

6^o Caderno **de**
Iniciação Científica
PAIC / 2004

Núcleo de Pesquisa Acadêmica - NPA

Reitor

Frei Gilberto Garcia

Pró-Reitor Acadêmico

Judas Tadeu Grassi Mendes

Pró-Reitor Administrativo

Paulo Arns da Cunha

Diretor Acadêmico

Luís Roberto Antonik

Secretário Geral

Vicente Keller

Coordenadores de Cursos

Christian Luiz da Silva - Mestrado

Gilberto de Oliveira Souza - Pós-Graduação

Antonio Lázaro Conte - Administração

Aderbal Nicolas Müller - Ciências Contábeis

Gilmar Mendes Lourenço - Ciências Econômicas

Sérgio Luiz da Rocha Pombo - Direito

José Vicente B. de Mello Cordeiro - Engenharia de Produção

Pedro Gomes de Quadros - Informática

Revisão

Maria Aparecida da Silva Arcanjo Pereira

Editoração

Maria Laura Zocolotti - projeto gráfico/diagramação

Ana Rita Barzick Nogueira - diagramação

Capa

Hilton Osório Torres

Impressão

Pigmento - Inteligência em impressão digital

UniFAE - Centro Universitário Franciscano do Paraná.
Núcleo de Pesquisa Acadêmica. Programa de Apoio
à Iniciação Científica.

6.º caderno de iniciação : PAIC/2004.
Curitiba, 2005.

132p.

1. Administração - pesquisa. 2. Economia -
pesquisa. 3. Contabilidade - pesquisa.

CDD - 20 ed. 658
330
657

APRESENTAÇÃO

Faz-se presente a 6ª edição do Caderno de Iniciação Científica! Os projetos foram desenvolvidos por grupos de pesquisas, constituídos por até dois alunos da UniFAE, sob a coordenação de um professor, com titulação mínima de mestre.

Cada projeto se inicia com a participação de professores em uma etapa eliminatória de escolha de temas mais adequados às pesquisas institucionais e observados quanto à qualidade técnica. Em seguida, cada coordenador de projeto seleciona de um a dois alunos, pelos quais ele se sentirá responsável, no desenvolvimento do trabalho, com o objetivo de iniciar ou desenvolver tais alunos na pesquisa científica e avançar no aprofundamento dos estudos aplicados e teóricos na instituição.

O tema das **organizações e desenvolvimento** permeia os projetos desenvolvidos nesta versão do PAIC, programa financiado a fundos perdidos pela própria UniFAE, com o único intuito de consolidar a pesquisa acadêmica na instituição. Entre os temas abordados, os alunos se preocuparam com:

- o primeiro emprego, porém, sem se esquecerem de que pessoas com deficiência também têm esse direito;
- a industrialização gerando desenvolvimento, porém, sem se esquecerem de que uma cooperativa de crédito também pode influenciar nesse desenvolvimento;
- o grau de intangibilidade das empresas brasileiras de capital aberto, porém, sem se esquecerem de que mudanças planejadas também podem desencadear o estresse ocupacional;
- as metas de inflação em países desenvolvidos, porém, sem se esquecerem de que essas metas também são imprescindíveis aos países em desenvolvimento;
- a Ética, já que sem ela, por que pesquisar e estudar a sociedade e o seu desenvolvimento?

Neste momento, lembremo-nos de um pequeno trecho do poema *Homem Comum*, de Ferreira Gullar:

“... não vejo na vida, amigo, nenhum sentido, senão
lutarmos juntos por um mundo melhor!”

Que nós, parte desse cenário, saibamos abrir não só nossas mentes, mas, sobretudo, nossos corações, para esse mundo melhor!

A UniFAE, por meio do PAIC (Programa de Apoio à Iniciação Científica), avança nessa busca e continuamente insere novos talentos (professores e alunos) à pesquisa científica. Esperamos que o leitor aproveite os resultados alcançados e que, com isso, estejamos dando nossa parcela, mesmo que pequena, para compreender e pensar uma melhor forma de nos desenvolvermos localmente!

Boa leitura

Prof. Christian Luiz da Silva
Coordenador do Núcleo de Pesquisa Acadêmica

Prof. Judas Tadeu Grassi Mendes, Ph.D.
Pró-Reitor Acadêmico

SUMÁRIO

UMA CARACTERIZAÇÃO DO PRIMEIRO EMPREGO NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA NO PERÍODO 1996 A 2003 <i>Acadêmica: Carmina Lopes</i> <i>Orientador: Prof. Christian Luiz da Silva</i> _____	7
A INDUSTRIALIZAÇÃO E O DESENVOLVIMENTO DO MUNICÍPIO DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA <i>Acadêmica: Márcia Valkíria Lupack</i> <i>Orientador: Prof. Gilson Batista de Oliveira</i> _____	21
COOPERATIVA DE CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA: UM ESTUDO DE CASO SOBRE O SICREDI <i>Acadêmico: Jessé Aquino Rodrigues</i> <i>Orientador: Prof. Gilson Batista de Oliveira</i> _____	31
PERCEPÇÕES ÉTICAS DE FUTUROS GESTORES DA ECONOMIA <i>Acadêmico: Christian Alfaro do Nascimento</i> <i>Orientador: Prof. José Edmilson de Souza-Lima</i> _____	45
AS MUDANÇAS PLANEJADAS E O DESENCADEAMENTO DO ESTRESSE OCUPACIONAL: ESTUDO DE CASO NA EMPRESA BATEL SISTEMAS DE HIGIENE LTDA. <i>Acadêmica: Wiviane Fernanda Alves</i> <i>Orientador: Prof.^a Daniele Cristine Nickel</i> _____	57
RESPONSABILIDADE SOCIAL, QUALIFICAÇÃO E EMPREGABILIDADE DAS PESSOAS COM DEFICIÊNCIA: O EXEMPLO DE DUAS ORGANIZAÇÕES ATUANTES NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA <i>Acadêmica: Isabel Tavares de Oliveira Penna</i> <i>Orientador: Prof.^a Angelise Valladares</i> _____	71
ANÁLISE EMPÍRICA DO GRAU DE INTANGIBILIDADE DAS EMPRESAS BRASILEIRAS DE CAPITAL ABERTO <i>Acadêmico: Tainan de Lima Bezerra</i> <i>Orientador: Prof. Luciano Marcio Scherer</i> _____	83

ASPECTOS TEÓRICOS DO REGIME DE METAS DE INFLAÇÃO E SEU DESEMPENHO NOS PAÍSES DESENVOLVIDOS

Acadêmicos: Patrícia Cristina Pereira dos Reis e William Michon Júnior

Orientador: Prof. Lucas Lautert Dezordi 99

O REGIME DE METAS DE INFLAÇÃO E SEU DESEMPENHO NOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

Acadêmicos: William Michon Júnior e Patrícia Cristina Pereira dos Reis

Orientador: Prof. Lucas Lautert Dezordi 115

UMA CARACTERIZAÇÃO DO PRIMEIRO EMPREGO NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA NO PERÍODO 1996 A 2003

Carminda Lopes*

Orientador: Prof. Christian Luiz da Silva

RESUMO

O objetivo do artigo é discutir as mudanças, nas características do primeiro emprego na Região Metropolitana de Curitiba, no período 1996 a 2003, mediante informações da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). O estudo evidencia, alicerçado nos resultados obtidos, que houve uma redução, entre 1996 e 2003, da população desse grupo, não acompanhando o aumento do número de empregos da população ocupada. Há uma tendência da população em começar a trabalhar, formalmente, mais tarde, transferindo a entrada no mercado de trabalho para faixas de idade e níveis de escolaridade maiores.

Palavras-chave: Região Metropolitana de Curitiba; emprego formal; primeiro emprego.

* Acadêmica do 4º ano do Curso de Administração. Bolsista do Programa de Apoio à Iniciação Científica (PAIC 2004) do Centro Universitário Franciscano do Paraná. E-mail: carmindalopes@fae.edu

INTRODUÇÃO

A Região Metropolitana de Curitiba, no período 1996 a 2004, apresentou crescimento de 1,98 % a.a. em sua população total. Segundo dados do IBGE, projetou-se, para 2004, uma população de 1.727.010 habitantes, enquanto que em 1996 esse número era de 1.476.253.

Outro indicador de expansão da capital diz respeito ao número de domicílios da cidade. Em 1996, Curitiba tinha 421.328 domicílios passando para 471.163 em 2000, de acordo com dados do IBGE, o que significa um crescimento de 2,83% a.a. Nota-se que a taxa de crescimento anual do número de domicílios foi maior que a da população, indicando possíveis melhoras na qualidade de vida da população local.

Além disso, a RMC também apresentou um crescimento significativo no número de empregos, apresentando um crescimento anual de 1,21% a.a. no período entre 1996 e 2003. De acordo com dados da RAIS, a cidade apresentava, em 2003, 583.094 empregos formais, enquanto em 1996 esse número era de 535.907.

Como problema, adota-se que, no período 1996 a 2003, o número de empregos cresceu, mas foi inferior ao crescimento da população, e coloca-se em questão a dificuldade de ingresso da população do primeiro emprego no mercado de trabalho.

Com base nessas considerações, o estudo tem como objetivo descrever as características do primeiro emprego, no período de 1996 a 2003, destacando as principais mudanças ocorridas.

Entende-se como primeiro emprego de um indivíduo seu primeiro registro na carteira de trabalho. Desse modo, uma vez registrado, não há reincidência desse indivíduo como ingressante nesse meio. A definição baseia-se nas informações disponibilizadas pela RAIS e pelas abordagens do grupo, "Tipo de Admissão".

A admissão ao primeiro emprego não envolve faixa etária, grau de instrução ou demais variáveis tornando necessária a tabulação dos dados para almejar tais descrições. A RAIS trabalha com informações sobre a população ocupada, indivíduos que exercem de certa forma alguma atividade de maneira formal. Não considera toda a população economicamente ativa (PEA), como também a parcela de desemprego desta avaliação. Além disso, não são considerados os empregos informais, podendo uma parcela da população ter o primeiro emprego de maneira informal.

Para identificar as características do primeiro emprego, tendo por base os empregos da população ocupada que está entrando no mercado de trabalho, foram relacionadas às informações, extraídas da RAIS sobre faixa etária, nível de renda, grau de instrução, tipo de vínculo, entre outros, nos anos de 1996 e 2003, visando à compreensão do perfil do grupo.

Contudo, o estudo se baseou em uma pesquisa exploratória de método dedutivo e utiliza fonte secundária. Estabelece-se o limite temporal, entre 1996 e 2004, de

acordo com a variação do calendário de informações de órgãos como o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba (IPPUC), Secretaria Municipal de Finanças de Curitiba (SMF), entre outros.

O artigo está organizado em três seções. A primeira seção comenta sobre os empregos em Curitiba no período 1996 a 2003. A segunda seção faz uma breve caracterização da população do primeiro emprego, destacando as características relacionadas à faixa etária, ao sexo, ao nível de renda, ao grau de instrução e à nacionalidade, ao tipo de vínculo com a empresa, ao tamanho do estabelecimento, à área de atuação, ao mês de recrutamento e ao tempo de permanência no emprego. A terceira e última seção apresenta as considerações finais.

1 EMPREGOS EM CURITIBA: UMA BREVE DISCUSSÃO

No período 1996 a 2003 houve um crescimento de 1,21% a.a. no emprego em Curitiba. De acordo com dados da RAIS, a cidade apresentava, em 2003, 583.094 empregos formais, enquanto em 1996 esse número era de 535.907.

Apesar de a população masculina representar, em 2003, com 54,6% dos empregos, a maior parte do mercado de trabalho de Curitiba, verifica-se que o aumento total deveu-se, principalmente, à população feminina, cujo crescimento anual foi de 2,52% (19% no período – 1996 a 2003) ao passo que a masculina cresceu 0,19% (1,36% no período) (gráfico 1).

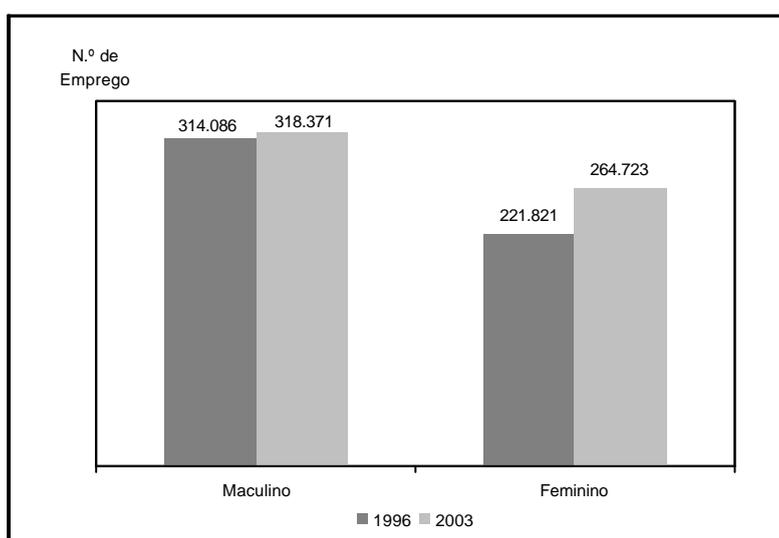


GRÁFICO 1 - NÚMERO DE EMPREGOS EM CURITIBA - 1996/2003
FONTE: RAIS-MTE (1996/2003)

Essa elevação da população feminina deveu-se, principalmente, às atividades de: comércio varejista e reparação de objetos pessoais e domésticos; alojamento e alimentação; saúde e serviços sociais; outros serviços coletivos, sociais e pessoais; às atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas. Portanto, as atividades que contribuíram para o aumento da participação feminina foram os serviços, cuja remuneração, em geral, não é elevada.

A análise do número de empregos, por atividade econômica para Curitiba, segundo dados da RAIS, demonstrou que, dos 583.094 empregos formais, em 2003, 56% pertenciam a três atividades principais, tendo duas apresentado crescimento entre 1996 e 2003:

- Administração pública, defesa e seguridade social apresentaram uma redução de 10% dos empregos, no período em análise. Todavia, ainda concentrava 23,78% em 2003, ou seja, 138.643 empregos.
- Comércio, reparação de veículos automotores, objetos pessoais e domésticos cresceram 37% no mesmo período, com 17,78% em 2003, o que representa 103.700 empregos.
- Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas apresentaram um crescimento de 45%, com 13,59% em 2003, ou seja, 79.248 empregos.

Já em relação ao porte das empresas, dos empregos de Curitiba em 2003, a maior concentração, de 42%, estava nas micro e pequenas empresas; 16% nas médias; 41% nas grandes empresas.

Observou-se que tanto em 1996 quanto em 2003, o tempo de emprego da população ocupada se concentrava mais nos períodos de 12 a 23,9 meses. O trabalhador urbano vinculado a empregador de pessoa jurídica, por contrato de trabalho regido pela CLT, e prazo indeterminado, representava 74% dos contratos, enquanto apenas 4% eram contratos de prazo determinado, ou seja, os trabalhadores em geral eram contratados por tempo indeterminado e permaneciam no emprego em média até 2 anos.

A maioria dos empregos concentrava-se, em todo o período, na faixa etária de 30 a 39 anos, representando em 2003, 30,94% dos empregos. Conclui-se que houve um envelhecimento da população empregada, no período analisado, uma vez que as faixas etárias entre 40 e 49 anos, como também entre 50 e 64 anos, aumentaram 21,6% e 39,8%, respectivamente. Destaca-se, então, que os empregos a pessoas acima de 40 anos representavam 34,14% dos empregos totais em 2003. Já o número de jovens empregados, com até 17 anos, reduziu praticamente pela metade, de 1996 para 2003; e o número de empregados, entre 18 e 24 anos, cresceu apenas 2,66%, passando a representar 17,21% dos empregos da cidade.

Em 1996, a maior incidência da população ocupada estava na faixa de renda entre 2,01 e 3,00 salários mínimos e, em 2003, essa mesma faixa salarial continuou representando a maior parte dos empregos. No entanto, houve uma redução no nível geral de renda da população, já que, em 1996, 274.631 empregados recebiam acima de 4,00 salários mínimos, ao passo que, em 2003, esse número passou para 209.682, o que significou uma queda de 23,64% para os níveis mais elevados de renda; e um aumento de 63,18% para os níveis menores, passando de 188.287 para 209.682 empregos.

Houve uma melhora no nível de escolaridade, pois o número de empregos, para pessoas com 8ª série completa ou mais, aumentou em 40,67%, enquanto o número de empregos, às pessoas com nível de escolaridade abaixo da 8ª série, reduziu em 47,82%. A maior parte dos empregos concentrava-se em 2003, no nível de 2º grau completo, com 188.162 empregos. A população que apresentou nível superior completo também se destacou, totalizando 56,11%.

2 CARACTERÍSTICAS DA POPULAÇÃO DO PRIMEIRO EMPREGO EM CURITIBA E OS COMPARATIVOS DO PERFIL ENTRE 1996 E 2003

Em 1996, a população ocupada no primeiro emprego representava 4,5% (24.227 vagas de trabalho) do emprego total de 535.907. Em 2003, reduziu para 3,7%, sendo representada por 21.577 de 583.094 trabalhos. Em geral, houve um aumento de 8,8% no número de empregos, e o primeiro emprego diminuiu em 10,9%. A população do primeiro emprego, em 2003, apresentou características diferentes em relação a essa mesma população em 1996.

A redução no primeiro emprego apresentada no período em análise abrange diversos aspectos e fatores. Para que haja um melhor entendimento das mudanças ocorridas, a seguir, serão discutidas as características do primeiro emprego com relação à faixa etária, sexo, nível de renda, tipo de vínculo com empresa, entre outros.

2.1 Características com Relação à Faixa Etária, ao Sexo, ao Nível de Renda, ao Grau de Instrução e à Nacionalidade

Em 1996, a maior parte da população do primeiro emprego possuía a 8ª série completa; em 2003, a maioria tinha o 2º grau completo. Em 2003, 15,7% da população entre 18 e 24 anos, que estava em seu primeiro emprego, cursava ou já havia concluído o ensino superior e 46% possuíam 2º grau completo. Diferente de 1996, em que somente

18% tinham o 2º grau completo; e 9,5% , o ensino superior incompleto. Além disso, a população com mais de 25 anos, que participou do primeiro emprego, em 1996, apresentava baixo nível de escolaridade, entre 4ª e 8ª séries, ao passo que em 2003, em sua maioria, tinha curso superior completo.

Os dados mostram uma tendência da população em começar a trabalhar, formalmente, mais tarde, transferindo a entrada no mercado de trabalho para faixas de idade e níveis de escolaridade maiores (gráficos 2 e 3).

A contratação de pessoas com até 17 anos, no primeiro emprego, reduziu 43% entre 1996 e 2003. Esses que antes tinham, em sua maioria, 8ª série completa, apresentavam 2º grau incompleto em 2003, indicando novamente uma melhoria no grau de instrução, em Curitiba.

O número de analfabetos e o de pessoas, com apenas até a 4ª série completa, também reduziu 56,1% no período (gráfico 2).

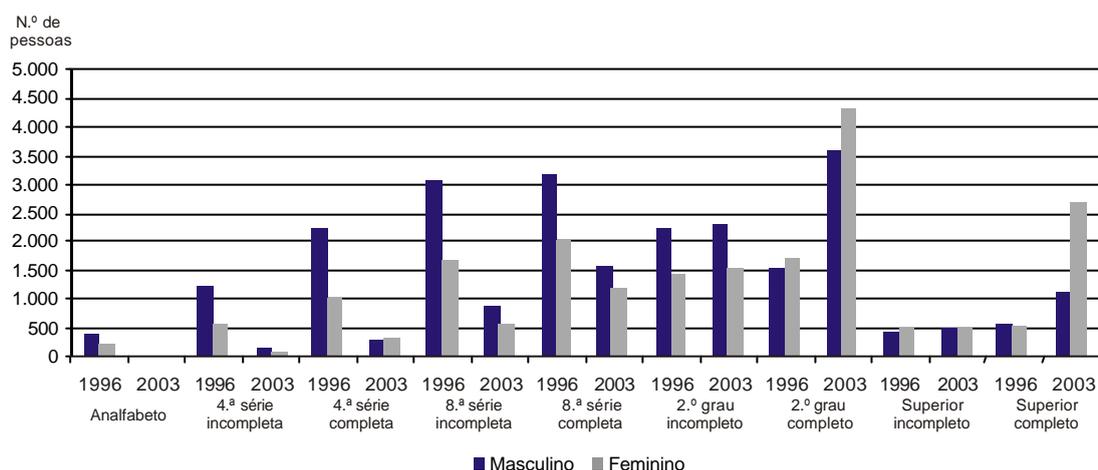


GRÁFICO 2 - EVOLUÇÃO DO GRAU DE INSTRUÇÃO DA POPULAÇÃO DE PRIMEIRO EMPREGO, POR SEXO - CURITIBA - 1996/2003
 FONTE: RAIS-ME - 1996/2003

No gráfico 2, também se ressalta que, ao se observarem os níveis de 8ª série e 2º grau, houve incremento do nível de escolaridade. A maior incidência, que se encontrava na 8ª série completa em 1996, apresentou o 2º grau completo em 2003, evidenciando a maior qualificação na admissão do primeiro emprego. De 1996 para 2003, aumentou em 236% o número de pessoas com ensino superior completo, no primeiro emprego.

A população de sexo feminino, no primeiro emprego, passou a ter maior grau de instrução de 1996 para 2003, entre a população com o ensino superior completo. Enquanto em 1996, apenas 46% dela era feminina; em 2003, o índice passou para 71%, com um aumento de 416% para esse nível de escolaridade de um período para

o outro. No 2º grau, as mulheres também apresentavam supremacia tanto em 1996 quanto em 2003, destacando-se um aumento de 146% no número de pessoas com esse grau de instrução.

Os empregos de Curitiba, em 2003, concentravam a maior parte de seus empregados, 31%, na faixa etária entre 30 a 39 anos. Porém, no primeiro emprego, 50,15% dessa população encontrava-se na faixa etária de 18 a 24 anos (gráfico 3). Para 1996, essa relação também é válida.

