do questionário.

## QUESTIONÁRIO

É IMPORTANTE QUE O QUESTIONÁRIO SEJA RESPONDIDO PELO SÓCIO OU PROPRIETÁRIO DIRIGENTE DA EMPRESA

No interior deste questionário VOCÊ entrará questões referentes aos objetivos da pesquisa proposta.

Nele consta itens sobre a empresa e sobre a pessoa do sócio ou proprietário dirigente.

O questionário é de fácil preenchimento. Basta seguir as instruções contidas no próprio. Estas instruções dizem quando se deve marcar com um "X", completar ou outra qualquer.

Entretanto, para facilitar ainda mais o trabalho de preenchimento do questionário, solicitamos sejam observadas as seguintes regras básicas:

1. Leia com atenção cada questão antes de formulá-las ao sócio ou proprietário dirigente da empresa.
2. Não existe respostas "certas" ou "erradas". Elas visam apenas informar e subsidiar a análise que deverá ser feita posteriormente.
3. Tente captar com perfeição as respostas oferecidas pelo sócio ou dirigente.

4. Siga rigorosamente as informações con-  
tidas no questionário. Evite divaga-  
ções.
5. A fim de cumprirmos a data estabeleci-  
da, após o preenchimento de todos os  
questionários, devolva-os aos super-  
visores com a maior urgência possí-  
vel.
6. Após ter preenchido a última questão,  
faça uma revisão para verificar se não  
ficou alguma questão sem resposta.
7. APONHA O CARIMBO DA EMPRESA NO ESPAÇO  
RESERVADO, COMPROVANDO ASSIM, A EFETI-  
VA COLETA DOS DADOS.
8. Preencha o espaço reservado para o en-  
trevistador.
9. Não esqueça de agradecer o repondente.
10. Bom trabalho!



## MUNICÍPIOS ABRANGIDOS PELA PESQUISA:

1. Almirante Tamandaré
  2. Apucarana
  3. Arapongas
  4. Campo Largo
  5. Cascavel
  6. Castro
  7. Colombo
  8. Curitiba
  9. Guarapuava
  10. Londrina
  11. Maringá
  12. Palmas
  13. Pato Branco
  14. Piraquara
  15. Ponta Grossa
  16. Rolândia
  17. São José dos Pinhais
  18. Umuarama
- 
- 1A. Campo Mourão
  - 2A. Irati
  - 3A. Rio Negro
  - 4A. União da Vitória

A N E X O VI

*Relação das colônias estabelecidas no Paraná entre 1829-1911*

## COLÔNIAS ESTABELECIDAS NO PARANÁ

1829 - 1911

ANO	MUNICÍPIO	COLÔNIA	Nº IMI-GRANTES	GRUPOS ÉTNICOS
1829	Rio Negro	Rio Negro	248	Alemães
1874	Ivaí	Thereza	87	Franceses
1852	Guaraqueçaba	Superaqui	85	Suíços, alemães, franceses
1860	Serro Azul	Açungui	949	Inglêses, franceses, italianos, alemães e outros
1869	Curitiba	Argelina	117	Franceses da Argélia, alemães, suíços, <u>inglêses</u> e italianos
1870	Curitiba	Pilarzinho	242	Poloneses, alemães e italianos
1871	Curitiba	S.Venâncio	160	Alemães, poloneses e suecos
1873	Curitiba	Abranches	323	Poloneses e alemães
1875	Curitiba	S.Cândida	340	Poloneses, suíços e franceses
1875	Curitiba	Orleans	290	Poloneses, italianos, suíços, franceses e outros
1875	Paranaguá	Alexandra	320	Italianos
1875	Paranaguá	Pereira	115	Italianos e espanhóis
1876	Curitiba	S.Inácio	334	Poloneses, silesianos e galicianos
1876	Curitiba	Lamenha	746	Poloneses, silesianos e alemães
1876	Curitiba	D.Augusto	281	Poloneses
1876	Curitiba	D.Pedro	98	Poloneses e suíços franceses
1876	Araucária	T.Coelho	1.295	Poloneses galicianos e silesianos

