

Ponto de vista



40

CADERNOS DE SEGURO

Metodologia para um índice de confiança

E expectativas das seguradoras no Brasil

FRANCISCO GALIZA

Em 2012, no Brasil, algumas previsões econômicas não fizeram muito sucesso. Por exemplo, ao abrir o ano, o governo (e a maioria dos economistas) projetava um crescimento econômico para o país acima de 4%. Doze meses depois, enfrentamos um patamar de 1%, uma diferença marcante.

Tirando o aspecto até cômico da situação, a pergunta que fica é: “O que fazer? Será que existe um plano B?”. Infelizmente, no momento, não. Em termos científicos, precisamos continuar com o aprimoramento da metodologia e, sobretudo, aceitar as críticas com humildade, e mesmo como estímulo para novos estudos. Devemos reconhecer que realizar previsões não é tarefa fácil, pois a incerteza é elevada na economia moderna. Por outro lado, porém, é também consenso dizer que esse tipo de estudo é de fundamental importância na nossa sociedade, sendo um dos principais trabalhos de um economista.

Em vista disso, falaremos sobre esse assunto, dividindo o desenvolvimento do artigo nos seguintes tópicos:

- Inicialmente, faremos uma discussão sobre os principais aspectos teóricos na realização de previsões econômicas;
- Em seguida, falaremos sobre aqueles estudos que geram as suas expectativas em função de pesquisas feitas diretamente com os agentes que trabalham em cada setor, resultando assim nos conhecidos Índices de Confiança e de Expectativas;

- Um tópico seguinte é a apresentação de metodologia para um indicador análogo a ser aplicado no mercado segurador brasileiro, criado recentemente no segmento;
- Por último, as conclusões e as possíveis repercussões no setor com a apresentação periódica desse novo material.

METODOLOGIA PARA REALIZAR PREVISÕES

Em termos teóricos, podemos ter duas abordagens distintas, quando nos defrontamos com a realização de previsões em determinado setor. Essas análises podem ser desenvolvidas de forma concomitante ou independente.

Indicadores Antecedentes¹

O princípio do sistema de indicadores antecedentes é o fato de que algumas variáveis têm a pro-

priedade de resumir informações capazes de sinalizar previamente, vários meses antes, o início de uma recessão ou de uma recuperação econômica, tanto para a atividade agregada como para a de setores específicos.

Por exemplo, um aumento na insolvência de empresas e de consumidores significa que o ritmo de atividade deve sofrer uma queda nos meses futuros. Mudanças nas encomendas de máquinas, das licenças para novas construções, do salário real e do nível de emprego, juros reais e outras medidas de política econômica são outras variáveis capazes de prever ou de gerar uma mudança na fase cíclica. Através de testes estatísticos, é possível identificar um conjunto de variáveis – denominadas variáveis-insumo – que antecipam as flutuações da variável-referência, com significância estatística.

Por exemplo, conforme a tabela 1, a Silcon Consultores Associados avaliou que sete variáveis influenciam o faturamento das seguradoras brasileiras, com um prazo médio de defasagem de oito meses.

¹ Material extraído de estudo divulgado pela Silcon Consultores.

Tabela 1. Composição do indicador antecedente composto, crescimento do faturamento real do prêmio total, exclusive Saúde

Classe de variáveis-insumo	Nº variáveis-insumo	Avanço médio em meses
Emprego, renda	3	7
Mercado financeiro	1	7
Consumo	1	10
Produção	2	13
Total	7	8

Fonte: Silcon Consultores



ÍNDICES DE CONFIANÇA

Outra abordagem possível na realização de previsões é o desenvolvimento dos índices de confiança. De forma objetiva, podemos fazer duas perguntas sobre esse indicador: quem faz e como funciona.

Quem faz?

Em geral, três tipos de instituição: entidades representativas de classe (SEBRAE, CNC, etc); instituições de ensino e pesquisa (Índice FECAP de Comércio Varejista); empresas de consultoria (McKinsey, com a sua pesquisa mundial, etc).

Como funciona (linhas gerais)?