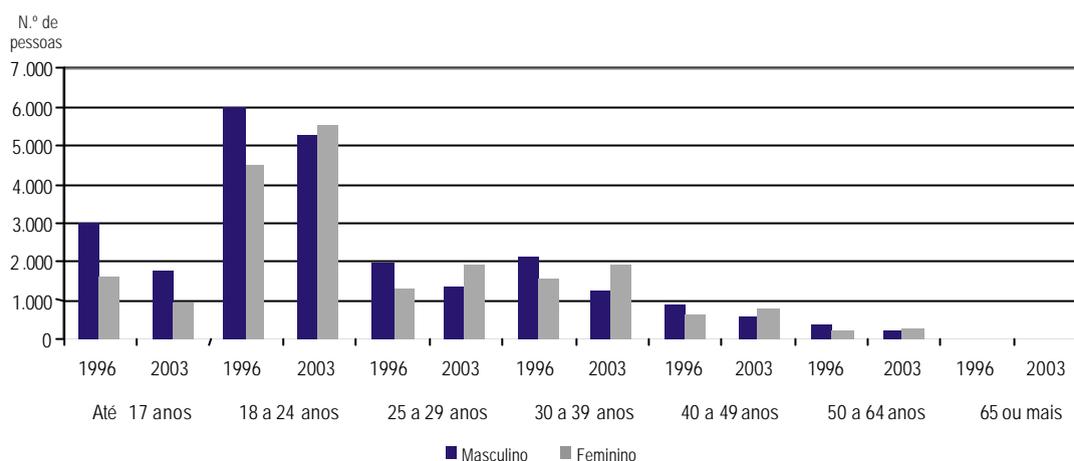


GRÁFICO 3 - FAIXA ETÁRIA DA POPULAÇÃO DE PRIMEIRO EMPREGO, POR SEXO - CURITIBA - 1996/2003
 FONTE: RAIS-MTE (1996/2003)

Observa-se, também, um acréscimo da população feminina em todos os níveis de idade, exceto até 17 anos, enquanto que a população masculina apresentou queda em todas as faixas etárias. Com essa constatação, infere-se que a redução no número de pessoas do primeiro emprego, de 1996 para 2003, mencionada acima, corresponde principalmente à população masculina.

Dessa maneira, entre 1996 e 2003, o número de indivíduos homens, no primeiro emprego, reduziu de 14.458 para 10.384, 28,2%, enquanto a população feminina aumentou 14,6%, isto é, de 9.769 para 11.193 pessoas.

Em 1996, a maior incidência de pessoas da população ocupada, 19,14%, estava na faixa de renda entre 2,01 e 3,00 salários mínimos e, em 2003, essa mesma parcela, expressa por 21,28%, também recebia a mesma faixa salarial.

No entanto, o nível de renda da maioria dos trabalhos de primeiro emprego reduziu. Em 2003, 32,42% dos participantes do primeiro emprego passaram a receber entre 1,01 a 1,50 salários mínimos, contrapondo-se aos 2,01 a 3,00 salários mínimos recebidos em 1996, por 27,81% dos participantes. A população feminina bem como a

masculina sofreram degradação, entretanto, a maioria dos homens que se empregava, pela primeira vez, em 1996, recebia de 2,01 a 3,00 salários mínimos; e as mulheres, de 1,51 a 2,00 salários (gráfico 4).

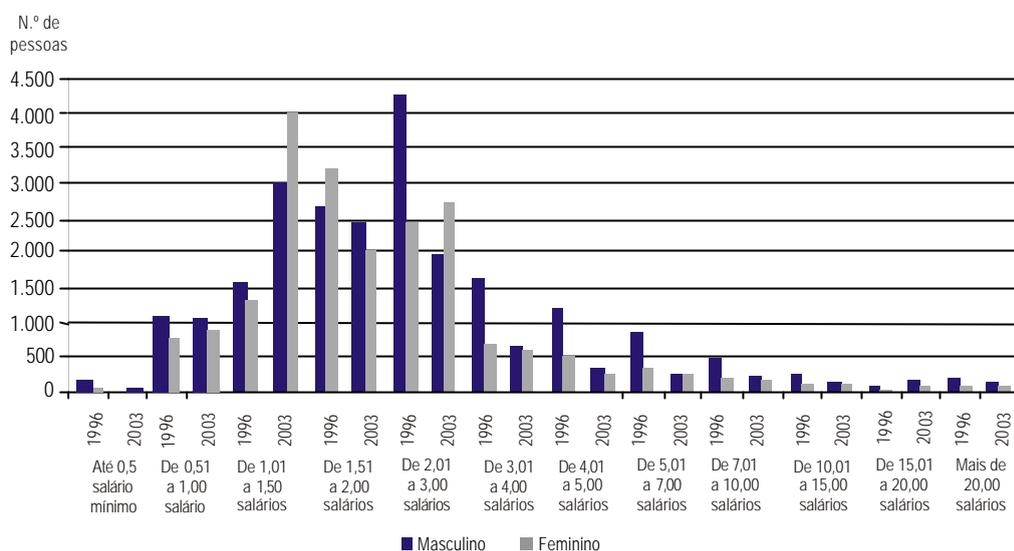


GRÁFICO 4 - FAIXA DE RENDA DA POPULAÇÃO DE PRIMEIRO EMPREGO, POR SEXO (EM SALÁRIOS MÍNIMOS) - CURITIBA-1996/2003

FONTE: RAIS-MTE (1996/2003)

A tendência crescente no nível de escolaridade dos empregados em Curitiba e da população de primeiro emprego não significou aumento no nível de renda. Os primeiros passos no mercado de trabalho estão exigindo maior nível de escolaridade, porém, ofertando menor número de salários mínimos.

Aproximadamente 50% da população do primeiro emprego situa-se entre 18 e 24 anos, tanto em 1996 quanto em 2003, e a ela atribui-se a redução do nível de renda. Por outro lado, ao envelhecer, a maior incidência dos indivíduos que têm o primeiro contato com o mercado de trabalho encontra-se na faixa de 2,01 a 3,00 salários mínimos até os 64 anos.

Em 1996, a população do primeiro emprego, com faixa etária acima de 24 anos, apresentava nível de escolaridade decrescente em relação à idade. Ou seja, quanto mais idoso, menor o grau de escolaridade do maior número de pessoas de cada faixa etária. Ao contrário de 1996, em 2003, essa relação se inverte, apresentando maiores níveis de escolaridade quanto mais velho for o indivíduo de primeiro emprego (quadro 1).

QUADRO 1 - NÍVEL DE ESCOLARIDADE E GRAU DE INSTRUÇÃO DA POPULAÇÃO DE PRIMEIRO EMPREGO, EM CURITIBA - 1996/2003

GRAU DE INSTRUÇÃO	1996								
	Até 17	18 a 24	25 a 29	30 a 39	40 a 49	50 a 64	65 ou mais	Ignorado	TOTAL
Analfabeto	79	221	87	106	51	32	1	0	577
4ª série incompleta	119	569	259	452	253	110	8	1	1.771
4ª série completa	390	1.161	489	674	339	121	1	6	3.181
8ª série incompleta	1.258	1.927	588	606	241	63	2	7	4.692
8ª série completa	1.446	2.109	579	655	280	85	8	6	5.168
2º grau incompleto	1.087	1.472	259	225	74	33	0	6	3.156
2º grau completo	168	1.948	448	441	138	46	4	1	3.194
Superior incompleto	8	734	113	71	24	6	1	0	957
Superior completo	5	276	358	338	99	43	2	0	1.121
Ignorado	78	141	63	66	33	22	0	7	410
TOTAL	4.638	10.558	3.243	3.634	1.532	561	27	34	24.227
GRAU DE INSTRUÇÃO	2003								
	Até 17	18 a 24	25 a 29	30 a 39	40 a 49	50 a 64	65 ou mais	Ignorado	TOTAL
Analfabeto	5	18	10	16	15	8	1	0	73
4ª série incompleta	31	68	28	60	38	17	2	0	244
4ª série completa	26	270	98	127	71	22	0	0	614
8ª série incompleta	276	560	184	226	130	44	1	0	1.421
8ª série completa	387	1.388	376	387	174	71	1	0	2.784
2º grau incompleto	1.472	1.824	238	204	65	24	0	0	3.827
2º grau completo	405	4.994	1.031	961	358	116	4	0	7.869
Superior incompleto	12	722	138	76	26	1	0	0	975
Superior completo	4	976	1.194	1.049	414	126	7	0	3.770
TOTAL	2.618	10.820	3.297	3.106	1.291	429	16	0	21.577

FONTE: RAIS - MTE

Observa-se que, em 2003, apesar de as pessoas no primeiro emprego receberem menos que os demais empregos da população ocupada, no reemprego, a maior incidência da população está na faixa de renda entre 2,01 e 3,00 salários mínimos. Em 1996, a maior concentração dos empregos de Curitiba correspondia à mesma do primeiro emprego, no nível salarial entre 2,01 e 3,00 mínimos. Conclui-se que hoje há uma melhor distinção entre os primeiros passos e aqueles já percorridos no mercado de trabalho, mostrando que a qualificação vem influenciando na conquista de melhores níveis de renda da população, no decorrer da vida profissional.

Quanto à nacionalidade, na quase totalidade, o primeiro emprego é representado pela população brasileira ou por naturalizados brasileiros, tanto no ano de 1996 quanto em 2003 (RAIS, 1996 e 2003).

2.2 Características com Relação ao Tipo de Vínculo com a Empresa, ao Tamanho do Estabelecimento, à Área de Atuação, ao Mês de Recrutamento e ao Tempo de Permanência no Emprego

Em busca de se identificar algum aspecto sazonal na admissão do primeiro emprego foram relacionadas informações quanto ao tipo de vínculo com a empresa e mês de admissão. Com base na RAIS (1996 e 2003), em 2003, 80,04% dos empregos eram de trabalhadores urbanos vinculados ao empregador, pessoa jurídica, 1,02% por pessoa física, por contrato de trabalho regido pela CLT, por prazo indeterminado; 0,2% representa admissão por trabalho temporário; 2,7% são servidores públicos não efetivos; 2,61%, aprendiz e 11,60%, Servidor regido pelo Regime Jurídico Único (federal, estadual e municipal) e Militar. Já em 1996, os contratos por prazo indeterminado, pessoa jurídica, eram de 93,28%, pessoa física 2,06%, temporários representavam 0,8%, servidores públicos não efetivos 0,22% e por regime Jurídico Único e Militar apenas 2,41%.

Chama-se a atenção para o aumento de trabalhos oferecidos e disponibilizados pelo regime único jurídico e militar que teve um acréscimo de 9,19 pontos percentuais, sendo responsável por 2.504 primeiros empregos em Curitiba. As demais variáveis relatadas acima não tiveram expressivas alterações e permanece a pessoa jurídica empregando mais no município.

Com base no gráfico 5, vê-se que a população ocupada total tem maiores índices de admissão nos meses de novembro e fevereiro, respeitando o ciclo de admissão das empresas. Enquanto isso, a população do primeiro emprego tem picos em julho, não apresentando relação com grau de escolaridade, e em dezembro, indicando uma relação com as férias escolares, visto que o perfil, levantado no item acima, mostra que o grau de escolaridade de maior incidência no primeiro emprego está entre 8ª série e 2º grau completo. Todavia, também não há relação entre o tipo da admissão nos meses do ano, exceto para o grupo de servidor regido pelo regime jurídico que tem maior número de contratações em janeiro, tanto em 1996 quanto em 2003.

Em 1996 e 2003, o tempo de emprego da população ocupada se concentrava mais nos períodos de 12 a 23,9 meses, ao passo que para o primeiro emprego o tempo de trabalho não ultrapassava 11,9 meses, tendo 45,24%, em 1996, e 43,10%, em 2003, deste grupo, permanecido de 6 a 11,9 meses. Porém, nota-se que, de 1996 para 2003, mais pessoas permaneceram apenas até 2,9 meses, indicando uma queda no período de permanência no primeiro emprego e uma transferência do número de pessoas que permanecia até 11,9 meses para menor tempo de emprego. Em 1996, essa parcela era indicada por 28,62% e, em 2003, representava 30,94%. Vale a pena ressaltar que não se trata de emprego temporário, pois a maior concentração de pessoas está em contrato com tempo indeterminado.

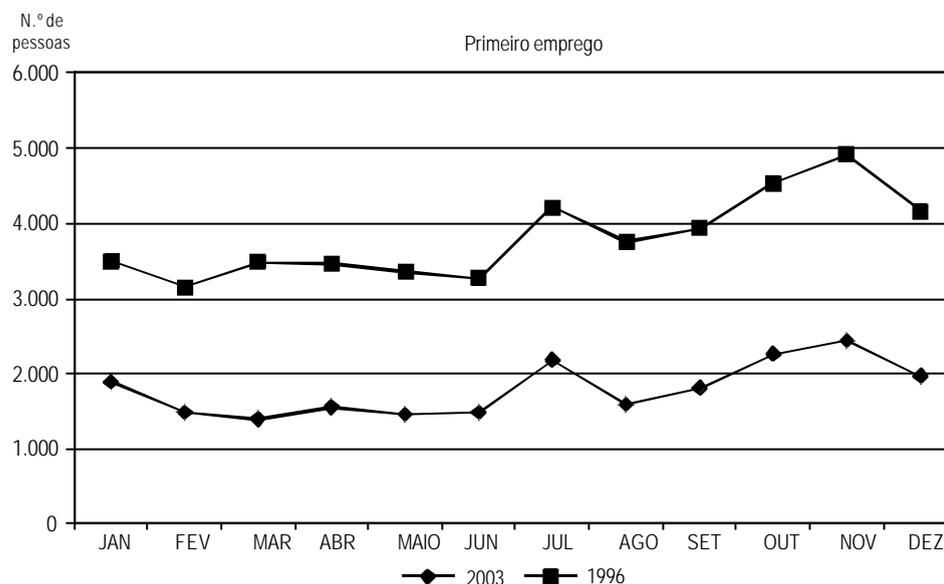
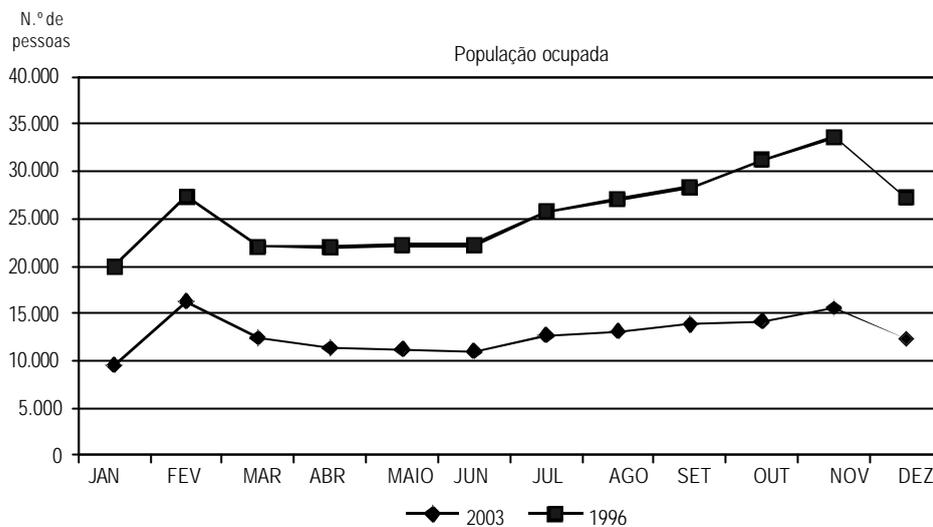


GRÁFICO 5 - MÊS DE ADMISSÃO DA POPULAÇÃO OCUPADA E DA POPULAÇÃO DE PRIMEIRO EMPREGO - CURITIBA - 1996/2003

FONTE: RAIS-MTE (1996/2003)

A maior incidência de pessoas que estão dando os primeiros passos no primeiro emprego está na área de serviços administrativos, tanto em 1996 quanto em 2003. Em seguida, esse grupo tem maior incidência, em 2003, na área de serviços de vendedores do comércio em lojas e mercados; e, em 1996, na área de serviços de turismo, hospedaria, serventes, higiene e limpeza, segurança e auxiliar de saúde.

Por faixa etária do primeiro emprego, jovens de até 17 anos tiveram mais ingressos em serviços administrativos nos dois períodos. Entre 18 e 24 anos, essa área também tem maior incidência de ingressos. Mas, entre 25 a 39 anos, em 2003, a maior incidência

de admissão fica por conta de profissionais de ciências e das artes, vindos, logo após, os trabalhos de vendedores de comércio em lojas e mercados. Em 1996, a área mais atrativa desta última faixa etária se concentrava em turismo, hospedaria, serventes, higiene e beleza, segurança e auxiliar de saúde, seguida da área de serviços administrativos. Em 2003, a faixa etária entre 40 e 49 anos repete a dobradinha vendas / ciência e artes, enquanto que em 1996, essa faixa etária também ingressou, com maior incidência nas áreas de turismo, hospedaria, serventes, higiene e limpeza, segurança e auxiliar de saúde, vindo, em seguida, o trabalho de produção industrial, operação de máquinas e condução de veículos.

No geral, o primeiro emprego está relacionado às atividades primárias e que exigem menor grau de instrução e qualificação. Vendedores, cozinheiros, limpeza, segurança, motoristas, entre outros. Essas atividades exigem o nível de educação de acordo com o perfil desses trabalhadores, 8ª série e 2º grau (RAIS, 1996 e 2003).

A faixa de renda recebida nesses empregos, citados acima, também corresponde ao nível de renda do perfil do grupo de primeiro emprego.

Quanto ao tamanho do estabelecimento, para a população do primeiro emprego, observa-se que a maior incidência, em 2003, está em estabelecimento de mais de 1.000 funcionários. Logo depois, as empresas de até 4 pessoas, microempresas, são as que mais empregam, seguidas por pequenos estabelecimentos que empregam de 5 a 49 pessoas. Em 1996, esse perfil era diferente, a maior incidência de pessoas ingressantes no mercado estava em empresas de micro e pequeno e médio porte. Houve uma transferência de empregos para empresas de grande porte no decorrer desse período, justificado pelo aumento no número de grandes empresas no município.

Chama-se a atenção para o nível de renda desses trabalhadores. Em 1996, das pessoas que entravam em empresas de micro e pequeno porte, a maior incidência recebia entre 1,51 e 2,00 salários mínimos, enquanto que em 2003 essas empresas passam a pagar menos para a maioria empregada, dependendo de 1,01 a 1,50 salários mínimos. As empresas de grande porte pagavam, em 1996, para o maior número de funcionários de 2,01 a 3,00 salários mínimos e permaneceram nessa mesma faixa em 2003. Releva-se, assim, que a redução no nível de renda do primeiro emprego, citada anteriormente, se dá por parte de empresas de micro, pequeno e médio porte, sendo as de 500 a 999 pessoas as que menos pagam, tendo em sua folha de pagamentos a maioria de pessoas na faixa de 0,51 a 1,00 salário mínimo, em 1996 e 2003. Apesar de o número de empregados, no primeiro emprego, ser maior, em 2003, nas grandes empresas, as melhores condições de pagamento não foram suficientes para compensar a redução das demais empresas de menor porte, entre 1996 e 2003 (RAIS, 1996 e 2003).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os aspectos abordados sobre o primeiro emprego permitem apontar que houve redução da população desse grupo entre 1996 e 2003, não acompanhando o crescimento do número de empregos da população ocupada no mesmo período, e aproximadamente 50% dos primeiros empregos situam-se em uma faixa etária entre 18 e 24 anos, com as pessoas ingressando mais tarde.

Houve uma redução da renda na maioria do grupo, de 2,01 a 3,00 salários mínimos para 1,01 a 1,50 salários, provocada principalmente por empresas de pequeno porte. Já empresas de grande porte estão empregando mais funcionários em 2003 que em 1996, mantendo a faixa salarial entre 2,01 e 3,00 salários mínimos.

As áreas que exigem menor qualificação são as que mais empregam essa população, como o setor de vendas, de comércio, de cozinheiros, de motoristas, entre outros, tendo o setor de turismo empregado mais esses ingressantes, em 1996 e, em 2003, característica que passou para atividades administrativas.

O nível de ensino dos trabalhadores aumentou, passando de 8ª série completa para 2º grau completo, revelando que houve uma melhora na qualificação. O número de mulheres estudando aumentou mais que o de homens, principalmente, no ensino superior, assim como é maior, também, no primeiro emprego entre 18 e 24 anos, em 2003. Já a população mais velha que ingressava no mercado de trabalho em 1996 tinha níveis de ensino bem inferiores, em 1996, se comparados aos registrados em 2003.

Contudo, notam-se transformações no mercado de trabalho para o primeiro emprego, refletindo mudanças nas características sociais de Curitiba, no crescimento da economia na capital paranaense e na recessão que o país sofreu nos últimos anos, registrados principalmente pelo menor número de absorção das empresas para o primeiro emprego da população ocupada.

REFERÊNCIAS

GUIMARÃES, Roberto. **Novos indicadores de qualidade de vida**. ICONS (CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE INDICADORES DE DESENVOLVIMENTO HUMANO SUSTENTÁVEL E QUALIDADE DE VIDA). Curitiba, outubro de 2003.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo 2000**. Disponível em: <www.ibge.gov.br>. Acesso em: jun. 2003.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Caracterização e tendências da rede urbana do Brasil**: redes urbanas regionais: SUL/IPEA, IBGE, UNICAMP/IE/NESUR, IPARDES. Brasília: IPEA, 2000. v.6.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. Ipeadata – Indicadores. Disponível em: <www.ipea.gov.br>. Acesso em: 30 ago. 2002.

INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Competitividade da indústria paranaense**: uma análise setorial. Curitiba, 1994.

INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Indicadores e mapas temáticos**. Paraná, 2002. CD.

MTE. **RAIS**, 1996, 1999 E 2001. CDROM, 2003.

RAIS. Ministério do trabalho e Emprego. **RAIS**, 1996, 1999 e 2001. CDROM, 2003.

A INDUSTRIALIZAÇÃO E O DESENVOLVIMENTO DO MUNICÍPIO DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS, NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA

Márcia Valkíria Lupack*

Orientador: Prof. Gilson Batista de Oliveira

RESUMO

Esta pesquisa foi elaborada, relacionando os aspectos da industrialização e do desenvolvimento regional. Como objetivo geral, pretende-se identificar a relação existente entre o desenvolvimento recente da indústria automobilística e os indicadores de qualidade de vida, na cidade de São José dos Pinhais, na Grande Curitiba. Para se atingir o objetivo, foi realizado um levantamento de dados junto ao Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social e ao Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística para captação das informações necessárias. Após o estudo, pôde-se constatar que a industrialização gerou crescimento do município, trazendo inúmeros benefícios em todas as direções.

Palavras-chave: industrialização; desenvolvimento; São José dos Pinhais.

* Acadêmica do 4º ano do Curso de Ciências Econômicas. Bolsista do Programa de Apoio à Iniciação Científica (PAIC/2004) do Centro Universitário Franciscano do Paraná. E-mail: mvalkíria@bol.com.br

INTRODUÇÃO

A presente pesquisa, elaborada no âmbito da industrialização e desenvolvimento regional, analisa os impactos da indústria automobilística na economia, verificando quais são os respectivos encadeamentos, em determinada região, bem como por quais meios tal industrialização pode ser transformada em desenvolvimento.