ANO	MUNICÍPIO	COLÔNIA	Nº IMI-GRANTES	GRUPOS ÉTNICOS
1877	Curitiba	Rivière	406	Poloneses, franceses e alemães
1877	Morretes	N.Itália (1)	150	Italianos
1877	Morretes	N.Itália (2)	620	Italianos
1877	Morretes	N.Itália (3)	242	Italianos
1877	Morretes	N.Itália (4)	140	Italianos
1877	Morretes	N.Itália (5)	91	Italianos
1877	Morretes	N.Itália (6)	259	Italianos
1877	Morretes	N.Itália (7)	115	Italianos
1877	Morretes	N.Itália (8)	50	Italianos
1877	Antonina	N.Itália (9)	16	Italianos
1877	Antonina	N.Itália (10)	12	Italianos
1877	Antonina	N.Itália (11)	45	Italianos
1878	Curitiba	S.Felicidade	580	Italianos
1878	Curitiba	Dantas	188	Italianos
1878	Curitiba	A.Chaves	220	Italianos
1878	S.J.Pinhais	S.M.Novo Tupi	350	Italianos
1878	S.J.Pinhais	Muricy	397	Poloneses e italianos
1878	S.J.Pinhais	Zacarias	167	Poloneses e silesianos
1878	S.J.Pinhais	I.Carvalho	158	Poloneses e Italianos
1878	C. Largo	A.Rebouças	244	Italianos e Poloneses
1878	P.Grossa	Octávio (1)	112	Alemães do Volga
1878	P.Grossa	Octávio (2)	214	Alemães do Volga
1878	P.Grossa	Octávio (3)	62	Alemães do Volga
1878	P.Grossa	Octávio (4)	115	Alemães do Volga
1878	P.Grossa	Octávio (5)	61	Alemães do Volga
1878	P.Grossa	Octávio (6)	73	Alemães do Volga
1878	P.Grossa	Octávio (7)	65	Alemães do Volga
1878	P.Grossa	Octávio (8)	322	Alemães do Volga
1878	P.Grossa	Octávio (9)	88	Alemães do Volga
1878	P.Grossa	Octávio (10)	133	Alemães do Volga
1878	P.Grossa	Octávio (11)	142	Alemães do Volga
1878	P.Grossa	Octávio (12)	48	Alemães do Volga
1878	Palmeira	Sinimbú (1)	50	Alemães do Volga
1878	Palmeira	Sinimbú (2)	155	Alemães do Volga

ANO	MUNICÍPIO	COLÔNIA	Nº IMI-GRANTES	GRUPOS ÉTNICOS
1878	Palmeira	Sinimbú (3)	175	Alemães do Volga
1878	Palmeira	Sinimbú (4)	149	Alemães do Volga
1878	Palmeira	Sinimbú (5)	132	Alemães do Volga
1878	Lapa	Virmond (1)	210	Alemães do Volga
1878	Lapa	Virmond (2)	106	Alemães do Volga
1878	Lapa	Virmond (3)	131	Alemães do Volga
1879	Paranaguã	M. Luiza	268	Italianos e Alemães
1885	C. Largo	Mendes Sá	148	Italianos e Poloneses
1886	C. Largo	Alice	48	Poloneses
1886	C. Largo	S.Cristina	294	Poloneses
1886	Araucária	S.Taunay	255	Poloneses
1886	Curitiba	S.Gabriela	280	Italianos e poloneses
1886	Curitiba	A. Prado	248	Italianos e poloneses
1886	Curitiba	P. Faria	450	Italianos e poloneses
1887	Curitiba	M. José	78	Italianos
1887	Rio Negro	J.Alfredo	303	Alemães e poloneses
1887	Rio Negro	S.Lourenço	124	Alemães
1888	Paranaguã	V. Nacar	164	Italianos
1888	Paranaguã	S. Cruz	224	Italianos
1888	Paranaguã	S. Rita	131	Italianos
1889	C. Largo	B. Cunha	122	Italianos
1889	C. Largo	D. Mariana	170	Italianos
1890	S. Mateus	S. Mateus	2.150	Poloneses
1890	S. Mateus	E. Correia	198	Italianos
1891	S. Mateus	A. Branca	660	Poloneses
1891	Palmeira	S.Barbara	491	Poloneses, alemães, italianos e ucrania- nos
1891	S.J.Triunfo	Palmyra	386	Poloneses
1891	S.J.Triunfo	R. Claro	8.000	Poloneses e ucranianos
1891	Rio Negro	Lucena	6.320	Alemães e poloneses
1891	Rio Negro	A.Victoria	250	Alemães e poloneses
1892	S. Mateus	Eufrosina	1.475	Poloneses
1892	U.Vitória	G.Carneiro	668	Ucranianos
1892	U.Vitória	A.Cândido	545	Poloneses