- Todo mês, são enviadas perguntas muito simples, de múltipla escolha e qualitativas para um executivo de cada companhia.
- Em geral, a quantidade média de perguntas para a determinação do indicador varia de três a nove por mês.
- Essas perguntas podem versar sobre assuntos diversos: a situação atual ou futura; sobre a economia como um todo, o mercado em que as empresas operam ou algum aspecto da sua realidade de negócios.
- As mesmas perguntas são repetidas mensalmente e as respostas não são divulgadas individualmente.
- Após cálculos estatísticos, o valor final do índice irá variar entre 0 e 200. O número 100 indica que a expectativa atual é que a situação futura permaneça a mesma. Quanto maior esse valor, mais otimista está o segmento com relação a esse fator.
- Naturalmente, lembramos que esses indicadores medem expectativas empresariais, que podem se concretizar ou não.

A seguir, damos alguns exemplos para explicitar melhor esses objetivos.

REFERÊNCIAS DE INDICADORES DE CONFIANÇA

Existem muitos exemplos de índices de confiança no país. A seguir, como ilustração, apresentamos na tabela 2 as características principais de dois números importantes.

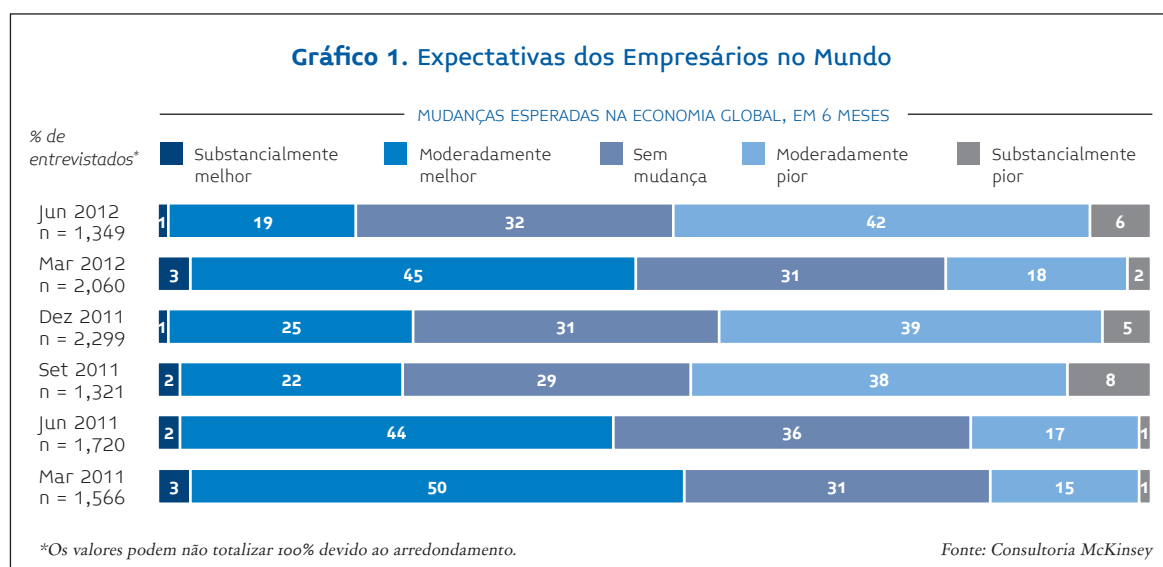
Outro trabalho interessante, que pode ser citado como referência, é o estudo feito pela consultoria McKinsey. Trimestralmente, ela pergunta para empresários do mundo quais são as suas expectativas em relação à economia como um todo.