Conforme Oliveira e Souza-Lima (2003) e Hilhorst (1973), o desenvolvimento regional ocorre pela interação dos indivíduos que constituem a sociedade, com a finalidade de se alcançar um objetivo comum para transformar o impulso de crescimento da região em desenvolvimento (melhoria da qualidade de vida).

O segmento da indústria automobilística no Brasil promoveu, recentemente, uma intensa reestruturação produtiva e organizacional, o que tornou o país mais competitivo em termos de produtos e de processos de produção, apresentando um desenvolvimento constante em busca de resultados cada vez mais satisfatórios.

Por meio do desenvolvimento do setor automobilístico, combinado ao da cadeia produtiva nacional, é possível que tais resultados se convertam em crescimento da região na qual é instalada a unidade produtiva centralizadora. O município de São José dos Pinhais, a partir da década de 1990, tornou-se uma dessas regiões.

Dessa forma, o objetivo deste estudo é demonstrar de que forma a indústria automobilística contribuiu e continua contribuindo para o desenvolvimento da cidade de São José dos Pinhais, localizada na Região Metropolitana de Curitiba, no Estado do Paraná. Ademais, pretende-se discutir a relação existente entre o desenvolvimento recente da indústria automobilística e os indicadores de qualidade de vida na região de São José dos Pinhais.

1 O DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Uma região desenvolvida caracteriza-se, principalmente, pela concentração das atividades econômicas e pelo alto desempenho dos indicadores de qualidade de vida. Esse tipo de região pode ser chamado de centro nodal¹, que é uma região de intersecção das cidades, no qual há um relacionamento com base no intuito de desenvolvimento, inclusive, o de seu sistema de transporte e comunicação (HILHORST, 1973).

¹ A idéia de região nodal é inspirada na Teoria dos Pólos de Crescimento de Perroux (1967). O espaço polarizado atrai investimentos e concentra a riqueza regional.

Na visão de Hilhorst (1973), a região pode ser encarada como um conjunto de subsistemas interatuantes, sendo cada subsistema uma região mais ou menos integrada dentro do sistema como um todo. Uma região é constituída por um sistema com vários subsistemas em constante mudança. Uma cidade que se torna um centro de decisões atrai várias atividades e, geralmente, todas as outras cidades dependem de suas ações.

Quando um sistema é formado, ocorre a possibilidade de integração dos demais sistemas, e cada elemento de cada subsistema pode ser mais bem utilizado. Os aspectos do processo de organização da região se baseiam no estabelecimento de canais de comunicação e, por conseguinte, em inovações mais rápidas da estrutura econômica. Este último aspecto será exercido especialmente por empresários cientes das possibilidades da especialização econômica em outros lugares que não a cidade central. Isso resultará em futura integração econômica, a qual será ampliada a um grau maior, ou seja, integração social e política, pelo desenvolvimento posterior de uma rede viária. Ao se atingir um certo grau de desenvolvimento, as cidades serão bem diferentes entre si, caracterizadas pela homogeneidade ou pela heterogeneidade social (HILHORST, 1973).

De acordo com Lampard e Friedman², é essa heterogeneidade social, da qual surge a mentalidade urbana, alicerçada na racionalidade e não na religiosidade, que reflete vitalidade e um anseio por mudança, ao invés de cultivar um profundo sentimento de tradição.

A inovação, da qual a transformação tecnológica é apenas um dos aspectos, ocorrerá mais facilmente na cidade do que no meio rural, e é ali que ocorrerá uma amplitude relativamente grande de antecedentes e funções que causam a disponibilidade de um grande número de informações, bem como mais acesso a um maior número delas.

A teoria do desenvolvimento regional, na obra de Hilhorst (1973), está ligada ao modelo centro-periferia. Assim, pode-se verificar como surgem os centros de poder sócio econômico e político administrativo sob o impacto do fator de distância, bem como as economias de escala e de aglomerações, que atuam como laboratórios criadores de inovações.

Na análise de Perroux (1967), aperfeiçoada por Siebert, como comenta Hilhorst (1973), estuda-se um certo número de fatores de crescimento, em termos de sua origem e efeitos locacionais, tais como crescimento dos estoques de capital e trabalho e aumentos

² *Apud* HILHORST, 1973.

relacionados da procura de bens de consumo e de bens de capital. Por isso, Siebert diz que, se a taxa de retorno do capital for maior no centro ou pólo, haverá a tendência de um fluxo de rendas investíveis, proveniente de muitos pontos da região em direção ao centro.

No entanto, a causa das diferenças nas taxas de retorno de capital não poderá ser atribuída à acumulação de capital em si, de modo que esse fator não pode ser considerado isoladamente como causa dos efeitos de polarização. As inovações são a princípio causa dessas diferenças e, como as inovações tendem a ocorrer principalmente nos pólos, a acumulação de capital é, por esse motivo, aparentemente um fator polarizante. Similarmente, a nova oferta de trabalho não causará efeitos polarizantes.

Friedman, com explica Hilhorst (1973), resume em seu livro os fundamentos da teoria de desenvolvimento regional:

1. As economias regionais são abertas ao mundo globalizado e, por isso, estão sujeitas a influências externas;
2. O grau de desenvolvimento econômico regional é estimado extramuros, isto é, fora dos limites da região;
3. A transformação com sucesso do crescimento do setor de exportação para o crescimento do setor de atividades não-básicas depende da estrutura sócio-política da região, da distribuição local da renda e de padrões de despesas;
4. A liderança política local é fator decisivo para o êxito da adaptação à transformação externa. Porém, a qualidade da liderança depende da experiência anterior de desenvolvimento da região;
5. O nível de desenvolvimento econômico regional pode ser considerado, em parte, como um problema de localização das empresas;
6. O desenvolvimento econômico tende a acontecer na matriz das regiões urbanas. Por meio dessa matriz, se organiza a economia espacial evolutiva;
7. Os fluxos de trabalho tendem a exercer uma força de equilíbrio sobre os efeitos de bem-estar do desenvolvimento econômico. Entretanto, podem ocorrer resultados contrários;
8. Se o desenvolvimento econômico for mantido por longos períodos, sua incidência pode agir no sentido de uma integração progressiva da economia regional.

Para Perroux (1967), assim como para Hilhorst (1973), o desenvolvimento de uma região depende muito do comportamento de sua cidade mais importante. No estudo em questão, o desenvolvimento da cidade de São José dos Pinhais está associado, para não dizer dependente, ao desenvolvimento de Curitiba, que é a cidade polarizadora da região.

2 INDUSTRIALIZAÇÃO DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS

A cidade de São José dos Pinhais, localizada na Região Metropolitana de Curitiba, conta com um vasto potencial industrial, um comércio bem organizado, terras férteis, as quais possibilitam a exploração agrícola. O município apresenta ótima infra-estrutura, um aeroporto internacional e é servido por rodovias que interligam o município com o resto do país.

O município faz fronteira com Curitiba, Piraquara, Morretes, Guaratuba, Tijucas do Sul e Mandirituba. Tais limites são demarcados pelos rios que cortam a região, entre os quais destaca-se o rio Iguaçú. Por causa desses rios, foi possível a instalação de duas usinas hidrelétricas que vieram a proporcionar maior progresso ao município, além de serem utilizados para pesca e constituírem uma bela paisagem (PIVA, 1997).

Na década de 1960, completou-se a ligação rodoviária de Curitiba com São Paulo e Porto Alegre e Joinville. Com essas ligações pavimentadas, o custo do transporte foi reduzido, beneficiando de imediato o parque industrial do centro-sul, e abrindo setores locais para o acesso ao grande mercado nacional em fase final de integração, estimulando as atividades decorrentes das vantagens comparativas de cada uma das regiões assim integradas e abrindo perspectivas de crescimento e diversificação em novos patamares de escala e tecnologia (PIVA, 1997).

A pesquisa desenvolvida por Piva (1997) demonstra que a passagem da BR-2 para BR-116, a leste de Curitiba, e a posterior pavimentação da BR-376, de Curitiba a Joinville e sua ligação com a BR-101, bem como a posterior construção da BR-277, novo traçado rodoviário para Paranaguá, colocaram São José dos Pinhais em posição privilegiada em relação a um dos entroncamentos viários mais importantes do Brasil, portanto, em melhores condições para beneficiar-se dos estímulos à industrialização advindos das políticas nacionais e estaduais do que a quase totalidade das outras cidades do Estado. Como Curitiba foi a cidade que mais se beneficiou desse processo de integração rodoviária, transformando-se no principal ponto de convergência dos fluxos de mercadorias de toda Região Sul, as vantagens de localização de São José dos Pinhais ficaram ainda mais nítidas, pois passaram a incluir também os fluxos que convergem em Curitiba vindos do Norte, do Oeste e do Sudoeste.

Em relação ao impacto da instalação das indústrias, como demonstra Marcelino (1997), o primeiro resultado pode ser visto mediante o crescimento populacional. Entre 1970 e 1981, a população total do município passou de 34.124 para 70.637 habitantes, um crescimento de 107%. Esse crescimento foi desencadeado praticamente em sua totalidade na área urbana, que passou de 21.475 para 56.804, enquanto a área rural

permaneceu com sua população quase estável, passando de 12.649 para 13.830, com crescimento de apenas 9%.

Hoje em dia, pode-se verificar que a população do município é de cerca de 250.000 habitantes. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, o crescimento demográfico da região é de aproximadamente 4,84% ao ano.

A população é composta principalmente por: Poloneses (Colônia Murici e Colônia Zacarias); Italianos (Barro Preto, Santo Antônio da Roseira e Colônia Rio Grande); Alemães (Colônia Afonso Pena, Colônia Murici e Colônia Zacarias); Suecos; Japoneses; Belgas; Russos; Portugueses; Asiáticos e outros. De acordo com Piva (1997), a Colônia Murici, constituída essencialmente de poloneses, conta com 1.376 habitantes (dados fornecidos pelo IBGE).

Em se tratando de infra-estrutura, percebe-se que 97,24% da população desfruta de abastecimento de água, 37,41% dos domicílios possuem sistema de esgoto, 70% das residências contam com energia elétrica e telefonia via fibra ótica. Com relação à economia do município, 50% representam a indústria, 46% o comércio e 4% produtos primários. Entre as escolas, 64 delas são municipais, 24 são particulares, 20 são estaduais, três são técnicas e 1 é universidade. A população empregada está dividida no setor de serviços com 42% de representatividade; indústrias com 23%; comércio com 15%; construção civil 10%; outras atividades, 10%.

A criação de um pólo automotivo no Paraná, um estado que até então tinha sua economia voltada para a agricultura, possibilitou um avanço no desenvolvimento da região nos aspectos econômico, urbano e social, já que passou a contar com mais um importante fator gerador de riqueza.

Todavia, é possível verificar problemas advindos da falta de planejamento, entre eles, os problemas sociais que repercutem diretamente na qualidade de vida das pessoas da região e próximas a ela.

A região de São José dos Pinhais, antes de se tornar um importante pólo industrial, primeiramente, fez parte do principal Espaço de Planejamento do Governo Jaime Lerner, que visava a alterar as características produtivas do Estado. Com sua equipe, traçou um conjunto de incentivos, estrategicamente disponibilizados no intuito de atrair as melhores e maiores indústrias do segmento automobilístico. (PIVA, 1997; MARCELINO, 1997).

O município de São José dos Pinhais reúne um conjunto de infra-estrutura básica que o coloca em posição de destaque, como uma região nodal ou sistema, conceito de Hilhorst (1973), além de localização estratégica para as empresas que ali se instalaram visando ao Mercosul e ao restante do mundo como mercado a ser explorado.

Nesse contexto, o município utiliza-se de um sistema que permite: planejar, estruturar, implementar, executar, controlar e fazer com que a sociedade participe e canalize os recursos para o desenvolvimento do município. O sistema utilizado é o Plano Diretor: obrigatório para município com mais de 20 mil habitantes. Com o Plano Diretor desenvolvido e aprovado pela câmara de vereadores, o município não apenas atende a um requisito legal da Constituição Federal, como também organiza os resultados de seu crescimento de forma planejada.

Entre as diretrizes contidas no Plano Diretor, está a melhoria da qualidade de vida dos habitantes da cidade, pois a região é afetada pela favelização, gerada pela expectativa de emprego que não se efetiva, quer seja pelo despreparo do trabalhador, quer pelo excesso de oferta, causando assim o aumento da violência.

Cabe lembrar que, no início do primeiro mandato do prefeito Luiz Carlos Setim, as montadoras começaram a se instalar na cidade, graças à política de atração de investimentos. Dessa industrialização ocorre a maior evolução da cidade, num processo acentuado ano a ano.

A cidade tem vários pólos industriais em desenvolvimento, que investem quantias significativas, trazendo com isso a melhoria da cidade, como a pavimentação de 80Km de vias e 120 Km de antipó, além da geração de mais de 12 mil empregos. Também foram cedidos 83 alvarás para construção de indústrias e 2.098 alvarás para residências, beneficiando uma população que hoje está em torno de 250 mil habitantes.

No Urbanismo, verificaram-se 2.040 obras para o comércio, indústria e residências. Com todas essas transformações, ocorridas de 1997 até os dias de hoje, São José dos Pinhais conta com 900 indústrias instaladas na cidade, 3.552 estabelecimentos comerciais, 3.290 empresas prestadoras de serviços e 3.290 profissionais liberais autônomos, além de 52 outras formas institucionais de movimentar a cidade.

Apesar de todo o planejamento, visando à criação de fatores positivos e fundamentais para a economia e o bem-estar da população em geral, é possível constatar pontos falhos no processo, como por exemplo: baixa capacidade de fornecimento e participação por parte das indústrias locais; falta de preparação da mão-de-obra local para ocupação dos postos de trabalho com maior grau de qualificação, concentração de investimentos, concentração de forte arrecadação, favelização, aumento da criminalidade, elevação dos custos de moradia, falta de segurança, aumento da demanda por serviços essenciais (educação e saúde) sem a contrapartida do município e elevado nível de isenção de impostos.

3 INDICADORES SOCIOECONÔMICOS DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS

O Município de São José dos Pinhais recebeu investimentos externos, superiores a 3,5 bilhões de reais, que foram aplicados na cidade pelo setor industrial, principalmente, pela indústria automobilística³, em fábricas mecânicas, fornecedoras de montadoras, cosméticos, eletrodomésticos, alimentícias e moveleiras. Esse volume de recursos não está considerando a Nissan, que já produz em São José dos Pinhais, proporcionando uma arrecadação substancial para o município, desde 2003.

Segundo a Amcham, com as montadoras expelindo veículos prontos para os mercados interno e externo, as exportações das marcas instaladas no Paraná cresceram 390% de 1999 para 2000. O salto das exportações de automóveis foi ainda mais alto: de US\$ 48,5 milhões para US\$ 582,6 milhões. A concentração de grupos como Renault, VW/Audi, Chrysler e Volvo também fizeram o estado galgar o posto de segundo pólo automotivo do País, atrás apenas do ABC paulista. No ano passado, saíram 140 mil unidades das novíssimas fábricas de São José dos Pinhais, Curitiba e Campo Largo, ou seja, 8% da produção nacional.

Em suma, de acordo com informações da Amcham, a indústria contribuiu para o crescimento com 73%, o comércio com 13%, o setor de prestação de serviços com 13% e a agricultura com 1%. O ICMS aumentou em 27% de 1997 para 1998; em 31% de 1998 para 1999; em 36% de 1999 para 2000; e de 2000 para 2001, o crescimento foi de 16%. O quadro – 1, traz os números da evolução proporcionados pela industrialização no município.

QUADRO 1 - INDICADORES SOCIOECONÔMICOS DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS

ITEM	1995	2000	% CRESCIMENTO
PIB/milhões	918	2.120	131
Receita/milhões	54	103	91
Renda <i>per capita</i> /ano	6.594	9.451	43

FONTE: IPARDES

A industrialização trouxe também melhoria em termos sociais. O Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDH-M) que era de 0,78, em 1991, passou para 0,80 no ano 2000. Essa evolução foi provocada, fundamentalmente, pela elevação do indicador de renda *per capita* que representa um terço do IDH-M.

³São José dos Pinhais é a 49ª cidade do país entre as 100 indicadas na pesquisa em termos de oportunidades de negócio e o terceiro pólo automobilístico do Brasil, ficando atrás apenas de São Paulo e Minas Gerais. Atualmente, abrigando quatro montadoras: Renault, Audi, Volkswagen e Nissan.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma cidade como São José dos Pinhais, que embora esteja na periferia do chamado centro nodal da Região Metropolitana de Curitiba, apresenta, após a industrialização, um alto grau de concentração de atividades econômicas. É uma cidade de intersecção com outras cidades onde existe um relacionamento alicerçado no intuito de desenvolvimento.

De acordo com Piva (1997) e Marcelino (1997), o crescimento do pólo industrial do município de São José dos Pinhais pode ser explicado também pelo motivo de a prefeitura municipal, desde fins da década de 1960, estimular a vinda de indústrias, mediante incentivos fiscais e tributários. Cabe lembrar que, na década de 1990, o município estava inserido no programa do próprio governo do Estado.

Por fim, é possível notar que em virtude da implantação das indústrias ocorre uma grande evolução na cidade de São José dos Pinhais: aumento de empregos, ampliação das exportações, crescimento do comércio, crescimento do PIB, pavimentação de diversas vias para facilitar o transporte e melhoria das condições de desenvolvimento para a região como um todo.

Assim, São José dos Pinhais que, até o início dos anos 1990, era apenas uma cidade com ares de interior, tem seu nome inserido no contexto mundial e gera parte do produto industrial no Estado do Paraná.

REFERÊNCIAS

- CÂMARA AMERICANA DE COMÉRCIO (AMCHAM). Disponível em: <<http://www.amcham.com.br/revista/revista2002-07-11>>. Acesso em: abr. 2005.
- HILHORST, G M. **Planejamento regional**: enfoque sobre sistemas. Zahar: Rio de Janeiro, 1973.
- MARCELINO, Joana S. **Crescimento econômico do município de São José dos Pinhais**. Curitiba, 1997. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) - Faculdades Bom Jesus.
- OLIVEIRA, Gilson Batista de; SOUZA LIMA, José Edmilson de. Elementos endógenos do desenvolvimento regional: considerações sobre o papel da sociedade local no processo de desenvolvimento sustentável. **Revista da FAE**, Curitiba, v.6, n.2, p.29-37, maio/dez. 2003.
- PERROUX, F. **A economia do século XX**. Herder: Lisboa, 1967.
- PIVA, Fabiana da Costa. **A industrialização da Região Metropolitana de Curitiba no período de 1970 a 1997**. Curitiba, 1997. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) - Faculdades Bom Jesus.

FONTES CONSULTADAS

- INSTITUTO DE TECNOLOGIA DO PARANÁ (TECPAR). Disponível em: <<http://www.tecpar.br/paranaagroindustrial/AtivTecn/Qualidade.htm>> Acesso em: abr. 2005.
- KANOPUS. Disponível em: <<http://www.kanopus.com.br/hotbanner.saojosedospinhais>> Acesso em: abr. 2005.

COOPERATIVA DE CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA: UM ESTUDO DE CASO SOBRE O SICREDI

Jessé Aquino Rodrigues*

Orientador: Prof. Gilson Batista de Oliveira

RESUMO

Enquanto os bancos visam a maximizar os seus lucros, as cooperativas de crédito prestam serviços aos seus associados mantendo os recursos na comunidade e facilitando o acesso ao crédito. Assim, o cooperativismo de crédito no Brasil iniciou, nos últimos anos, um processo de franca expansão, sem deixar de lado os aspectos de segurança necessários a um crescimento sustentável. Diante disso, o objetivo principal deste estudo é levantar as características e os benefícios econômicos provocados pelo cooperativismo de crédito na Região Metropolitana de Curitiba, alternativamente a um cenário de elevada concentração de renda e de recursos financeiros de terceiros.

Palavras-chave: Crédito; cooperativa de crédito; desenvolvimento.

* Acadêmico do 4º ano do Curso de Ciências Econômicas. Bolsista do Programa de Apoio à Iniciação Científica (PAIC/2004) do Centro Universitário Franciscano do Paraná. E-mail: jesse@sicredipr.com.br

INTRODUÇÃO

No Brasil, o cooperativismo de crédito iniciou basicamente no meio rural, com o objetivo de se levantarem recursos das comunidades, contribuindo, assim, para o próprio desenvolvimento desse meio. Hoje, o sistema cooperativo de crédito é atuante também nos centros urbanos e nas diversas atividades profissionais existentes.

A sociedade cooperativa é uma sociedade que pode ser criada por um pequeno grupo de pessoas que, com recursos individuais, formarão um capital coletivo que deve garantir suas atividades.

Neste trabalho, são abordados os seguintes aspectos: a importância do crédito no desenvolvimento, a evolução histórica do cooperativismo de crédito, seu funcionamento, seus benefícios e a sua importância para um desenvolvimento econômico sustentável nas localidades onde atua, gerando melhores perspectivas de qualidade de vida e de bem-estar das comunidades, com dados e resultados do Sistema de Crédito Cooperativo, focando a Região Metropolitana de Curitiba.

1 CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO

Em sua obra "Teoria do Desenvolvimento Econômico", o economista austríaco Joseph A. Schumpeter (1982) diferencia crescimento e desenvolvimento. Quando há apenas crescimento, a economia funciona alicerçada em um sistema de fluxo circular de equilíbrio, cujas variáveis aumentam somente em função da expansão demográfica. Isso porque, no fluxo circular, não existe inovação, logo, não há necessidade de crédito, nem de empresário inovador. Por conseguinte, os lucros são normais e os preços aproximam-se aos da concorrência perfeita. O desenvolvimento ocorre quando se tem inovação tecnológica, por obra de empresários inovadores, financiados pelo crédito bancário.

Como o empresário normalmente não possui recursos próprios suficientes para seus investimentos, o crédito torna-se uma necessidade real para o crescimento de seus negócios. Na obra *Desenvolvimento Econômico*, tem-se:

No mundo capitalista moderno, o crédito tem uma importância considerável para o financiamento do consumidor, na compra de bens, como do produtor, no custeio do giro de seus negócios. [...] Com o dinheiro, ou com o crédito, o empresário adianta gastos com matérias-primas, equipamentos e trabalhadores produtivos e antecipa lucros, com os quais pagará os empréstimos. Nesse sentido, os investimentos globais passam a ser estimulados pelo crédito bancário, o que dinamiza o crescimento econômico (SOUZA, 1997, p.180).