ANO	MUNICÍPIO	COLÔNIA	Nº IMI-GRANTES	GRUPOS ÉTNICOS
1892	U.Vitória	A. Abreu	800	Poloneses
1892	Guarapuava	Apucarana	1.342	Ucranianos e Poloneses
1892	Palmeira	Canta-Galo	140	Poloneses
1892	Palmeira	Cecília	-	Italianos (*)
1895	Lapa	A.Olynto	2.150	Ucranianos
1896	Prudentóp.	Prudent.	16.637	Ucranianos, poloneses, alemães e outros
1896	Mallet	Mallet	3.600	Ucranianos e poloneses
1907	Guarapuava	S. Correia	3.132	Ucranianos
1907	Prudentóp.	J. Marcondes	307	Ucranianos
1907	Ipiranga	Ivay	3.840	Ucranianos, alemães, poloneses e holandeses
1908	Irati	Irati	1.379	Alemães, poloneses, ucranianos e holandeses
1908	Prudentóp.	Itaparã	1.393	Ucranianos, poloneses e outros
1908	Ipiranga	Tayõ	361	Poloneses e alemães
1908	Curitiba	A. Pena	486	Poloneses e alemães
1909	P.Frontin	V.Guarany	4.208	Poloneses, ucranianos, alemães e outros
1910	Guarapuava	C.Machado	4.474	Poloneses, ucranianos e alemães
1911	Castro	Carambeí	450	Holandeses

---

Total de imigrantes nas diversas colônias .... 83.072

---

FONTE: MACHADO, Brasil Pinheiro. História do Paraná. Curitiba, 1969, 164-7.

(\*) Não chegou a receber colonos.

A N E X O VII

*Carta de agradecimento pela remessa de informações para a  
pesquisa preliminar*

*Porto Alegre,*

*Senhor Presidente:*

*Queremos através da presente, acusar o recebimento das informações solicitadas a essa Associação e externar o nosso agradecimento pela atenção dispensada.*

*Esperamos que o estudo a ser desenvolvido venha contribuir de alguma forma para a comunidade empresarial paranaense, da qual Vossa Senhoria, na condição de Presidente dessa Associação, assume papel significativa.*

*Em continuidade, colocamo-nos a Vossa inteira disposição, firmando-nos com elevada estima e consideração.*

*Atenciosamente,*

*Prof. ROBERTO COSTA FACHIN,  
Coordenador.*



A N E X O VIII

*Coefficientes de correlação parcial para o conjunto da amostra*

	IDADE	ABA	COMUNIC	FATAL	STATUS	FAMÍLIA	SATIS	RENTAB	INVEST
ESCOL	-0.3128 S=0.001	0.2675 S=0.001	0.1598 S=0.012	-0.0565 S=0.213	0.0950 S=0.090	-0.1800 S=0.005	-0.0154 S=0.414	0.0723 S=0.154	0.2329 S=0.001
IDADE		0.0960 S=0.088	0.0808 S=0.127	-0.0406 S=0.284	0.1095 S=0.061	0.1511 S=0.016	0.0470 S=0.254	0.0023 S=0.487	-0.1161 S=0.050
ABA			0.4651 S=0.001	-0.3016 S=0.001	0.3779 S=0.001	-0.1713 S=0.008	0.4015 S=0.001	0.4285 S=0.001	0.4093 S=0.001
COMUNIC				-0.3950 S=0.001	0.5144 S=0.001	-0.2486 S=0.001	0.4586 S=0.001	0.5003 S=0.001	0.5290 S=0.001
FATAL					-0.4445 S=0.001	0.3518 S=0.001	-0.4862 S=0.001	-0.4495 S=0.001	-0.5024 S=0.001
STATUS						-0.2771 S=0.001	0.5356 S=0.001	-0.0855 S=0.114	-0.0095 S=0.447
FAMÍLIA							-0.3515 S=0.001	-0.3874 S=0.001	-0.5438 S=0.001
SATIS								0.6060 S=0.001	0.5095 S=0.001
RENTAB									0.4973 S=0.001