Tabela 2. Exemplos de Índice de Confiança

Indicador	Características Principais
ICEC (Índice de Confiança do Empresário do Comércio)	<ul style="list-style-type: none"> • Objetiva detectar as tendências do empresariado do comércio. Mensalmente, 6 mil empresas são entrevistadas. • O índice é composto de nove questões. • As três primeiras compõem o ICAEC (Índice das Condições Atuais do Empresário do Comércio), que avalia a evolução nos seguintes aspectos: economia brasileira, setor e empresa em particular. • As três perguntas seguintes geram o IEEC (Índice de Expectativas do Empresário do Comércio). Os temas são os mesmos do item anterior, só que se referindo ao futuro. • As últimas três perguntas geram o IIEC (Índice de Investimento do Empresário do Comércio). Aqui, há três perguntas sobre a contratação de funcionários, os investimentos e o nível de estoque. • Pelo volume de empresas entrevistadas, os dados das empresas são regionalizados, separados por tamanho e por tipo de produto comercializado.
ICMPE (Índice de Confiança das Micro e Pequenas Empresas)	<ul style="list-style-type: none"> • O índice resulta da média de dois outros indicadores: o Indicador de Situação Atual (ISA), considerando a atividade — faturamento e pessoal ocupado — no mês atual em comparação com o anterior, e o Indicador de Situação Esperada (ISE), abordando as perspectivas para os três meses seguintes. • São quatro questões — duas sobre faturamento e duas sobre emprego — e três únicas respostas: se houve aumento, redução ou estabilidade. • O trabalho entrevista mensalmente 5,6 mil Microempreendedores Individuais (MEI), Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), em todo o país. • Os dados são disponibilizados no nível Brasil, Grandes Regiões, Unidades da Federação, por setores (indústria, comércio, serviços e construção) e porte. • O trabalho capta o impacto da conjuntura sobre os pequenos negócios e as expectativas destes para os próximos três meses.

O gráfico 1 apresentado abaixo mostra os resultados dessa situação, como exemplo.





ÍNDICE DE CONFIANÇA E EXPECTATIVAS DAS SEGURADORAS

Em vista do exposto em outros mercados (tanto no Brasil como no exterior), viemos/vamos propor um raciocínio similar, a ser aplicado no mercado segurador brasileiro.

Nessa linha, estamos criando o ICES, que significa Índice de Confiança e de Expectativas das Seguradoras. Esse trabalho começou a ser calculado no final de novembro de 2012. O indicador terá as seguintes características operacionais e técnicas principais:

- Ao final de todo mês são enviadas perguntas simples, de múltipla escolha, às quais os executivos das seguradoras atribuem uma qualificação a respeito do que eles esperam que aconteça nos próximos seis meses, com relação a algumas variáveis relevantes do setor.
- Ao todo, aproximadamente 70 seguradoras são entrevistadas mensalmente (ou seja, 70 executivos)², o que representa todo o universo das seguradoras brasileiras.
- Embora todas as perguntas sejam de caráter institucional, as respostas das empresas não são divulgadas individualmente.
- O ICES leva em conta três aspectos: economia brasileira, faturamento e rentabilidade das seguradoras.

² Agradecemos o apoio da Revista Cobertura na geração dessas informações.

O ICES se propõe a ser uma expectativa, um sinal de confiança no mercado segurador e na economia como um todo.

- O ICES é divulgado no início de todo mês, tomando como referência os dados obtidos na última semana do mês anterior.
- Com o objetivo de mensurar com precisão as expectativas, as perguntas usadas no cálculo do ICES serão repetidas mensalmente.
- O grupo de executivos também será repetido mensalmente.
- Como nos outros casos citados, o ICES irá variar entre 0 e 200.
- Comparar com indicadores de confiança de outros setores. Por exemplo, será que as seguradoras estão mais ou menos otimistas que o mercado varejista ou as indústrias, etc? Ou avaliar também se existe (ou não) uma defasagem positiva ou negativa do setor de seguros com outros setores e, assim, antecipar (ou postecipar) o que pode acontecer, etc.

POSSÍVEIS EXTENSÕES DO ESTUDO

O ICES se propõe a ser uma expectativa, um sinal de confiança no mercado segurador e na economia como um todo. Naturalmente, essa expectativa pode se confirmar ou não.

Independente da acuidade das previsões, é possível ter os seguintes desdobramentos com esse estudo:

- Avaliar a evolução das expectativas do mercado segurador brasileiro e comparar com o realizado, para ver a consistência das opiniões dos agentes ao longo do tempo.

- Comparar com a economia como um todo e suas outras previsões, etc.
- O próprio segmento avaliado (seguradoras) e seus setores relacionados (corretores, reguladores, consultorias, despachantes etc.) passam a compreender melhor a realidade e, assim, estão aptos a fazer com mais acuidade as suas previsões.
- Quando o histórico do número for sendo gerado, o estudo começará a ser sofisticado, com a divulgação de todas essas análises. ●

FRANCISCO GALIZA

Economista e consultor.

galiza@ratingdeseguros.com.br