Para Gudin (1974, p.56), em Princípios de Economia Monetária, o crédito é “(...) um dos caracteres essenciais da economia moderna”.

As observações anteriores demonstram que “o desenvolvimento de um grande país depende fortemente do acesso, por parte dos cidadãos menos favorecidos e daqueles responsáveis por pequenos negócios, aos serviços financeiros” (PINHEIRO, 2004, p.5).

Em Schardong (2002, p.11-14) há o relato de Gustavo Loyola, explicando a escassez do crédito na economia brasileira. Loyola ressalta que o volume de crédito concedido é baixo; e seu custo, proibitivo e prejudicial ao crescimento dos negócios. Especificamente, no caso das pequenas e médias empresas, o maior obstáculo reside na assimetria de informações, ou seja, os potenciais emprestadores de recursos, não dispondo de informações sobre os tomadores, acabam recusando a concessão do crédito ou cobrando um custo exorbitante para cobrir os riscos dessa seleção adversa.

A solução dos problemas da falta de crédito, principalmente, nas pequenas e médias empresas, incluídos aí os produtores e empresários rurais, somente ocorrerá quando suas causas fundamentais forem enfrentadas com políticas governamentais adequadas.

1.1 Crédito Cooperativo e Crescimento

Uma alternativa para as demandas de crédito e serviços financeiros, em geral, tem sido encontrada no cooperativismo de crédito. Muitos países, como Alemanha, Bélgica, Holanda e Estados Unidos, já apresentam esse modelo com resultados satisfatórios. A finalidade das cooperativas de crédito é disponibilizar, mediante os recursos nela aplicados, crédito para os associados e empréstimos para os tomadores, com rotatividade e multiplicação dos recursos aplicados na instituição, de fundamental importância para a organização econômica da comunidade, gerando a circulação de moeda na localidade.

Bittencourt (2000), define a cooperativa de crédito como uma associação que fornece basicamente os mesmos serviços prestados pelos bancos: financia a produção e os investimentos, cobra contas, fornece talão de cheques, opções de aplicações e adianta dinheiro para fazer negócios (microcrédito). Por outro lado, é diferente de um banco, pois seus proprietários são os próprios associados e não precisa haver lucro para funcionar, bastando ser remunerada o suficiente para saldar suas próprias contas. Seu custo é rateado entre o quadro social, na forma de juros e pequenas taxas.

Assim, quanto menor for o custo da cooperativa, menores podem ser os juros e as taxas cobradas por elas. Enquanto os bancos lucram especulando com o dinheiro que arrecadam, as cooperativas de crédito podem fazer com que os recursos arrecadados na

comunidade fiquem na comunidade e, sobretudo, com os associados, fomentando o desenvolvimento local, com taxas de juros sempre inferiores ao mercado, menos burocracia e maior agilidade.

Para Schardong (2002), a cooperativa de crédito objetiva promover a captação de recursos financeiros para financiar as atividades econômicas dos cooperados, a administração das suas poupanças e a prestação dos serviços da natureza por eles demandada.

Domingues (2002) demonstra que, no capitalismo que cerca o mercado financeiro, as cooperativas de crédito são um marco entre o capital e o desenvolvimento social. “O Solidarismo Cooperativista é, por sua natureza, antiespeculativo”, já que a união entre pessoas para coletivamente promover seu autodesenvolvimento econômico transcende o contraste da especulação capitalista.

Pinho (2004) vai além, comentando que as cooperativas de crédito estão sendo consideradas interessantes nichos de trabalho e renda, em um mercado cada vez mais restrito e uma economia que permanece estagnada, com um PIB insuficiente para acompanhar o aumento anual da população brasileira. Acrescenta que o cooperativismo, graças às suas dimensões econômicas, sociais, educacionais, culturais e éticas, tem importante papel a desempenhar na inclusão social, posto que as cooperativas de crédito são a espinha dorsal de qualquer projeto de desenvolvimento, seja do setor cooperativo, seja da própria economia brasileira como um todo.¹

O cooperativismo de crédito no Brasil, segundo dados do Banco Central, respondia, em dezembro de 2003, por 2,14% das operações de crédito realizadas no âmbito da área bancária do sistema financeiro nacional e possuía 2,24% do patrimônio líquido total da área bancária do sistema financeiro nacional, atendendo a quase dois milhões de pessoas. “Apesar do potencial de crescimento do segmento no Brasil e da importância que vem adquirindo, é grande o desconhecimento sobre cooperativismo de crédito em nosso País” (PINHEIRO, 2004, p.8).

¹As cooperativas de crédito são um importante instrumento de desenvolvimento em muitos países. Cerca de cem países do mundo em setecentas mil cooperativas (dados da Aliança Cooperativa Internacional) buscam melhoria nas demandas de crédito e serviços financeiros em geral por meio das cooperativas de crédito. Na Alemanha, as cooperativas de crédito contam com cerca de 15 milhões de associados e, segundo Meinen (2002), respondem por cerca de 20% de todo o movimento financeiro bancário do país. Na Holanda, o banco cooperativo Rabobank atende a mais de 90% das demandas financeiras rurais. Ainda segundo Meinen, estima-se que vinte e cinco por cento dos norte-americanos sejam associados a uma cooperativa de crédito. Schardong (2002), citando dados fornecidos pela Agência de Estatística da União Européia, de 2000, menciona que 46% do total das instituições de crédito da Europa eram cooperativas, participando com cerca de 15% da intermediação financeira.

1.2 Breve História do Cooperativismo de Crédito

O Cooperativismo é um instrumento de organização econômica da sociedade, criado na Europa, no século XIX, caracterizando-se como uma forma de ajuda mútua, mediante cooperação e parceria. Em 1.844, em Rochdale, na Inglaterra, foi criada, com 28 associados, a Sociedade dos Probos Pioneiros de Rochdale, a qual iria se transformar, em 1852, na Cooperativa de Rochdale, considerada, historicamente, como a primeira cooperativa formal no mundo. Em 1895, foi criada a Aliança Cooperativa Internacional (ACI), em Londres, como órgão de cúpula do cooperativismo mundial, cuja sede, hoje, é em Genebra (Suíça).

Apenas dois anos após a fundação da primeira cooperativa de crédito das Américas, em 1900, em Quebec, no Canadá, o cooperativismo de crédito brasileiro iniciou seus trabalhos. Em dezembro de 1902, foi constituída a primeira cooperativa de crédito brasileira, pelas mãos do padre suíço Theodor Amstad, inspirado no modelo Raiffeisen. Inicialmente conhecida como Caixa de Economia e Empréstimos Amstad, a cooperativa foi posteriormente batizada de Caixa Rural de Nova Petrópolis e continua em atividade até hoje, no município de Nova Petrópolis/RS, sob a denominação de Cooperativa de Crédito Rural Nova Petrópolis – SICREDI Pioneira.

Entre 1902 e 1964, ainda surgiriam 66 cooperativas de crédito do tipo Raiffeisen no Rio Grande do Sul. Em 1906, foi constituída a primeira cooperativa de crédito do tipo Luzzatti (aberta ao público – livre associação) no Brasil, no município de Lajeado/RS, denominada Caixa Econômica de Empréstimo de Lajeado. Essa cooperativa continua em atividade até hoje.

A Organização das Cooperativas Brasileiras foi criada em 1971, para atuar com o representante legal do sistema cooperativista nacional e como órgão técnico consultivo ao governo, congregando as organizações estaduais constituídas com a mesma natureza. Logo após, por decisão de 34 cooperativas paranaense, foi criada a Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (OCEPAR), como entidade de representação política cooperativista paranaense.

Com a Lei 5.764, as cooperativas de crédito puderam se organizar:

sob a forma de sociedades cooperativas, tendo por objetivo a prestação de serviços financeiros aos associados, como concessão de crédito, captação de depósitos à vista e a prazo, cheques, prestação de serviços de cobrança, custódia, de recebimentos e pagamentos por conta de terceiros, sob convênio com instituições financeiras públicas e privadas no País, além de outras operações específicas e atribuições estabelecidas na legislação em vigor. (PINHEIRO, 2004, p.7)

Assim, o Cooperativismo de Crédito teve o seu ressurgimento e, na década de 1980, foi reforçado, principalmente, após o Estado ter mostrado sinais evidentes de debilidade, em suas fontes de recursos disponíveis para um financiamento subsidiado, causando forte impacto negativo no setor agropecuário na época.

O Banco Central do Brasil (BACEN) agia indiferentemente no tratamento com as cooperativas de crédito, na época do regime militar, sobretudo, na década de 1970, apesar de as cooperativas serem amparadas pela legislação, conforme a Lei nº 5764/71, que regula a organização sistêmica das cooperativas. Na época, o BACEN criava barreiras para a criação de cooperativas, assim como para sua regulamentação (PINHO, 2004, p.42-43).

No Estado do Rio Grande do Sul, em 1980, nove Cooperativas de Crédito remanescentes se reuniram para criar um sistema cooperativo de crédito rural, fundando assim a Cooperativa Central de Crédito do Rio Grande do Sul Ltda (COCECRER), com o objetivo principal de evitar o processo de liquidação de suas filiadas, bem como de captar recursos para financiar a atividade produtiva e assumir parte das funções do Estado no financiamento rural.

Logo depois, em 1981, na cidade de Toledo - PR, foi criada a primeira cooperativa de crédito rural do Estado do Paraná, e em virtude do surgimento de outras cooperativas nos anos seguintes, chegou-se em 1985 à constituição de uma Cooperativa Central de Crédito do Paraná, reunindo as dez cooperativas de crédito singulares em atividade no Paraná, hoje Central SICREDI-PR².

2 AS CARACTERÍSTICAS DAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

A cooperativa, em seu conceito, é uma sociedade de pessoas com forma e natureza jurídica próprias, de caráter civil, não sujeita a falência, constituída para prestar serviços aos seus associados. Não diferente disso, a cooperativa de crédito é uma

²O SICREDI é uma alternativa de organização econômica da sociedade, com foco na pessoa física, destacando-se em suas operações o ato cooperativo e a agregação de resultados positivos aos associados, além de possuir uma marca forte e moderna, está mais sólida e mais ágil, sem perder as suas características naturais de uma organização financeiro-cooperativa local e regional. Desde o seu início, o Sistema de Crédito Cooperativo surgiu com o objetivo de ajudar seus donos, ou seja, os associados. No SICREDI, o associado pode participar da formulação do planejamento da cooperativa, do resultado da cooperativa proporcionalmente às operações e ao capital; as operações de pequeno porte podem se constituir como objeto das cooperativas de crédito, enquanto nos bancos comerciais não estão entre os principais objetivos; o associado conta com o Programa Garantidor de Liquidez, que garante cem por cento dos valores aplicados na cooperativa; o associado tem acesso a todos os produtos e serviços bancários.

instituição financeira cooperativa, com personalidade jurídica própria, de caráter civil, não sujeita a falência, especializada em propiciar crédito e prestar serviços financeiros aos seus associados.

QUADRO 1 - DIFERENÇAS ENTRE COOPERATIVAS DE CRÉDITO E BANCO COMERCIAL

COOPERATIVAS DE CRÉDITO	BANCO COMERCIAL
Instituição financeira não bancária	Instituição financeira bancária
É uma sociedade de pessoas	É uma sociedade de capital
Objetivo principal é a prestação de serviços aos seus associados	Objetivo principal é o lucro
Número ilimitado de cooperados	Número limitado de acionistas
Controle democrático - um associado - um voto	Cada ação - um voto
Assembléias: "quorum", com base no número de cooperados	Assembléias: "quorum", com base no capital
Não é permitida a transferência das quotas-partes a terceiros, estranhos à sociedade	Transferência das ações a terceiros
Retorno proporcional ao valor das operações	Dividendo proporcional ao valor das ações
As atividades são restritas aos associados	As atividades são livres
Não oferecem perigo ao SFN, seus riscos são auto-sustentados (os prejuízos são suportados pelos associados)	Oferecem riscos ao SFN
Não é subsidiada por fundos do governo	É subsidiada por fundos do governo

FONTE: BACEN, 2003

NOTA: Extraída do livro MEINEN, E.; DOMINGUES, J. N.; DOMINGUES, J. A. S. (Org.). **Cooperativas de crédito no direito brasileiro**. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2002

As Cooperativas de Crédito apresentam um diferencial perante o sistema bancário hoje vigente. Segundo Meinen (2002, p. 16), "poderão ser evidenciadas as principais diferenças entre as Cooperativas de Crédito e Bancos Privados, conforme quadro 1".

Diferentemente do sistema bancário, em que os clientes são denominados de correntistas, as cooperativas de crédito têm os associados como usuários dos serviços prestados por elas. Os associados exercem, ao mesmo tempo, o papel de dono e usuário das cooperativas. Conforme exposto por Franke (1973, p.55), ao realçar o papel dos associados nas Cooperativas de Crédito:

A cooperativa, porém, se distingue conceitualmente das demais organizações por um traço altamente característico: enquanto nas empresas não cooperativas, a pessoa se associa para participar dos lucros sociais na proporção do capital investido; na cooperativa, a razão que conduz à filiação do associado não é a obtenção de um dividendo de capital, mas a possibilidade de utilizar-se dos serviços da sociedade para melhorar o seu próprio *status* econômico.

As cooperativas de crédito, por atuarem sem a preocupação do lucro, tudo o que sobra acaba voltando, direta ou indiretamente, para quem gerou a receita; além disso, servem de veículo de agregação de renda aos usuários, constituindo

importantíssimos instrumentos de regulação das taxas de juros. Por operarem com encargos e tarifas menores, fazem com que os bancos, na tentativa de conquistarem ou recuperarem clientes ou mesmo evitar que se auto-organizem, ajustem para baixo o *spread* nos empréstimos e financiamentos, bem como as tarifas dos diferentes serviços, daí se aproximando com os valores e taxas praticadas pelas cooperativas de crédito (MEINEN, 2002, p.20).

Quanto aos associados, após ingresso nas cooperativas de crédito, tornam-se donos do negócio, e, por meio de formação de conselhos diretores e fiscais, poderão tomar rumo das decisões futuras da cooperativa, e no final do exercício, poderão receber as sobras realizadas pela cooperativa durante o respectivo período. Em caso de prejuízo da cooperativa, ela será absorvida por um fundo de reserva constituído para eventuais necessidades desse gênero, ou mesmo pela contribuição proporcional por parte dos associados para absorver tal prejuízo (SCHARDONG, 2003, p.78).

As características do sistema cooperativo de crédito citado anteriormente diferem das equivalentes ao setor bancário tradicional, onde os utilizadores, que são os correntistas, não têm participações no negócio bancário, portanto, não recebem participação proveniente dos lucros ou dividendos dos bancos, os quais ficam exclusivamente destinados aos acionistas dos bancos, que são os que tomam as decisões e os rumos dos negócios nos bancos.

Atualmente, as cooperativas de crédito são segmentadas pelas seguintes atividades a seguir: Cooperativas de Crédito de Funcionários de Instituições Públicas e Privadas; Cooperativas de Crédito de Profissionais liberais (formadas por engenheiros, médicos, advogados, administradores, médicos, entre outras categorias profissionais); Cooperativas de Empresários e suas Empresas (formadas entre comerciantes, prestadores de serviços e industriais de pequeno, médio e grande porte) e Cooperativas de Crédito de Produtores Rurais (segmentada a atividades rurais).

2.1 O SICREDI e o Crédito Cooperativo

O sistema foi consolidado com a constituição do Banco Cooperativo SICREDI, em 1995, e hoje é integrado por 134 cooperativas nos estados do Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Santa Catarina, Goiás e Tocantins, com 876 pontos de atendimento e 871 mil associados, somando ativos totais de quase R\$ 5 bilhões.

No Paraná, o sistema SICREDI conta com 272 pontos de atendimento de 28 cooperativas filiadas. Enquanto o banco, como instituição financeira, está presente em

191 municípios, o SICREDI , com mais de 200 mil associados, está presente em 228 municípios, isto é, em 57,14% deles. Esse dado demonstra a capilaridade do sistema determinado a estar presente em todos os municípios com viabilidade econômica. Como única instituição financeira, o SICREDI está presente em 45 municípios do Estado do Paraná, administrando aproximadamente R\$ 1 bilhão de recursos de nossos associados.

Os associados adquirem os produtos e serviços oferecidos pelo SICREDI porque, além de encontrarem os mesmos itens ofertados por outras instituições financeiras, existe a vantagem de estarem operando e auxiliando sua cooperativa e, na maioria das vezes, pagando menos por eles. A motivação de compra é explicada pela identificação do associado com a cooperativa, que prima pelo atendimento personalizado e ágil, como também pela relação direta entre o associado/colaborador.

3 OS RESULTADOS DO CRÉDITO COOPERATIVO NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA

A Cooperativa de Crédito Sudeste Paraná é objeto de estudo para o desenvolvimento desta pesquisa. Situada na cidade de Lapa, Região Metropolitana de Curitiba, com unidades em várias cidades da região, é pioneira no Cooperativismo de Crédito. Tem uma grande preocupação em satisfazer seus associados, e manter um alto nível de serviços prestados, os quais possam suprir todas as suas necessidades com a maior eficiência possível, pois a sua missão é: “valorizar o relacionamento, oferecer soluções financeiras para agregar renda e contribuir para a melhoria da qualidade de vida dos associados e da comunidade”.

Sendo a Região Sul, muito rica em agricultura, o crescimento das escolas técnicas e dos centros de estudos rurais faz com que a idéia de uma associação de pessoas, por intermédio do cooperativismo, torne-se dia a dia mais atrativo.

O registro do cooperativismo de crédito na Região Metropolitana de Curitiba, também chamado de SICREDI Sudeste Paraná, começou em maio de 1998, quando foi fundada a Cooperativa de Crédito Rural da Lapa (CREDILAPA).

Essa instituição nasceu com o objetivo de prestar serviços, na área bancária, aos agricultores associados à Cooperativa Mista Bom Jesus Ltda., e de atender à demanda de crédito de forma mais simples e rápida. Em virtude de a atividade sofrer muitas restrições do Banco Central naquela época, a entrada em funcionamento só ocorreu em 18 de março de 1989, com trinta sócios fundadores e dois funcionários que atendiam em instalações da antiga sede da Cooperativa Mista Bom Jesus, na Vila São José.

Quinze anos depois, a denominação é outra – Cooperativa de Crédito Rural Sudeste Paraná. A Lapa é sede de um sistema com unidades de atendimento também em Balsa Nova, Contenda, Campo Largo, Campo do Tenente, Colônia Witmarsum, Palmeira, Quitandinha, São José dos Pinhais e São Mateus do Sul.

As limitações impostas pelo Banco Central foram sendo vencidas, com o decorrer dos anos e, hoje, quando o governo federal reconhece no cooperativismo um dos melhores caminhos para atender às necessidades de crédito da sociedade, além dos agropecuaristas, a cooperativa com sede na Lapa é composta por associados de todos os ramos de atividades e presta uma série de serviços financeiros.

O objetivo principal que levou à constituição de uma cooperativa de crédito foi a significativa demanda de a comunidade da região administrar em escala seus recursos, propiciando condições ao seu quadro social de acesso a linhas de crédito com taxas diferenciadas às praticadas no mercado pelas instituições financeiras, principalmente, com relação às linhas direcionadas a crédito rural, já que a maioria do público assistido pela cooperativa é de pequenos agricultores.

A iniciativa também visa a atender as pessoas que formam seu público-alvo ainda não bancarizado e a oferecer uma alternativa diferenciada, mais participativa (democrática) e menos onerosa (tendo em vista a ausência de lucro por definição, afora o tratamento tributário diferenciado/adequado do ato cooperativo), de suprimento das demandas por produtos e serviços de natureza financeira.

Em todos os municípios da área de atuação pretendida, onde já existem instaladas dependências de instituições financeiras não cooperativas, a atuação da Cooperativa contribui para elevar a qualidade do atendimento de toda a rede, bem como, na mesma extensão, seguindo propósitos governamentais e interesses da sociedade, trazer considerável influência no balizamento da precificação de operações e serviços.

Atualmente, a cooperativa conta com 9.458 associados, dos quais 8.618 são ativos, sendo 5.171 (60%) rurais e 3.447 (40%) urbanos, e pelas diferenças socioeconômicas, existem regiões mais poupadoras e outras tomadoras.

As Unidades de Atendimento que integram a cooperativa estão localizadas na Região Metropolitana de Curitiba, caracterizando-se por municípios de médio e pequeno porte, destacando-se no cenário paranaense como uma região voltada para o setor primário, com o predomínio das pequenas propriedades rurais de exploração familiar, cujas principais culturas agrícolas são milho, soja, feijão, batata, cebola, horticultura e frutas de caroço.

3.1 Resultados Alcançados pelo SICREDI

O SICREDI Sudeste PR, pelos resultados dos exercícios no decorrer desses 16 anos, vem conquistando seu espaço no mercado regional, destacando-se pela administração participativa e transparente, pelo apoio dos seus associados, base da instituição e por seu quadro de colaboradores, permanentemente motivado e comprometido com os objetivos da cooperativa.

Hoje, as unidades de atendimento atingem 9 municípios da Região Metropolitana, e, invariavelmente, alguns associados pertencem aos municípios que não possuem unidade, sem apresentar valor expressivo. No plano de expansão da cooperativa está a instalação de unidades de atendimento em todos os municípios da Região Metropolitana de Curitiba.

A tabela abaixo demonstra os dados dos municípios que contam com uma unidade de atendimento do SICREDI. Aqui é esboçado o PIB de 2001, atualizado pelo IPARDES (Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social), a população dos municípios, número de empresas, número de associados e patrimônio líquido ajustado de cada unidade.

TABELA 1 - DADOS DAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

UNIDADE	PIB - EM R\$	POPULAÇÃO	EMPRESAS	ASSOCIADOS	PLA
Contenda	66.880.382,52	13.607	222	772	406.342,69
São Mateus do Sul	218.596.674,45	37.658	716	1.670	954.791,83
Quitandinha	76.929.225,73	15.099	188	1.602	717.475,88
São José dos Pinhais	3.981.365.938,85	213.955	4.545	1.024	476.063,81
Lapa	357.923.609,72	43.085	915	1.820	2.111.390,51
Campo Largo	720.760.014,56	95.546	1.676	1.010	601.718,45
Palmeira	194.183.519,26	31.023	585	711	278.469,83
Balsa Nova	143.780.574,22	10.351	154	303	180.515,54
Campo do Tenente	66.119.548,21	5.889	112	546	105.569,53
TOTAL	5.826.539.487,52	466.214	9.113	9.458	5.832.338,06

FONTE: IBGE, IPARDES e SICREDI

Esses dados informam a posição onde está inserida a cooperativa de crédito na Região Metropolitana de Curitiba, atualmente, com pouco mais de 2% da população associada à cooperativa de crédito. No município de Quitandinha, verifica-se a participação de 10% da população associada à cooperativa de crédito SICREDI. Isso também demonstra o potencial de crescimento a percorrer da cooperativa.