S= Nível de significância

A N E X O IX

*Coefficientes de correlação parcial para o grupo étnico constituído por brasileiros*

	IDADE	ABA	COMUNIC	FATAL	STATUS	FAMÍLIA	SATIS	RENTAB	INVEST
ESCOL	-0.3601 S=0.001	0.2651 S=0.011	0.2034 S=0.041	0.0533 S=0.326	0.1436 S=0.111	0.0090 S=0.470	0.0858 S=0.234	0.0622 S=0.299	0.2021 S=0.042
IDADE		0.2058 S=0.039	0.0273 S=0.409	-0.0365 S=0.379	0.1549 S=0.094	0.0503 S=0.335	-0.0089 S=0.470	0.0534 S=0.326	-0.0517 S=0.331
ABA			0.4623 S=0.001	-0.2070 S=0.038	0.3007 S=0.005	-0.1096 S=0.176	0.3567 S=0.001	0.4371 S=0.001	0.4198 S=0.001
COMUNIC				-0.2597 S=0.013	0.4861 S=0.001	-0.2029 S=0.041	0.4083 S=0.001	0.4939 S=0.001	0.5555 S=0.001
FATAL					-0.3243 S=0.002	0.3746 S=0.001	-0.3779 S=0.001	-0.4415 S=0.001	-0.4865 S=0.001
STATUS						-0.1707 S=0.073	0.4482 S=0.001	-0.1971 S=0.046	0.0780 S=0.254
FAMÍLIA							-0.3765 S=0.001	-0.1390 S=0.119	0.1338 S=0.128
SATIS								0.6434 S=0.001	0.4572 S=0.001
RENTAB									0.4266 S=0.001

S= Nível de significância

A N E X O X

*Coefficientes de correlação parcial para o grupo étnico constituído por alemães*

	IDADE	ABA	COMUNIC	FATAL	STATUS	FAMÍLIA	SATIS	RENTAB	INVEST
ESCOL	-0.3175 S=0.050	0.5585 S=0.001	0.2032 S=0.150	-0.0861 S=0.332	0.2339 S=0.115	-0.3334 S=0.041	0.0587 S=0.383	0.2498 S=0.100	0.3723 S=0.026
IDADE		0.0578 S=0.385	0.1789 S=0.181	-0.0378 S=0.424	0.2112 S=0.140	0.4083 S=0.015	0.1867 S=0.171	-0.0249 S=0.450	-0.1030 S=0.301
ABA			0.3430 S=0.037	-0.2995 S=0.061	0.4710 S=0.006	-0.2494 S=0.100	0.2779 S=0.076	0.3911 S=0.020	0.5010 S=0.003
COMUNIC				-0.2488 S=0.101	0.5936 S=0.001	0.1033 S=0.300	0.5607 S=0.001	0.4762 S=0.005	0.3916 S=0.020
FATAL					-0.4319 S=0.011	0.1512 S=0.221	-0.2383 S=0.111	-0.2975 S=0.062	-0.1354 S=0.246
STATUS						-0.1171 S=0.277	0.4545 S=0.008	-0.3042 S=0.058	0.1929 S=0.163
FAMÍLIA							-0.0589 S=0.383	-0.2031 S=0.150	-0.2891 S=0.068
SATIS							0.5351 S=0.002		0.4255 S=0.012
RENTAB									0.4853 S=0.004

S= Nível de significância

A N E X O XI

*Coefficientes de correlação parcial para o grupo étnico constituído por italianos*

