



Opinião Econômica

Samuel Pessoa

Pesquisador do Instituto Brasileiro de Economia (FGV) e sócio da consultoria Reliance. É doutor em economia pela USP

banrisul

A sabatina de Renan Santos

Debate sobre famílias monoparentais não deve ignorar o papel dos pais

Os candidatos a presidente têm sido sabatinados pelas jornalistas Natuza Nery e Andréia Sadi na GloboNews. O conteúdo fica disponível no podcast “O Assunto”. A primeira entrevista foi com o candidato Renan Santos, do partido Missão.

Um tema polêmico foi a crítica do candidato às famílias monoparentais. Segundo Renan Santos, essas famílias, em média, expõem seus filhos, principalmente os meninos, à criminalidade. A ausência de uma figura paterna seria a causa maior do problema.

Há evidências que apontam haver correlação estatística entre ausência da figura paterna e

maior probabilidade de o menino ingressar no crime. No entanto, a evidência causal não é tão clara.

Independentemente do grau de rigor que há na evidência que liga essas famílias à probabilidade de jovens se tornarem infratores, chama a atenção a dificuldade que as jornalistas tiveram de acompanhar a argumentação do candidato nesta questão.

O candidato fazia uma crítica aos homens brasileiros que se furtam de suas obrigações de pai. As jornalistas, contudo, entendiam que Renan estava criticando as mulheres que escolhiam ser mãe solo.

A dificuldade das jornalistas com o tema resulta de um obstá-

culo que enfrentamos no Brasil. É difícil para nós admitir que, mesmo em uma sociedade injusta e desigual como a brasileira, há escolhas individuais que reforçam as armadilhas de pobreza.

Ou seja, é importante que a nossa sociedade não normalize o homem que não responde por suas obrigações de pai. O Judiciário tem feito um trabalho importante em defender os interesses dos filhos frente a pais irresponsáveis. Talvez a sociedade precise ser mais incisiva em repreender socialmente homens que não se responsabilizam pelos seus filhos.

Para os EUA, a melhor evidência é dada pelo artigo “Raça

e oportunidade econômica nos Estados Unidos: uma perspectiva intergeracional”, publicado na Quarterly Journal of Economics, em 2020.

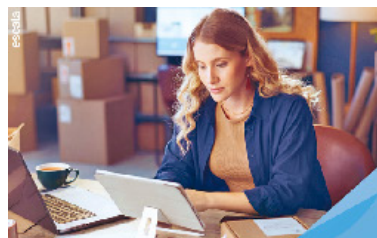
O artigo considera uma base de dados ligando pais e filhos. Os filhos são observados em 2014 e 2015, com idades entre 30 e 40 anos, e seus pais são observados entre 1994 e 2000, quando os filhos têm entre 11 e 20 anos. A base inclui 94% de todas as crianças da geração considerada no estudo. Os autores observam que as meninas negras, considerando a estrutura e a renda familiar, evoluem no mercado de trabalho, quando adultas, da mesma forma que as meninas brancas. Ou seja, toda a diferença que há entre elas deve-se às condições econômicas das famílias em que foram criadas.

Em particular, como famílias monoparentais têm menor renda, as meninas negras, por esse

motivo, terão menos renda que as brancas. No entanto, controlando-se pela renda per capita do domicílio em que foram criadas, a evolução das meninas será a mesma, independentemente da etnia.

Para os meninos, é diferente. Meninos negros, criados em domicílios com a mesma renda per capita que a de meninos brancos, evoluem menos e têm maior probabilidade de caírem de posição na escala da renda do que os meninos brancos.

Esse efeito pode desaparecer dependendo de onde moram. Bairros com menor incidência de preconceito racial e com menor incidência de famílias monoparentais conseguem garantir um progresso para os meninos negros equivalente ao dos brancos. Ao que tudo indica, parece ser por via da renda familiar e do entorno social que a monoparentalidade afeta as novas gerações.



Tá com crédito

Soluções de crédito com ótimas taxas.*

Vai investir na sua empresa?

Conte com crédito Banrisul.

*Sujeito a análise de crédito.

Saiba mais:



banrisul
empresas

Concessionária da Serra Gaúcha altera nome e planeja expansão de mercado

/INDÚSTRIA

Roberto Hunoff, de Caxias do Sul
economia@jornaldocomercio.com.br

No mercado desde 2019 como concessionária exclusiva Yanmar, a Sol Soluções ganha nova denominação como parte de um projeto de expansão para os próximos anos. A empresa sediada em Caxias do Sul passa a chamar-se Beltrac, com o objetivo de ser mais abrangente e ampliar os mercados de atuação, hoje focados nos segmentos agrícola e construção civil. “Estamos nos preparando para novas oportunidades”, resume o diretor Mauro Bellenzier, que comanda, com o irmão Marcos, a empresa criada pelo pai Nelson, falecido em 2020.

Com um portfólio multimarcas, a concessionária é exclusiva dos tratores Yanmar em 125 municípios da Região Nordeste e em todo o estado para a construção civil. A empresa conta com mais de 100 colaboradores e unidades

em Caxias do Sul, Montenegro e Vacaria. Em Montenegro, a loja passa por um processo de modernização, alinhado à estratégia de expansão e qualificação do atendimento na região.

Nesta nova fase, a empresa projeta crescimento de 5% a 6% para este exercício, alcançando R\$ 98 milhões. O executivo define o momento como delicado, o que é determinante para que a prioridade seja focar na estrutura atual. Mas admite que a empresa tem planos de ampliar os mercados, até por incentivo da montadora. “O período é de retração e desconfiança, especialmente pelos juros elevados que inibem investimentos dos clientes. Também existe uma forte concorrência de novos entrantes, basicamente chineses, e o próprio cenário político interfere nos negócios. Mas acreditamos em um segundo semestre melhor”, estima.

O modelo de atuação da Beltrac segue centrado no produtor rural e nas demandas da constru-

ção civil. Na agricultura, o foco está na agricultura familiar, especialmente na hortifruticultura, com soluções em tratores e equipamentos adaptados às características da região. Já na construção civil, a empresa se destaca na comercialização de miniescavadeiras, equipamento direcionado a obras de infraestrutura urbana.

A atuação da empresa se sustenta em uma carteira equilibrada, distribuída entre tratores (30%), construção civil (40%) e implementos, peças e serviços de pós-venda (30%), somando cerca de 250 máquinas comercializadas por ano. No segmento de miniescavadeiras, a Beltrac detém 33% de participação no mercado gaúcho.

A estratégia comercial privilegia o relacionamento direto: equipes de vendas externas visitam propriedades e obras para compreender as necessidades dos clientes e indicar as melhores soluções. O atendimento é complementado por entrega técnica, suporte especializado e um pós-



Irmãos Mauro (à direita) e Marcos dirigem a empresa fundada pelo pai

-venda estruturado, que inclui revisões nos equipamentos diretamente nas propriedades, além da comercialização de implementos e peças.

A empresa ainda é revendedora master de equipamentos

Jacto e distribuidora autorizada das marcas Baldan, Marispan, Mec-Rul, São José e Vence Tudo. A família também está à frente da Unytterra Máquinas Agrícolas, concessionária de tratores da marca Agritech.

GISLIANE PEREGO/BELTRAC/DIVULGAÇÃO/JC