No quadro abaixo, podem ser percebidas uma análise dos depósitos bancários de cada município, uma comparação deles com o total dos depósitos do SICREDI na unidade, e além disso, uma relação entre os depósitos do SICREDI e o PIB do município.

Com o total de depósitos dos bancos e o número de agências no município, foi calculada a média praça, ou seja, os depósitos dos bancos sobre o número de agências no município. Com a média, analisou-se o percentual dos depósitos do SICREDI em relação à média da praça.

TABELA 2 - COMPARATIVO: DEPÓSITOS EM BANCOS E SICREDI

UNIDADE	BANCOS	DEPÓSITOS BANCOS	DEPÓSITOS SICREDI	MÉDIA PRAÇA	MÉDIA SIC. (%)	DEP.SIC/PIB (%)
Contenda	3	16.278.022,00	3.830.123,33	6.702.715,11	57,14	5,73
São Mateus do Sul	3	41.958.317,00	5.788.625,57	15.915.647,52	36,37	2,65
Quitandinha	1	5.625.229,00	4.177.628,63	9.802.857,63	42,62	5,43
São José dos Pinhais	18	381.129.616,00	4.971.036,20	21.450.036,23	23,17	0,12
Lapa	5	58.581.953,00	13.355.465,53	14.387.483,71	92,83	3,73
Campo Largo	6	147.351.065,00	3.712.570,19	25.177.272,53	14,75	0,52
Palmeira	5	41.220.494,00	2.691.188,68	8.782.336,54	30,64	1,39
Balsa Nova	1	4.020.886,00	1.113.771,06	5.134.657,06	21,69	0,77
Campo do Tenente	1	2.503.788,00	1.335.546,55	3.839.334,55	34,79	2,02
TOTAL	43	698.669.370,00	40.975.955,74	-	29,36	2,48

FONTE: BACEN e SICREDI

Percebe-se nessa análise que o SICREDI detém significativa participação na média dos depósitos da praça, chegando, no caso da Lapa, por exemplo, a captar quase 93% da média dos depósitos no município.

Na tabela abaixo, realizou-se a mesma metodologia em relação à anterior, porém, agora, sobre as operações de crédito dos municípios.

TABELA 3 - COMPARATIVO: OPERAÇÕES DE CRÉDITO EM BANCOS E SICREDI

UNIDADE	BANCOS	OP. CRÉDITO BANCOS	OP. SICREDI	MÉDIA PRAÇA	MÉDIA SIC. (%)
Contenda	3	9.651.840,00	2.334.359,04	11.986.202,04	19,48
São Mateus do Sul	3	46.834.305,00	4.403.585,52	51.237.893,52	8,59
Quitandinha	1	1.833.242,00	2.934.127,90	4.767.370,90	61,55
São José dos Pinhais	18	220.495.089,00	1.368.711,36	221.863.818,36	0,62
Lapa	5	57.722.540,00	7.160.483,27	64.883.028,27	11,04
Campo Largo	6	64.240.272,00	2.469.064,11	66.709.342,11	3,70
Palmeira	5	71.741.563,00	2.479.944,06	74.221.512,06	3,34
Balsa Nova	1	1.383.146,00	740.719,23	2.123.866,23	34,88
Campo do Tenente	1	585.547,00	358.024,16	943.572,16	37,94
TOTAL	43	474.487.544,00	24.249.018,66	-	25,77

FONTE: BACEN e SICREDI

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o desenvolvimento desta pesquisa, observa-se a importância que as cooperativas têm para a economia do nosso país, em especial o Estado do Paraná e a Região Metropolitana de Curitiba, onde está concentrado o maior número de cooperativas no Brasil, independente do seu segmento.

Em nosso país, o cooperativismo de crédito está em desenvolvimento e, nos últimos anos, tem crescido, segundo dados do Sistema de Crédito Cooperativo, na faixa de 27% ao ano, com relação ao volume de recursos. Esse potencial demonstra que o cooperativismo vai se fortalecer ainda mais, em todo o Brasil.

Na Região Metropolitana de Curitiba, as cooperativas de crédito, apesar de ainda estarem no início de seus desafios, com pouco volume de negócios, já demonstram grande expansão ante o total de depósitos da praça.

O Sistema SICREDI, com uma imagem muito positiva na região, é visto por todos como uma alternativa de crescimento e desenvolvimento da região, uma vez que os recursos aplicados revertem em crédito que são disponibilizados para a própria região. Diante dessa imagem positiva, a cooperativa deve ter atenção redobrada, no que diz respeito a marketing e divulgação da marca, para que seus associados encontrem nela cada vez mais credibilidade e responsabilidade para com eles.

No gráfico abaixo, mediante uma comparação das taxas de juros praticadas pelas cooperativas e pelos bancos comerciais, nas operações de crédito pessoal, cheque especial, e cartão de crédito, verifica-se a viabilidade do sistema de crédito cooperativo.

Nas taxas de crédito pessoal, a taxa da cooperativa é quatro vezes menor do que a taxa aplicada pelas financeiras e, praticamente, a metade da taxa aplicada pelos bancos.

Nos juros de cheque especial, o juro das cooperativas é 36% menor do que a praticada pelos demais bancos comerciais.

Com relação a cartão de crédito, atualmente um dos produtos mais utilizados pelos brasileiros, a taxa cobrada pela cooperativa está em torno da metade da praticada pelos bancos.

A economia da agricultura e dos pequenos poupadores é muito bem representada na aplicação de recursos em cooperativas que investem e retornam seus investimentos na própria região onde atuam, por isso, o incentivo do governo é verdadeiro, e não mera propaganda.

REFERÊNCIAS

- BITTENCOURT, Gilson A. **Cooperativismo de crédito solidário**: constituição e funcionamento. São Paulo: ADS/CUT, 2000. Disponível em: <<http://www.nead.org.br>> Acesso em: 15 fev. 2005.
- CARVALHO. **Economia monetária e financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- COMEC – Coordenação da Região Metropolitana de Curitiba. Disponível em: <www.pr.gov.br/comec/> Acesso em: 15 fev. 2005.
- FRANKE, W. **Direito das sociedades cooperativas**: direito cooperativo. São Paulo: Saraiva, 1973.
- GUDIN, E. **Princípios de economia monetária**. Rio de Janeiro: Agir, 1974.
- MEINEN, E.; DOMINGUES, J. N.; DOMINGUES, J. A. S. **Cooperativas de crédito no direito brasileiro**. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2002.
- PAGNUSSATT, Alcenor. **Guia do cooperativismo de crédito**: organização, governança e políticas corporativas. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2004.
- PINHEIRO, Marcos A.H. **Cooperativas de crédito**: história da evolução normativa no Brasil. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>> Acesso em: 08 mar. 2005.
- PINHO, Diva Benevides; PALHARES, V. M. A. (Org.). **O cooperativismo de crédito no Brasil**: do século XX ao século XXI. São Paulo: Confebrás, 2004.
- SCHARDONG, Ademar. **Cooperativa de crédito**: instrumento de organização econômica da sociedade. Porto Alegre: Rigel, 2002.
- SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento**. São Paulo: Cultural, 1982.
- SINGER, Paul; SOUZA, André R. de (Org.). **A economia solidária no Brasil**: a autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto, 2000.
- SOUZA, Nali de Jesus. **Desenvolvimento econômico**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1997.

PERCEPÇÕES ÉTICAS DE FUTUROS GESTORES DA ECONOMIA

Christian Alfaro do Nascimento*
Orientador: Prof. José Edmilson de Souza-Lima

RESUMO

O presente artigo se propõe a identificar as formas de emergência da ética nas percepções de gestores da economia. Para tanto, após embasamento teórico, recorreu-se a questionário aplicado junto a estudantes de graduação, candidatos a futuros gestores. Verificadas as respostas ao questionário, concluiu-se que a distância entre percepção abstrata da ética e sua materialização é um fato inequívoco.

Palavras-chave: percepções éticas; gestores de economia; ética.

* Acadêmico do 4º ano do Curso de Administração. Bolsista do Programa de Apoio à Iniciação Científica do Centro Universitário Franciscano do Paraná. E-mail: alfaro@pr.gov.br

INTRODUÇÃO

O presente artigo é resultado de mais uma etapa superada com êxito do Programa de Apoio à Iniciação Científica da FAE - Centro Universitário. A despeito das dificuldades de coleta de dados junto à maioria das organizações consultadas, foi possível iniciar o presente estudo associando, em termos metodológicos, matrizes e percepções éticas de futuros gestores da economia contemporânea.

A principal conquista da pesquisa foi a construção de um modelo de análise que servirá de suporte para futuros estudos envolvendo a materialização da ética nos cenários dos negócios.

Além das considerações finais, o artigo está dividido em três partes contendo um levantamento teórico sobre a ética, um quadro analítico construído a partir do referencial teórico e a aplicação do quadro na análise das respostas dos gestores.

1 ALGUMAS MATRIZES ÉTICAS

1.1 A Ética na Filosofia

De acordo com alguns registros da História da Filosofia, originalmente, a ética emerge como um dos braços da Filosofia e um dos conceitos que servem de referência até os dias atuais é o de que “ética” deriva de *ethos* que significa “morada do homem”. Dessa morada emergem as condutas que podem ser emancipatórias ou catastróficas do ponto de vista social.

A despeito dessa referência, é apressado falar em consenso conceitual entre as percepções dos fundadores da ética.

Para os hedonistas, o centro da existência humana era o prazer e a felicidade. Para os absolutistas, a realização máxima do ser humano era o poder ilimitado ou absoluto.

Para os perfeccionistas, o fundamento último da existência humana não poderia ser outra virtude senão a perfeição a partir da expansão de todas as potencialidades humanas. Os naturalistas, em outra perspectiva, afirmavam que a natureza emerge como núcleo duro da existência.

Para os racionalistas, tudo estava centrado na “razão”, como contraponto às percepções dos religiosos, advogados de orientações centradas em algumas divindades.

Muitos filósofos tentaram definir a “boa” conduta a partir de dois princípios fundamentais: o primeiro é de que existem condutas que são boas em si mesmas; e o segundo princípio é de que existem condutas que têm a virtude de se adaptarem a um modelo moral concreto.

Pitágoras, por exemplo, no século VI a.C., desenvolveu algumas das primeiras reflexões morais a partir do orfismo, afirmando que a natureza intelectual é superior à natureza sensual e que a melhor vida é aquela dedicada à disciplina mental.

Os sofistas mostraram-se céticos no que se refere a sistemas morais absolutos, embora, para Sócrates, a virtude surja do conhecimento e a educação possa conseguir com que as pessoas sejam e ajam de acordo com a moral.

A partir de Sócrates emerge a Escola dos Cínicos e, nela, Diógenes projeta-se como símbolo maior. Os ensinamentos de Sócrates influenciaram a maioria das escolas filosóficas gregas da posteridade, merecendo destaque, entre elas, a dos cínicos, dos cirenaicos, dos megáricos e dos platônicos.

Para Platão, o mal não existe por si só, sendo apenas um reflexo imperfeito do real, que é o bem, elemento essencial da realidade. Afirmava ele que, na alma humana, o intelecto tem de ser soberano, figurando a vontade em segundo lugar e as emoções em terceiro, sujeitas ao intelecto e à vontade.

Na continuidade de tal tradição, Aristóteles considerava a felicidade como principal finalidade da vida e a resultante do único atributo humano, a razão. As virtudes intelectuais e morais seriam apenas meios destinados à sua consecução.

Na filosofia do estoicismo, a natureza é ordenada e racional e só pode ser boa uma vida que esteja em harmonia com ela. Embora a vida seja influenciada por circunstâncias materiais, o indivíduo tem de se tornar independente desses condicionamentos por meio da prática de algumas virtudes fundamentais, como a prudência, o valor, a temperança e a justiça. O epicurismo, por sua vez, identificava como sumo bem o prazer, principalmente, o prazer intelectual e, tal como o estoicismo, preconizava uma vida dedicada à contemplação.

Se os modelos éticos da Idade Clássica foram aplicáveis apenas às classes dominantes, especialmente na Grécia, os chamamentos do cristianismo se explicam pela pretensão de expandir a cidadania para todos, inclusive para os escravos. Isso revolucionou a ética, à medida que introduziu uma concepção religiosa de “bem”, no pensamento ocidental. De acordo com a idéia cristã, toda pessoa depende inteiramente de Deus e só pode alcançar a bondade com ajuda de sua graça.

São Tomás de Aquino, por exemplo, no fim da Idade Média, viria fundamentar na lógica aristotélica os conceitos agostinianos de pecado original e da redenção por

meio da graça divina. À medida que a Igreja medieval se tornava mais poderosa, desenvolvia-se um modelo de ética que trazia castigos aos pecados e recompensa à virtude por intermédio da imortalidade.

O contraponto foi o protestantismo. Com ele emerge o individualismo ético. Essa nova matriz ética provocou um retorno geral aos princípios básicos, ligando-os à tradição cristã. A responsabilidade individual passou a ser considerada mais importante do que a obediência à autoridade ou à tradição. Essa transformação levou, indiretamente, ao surgimento da ética secular moderna.

Thomas Hobbes (1999), no “Leviatã”, asseverava que os seres humanos são maus e necessitam de um Estado forte e capaz de reprimir os desejos incontrolláveis dos indivíduos.

Para Baruch Spinoza, a razão humana é o critério para uma conduta correta e só as necessidades e interesses do homem determinam o que pode ser considerado bom e mau, o bem e o mal.

1.2 A Ética nas Ciências Sociais

Além da Filosofia, outros domínios que se ocuparam da ética foram os cientistas sociais, com destaque para Max Weber (1968).

Max Weber percebe uma distinção clara e bem definida no domínio da ética. Para ele, existe uma ética da convicção, que está associada à obediência cega a determinados princípios, tradições ou divindades e uma outra ética, a da responsabilidade. A segunda, ao contrário da primeira, seria a ética reinante na era moderna, dada sua vinculação à capacidade calculativa da mente humana. Se na primeira ética, o indivíduo age e não necessariamente responde pelas conseqüências de seus atos; na segunda, qualquer decisão traz contida as responsabilidades pelos desdobramentos.

Nessa tipologia criada por Weber, ficou evidenciada a predominância nas instituições modernas da ética da responsabilidade, uma vez que é essa a ética adequada para os homens de governos e de negócios.

A ética da convicção ficaria mais limitada ao domínio privado da existência humana, ao passo que a da responsabilidade espriar-se-ia pelos domínios da vida pública.

Sob orientação da ética da responsabilidade, o gestor calcula minuciosamente as possíveis vantagens de suas decisões, mas assume todas as conseqüências que extrapolarem o cálculo. Para Weber, sob domínio da ética da responsabilidade, as relações associativas tenderiam a ser mais claras, mas visíveis e mais controladas pelo senso de responsabilidade daquele que toma decisões.

1.3 A Ética na Administração

As pesquisas de Srour (1998; 2000) são bons indicadores da emergência da ética, em estudos na Administração. Uma das contribuições de Srour é a percepção de que a ética pode também ser objeto de estudo de outros sistemas de saber, diversos da filosofia.

A partir daí, Srour tenta tornar visíveis alguns impactos negativos sobre as organizações que, no cenário globalizado atual, descuidam da ética. Ao mesmo tempo, ele demonstra alguns exemplos bem sucedidos de decisões tomadas à luz da ética da responsabilidade de Weber que trouxeram ótimos resultados para algumas organizações.

Em última análise, Srour apresenta a ética como uma alavanca para o mundo dos negócios.

1.4 A Ética na Economia

Autor que se propõe a aproximar a ética da economia é Eduardo Giannetti (1993). Para ele, a ética emerge como um dos mais importantes fatores de produção, capaz de determinar tanto o sucesso quanto o fracasso de uma nação ou organização.

1.5 Elementos Constitutivos e Constituintes da Ética no Decorrer dos Séculos

O quadro 1 é uma síntese dos elementos constitutivos e constituintes da ética no decorrer dos séculos e que serve de referência analítica para estudos relacionados a ela nas organizações. Tendo-o por base, será possível identificar os indicadores da ética nas percepções dos gestores.

Como já foi afirmado, o quadro 1 torna visível a perspectiva dinâmica da ética, com o passar dos séculos, além do que, expõe sua complexidade. É provável que ela continue se modificando sempre em conformidade às transformações dos sistemas sociais. Fica evidente que qualquer tentativa de transformar a ética em um conceito unidimensional tende a simplificá-la. O quadro permite, então, "reencantar", abrir a ética, para que todos os domínios da vida associativa possam percebê-la como dimensão inevitável para a existência humana.

Se nos períodos em que viveram Sócrates, Platão e Aristóteles, a escravidão era considerada "natural", portanto, ética; na contemporaneidade, a escravidão, em qualquer uma de suas faces, torna-se abjeta e reprovável.

QUADRO 1 - ELEMENTOS CONSTITUTIVOS: AS METAMORFOSES DA ÉTICA

1. Morada do Homem;	15. Cinismo;
2. Escravidão;	16. O real é o bem;
3. Emancipação;	17. O irreal é o mal;
4. Prazer Intelectual;	18. Harmonia com a natureza;
5. Contemplação;	19. Deus como núcleo da graça e do bem;
6. Felicidade;	20. Obediência;
7. Prudência;	21. Conformismo;
8. Poder Absoluto;	22. Individualismo;
9. Perfeição;	23. Desobediência;
10. Liberdade;	24. Transgressão;
11. Razão;	25. Convicção;
12. Divindade;	26. Responsabilidade;
13. Disciplina Mental;	27. Fator de produção;
14. Celicismo;	28. Bem-estar social.

FONTE: Os autores

Em perspectiva idêntica, é possível trazer esse mesmo raciocínio para o mundo dos negócios. Se por muito tempo predominaram, e ainda predominam, no âmbito dos negócios, percepções negligentes em relação à ética, há alguns indicadores de que tais percepções têm sido obrigadas a se modificar, ou melhor, a levarem-na em conta.

De maneira espontânea ou forçada pela pressão de sociedades mais exigentes, os gestores públicos e privados, gostando ou não, vêm-se obrigados a enfrentar temas éticos. O caso da Enron, nos Estados Unidos, foi talvez o mais emblemático para demonstrar que não é mais possível desconsiderar a ética.

Note-se que não se trata de um súbito sentimento de generosidade emergente no mundo dos negócios, mas, como diria Max Weber, capacidade calculativa ou ética da responsabilidade. O “bom” gestor não precisa, necessariamente, cuidar de “leprosos” ou trocar fraldas de crianças pobres abandonadas. O que emerge como “ético” é a percepção sofisticada de que não é inteligente acentuar e aumentar o número de pessoas que precisam de sopão para continuar mendigando. O “bom” gestor é aquele que além de se auto-realizar, toma decisões que possibilitam a satisfação e o fortalecimento do tecido social, sem recorrer à hipocrisia e à demagogia.

É provável que Giannetti (1993), ao fazer referências à ética como “fator de produção” para o sucesso de uma nação, tenha aberto caminhos para se pensar o desenvolvimento não apenas a partir de variáveis quantitativas, mas sobretudo qualitativas e orientadas também pela ética.

2 PERCEPÇÕES ÉTICAS DE FUTUROS GESTORES DA ECONOMIA

A idéia aqui é elencar as percepções de futuros gestores e tentar identificar nelas a presença/ausência dos elementos constitutivos e constituintes da ética contidos no quadro 1.

O estudo exploratório de Souza-Lima (2002) pode ser apreendido como um primeiro esforço para captar as percepções éticas de futuros gestores do segundo setor da economia. Trata-se de um estudo com estudantes do curso de Ciências Contábeis de uma faculdade de Curitiba. A preocupação central do autor foi verificar se a ética pode ser apreendida como uma alavanca ou um obstáculo ao êxito das organizações formais.

As respostas dos futuros gestores entrevistados sinalizaram para uma leve predominância de que a ética é mais um obstáculo do que uma alavanca para o mundo dos negócios. A predominância citada pode ser demonstrada alicerçada nas respostas ambíguas esboçadas pelos estudantes. Alguns exemplos apresentados nos quadros de 1 a 8 ilustram o que foi afirmado.

Uma análise atenta das respostas conduz a evidentes contradições nas percepções éticas dos futuros gestores. Se o quadro 2 explicita percepções afirmativas da ética no interior das organizações, os quadros de 3 a 9, se não o negam, põem em dúvida ou estremecem qualquer sistema ético.