	IDADE	ABA	COMUNIC	FATAL	STATUS	FAMÍLIA	SATIS	RENTAB	INVEST
ESCOL	-0.2362 S=0.035	0.1783 S=0.086	0.0512 S=0.349	-0.1040 S=0.215	0.1071 S=0.208	-0.1169 S=0.187	-0.1871 S=0.076	0.0545 S=0.340	0.2287 S=0.039
IDADE		0.0748 S=0.285	0.1583 S=0.113	-0.1036 S=0.215	0.0651 S=0.311	0.1184 S=0.184	0.0837 S=0.262	0.1061 S=0.210	-0.1566 S=0.116
ABA			0.4608 S=0.001	-0.3173 S=0.007	0.3718 S=0.002	-0.1342 S=0.153	0.3649 S=0.002	0.4684 S=0.001	0.2525 S=0.026
COMUNIC				-0.5762 S=0.001	0.4970 S=0.001	-0.3044 S=0.009	0.3757 S=0.002	0.4752 S=0.001	0.5376 S=0.001
FATAL					-0.5394 S=0.001	0.3942 S=0.001	-0.5037 S=0.001	-0.4617 S=0.001	-0.5406 S=0.001
STATUS						-0.4780 S=0.001	0.5473 S=0.001	0.0747 S=0.285	-0.1619 S=0.108
FAMÍLIA							-0.3510 S=0.003	-0.3663 S=0.002	-0.6576 S=0.001
SATIS								0.5120 S=0.001	0.4334 S=0.001
RENTAB									0.4543 S=0.001

S= Nível de significância



A N E X O XII

*Coeficientes de correlação parcial para o grupo étnico constituído por japoneses*

	IDADE	ABA	COMUNIC	FATAL	STATUS	FAMÍLIA	SATIS	RENTAB	INVEST
ESCOL	-0.5801 S=0.012	0.4387 S=0.051	0.3237 S=0.120	0.0270 S=0.462	0.0116 S=0.484	-0.4016 S=0.069	0.0172 S=0.476	-0.0262 S=0.463	0.2031 S=0.234
IDADE		-0.1873 S=0.252	-0.1643 S=0.297	-0.0685 S=0.404	0.2006 S=0.237	0.0063 S=0.491	0.0114 S=0.484	-0.1553 S=0.290	0.1404 S=0.309
ABA			0.6504 S=0.004	-0.6685 S=0.003	0.3595 S=0.094	-0.4122 S=0.063	0.4926 S=0.031	0.3053 S=0.134	0.6355 S=0.005
COMUNIC				-0.8123 S=0.001	0.4766 S=0.036	-0.4378 S=0.051	0.6135 S=0.007	0.6698 S=0.003	0.7349 S=0.001
FATAL					-0.5682 S=0.014	0.2556 S=0.179	-0.8106 S=0.001	-0.7115 S=0.001	-0.7498 S=0.001
STATUS						-0.3136 S=0.128	0.6501 S=0.004	0.2602 S=0.174	0.7153 S=0.001
FAMÍLIA							-0.3839 S=0.079	-0.1408 S=0.308	-0.4794 S=0.035
SATIS								0.8499 S=0.001	0.8056 S=0.001
RENTAB									0.6988 S=0.002

S= Nível de significância

A N E X O XIII

*Coefficientes de correlação parcial para o grupo étnico constituído por poloneses*

	IDADE	ABA	COMUNIC	FATAL	STATUS	FAMÍLIA	SATIS	RENTAB	INVEST
ESCOL	-0.1244 S=0.350	0.1647 S=0.305	0.4916 S=0.052	-0.3235 S=0.153	0.0137 S=0.483	-0.5723 S=0.026	0.3007 S=0.171	0.1645 S=0.305	0.3527 S=0.130
IDADE		-0.1443 S=0.327	-0.1157 S=0.360	0.1771 S=0.291	-0.0133 S=0.484	0.5159 S=0.043	-0.3661 S=0.121	-0.5361 S=0.037	-0.4992 S=0.049
ABA			0.6990 S=0.006	-0.6615 S=0.010	0.7263 S=0.004	-0.1926 S=0.274	0.7563 S=0.002	0.4853 S=0.055	0.6830 S=0.007
COMUNIC				-0.5589 S=0.029	0.4850 S=0.055	-0.4879 S=0.054	0.5792 S=0.024	0.3565 S=0.128	0.5063 S=0.047
FATAL					-0.7549 S=0.002	0.5117 S=0.045	-0.8795 S=0.001	-0.6637 S=0.009	-0.6322 S=0.014
STATUS						-0.2810 S=0.188	0.7124 S=0.005	-0.3327 S=0.145	0.1058 S=0.372
FAMÍLIA							-0.5184 S=0.042	-0.4591 S=0.067	-0.6161 S=0.016
SATIS								0.7263 S=0.004	0.7353 S=0.003
RENTAB									0.7734 S=0.002