QUADRO 2 - ÉTICA COMO ALAVANCA

ITEM	DISCORDA (%)	CONCORDA (%)
Ética é toda conduta que visa à melhora tanto do indivíduo quanto da coletividade.		87
Valores morais da sociedade devem ser sempre observados pelas pessoas em quaisquer circunstâncias da vida.		81
As pessoas devem ter sempre comportamentos éticos, independentemente da situação.		73
A fidelidade com colegas e amigos, em qualquer circunstância e situação, é um princípio de conduta inegociável.		79
Funcionários muito corretos em relação a valores éticos sempre representam possibilidades de êxito para a empresa.		78
Organizações competitivas devem sempre adotar atitudes aceitas como eticamente adequadas pela sociedade.		85
Na atualidade, as organizações devem valorizar mais o indivíduo cooperativo que o competitivo.		75
No longo prazo, a riqueza da organização passa a ser governada pelo caráter moral dos funcionários.		74
Em termos estritamente econômicos, o mais valioso entre todos os capitais é aquele investido em seres humanos.		90
Quanto maior a confiança mútua entre empresa e funcionários, maior a prosperidade de ambos.		98
As qualidades morais dos funcionários são tão importantes para a eficiência e o valor do seu trabalho quanto as intelectuais.		86
Empresas bem sucedidas são empresas mais alinhadas com sistemas éticos e socialmente responsáveis.		91
A maior qualidade ética dos colaboradores é fator determinante para o sucesso e expansão da empresa.		86

FONTE: Os autores

QUADRO 3 - ÉTICA COMO OBSTÁCULO

ITEM	DISCORDA (%)	CONCORDA (%)
Em termos éticos, entre ser suspeita, mas próspera, ao invés de ter virtude, mas estaagnada, as empresas tendem a escolher a primeira opção.		71
As empresas preferem contratar um profissional suspeito em termos éticos, mas tecnicamente competente, do que outro com perfil inverso.		67

FONTE: Os autores

QUADRO 4 - ÉTICA COMO OBSTÁCULO

ITEM	DISCORDA (%)	CONCORDA (%)
Nem sempre o que é útil (desejado), individualmente, para a empresa, é ético (desejável) para a sociedade.		89

FONTE: Os autores

QUADRO 5 - ÉTICA COMO OBSTÁCULO

ITEM	DISCORDA (%)	CONCORDA (%)
Na vida organizacional, a esperteza é tida como um valor necessário.		82
Para ter sucesso no mercado competitivo não basta ser ético, mas ser esperto.		80

FONTE: Os autores

QUADRO 6 - ÉTICA COMO OBSTÁCULO

ITEM	DISCORDA (%)	CONCORDA (%)
A ética, por si mesma, é incapaz de resolver conflitos entre empresas e pessoas.		62

FONTE: Os autores

QUADRO 7 - ÉTICA COMO OBSTÁCULO

ITEM	DISCORDA (%)	CONCORDA (%)
Tudo gira em torno do medo. O medo de ser demitido obriga o funcionário a aceitar a "ética" da empresa.		73
As pessoas acreditam que é sempre melhor ter um emprego, qualquer que seja, do que não ter nenhum.		89
A perspectiva de aumento de salários e de promoção faz com que as pessoas reveiam algumas de suas atitudes e comportamentos, adaptando-os aos esperados pela organização.		99
Há uma tendência de as pessoas buscarem recompensas e favores do grupo a que pertencem, aceitando as respectivas "regras não escritas".		82
As pessoas procuram evitar a rejeição, adotando comportamentos valorizados por parte dos outros, ainda que deles discordem.		76
Entre perder o emprego e tomar atitudes pouco adequadas em termos éticos, as pessoas em geral preferem garantir o emprego.		80
As pessoas, quando não alcançam o desempenho esperado pelas organizações, tendem primeiramente a considerar que isso se deve à sua própria falta de condição.		54

FONTE: Os autores

QUADRO 8 - ÉTICA COMO OBSTÁCULO

ITEM	DISCORDA (%)	CONCORDA (%)
Entre reduzir custos e diminuir taxas de lucro, as empresas em geral escolhem a primeira opção.		94

FONTE: Os autores

QUADRO 9 - ÉTICA COMO OBSTÁCULO

ITEM	DISCORDA (%)	CONCORDA (%)
A competição entre as organizações obriga-as a adotarem atitudes nem sempre consideradas éticas pela sociedade.		91
A competitividade entre as organizações nem sempre é considerada necessariamente compatível com as regras de comportamento moral definidas pela sociedade.		91
Quando a competitividade torna-se forte, aquelas pessoas que não estão aptas às necessidades do sistema de trabalho são dispensadas das organizações.		82
Mesmo que tenham de deixar de lado a ética, as organizações precisam ser mais eficazes que as concorrentes para permanecer no mercado.		96
Invariavelmente, as empresas, para alcançar objetivos "bons", vêem-se obrigadas a recorrer a meios "ilícitos" ou "desonestos", mesmo sabendo de possíveis consequências desagradáveis.		53

FONTE: Os autores

Se o quadro 2 traz embutidos todos os elementos constitutivos e constituintes da ética, contidos no quadro 1, os quadros de 2 a 9 revelam o abismo existente entre o "dito" e o efetivamente "praticado", em determinados setores do mundo dos negócios.

O abismo entre o "dito" e o "feito" é revelador mais uma vez, tal como ocorreu no quadro 1, da complexidade da ética. Muito facilmente cantada em prosa e verso, apresenta muita dificuldade de se materializar, de deixar de ser um obstáculo para se tornar uma alavanca ao mundo dos negócios. O abismo revela ainda que a ética como exortação é pouco eficaz para transformar comportamentos orientados há anos por percepções imprecisas e negativas em relação à ética.

Finalmente, o abismo entre o "dito" e o "feito", ao revelar as percepções ambíguas dos futuros gestores, revela um pouco das nossas instituições, predominantemente, acusadas pela pouca transparência e falta de visibilidade para a sociedade.

Em suma, as percepções dos futuros gestores tendem a se afastar do quadro 1 à medida que nega quase todos os elementos constitutivos e constituintes da ética.

Outro estudo exploratório que permite identificar lampejos das percepções éticas de gestores do segundo setor é a pesquisa realizada por Cunha e Souza-Lima (2005).

Algumas contribuições importantes estão associadas à relação complicada do segundo setor com a ética. A tendência é ocorrer a exclusão da ética sempre que ela não aparecer como dimensão funcional aos interesses do segundo setor.

Essa conclusão conduz à suspeita de que a ética não é tão importante para o processo de gestão do segundo setor. De acordo com os resultados das entrevistas, a pesquisa de fato tornou visível que a qualidade ética dos gestores, em termos concretos, não é fator tão fundamental quanto nos discursos dos representantes do segundo setor.

Cumprido ressaltar que, por ter se tratado de estudo exploratório, novas investigações precisarão ser realizadas para que as conclusões ali expostas adquiram mais consistência em termos teórico-explicativos da tensa relação do segundo setor com a ética.

Finalmente, se o levantamento teórico tendeu a conduzir à noção de que se a qualidade ética é fundamental à expansão das organizações do segundo setor, a análise das entrevistas não permite muito otimismo. Elas revelaram que os espaços para a ética no cenário competitivo dos negócios contemporâneos são muito restritos.

3 APROXIMAÇÕES E DISTANCIAMENTOS ENTRE TEORIA E PERCEPÇÕES

As aproximações entre as percepções éticas dos gestores do segundo setor, presentes no quadro 2, e no quadro 1 são visíveis, sobretudo, no que se refere às “intenções”. Existe, sim, um desejo abstrato de explicitar bons pensamentos para o mundo dos negócios e para a humanidade.

O grande obstáculo é a migração do domínio do que é “dito” para o que é “feito”. Em outros termos, o maior obstáculo é a migração do domínio abstrato para o concreto. Os quadros de 3 a 9 tornam visíveis as citadas dificuldades, pois revelam que a materialização da ética não é tarefa das mais simples. Os quadros de 3 a 9 negam a maior parte das afirmações emancipatórias do quadro 2 e do quadro 1.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O principal objetivo do artigo foi verificar as possíveis aproximações e distanciamentos entre alguns elementos constitutivos da ética e percepções de gestores de futuros gestores da economia. O objetivo foi alcançado à medida que se verificou a proximidade de percepções dos gestores em termos de compreensão abstrata da ética.

Para todos eles, a ética é fundamental para qualquer experiência de gestão. A maior dificuldade é a materialização dela, pois as respostas dos entrevistados negam quase que na totalidade todas as afirmações feitas na perspectiva teórica.

Concluiu-se que as percepções éticas dos gestores não são tão simples de serem explicitadas, mas o corrente estudo apresenta algumas pistas que abrem possibilidades para futuros aprofundamentos.

REFERÊNCIAS

- CUNHA, Ana Cristina; SOUZA-LIMA, José Edmilson de. Importância da qualidade ética dos gestores no segundo setor. In: SOUZA-LIMA, José Edmilson de.; ANDION, Maria Carolina (Org.). **Ética e responsabilidade social corporativa**: a contribuição da FAE Business School. Curitiba: 2005 (no prelo).
- GIANNETTI, Eduardo da Fonseca. **Vícios privados, benefícios públicos**. São Paulo: Companhia das Letras, 1993. 243p.
- HOBBS. **Os pensadores**. São Paulo: Nova Cultural, 1999.
- SOUZA-LIMA, José Edmilson de. Ética: alavanca ou obstáculo ao êxito das organizações formais? **Revista das Faculdades Santa Cruz**, Curitiba, v.2, n.2, p.35-48, jul./dez. 2002.
- SROUR, Robert Henry. **Poder, cultura e ética nas organizações**. 2.ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 337p.
- SROUR, Robert Henry. **Ética empresarial**. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- WEBER, Max. **Ciência e política**: duas vocações. São Paulo: Cultrix, 1968.

FONTE CONSULTADA

- MURARO, Piero; SOUZA-LIMA, José Edmilson de. Terceiro setor, qualidade ética e riqueza das organizações. **Revista da FAE**, Curitiba, v.6, n.1, p.79-88, jan./abr. 2003.

AS MUDANÇAS PLANEJADAS E O DESENCADEAMENTO DO ESTRESSE OCUPACIONAL: ESTUDO DE CASO NA EMPRESA BATEL SISTEMAS DE HIGIENE LTDA.

Wiviane Fernanda Alves*

Orientadora: Prof^a Daniele Cristine Nickel

RESUMO

As mudanças organizacionais estão presentes a cada momento com uma frequência maior na vida do profissional da atualidade. Essa constatação tornou importante a identificação dos efeitos causados pelo estresse ocupacional desencadeado pela mudança organizacional, proveniente da implantação do Sistema de Qualidade ISO 9001:2000, na empresa Batel Sistemas de Higiene Ltda., do ramo de lavanderia industrial, situada na cidade de Almirante Tamandaré. Os efeitos da mudança foram conhecidos por meio do estudo de caso realizado na empresa e dos resultados obtidos, tendo sido possível observar o vínculo existente entre a aprendizagem e o estresse ocupacional desencadeado pelas mudanças organizacionais.

Palavras-chave: mudanças organizacionais; vida profissional; estresse ocupacional; aprendizagem.

* Acadêmica do 4º ano do Curso de Administração. Bolsista do Programa de Apoio à Iniciação Científica (PAIC/2004) do Centro Universitário Franciscano do Paraná. E-mail: wivifer@terra.com.br

INTRODUÇÃO

A situação atual do ambiente empresarial exige que as organizações mantenham-se atualizadas de acordo com as exigências de mercado, para que o funcionamento continuado e a lucratividade ocorram. Dessa forma, é necessário inovar com frequência para acompanhar o nível de atualização. Inevitavelmente as inovações, sejam elas tecnológicas, comportamentais, de gestão, de pesquisa e desenvolvimento ou provenientes de qualquer outro âmbito, exigem mudanças muitas vezes radicalmente diferentes dos métodos já existentes.

Qualquer tipo de mudança exige das pessoas gasto de energia para se adaptarem a hábitos diferentes. O nível de dispêndio de energia varia de acordo com o tipo de mudança e com o grau de flexibilidade de cada pessoa. Quando o organismo é submetido a algum distúrbio energético, um ou mais sistemas são atingidos, o que pode desencadear em disfunções fisiológicas ou psicológicas, que normalmente são caracterizadas e diagnosticadas como estresse.

As rotinas diárias do ambiente de trabalho desenvolvem desgastes naturalmente, os quais somados às mudanças (mesmo que planejadas) causam transtornos e estresse ocupacional que podem resultar em problemas de alto grau de complicação. Percebe-se, então, que é de extrema importância caracterizar o estresse ocupacional e as mudanças, para vincular de forma fundamentada a relação entre os dois conceitos e, assim, desenvolver estratégias para se minimizarem as conseqüências causadas por eles.

Para que o estresse ocupacional desencadeado pelas mudanças não se transforme em problemas graves, é necessário que os gestores do capital humano das empresas conheçam a fundo os principais aspectos dessa disfunção, para poderem combatê-la ou ao menos minimizar suas conseqüências, mediante a implementação de estratégias.

O desenvolvimento do tema proposto é importante pelo fato do grande vínculo que existe com questões ligadas à saúde, que afetam consideravelmente o desempenho do profissional e, dependendo do cargo ocupado, também os resultados da organização.

As ações para se evitarem problemas graves, oriundos de estresse ocupacional, devem ser executadas com base na caracterização desse estresse desencadeado pelas mudanças organizacionais.

Dessa forma, primeiramente, houve necessidade de identificar a percepção do estresse ocupacional relacionado à implantação do Sistema de Qualidade ISO 9001:2000, na empresa Batel Sistema de Higiene. Em seguida, estabeleceu-se a relação existente entre a mudança organizacional e esse estresse, tendo sido possível identificar as formas para se minimizarem os efeitos causados por ambos.

A pesquisa como um todo foi viabilizada, em virtude dos procedimentos metodológicos adotados. Para caracterizar o estresse ocupacional, foi utilizada a pesquisa exploratória bibliográfica, que corresponde à utilização de dados já publicados em fontes secundárias, ou seja, obras já publicadas (LAKATOS, 1996).

Para identificar a percepção do estresse ocupacional relacionado à implantação do Sistema de Qualidade ISO 9001:2000, foi utilizado o estudo de caso que, segundo Gil (2002, p. 54), “corresponde a um estudo aprofundado e abrangente, a fim de que seja possível obter um conhecimento profundo e detalhado dos poucos objetos de estudo”.

Ainda, conforme Gil (2002), no estudo de caso é fundamental utilizar mais de um método de coleta de dados, os quais devem convergir ou divergir em suas observações para que o estudo confira validade.

Sendo assim, para se estabelecer relação entre a mudança organizacional e o estresse ocupacional, e identificar formas de minimizar seus efeitos, foi feita a coleta de dados por meio de entrevistas semi-estruturadas e questionários.

A população da pesquisa foi composta por todos os funcionários da Batel Sistemas de Higiene; e a amostra, definida como não probabilística intencional, pois não foram utilizadas formas aleatórias de seleção de amostra, o que torna impossível utilizar fórmulas estatísticas para cálculos de amostragem (LAKATOS, 1996, p.47).

1 REFERENCIAL TEÓRICO

1.1 Mudança Organizacional

Diante da dinamicidade do meio empresarial, torna-se fundamental definir a mudança organizacional e para Mariotti (1995, p.18), “mudanças organizacionais correspondem a alterações estruturais, que recompõem elementos internos, mediante uma nova forma de funcionamento”.

A equipe técnica da OBI, divide o conceito de mudança da seguinte forma:

- a) Mudança Linear: ocorre de forma progressiva, a partir de um determinado momento analisado, em que a situação anterior apresenta-se de forma diferente da atual;
- b) Mudança caótica: ocorre de forma gradual, mas não programada e, a partir de determinada situação analisada, diversos fatos sobrepõem-se uns aos outros, fazendo com que a situação torne-se incontrolável, sem que haja conhecimento de onde está a situação e do rumo que segue;

- c) Mudança abrupta: ocorre de forma inesperada, repentina, surpreendente e incontrolável mudança de rumo, direção ou sentido e algo que era, simplesmente, deixa de ser;
- d) Mudança planejada: ocorre porque as organizações apostam cada vez mais em situações que se apresentam como previsões, muitas delas baseadas em análises fundamentadas e coerentes, e dessa forma, fazem seus planejamentos e ajustes necessários para que possam continuar trabalhando, a fim de se manterem inseridas no contexto do mercado atual, alta e velozmente mutante (OLIVEIRA, 1995, p.26).

“Quanto maior o grau de mudança na vida em um dado período de tempo, tanto maior o risco de doença subsequente” (RIO, 1998, p. 24). Obviamente, a suscetibilidade e a vulnerabilidade de cada indivíduo com relação a situações novas, o tornarão mais ou menos sensível às mudanças, assim como as diferenças de contexto e aspectos socioculturais específicos. No entanto, “qualquer pessoa que esteja exposta constante e intensamente a situações de mudanças importantes, pode vir a apresentar sintomas de *distress*, que significa o lado negativo do estresse” (RIO, 1998, p.27).

Rio (1998, p.39) lembra que “a atualidade está tomada pela transitoriedade de contextos, relacionamentos com objetos, lugares, trabalhos, pessoas, projeto de vida, etc. O autor cita como fontes geradoras de mudanças constantes os fatores relacionados abaixo:

- diversidade;
- fragmentação de nichos de mercado;
- ideologia de sucesso;
- competitividade;
- consumo compulsivo;
- pressão do tempo e;
- ética do lucro.

No entanto, em Mariotti (1995, p.40) “a dificuldade que as pessoas têm em dar um *feedback* (técnica utilizada no controle do processo de forma a avaliar situações passadas) negativo, somado a variáveis ligadas à administração do tempo, representa um dos maiores obstáculos à implantação e ao desenvolvimento de mudanças em profundidade”.

1.2 Aprendizagem

O ser humano pode ser caracterizado de acordo com a definição de sistemas, como um sistema aberto e complexo. Aberto, porque ele sofre interação com indivíduos de mesma espécie e de espécies diferentes no meio em que vive; e complexo, porque

se relaciona com diversas ramificações da vida humana ao mesmo tempo, de forma desordenada e, a partir dessa desordem, a ordem é formada (MARIOTTI, 1995).

Portanto, ocorre o processo de aprendizagem, pelas trocas de experiências e conhecimentos ocorridos entre os seres humanos e o meio em que vivem. Sendo assim, é necessário que o ser humano modifique o seu comportamento para que se possa considerar que ocorreu aprendizagem na situação vivida, ou seja, mudança de comportamento.

Para Piaget (1969), o pensamento é a base em que ocorre a aprendizagem e por ele manifesta-se a inteligência, de forma que o funcionamento do cérebro modifica sua estrutura, como um processo de construção contínua. Isso tudo ocorre para que seja possível aos organismos adaptarem-se às mudanças, às quais o meio os submete. Os mecanismos, que o organismo aborda para se adaptar, compõem a aprendizagem. A aprendizagem ocorre, por intermédio de duas forças contrárias e ao mesmo tempo integradas, as quais são a assimilação e a acomodação. A assimilação ocorre pela exploração que o organismo faz do ambiente e do que incorpora, acontecendo a transformação, pelos processos de percepção, interpretação e assimilação à sua própria estrutura. Já a acomodação funciona de forma a permitir que o organismo adapte-se ao novo meio em que vive, o que faz com que a mente aceite as imposições da realidade.

Campos (1987) também cita a aprendizagem cognitiva, na qual predominam os elementos de natureza intelectual, como a percepção, o raciocínio, ou a memória.

Para Senge (1998), um ponto fundamental a ser levado em consideração para utilizar a aprendizagem nas empresas como um diferencial competitivo, é o trabalho em equipe, o que se trata de uma forma diferente de relacionar-se, não com amigos, mas com a dependência da excelência do trabalho individual de cada um, assim como dos resultados e da capacidade dos indivíduos de trabalhar em conjunto. A aprendizagem em equipe envolve a capacidade de dialogar e discutir pontos de vista diferentes. O diálogo explora a liberdade e criatividade diante de assuntos complexos, desde que haja atenção ao assunto, com suspensão da opinião pessoal. Já a discussão permite que diferentes pontos de vista sejam apresentados e defendidos, com o intuito de suportar da melhor forma uma decisão a ser tomada.

1.3 Estresse

Segundo Rio, “a palavra estresse tem origem na Física – *stress* - que corresponde à força que atua combatendo determinada resistência como, por exemplo, a força que se aplica em uma mola helicoidal, com o intuito de pressioná-la” (RIO, 1998, p.6).

A utilização desse termo estresse tornou-se popular, justamente, devido ao conceito científico, pois hoje ele é caracteristicamente constituído por:

Um conjunto de respostas, específicas e/ou generalizadas do nosso organismo, diante de estímulos externos ou internos, concretos ou imaginários, que são percebidos como pressões e que exigem a entrada em ação de mecanismos adaptativos com capacidade de nos ajustar a essas pressões, propiciando meios adequados de reação e preservando nossa integridade, nosso equilíbrio, nossa vida (RIO, 1998, p.8).

Rio (1998, p.16) sugere que “cada pessoa conheça sua carga ótima de estimulação, não só em nível individual, como também no organizacional, para que seja possível alcançar maior produtividade e resultados, por meio da motivação”, defendendo também, logo após, que atualmente o trabalho produz a sensação de possibilidade de concretização dos desejos materiais.

No entanto, as empresas exigem que a produção seja cada vez maior e o dispêndio de energia para realização dessa produção seja o mínimo possível, com o intuito de maximizar os lucros.

Desse modo, de um lado, há a inovação tecnológica que reduz a repetitividade dos trabalhos realizados e estimula a criatividade, apesar de, conseqüentemente levar a uma situação de desemprego. Do outro lado, ocorre a busca por excelência em processos, por meio da qualidade, mas isso deve ser abordado de forma muito cuidadosa, pois existem situações em que programas de qualidade são inadequados com a cultura local, ou são abordados de forma estritamente objetiva, para se obterem controles estatísticos, ou para se aumentar a exigência com relação à perfeição.

Isso tudo direciona o indivíduo a situações de grande teor de estresse. O lado bom dessas mudanças é a busca pela excelência, que vem alcançando conquistas jamais imaginadas, para as quais o estresse funciona como mola propulsora. Porém, os fatores negativos são abordados da seguinte forma:

A excelência individual, necessária para uma adaptação positiva no contexto da excelência social, chega a exigir esforços ascéticos: aprendizado incessante, mente lúcida e alerta para acompanhar as tendências do mercado. Rápido desenvolvimento dos potenciais cerebrais, autodisciplina ferrenha, etc. Afinal de contas, além dos desafios motivadores, o terror está presente (RIO, 1998, p.71).

Observa-se, então, que é de extrema importância que cada pessoa conheça profundamente seus próprios limites para poder maximizar a utilização de sua capacidade física e intelectual.

2 ANÁLISE DA PESQUISA

Primeiramente, houve necessidade de se obterem informações e de se descrever como a equipe da qualidade da Batel Sistemas de Higiene Ltda, responsável pela implantação do sistema de qualidade ISO 9001:2000, caracteriza a mudança.

Ao concordar com Mariotti (1995) em que mudança organizacional corresponde a alterações estruturais, que reorganizam elementos internos mediante uma nova forma de funcionamento, o representante da diretoria, durante o processo de implantação do sistema de qualidade ISO 9001:2000, afirmou que:

Foi feito um levantamento e descrição de processos e de dados, pertinentes ao momento em que a empresa estava vivendo, para saber como estava a situação organizacional, para então decidir de que forma os mesmos seriam alterados para se adequarem à situação pretendida... portanto, é fundamental que os funcionários da empresa conheçam exatamente qual será a nova filosofia empresarial...

De acordo com a afirmação do representante da diretoria da empresa estudada, é de grande importância observar que 68,63% dos pesquisados afirmam ter conhecimento da filosofia e da cultura da empresa, desde o início do processo de mudança (gráfico 1).