S= Nível de significância

A N E X O XIV

*Coeficientes de correlação parcial para o grupo étnico  
constituído por sírio-libaneses.*

	IDADE	ABA	COMUNIC	FATAL	STATUS	FAMÍLIA	SATIS	RENTAB	INVEST
ESCOL	-0.3702 S=0.118	0.0665 S=0.419	-0.1792 S=0.289	-0.2604 S=0.207	0.2583 S=0.209	0.2282 S=0.238	-0.0414 S=0.449	-0.2352 S=0.231	-0.1357 S=0.337
IDADE		0.5320 S=0.037	0.5427 S=0.034	-0.2402 S=0.226	0.1480 S=0.323	-0.5285 S=0.039	0.3341 S=0.144	0.4563 S=0.068	0.4576 S=0.067
ABA			0.4816 S=0.056	-0.2972 S=0.174	0.5944 S=0.021	-0.5944 S=0.021	0.6422 S=0.012	0.2508 S=0.216	0.7435 S=0.003
COMUNIC				-0.1025 S=0.376	0.7090 S=0.005	-0.7601 S=0.002	0.6527 S=0.011	0.7731 S=0.002	0.5505 S=0.032
FATAL					-0.4456 S=0.073	0.4700 S=0.062	-0.5832 S=0.023	-0.5389 S=0.002	-0.6127 S=0.017
STATUS						-0.7545 S=0.002	0.7976 S=0.001	-0.0012 S=0.498	-0.3540 S=0.129
FAMÍLIA							-0.7702 S=0.002	-0.8259 S=0.001	-0.8386 S=0.001
SATIS								0.5460 S=0.033	0.8924 S=0.001
RENTAB									0.6077 S=0.018

S= Nível de significância

A N E X O XV

*Coefficientes de correlação parcial controlados por "decisão de investimento de capital" para o conjunto da amostra e para cada grupo étnico*

VARIÁVEIS	CONJUNTO	G-1	G-2	G-3	G-4	G-5	G-6
ESCOL	-0.0516 S=0.234	-0.0271 S=0.410	0.0852 S=0.336	-0.0570 S=0.334	-0.2401 S=0.204	-0.1827 S=0.295	-0.1941 S=0.284
IDADE	0.0697 S=0.163	0.0835 S=0.241	0.0288 S=0.443	0.2015 S=0.063	-0.3578 S=0.105	-0.2713 S=0.210	0.2523 S=0.227
ABA	0.2841 S=0.001	0.3144 S=0.003	0.1955 S=0.164	0.4104 S=0.001	-0.2513 S=0.193	-0.0927 S=0.393	-0.3784 S=0.126
COMUNIC	0.3223 S=0.001	0.3417 S=0.002	0.3557 S=0.034	0.3075 S=0.009	0.3220 S=0.131	-0.0642 S=0.426	0.6615 S=0.013
FATAL	-0.2662 S=0.001	-0.2961 S=0.005	-0.2675 S=0.089	-0.2884 S=0.013	-0.3962 S=0.080	-0.3559 S=0.141	-0.0332 S=0.461
STATUS	-0.0264 S=0.355	-0.2008 S=0.044	-0.2709 S=0.086	0.1001 S=0.225	0.2288 S=0.216	-0.3790 S=0.125	0.2029 S=0.275
FAMÍLIA	-0.1607 S=0.012	-0.1454 S=0.110	-0.0750 S=0.355	-0.1007 S=0.224	0.3095 S=0.141	0.0349 S=0.459	-0.7311 S=0.005
SATIS	0.4724 S=0.001	0.5574 S=0.001	0.4153 S=0.016	0.3925 S=0.001	0.6771 S=0.004	0.3669 S=0.134	0.0129 S=0.485

S= Nível de significância