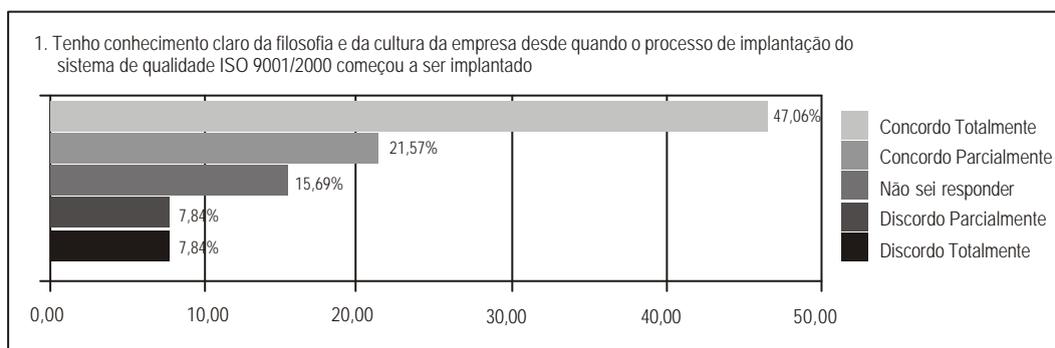


GRÁFICO 1 - CONHECIMENTO DA FILOSOFIA E CULTURA DA EMPRESA

FONTE: A autora

O encarregado de Recursos Humanos da empresa afirmou que houve uma notificação destinada aos funcionários, a qual informava que os procedimentos internos da empresa seriam alterados, ou seja, que iria ocorrer uma mudança. Esse mesmo entrevistado acredita ser fundamental transmitir ao funcionário a necessidade, bem como os benefícios das alterações a serem feitas, conforme transcrito abaixo:

... foi informado aos funcionários que ocorrerá uma grande mudança, para melhorar os processos organizacionais e essa é a verdadeira razão de implantação de um sistema de qualidade, a melhoria. Foi necessário mostrar que é fundamental que os funcionários sintam-se parte da mudança e mudem também. Tudo iniciou com a conceituação do que é ISO (Encarregado de RH).

Com relação à afirmação acima, pode ser vinculado o resultado apresentado no gráfico 2, no qual verifica-se que 68,63% dos funcionários acreditam na importância da implantação do sistema de qualidade.

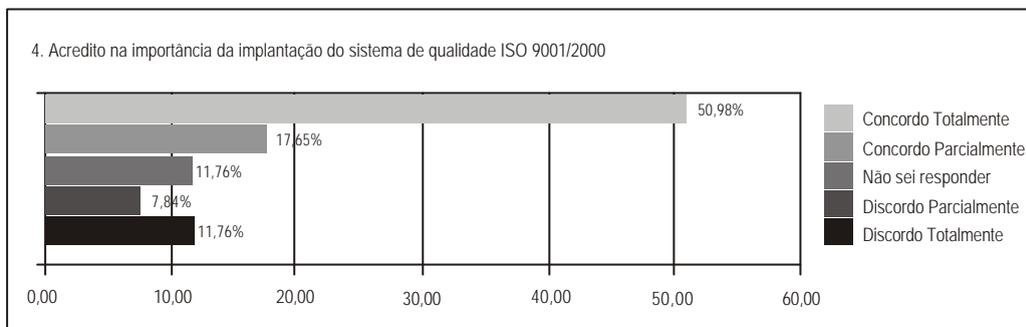


GRÁFICO 2 - OPINIÃO SOBRE A IMPORTÂNCIA DE IMPLANTAÇÃO DO SISTEMA DE QUALIDADE ISO 9001/2000

FONTE: A autora

Durante a entrevista, foi percebido que houve grande envolvimento da alta direção da empresa, como se verifica abaixo:

... houve comprometimento e apoio da alta direção, visto que se realizaram altos investimentos em infra-estrutura, treinamento e contratação de novos profissionais conforme as necessidades foram percebidas (Representante da Diretoria).

O gráfico 3 mostra o resultado da opinião dos pesquisados em relação ao comprometimento da alta direção da empresa com o processo de implantação do sistema de qualidade ISO 9001:2000, o qual apresenta que 84,31% dos funcionários pesquisados perceberam o comprometimento da alta direção com a mudança ocorrida.

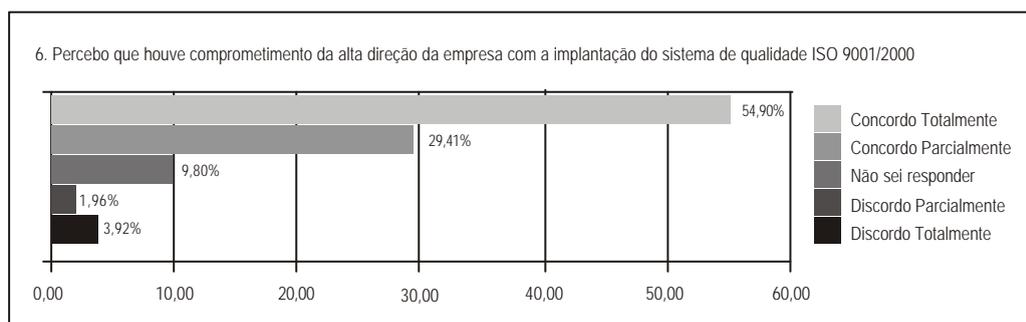


GRÁFICO 3 - PERCEPÇÃO EM RELAÇÃO AO COMPROMETIMENTO DA ALTA DIREÇÃO NO PROCESSO DE IMPLANTAÇÃO DO SISTEMA DE QUALIDADE ISO 9001/2000

FONTE: A autora

Mediante o comprometimento da alta direção, houve possibilidades favoráveis para elaboração de estratégias relacionadas ao processo de mudança propriamente dito.

... foram realizados treinamentos, palestras para conscientização, busca de profissionais mais qualificados no mercado, com melhor nível de instrução... e reuniões semanais... (Encarregado de Produção)

Diante das principais estratégias utilizadas pela Batel para estabelecer o processo de mudança organizacional, essa pesquisa busca identificar a percepção, por parte dos funcionários pesquisados, da relação que existe entre o estresse ocupacional e a implantação do sistema de qualidade ISO 9001:2000. O primeiro passo foi identificar aspectos favoráveis à mudança. Para o Encarregado da Controladoria, que também foi entrevistado, o principal facilitador foi:

... algumas idéias novas surgiram sem a exigência e instrução de superiores para a ocorrência delas, e tudo funcionou como uma junção de idéias, facilitando o processo (Encarregado da Controladoria).

De acordo com essa afirmação, temos o resultado apresentado abaixo, o qual retrata que 60,79% dos pesquisados sentiram-se motivados em contribuir com novas idéias para padronização das atividades da empresa (gráfico 4).

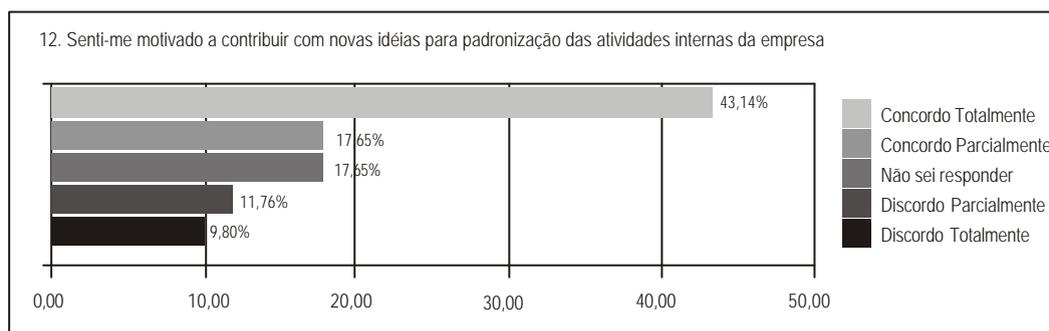


GRÁFICO 4 - MOTIVAÇÃO PARA CONTRIBUIR COM A PADRONIZAÇÃO DE ATIVIDADES DA EMPRESA

FONTE: A autora

Por parte dos pesquisados, 54,90% concordam com a afirmação de que foi fácil implantar o sistema de qualidade. Devido a isso, é importante também observar, segundo os entrevistados, quais foram as principais dificuldades encontradas no processo:

... resistência ao novo procedimento, dificuldade em especificações técnicas e respeito às novas normas implantadas, visto que muitas pessoas passam por cima do processo por acharem que ele é apenas uma complicação... (Encarregada de Compras e Faturamento)

... conscientização de que era realmente necessário implantar a mudança, como a separação do lixo, por exemplo... (Encarregado da controladoria)

... reeducação de funcionários mais antigos na empresa... (Auxiliar Financeiro)

... conscientização dos colaboradores e levantamento de dados... (Encarregado do Recursos Humanos)

De certa forma, é facilmente observável que as maiores dificuldades encontradas no processo dizem respeito à conscientização e resistência à mudança por parte dos funcionários. Na comparação entre essas afirmações e os dados apresentados abaixo, percebe-se que 68,63% dos pesquisados concordam que a mudança ocorrida pela implantação do sistema de qualidade era realmente necessária (gráfico 6). E 72,55% concordam que a satisfação do cliente da empresa vai aumentar como fruto da implantação do sistema de qualidade (gráfico 5).

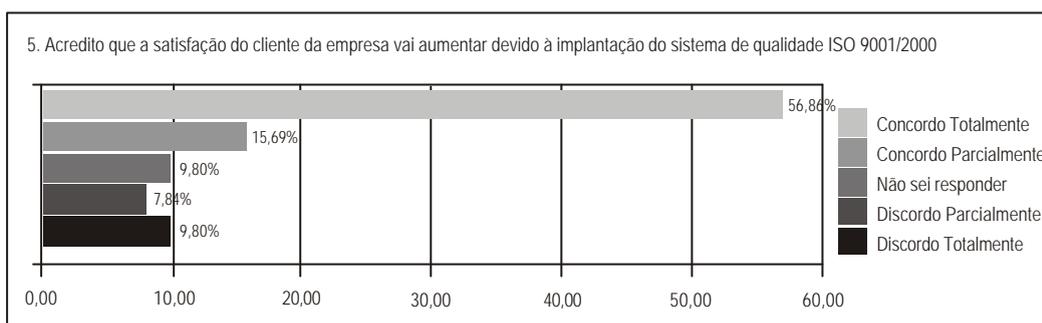


GRÁFICO 5 - OPINIÃO SOBRE A IMPORTÂNCIA DE IMPLANTAÇÃO DO SISTEMA DE QUALIDADE ISO 9001/2000 PARA O CLIENTE

FONTE: A autora

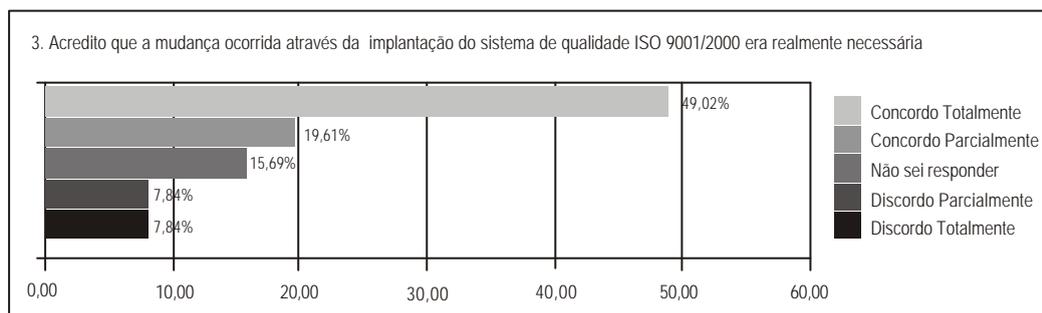


GRÁFICO 6 - PERCEPÇÃO DA NECESSIDADE DA MUDANÇA OCORRIDA ATRAVÉS DA IMPLANTAÇÃO DO SISTEMA DE QUALIDADE ISO 9001/2000

FONTE: A autora

Ao se levar em consideração as principais facilidades e dificuldades para a ocorrência da mudança, há um direcionamento mais específico da pesquisa para a relação dessas mudanças com o estresse ocupacional. Dessa forma, um dos entrevistados identificou algumas fontes geradoras de pressão/estresse:

... pelo que percebo, o controle, a adequação de processos operacionais e a resolução das não conformidades são as principais fontes geradoras de pressão. (Representante da Diretoria)

Porém, os 39,22% dos pesquisados perceberam-se estressados durante o processo de implantação do sistema de qualidade (gráfico 7).

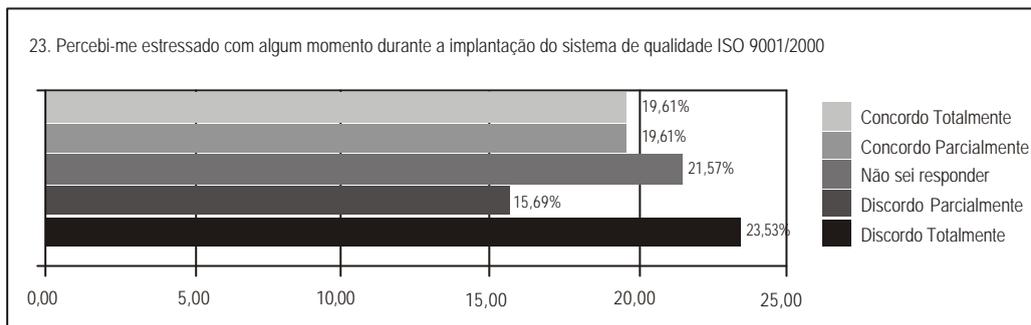


GRÁFICO 7 - PERCEPÇÃO DE SENTIMENTO DE ESTRESSE DURANTE A IMPLANTAÇÃO DO SISTEMA DE QUALIDADE ISO 9001/2000

FONTE: A autora

Para um dos entrevistados, a relação que existe entre estresse ocupacional e mudança organizacional, é descrita da seguinte forma:

...mudança é muito bom e o processo gera estresse para ser reorganizado, mas, mesmo assim, as mudanças devem ser constantes... no início há maiores dificuldades, mas os resultados são bons... (Encarregado de RH)

... com certeza, a mudança fez com que aumentasse o nível de estresse para algumas pessoas, de acordo com o perfil de cada um, por exigir maior administração de tempo, mas a melhora do processo é visível... (Representante da Diretoria)

Ao finalizar a análise dos dados, nota-se que a percepção da relação existente entre o estresse ocupacional e a mudança organizacional na empresa Batel Sistema de Higiene Ltda. apresenta grande diferença entre a opinião dos entrevistados e o resultado dos questionários aplicados.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Observa-se que o processo de mudança, ocorrido na empresa Batel Sistemas de Higiene Ltda., aconteceu de forma planejada, pois foram feitas previsões, baseadas em análises fundamentadas e coerentes. Isso não impediu que o processo, como um todo, seja caracterizado como um grande fator gerador de pressão e, por conseguinte, de estresse.

Para minimizar os impactos da mudança, foi utilizada a estratégia de, semanalmente, realizarem-se reuniões com o grupo de trabalho envolvido nas decisões a serem tomadas no processo. Foram utilizados, também, os treinamentos direcionados. Cada colaborador participou dos treinamentos necessários para realizar suas tarefas de acordo com o novo sistema de qualidade, apesar de ter-se constatado dificuldade de conscientização por parte de alguns colaboradores, o que certamente transformou-se em uma fonte geradora de estresse.

Dessa forma, sugere-se que exista um trabalho muito bem estruturado, com estratégias bem definidas e voltado para a administração de possíveis dificuldades, que venham a ocorrer, o que é comum em processos de mudança organizacional, tendo em vista que a conscientização dos colaboradores é o principal fator a ser trabalhado em processos que envolvam mudanças comportamentais.

Um aspecto observado, com clareza, na pesquisa efetuada com os colaboradores da empresa, é a distorção apresentada entre os resultados da pesquisa de campo e os da pesquisa bibliográfica, já que, entre os autores pesquisados, todos afirmaram existir relação entre a mudança e o estresse. Entretanto, entre os funcionários da Batel Sistemas de Higiene Ltda., menos de 40% de todos perceberam-se estressados durante o processo de mudança. Talvez esse resultado dos questionários possa ser atribuído ao receio, por parte dos funcionários, em afirmar que existiu estresse e, com isso, sofrer algum tipo de punição por parte da liderança da empresa.

Ao finalizar a pesquisa, é possível concluir que toda mudança ocorrida internamente na organização seja fruto das exigências do mercado no qual ela está inserida, mas essas mudanças exigem que os indivíduos submetam-se a processos de adaptação muito rápidos, os quais podem ser facilitados pela utilização de estratégias voltadas para a aprendizagem, sendo mais fácil administrar a situação de mudanças, quando essas ocorrem em organizações que aprendem, pois assim, as modificações podem ser antecipadas e passíveis de planejamento.

Contudo, observa-se que os resultados dessa pesquisa formam uma ligação entre três fatores essencialmente citados no texto, a aprendizagem como facilitadora do processo de mudança organizacional e o estresse ocupacional desencadeado por essa mudança. Sendo assim, é possível afirmar que a aprendizagem pode ser fonte geradora de estresse, visto que a mesma faz parte do processo de mudança.

REFERÊNCIAS

- CAMPOS, Dinah Martins de Souza. **Psicologia da aprendizagem**. 23.ed. Petrópolis: Vozes, 1987.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Técnicas de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1996.
- MARIOTTI, Humberto. **Organizações de aprendizagem: educação continuada e a empresa do futuro**. São Paulo: Atlas, 1995.
- OLIVEIRA, Marco Aurélio (Coord. Equipe técnica da OBI). **A dinâmica da mudança: fatos geradores e geradores de fatos**. São Paulo: Nobel, 1995.

PIAGET, Jean. **Psicologia e pedagogia**. Rio de Janeiro: Forense, 1969.

RIO, Rodrigo Pires do. **O fascínio do stress**. Rio de Janeiro: Qualitymark/Dunya, 1998.

SENGE, Peter M. et al. **A quinta disciplina: arte, teoria e prática da organização que aprende**. 17.ed. São Paulo: Best Seller, 1998a.

FONTES CONSULTADAS

ALBRECHT, K. **O gerente e o stress: faça o estresse trabalhar para você**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1990.

COX, T. **Stress**. London: Macmillan, 1978.

DATTI, Denizard. **Mecanismos e prevenção do stress**. Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos, 1997.

DIBELLA, Anthony J.; NEVIS, Edwin C. **Como as organizações aprendem: uma abordagem estratégica integrada voltada para a construção da capacidade de aprendizagem**. São Paulo: Educator, 1999.

FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. **Aprendizagem e inovação organizacional: as experiências do Japão, Coréia e Brasil**. São Paulo: Atlas, 1997.

FRANÇA, Ana Cristina; RODRIGUES, Avelino Luiz. **Stress e trabalho: uma abordagem psicossomática**. São Paulo: Atlas, 1999.

KOLB, David A. **A gestão e o processo de aprendizagem**. São Paulo: Futura, 1997.

MARKHAM, Ursula. **Superando o stress**. São Paulo: Círculo do Livro, 1989.

MORAES, Lúcio Flávio Renault de et al. O diagnóstico do estresse ocupacional em gerentes do setor de prestação de serviços em Belo Horizonte. In: 22º Encontro da Anpad (ENANPAD). Foz do Iguaçu, 1998.

NONAKA, Ikujiro; TAKEUCHI, Hirotaka. **Criação de conhecimento na empresa: como as empresas japonesas geram a dinâmica da inovação**. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

PEREIRA, M. José Bretãs; CARAVANTES, G. Ronchetti; BJUR, W. **Reengenharia ou readministração**. Porto Alegre: AGE, 1994.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1985.

WILLIAMS, Stephen. **Administrando a pressão para obter o desempenho máximo: uma abordagem positiva do estresse**. São Paulo: Littera Mundi, 1998.

RESPONSABILIDADE SOCIAL, QUALIFICAÇÃO E EMPREGABILIDADE DAS PESSOAS COM DEFICIÊNCIA: O EXEMPLO DE DUAS ORGANIZAÇÕES ATUANTES NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA

Isabel Tavares de Oliveira Penna*
Orientadora: Profª Angelise Valladares

RESUMO

O objetivo geral desta pesquisa é identificar e descrever algumas das práticas de responsabilidade social, voltadas para questões referentes à qualificação profissional e à empregabilidade das pessoas com deficiência, adotadas por duas organizações paranaenses, principalmente, na percepção de seus agentes sociais internos, ou seja, educadores e gestores. Para a coleta e análise dos dados foram utilizados: pesquisa bibliográfica, análise documental, visitas para observação livre e entrevistas semi-estruturadas. As duas organizações selecionadas foram: a Escola Especial Bom Jesus e a Empresa Valor Brasil. Os resultados permitem constatar que a maioria das práticas presentes nessas organizações está diretamente relacionada às iniciativas individuais e à sensibilização dos educadores e dos gestores. Dentre outros fatores, a importância desta investigação surge da necessidade urgente de maior conscientização sobre as potencialidades e especificidades da realidade da inclusão das pessoas com deficiência no mercado de trabalho.

Palavras-chave: responsabilidade social; pessoas com deficiência; sensibilização dos educadores e gestores.

* Acadêmica do 4º ano do Curso de Administração. Bolsista do Programa de Apoio à Iniciação Científica (PAIC/2004) do Centro Universitário Franciscano do Paraná. E-mail: isabelpenna@hotmail.com.

INTRODUÇÃO

Nos dias atuais, as pressões crescentes por maior competitividade têm condicionado o comportamento individual e organizacional nos ambientes de trabalho. Para os indivíduos, a busca por uma colocação no mercado de trabalho, como forma de inclusão social e financeira é um desafio constante de adaptação e mudança. Já para as empresas, a busca por sustentabilidade econômico-financeira, de modo prioritário, tem dificultado a sua atuação como agente socialmente responsável, pois a luta pela sobrevivência no mercado tende a se constituir sua primeira missão.

O tema escolhido insere-se em um contexto de estudos sobre empresas socialmente responsáveis no Estado do Paraná e no pressuposto de que as organizações, públicas ou privadas, precisam assumir o seu papel no processo de inclusão das pessoas com deficiência no mercado de trabalho. Entre outros fatores, tal premissa se justifica ao serem revelados os dados do IBGE (2000), por exemplo, nos quais se depara com uma população de cerca de 16 milhões de pessoas com deficiência no Brasil, que, na sua maioria, encontra-se excluída do mundo do trabalho.

Nesse âmbito, o objetivo geral desta pesquisa é identificar e descrever algumas das práticas de responsabilidade social adotadas por duas organizações paranaenses, principalmente, na percepção de seus agentes sociais internos, ou seja, educadores e gestores. A importância desta investigação surge da necessidade urgente de maior conscientização sobre as potencialidades e especificidades da realidade da inclusão de uma pessoa com deficiência no mercado de trabalho.

Para tanto, apresenta-se uma breve revisão da literatura sobre Ética e Responsabilidade Social, Qualificação Profissional e Empregabilidade. Características dos principais tipos de deficiência humana são abordadas, com foco no Paraná, para, então, a descrição de um histórico das duas organizações selecionadas para o estudo: a Escola Especial Bom Jesus e a Empresa Valor Brasil.

Para operacionalização da pesquisa, além da revisão da literatura e da análise documental, com o levantamento do contexto de estudo, por meio de dados secundários, foram realizadas visitas técnicas e entrevistas semi-estruturadas. A observação livre e assistemática também foi adotada como apoio para a análise dos dados. Espera-se, com uma pesquisa deste tipo, contribuir para maior disseminação de conteúdos acerca das iniciativas para a inclusão social das pessoas com deficiência no mercado de trabalho na Região Metropolitana de Curitiba-PR.

1 FUNDAMENTOS TEÓRICOS

1.1 Ética e Responsabilidade Social

A Ética é um ramo da filosofia que lida com o que é moralmente bom ou mau, certo ou errado. Segundo Srour (2000), existem duas grandes teorias éticas, sendo estas: a ética da convicção e a ética da responsabilidade. A ética pode assumir diferentes significados conforme o contexto onde está inserida. No campo empresarial, a Ética costuma ser definida como o estudo da forma pela qual normas morais e pessoais se aplicam às atividades e aos objetivos da empresa comercial.

É ético tudo o que está em conformidade com os princípios da conduta humana, tudo o que está de acordo com o uso comum, isto é, saber ser moral, bom, justo, honesto, diz Baumhart (1971). Mas é necessário Ter-se em consideração que a ética nos negócios é a ética pessoal do gestor posta em prática nas decisões de sua empresa, diferindo de indivíduo para indivíduo e de empresa para empresa. É um domínio complexo e repleto de dilemas, pois implica em um conjunto de éticas pessoais diferentes.

O desempenho econômico costuma ser a primeira responsabilidade de uma empresa lucrativa, uma vez que sem lucro a empresa não consegue sobreviver e gerar produto para a própria sociedade. No entanto, ressalta-se que a organização não deve esquecer o seu dever social. As empresas que buscam alcançar vantagens competitivas sustentáveis têm consciência de que o relacionamento ético e socialmente responsável com os seus colaboradores, clientes e fornecedores têm sido essencial para a sua sobrevivência no atual mundo globalizado.

Conforme indicam vários autores, empresas socialmente responsáveis estão mais preparadas para assegurar a sustentabilidade no longo prazo dos negócios, simplesmente, por estarem sincronizadas com as novas dinâmicas que afetam a sociedade e o mundo empresarial.

As empresas são agentes transformadores da sociedade e têm grande capacidade para produzir mudanças sociais. A longevidade empresarial está intimamente relacionada com a criação de um modelo sustentável de desenvolvimento para a sociedade como um todo e, por isso, entre outros aspectos as empresas têm o dever de ser cada vez mais socialmente responsáveis.

1.2 Qualificação Profissional e Empregabilidade

No atual momento da economia mundial, globalizada e altamente competitiva, a qualificação profissional é essencial para o sucesso, tanto da empresa quanto do indivíduo. Por esse motivo, não só as empresas, mas também o governo tem buscado maneiras para promover a qualificação profissional dos indivíduos buscando formar profissionais preparados para atender às demandas do mercado e seus públicos de maneira criativa, rápida e eficiente. Para atender a esses requisitos o profissional precisa ser cada vez mais qualificado.

Já a empregabilidade é a capacidade de os profissionais ofertarem ou venderem seus conhecimentos a diferentes consumidores sem que dependam de um único patrão. Porém, devido aos fatores externos (de ambiente macro econômico), maior empregabilidade está diretamente relacionada a uma mudança no perfil do empresário, do empregado, do estudante e da sociedade como um todo, requerendo novas competências e habilidades para lidar com todo o conjunto de tecnologias e organizações em curso. Muda-se também a velocidade das mudanças, exigindo não apenas uma adaptação à abertura, mas uma adequação às alterações de um mercado aberto num mundo em constante e veloz transformação.

2 ALGUNS ASPECTOS DA DEFICIÊNCIA HUMANA

Segundo a Organização Mundial da Saúde (OMS), deficiência é toda a perda ou anormalidade de uma estrutura ou função psicológica, fisiológica ou anatômica. A OMS também distingue deficiência de incapacidade e de impedimento, sendo oportuno fazer essa distinção nessa pesquisa. A incapacidade é toda a restrição ou falta, devido a uma deficiência, da capacidade de realizar atividades na forma ou na medida em que se considera normal para o ser humano. O impedimento é a situação desvantajosa para um determinado indivíduo, em consequência de uma deficiência ou de uma incapacidade que limita ou impede o desempenho de uma pessoa em exercer o seu papel que é natural, em seu caso (por exemplo, em função de idade, sexo e fatores sociais e culturais).

As deficiências podem ocorrer de diversos tipos, sendo as principais classificações as seguintes: a deficiência mental que ocorre quando o funcionamento intelectual é significativamente inferior à média, com limitações em duas ou mais áreas de habilidades e manifestada no indivíduo antes dos dezoito anos; a deficiência sensorial pode ser

visual e/ou auditiva; a deficiência física que tem sido definida como a alteração completa ou parcial de um ou mais segmentos do corpo humano, que acarretem o comprometimento da função física; e a deficiência múltipla que é a associação, no mesmo indivíduo, de duas ou mais deficiências (mental/sensorial/física).

A deficiência mental ocorre quando o funcionamento intelectual é significativamente inferior à média, com limitações em duas ou mais áreas de habilidades e manifestada no indivíduo antes dos dezoito anos (Decreto n.º 3.298/1999).

A deficiência sensorial pode ser visual e/ou auditiva. A deficiência visual é caracterizada, após a melhor correção ou campo visual inferior a 20°, ou ocorrência de ambas as situações (Decreto Lei n.º 298/1999).

A deficiência auditiva é a perda parcial ou total das possibilidades auditivas sonoras, variando em grau e nível:

- a) De 25 a 40 decibéis (db) – surdez leve;
- b) De 41 a 55 db – surdez moderada;
- c) De 56 a 70 db – surdez acentuada;
- d) De 71 a 90 db – surdez severa;
- e) Acima de 91 – surdez profunda;
- f) Anacusia.

Já a deficiência física tem sido definida como a alteração completa ou parcial de um ou mais segmentos do corpo humano, que acarretem o comprometimento da função física. Podem ter diferentes formas, tais como:

- a) Paraplegia – paralisia dos membros inferiores;
- b) Monoplegia – paralisia de um só membro;
- c) Tetraplegia – paralisia de quatro membros;
- d) Triplegia – hemiplegia acompanhada de paralisia de um membro do lado oposto;
- e) Hemiplegia – paralisia de um dos lados do corpo;
- f) Amputação ou ausência de membro;
- g) Paralisia cerebral;
- h) Membros com deformidade congênita ou adquirida.

Com base no Censo do IBGE (2000), 10% da população brasileira apresentam algum tipo de deficiência, o que representa cerca de 16 milhões de habitantes. Desse total, cerca de 80% está desempregado, ou seja, mais de 12 milhões de pessoas.

No Paraná, existe em torno de 1,3 milhão de pessoas com deficiência, constituindo-se cerca de 10% da população total do Estado, ou seja, mais de 9 milhões de pessoas. Além disso, a população de deficientes do Paraná, que se constitui em torno de 24% da população total do Estado, é ainda analfabeta ou fracamente alfabetizada. Contudo, a distribuição por sexo é equilibrada, ou seja, existem aproximadamente 50% homens com alguma deficiência e 50% mulheres em condições similares. Já na distribuição por raça, a maioria da população portadora de alguma deficiência no Paraná é branca (IBGE, 2000).

A principal legislação existente sobre a inserção dos Portadores de Deficiência Física é a atual Lei de Quotas da CLT – Lei nº 8.213/1991. Esta Lei, no seu artigo de número 93, estabelece as quotas de vagas de emprego a serem preenchidas pelas Pessoas Portadoras de Deficiência, de acordo com o que é discriminado a seguir:

Artigo 93º A empresa com 100 (cem) ou mais empregados está obrigada a preencher de dois a cinco por cento dos seus cargos, com beneficiários reabilitados ou pessoas portadoras de deficiência, habilitadas na seguinte proporção:

- I. Até 200 empregados – 2%
- II. De 201 a 500 empregados – 3%
- III. De 501 a 1000 empregados – 4%
- IV. De 1001 em diante – 5%

3 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS DE PESQUISA

3.1 Qualificação Profissional: a Escola Especial Bom Jesus

A Escola Especial Bom Jesus foi fundada em 1983 e está integrada no complexo Bom Jesus da Aldeia, atendendo crianças e jovens com necessidades especiais. A Escola Especial funciona num local agradável e confortável, sendo seguro para os alunos, e permitindo o contato com a natureza. O prédio está equipado com cozinha, laboratório de informática, salas de aula, espaço de artes e uma marcenaria, em uma área total de 2.000 m². Os alunos são divididos em pequenas turmas de acordo com a idade ou evolução didática pedagógica. Alguns alunos, até aos 14 anos, cursam o ensino normal com as demais turmas do Bom Jesus da Aldeia. Após essa idade, passam a estar mais voltados para a formação profissional e ocupacional (BOM JESUS, 2005).

Sendo assim, os alunos participam de diversas oficinas que buscam criar um ambiente propício para o aprendizado. Os profissionais de educação da Escola Especial buscam desenvolver nos seus alunos hábitos e atitudes importantes tais como: pontualidade, respeito, segurança, responsabilidade e cooperação. O planejamento das aulas é diário e efetuado de forma a atender às necessidades individuais de cada aluno. A escola fornece também atendimento terapêutico aos seus alunos de modo a complementar o seu desenvolvimento, buscando aperfeiçoar a fala e linguagem corporal dos alunos. Em 1994, a Escola passou a oferecer aulas de informática, sendo uma das primeiras escolas a proporcionar essa ferramenta a alunos portadores de deficiência física (BOM JESUS, 2005).

Segundo a atual Diretora da Escola, o ensino segue a metodologia de “Reorganização Neurológica”, que pretende retomar todas as fases de desenvolvimento da criança com mesmo ritmo e ordem para que a pessoa com deficiência se desenvolva. Para tanto, a técnica foi adaptada para ser utilizada com fins pedagógicos, terapêuticos e com foco na fala.

As professoras da escola buscam desenvolver terapias “sob medida” para cada aluno, sendo fundamental o conhecimento das pessoas como um todo. Como observa a Diretora, “[...] buscamos desenvolver os nossos alunos para a independência e também para o lado acadêmico, buscando sempre, em primeiro lugar, a felicidade do indivíduo”.

Atualmente, no início do ano de 2005, a Escola Especial Bom Jesus conta com cinco turmas, totalizando quase 40 alunos. Uma das turmas é constituída pelos profissionais da Empresa Valor Brasil, que continuam freqüentando a Escola, alguns períodos por semana, o que tem permitido que esses profissionais dêem continuidade ao seu desenvolvimento. Essa parceria entre a Escola e a Empresa tem possibilitado uma melhor adaptação e integração do Especial na sua nova rotina de trabalho.

3.2 Empregabilidade: a Empresa Valor Brasil

Em 2002, foi realizado um trabalho de investigação em todas as unidades da Associação Bom Jesus, com a finalidade de aprimorar a qualidade no atendimento. Ao se deparar com o cenário da Escola Especial Bom Jesus, que era a única unidade do grupo que dava prejuízo constante, mês após mês, o grupo percebeu que havia algo de errado. Os alunos entravam na escola com 5 anos de idade e com 27 a 30 anos ainda nela permaneciam. Naquela época existiam 10 alunos que tinham idade entre 21 e 30 anos e não tinham qualquer perspectiva de conseguir um emprego e, por esse motivo, não deixavam a escola. A escola, apesar de oferecer oficinas de trabalho, isto era efetuado com fim terapêutico.

A solução encontrada foi o encaminhamento desses alunos para o mercado de trabalho. Iniciaram-se as buscas por uma colocação. Dos dez alunos com idade e formação para trabalhar apenas um foi colocado no mercado de trabalho. Este aluno era o que tinha a menor deficiência aparente e foi contratado por uma empresa paranaense de serviços, por meio período, permanecendo na Escola na parte da tarde.

Para a colocação desses alunos decidiu-se que a solução seria criar uma empresa para isso. Foi elaborado um projeto de negócio, tendo em conta as limitações dos especiais. Essas limitações eram diversas, desde o investimento que não poderia ser muito elevado até à atividade em si, que não poderia apresentar riscos para os especiais (portanto, não poderiam ser utilizadas máquinas muito perigosas).

A Empresa foi fundada em 29 de janeiro de 2003. Após a primeira produção, vendida ao Grupo Bom Jesus, a Empresa Valor Brasil fechou as portas para o mercado de trabalho, para realizar treinamento e desenvolver seus novos colaboradores. Segundo a fundadora da Empresa “durante seis meses todos estavam aprendendo”. Todo o aprendizado foi pela experiência. Conforme explicitado pela fundadora [...] “existe muito pouca informação sobre o tema. Tivemos que aprender na própria vivência”, ou seja, experimentando até entender qual atividade era mais adequada para cada tipo de deficiência.

Durante esse período, a Empresa não prestou serviços ou vendeu produtos, investiu prioritariamente em matéria-prima e salários. Segundo a fundadora, esses foram momentos difíceis, de muitos desafios, para toda a equipe. Após esses seis meses, no entanto, os esforços foram gratificados por meio das vendas iniciais de produtos, realizada para o Grupo Bom Jesus, grande parceiro da Empresa até hoje.

O crescimento das vendas e da distribuição de produtos exigiu aumento conseqüente na produtividade. A adaptação ocorreu gradualmente, mediante algumas ações, como, por exemplo, almofadas foram criadas para apoio das mãos. Embora se reconheça que houve dificuldades e alguma resistência dos colaboradores para o aumento no ritmo de trabalho, o processo de *job rotation* foi criado, para que todos participassem de atividades diferentes, entre outras iniciativas.

A Empresa conta ainda com o apoio de uma professora da Escola Especial Bom Jesus, que supervisiona as atividades exercidas pelos trabalhadores especiais, motivando-os, auxiliando-os na organização e na disciplina de trabalho, assim como na definição individual das tarefas. Conforme depoimentos, os principais desafios encontram-se no aprendizado e na assimilação das tarefas diferentes, além do investimento inicial mais elevado.

O tempo de processamento de informação nova para uma pessoa com deficiência mental, por exemplo, é maior. Tal fato foi verificado sempre que se mudava a tarefa de um dos funcionários. Nessas ocasiões, existia um tempo de adaptação à nova rotina, o que poderia gerar alguns erros nas primeiras tentativas.

Uma outra peculiaridade foi a necessidade de se manter um *staff* composto por um fisioterapeuta, um psicólogo e uma professora orientadora, uma vez que cerca de 90% dos funcionários ou colaboradores da Empresa Valor Brasil são portadores de deficiência mental. O fisioterapeuta, por exemplo, comparece uma vez por semana, com a finalidade de observar as atividades exercidas pelos colaboradores, adequar e desenvolver novas tarefas, quando necessário, estudando o espaço, localização dos equipamentos, visando sempre à melhoria da qualidade de vida das pessoas com deficiência no ambiente de trabalho (VALOR BRASIL, 2005).

Contudo, os resultados obtidos pelo trabalhador com deficiência são consistentes e variados, entre eles, o comprometimento pode ser destacado. Um outro resultado muito significativo alcançado foi a marca forte e diferenciada. A Valor Brasil é inédita, pois não existe no mundo registro de que haja alguma empresa contratando esse percentual de pessoas com deficiência, mental ou física, com fins lucrativos (VALOR BRASIL, 2005).

De acordo com a sua fundadora:

Somos pressionados por preço, qualidade e prazos, como qualquer empresa. Os meus funcionários também são pressionados por resultado [...] interessante se faz destacar que, em muitos casos, a Empresa consegue oferecer preços mais competitivos do que seus concorrentes no mercado.

Para que a Empresa Valor Brasil pudesse sobreviver e se tornar lucrativa no longo prazo, foi empreendido um projeto de viabilidade econômico-financeira. Cabe destacar, todavia, que isso só foi possível, quando as vendas começaram a ocorrer em maior quantidade e um custo fixo mais baixo. Portanto, foi necessário formular estratégias para se vender para grandes empresas, em grande volume.

A primeira dificuldade de inserção no mercado das grandes empresas foi apresentar o TNT (matéria-prima com a qual são fabricados os produtos). Isso porque essas empresas tinham produtos em TNT como necessidade, geralmente, as sacolas para produtos ou presentes eram em papelão, os aventais em tecido e os brindes em material diverso. Sobre o assunto, a Fundadora da Empresa comenta:

[...] sempre que me deparava com uma nova necessidade de algum potencial cliente, tentava criar uma forma de satisfazer essa necessidade com algum produto novo criado por si, em TNT. A Empresa que abriu as portas pretendendo ser uma vendedora de portafolios tem produzido: avental, camiseta em malha, capa para computador, embalagem para presente sacolas, entre outros produtos.

Quando os especiais iniciaram o seu trabalho estavam muito motivados por terem um emprego, um salário e uma perspectiva diferente de vida daquela que tinham anteriormente. Seus horizontes evoluíram muito, após a profissionalização, pois começaram a planejar o que iriam fazer com o seu dinheiro, obtendo um forte sentimento de que são importantes e úteis na sociedade.

Atualmente, a Empresa Valor Brasil vende para São Paulo e pretende no futuro se tornar uma empresa exportadora. Para fechar a sua primeira grande venda demorou um ano. Hoje, entre os atuais clientes citam-se: Boticário, Volvo, Kraft Foods, Tritec e Rimatur.

De acordo com o depoimento da fundadora da Empresa Valor Brasil:

Cada vez mais pessoas estão percebendo que o verdadeiro valor de um produto está no que ele pode promover à sociedade. A Valor Brasil é uma empresa que nasceu com o objetivo de criar uma cultura empresarial que irá encorajar as pessoas a valorizar o trabalho dos excluídos.

Esses colaboradores (funcionários) são extremamente comprometidos com a qualidade dos produtos. Percebe-se que a Empresa Valor Brasil realmente está contribuindo com a inclusão social e profissional das pessoas com deficiência, outrora excluídas. Importa lembrar que essa sensação de contribuição também é repassada para os clientes da Empresa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O cenário atual, no Brasil, é extremamente competitivo em termos de mercado e sobrevivência das empresas. Vive-se um momento de crise das instituições públicas, que tem gerado incertezas crescentes sobre o futuro no longo prazo. As empresas brigam por espaço no mercado e precisam vender seus produtos para cumprirem seu papel, além de sobreviverem e de se manterem competitivas. Porém, tudo isso deve ser obtido com Ética e Responsabilidade Social. Acredita-se que as empresas devem não apenas assumir o seu compromisso ou dever social, já que entre outros fatores, o seu cliente-consumidor está cada vez mais exigente.

Enfrentam-se, portanto, problemas ou dificuldades gerais na qualificação, na empregabilidade e na inclusão social. A empregabilidade, que é a capacidade de os profissionais venderem as suas competências, dificulta-se pela velocidade das mudanças, que exigem constante capacitação dos indivíduos. Nesse contexto de extrema competição, na luta por espaço no mercado de trabalho, encontram-se também as pessoas com deficiência.

No ano 2000, existiam cerca de 16 milhões de brasileiros portadores de deficiência no Brasil; só no Estado do Paraná existiam 1.3 milhões. Esse número provavelmente aumentou nos últimos anos. A pessoa com deficiência busca sua inserção social também por meio do trabalho. Infelizmente, devido ao atual cenário mundial, a dificuldade de inserção dessas pessoas no mercado de trabalho é grande. Segundo o censo do IBGE (2000), cerca de 80% da população com deficiência no Brasil está desempregada.

Nesta pesquisa foi identificada a percepção dos agentes sociais (educadores e gestores) atuantes em duas organizações paranaenses, que cumprem o seu papel social, utilizando da Ética e da Responsabilidade Social como o meio para fazer acontecer o seu futuro e atingir as suas metas. Essas organizações foram a Escola Especial Bom Jesus e a Empresa Valor Brasil.

Pode-se constatar que as duas organizações contribuem de forma significativa para a inclusão social da pessoa com deficiência. A primeira permitindo que essa pessoa tenha uma formação digna, adequada e voltada para o mercado de trabalho, viabilizando a sua inclusão no mercado de trabalho. A segunda organização fornecendo oportunidades reais de trabalho, responsabilidade, relacionamento e inclusão econômica e social. As organizações utilizaram uma fórmula simples, apostando no indivíduo como ser capaz e merecedor de investimento.

Atualmente, essas empresas constituem-se casos de sucesso empresarial. Por exemplo, quando a Valor Brasil vende um produto aos seus clientes, neste produto pode estar inscrito que a Empresa mantém ações sociais, o que gera um diferencial para os seus produtos e, conseqüentemente, para os seus clientes.

Espera-se, com a divulgação dos resultados desta pesquisa, fornecer exemplos de duas realidades paranaenses bem sucedidas que efetivamente atuam de modo socialmente responsável. Acredita-se que todas as organizações podem fazer algo para melhorar a situação das pessoas com deficiência no Brasil. E, principalmente, demonstrar que essas pessoas têm potencial, força, necessidade de inclusão e capacidade de trabalho como qualquer outro indivíduo.

Conhecer as potencialidades e especificidades das pessoas com deficiência no mercado de trabalho brasileiro é algo fundamental. Urge ao mais forte dar o primeiro passo e criar condições para que a inclusão social possa, de fato, acontecer. Portanto, as organizações precisam cumprir a sua função social, garantindo a qualificação e a empregabilidade das pessoas com deficiência, acreditando que com isso, além de ganharem força de trabalho competente, ganham novos consumidores com um poder aquisitivo que antes não possuíam.

FONTES CONSULTADAS

- AMADEU, E. J.; ESTEVÃO, M. **A teoria econômica do desemprego**. São Paulo: Hucitec, 1994.
- BAUMHART, R. **Ética em negócios**. São Paulo: Expressão e Cultura, 1971.
- BIANCHETTI, L.; FREIRE, I. M. (Orgs.). **Um olhar sobre a diferença: interação, trabalho e cidadania**. Campinas: Papyrus, 1998.
- CAMARGO, M. **Fundamentos de ética geral e profissional**. Petrópolis: Vozes, 1999.
- CLEMENTE, C. A. **Trabalho e inclusão social de portadores de deficiência**. Osasco: Peres, 2003.
- DIAS, LUIS C. P. **O panorama atual da pessoa portadora de deficiência física no mercado de trabalho**. Porto Alegre: Papyrus, 2001.
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- GUGEL, Maria A. **Inserção da pessoa portadora de deficiência física no mercado de trabalho: papel do Ministério Público do Trabalho**. São Paulo: Atlas, 2001.
- PASTORE, José. **Oportunidades de trabalho para portadores de deficiência**. São Paulo: LTR, 2001.
- POCHMANN, M. **O trabalho sob fogo cruzado: exclusão, desemprego e precarização no final do século XX**. São Paulo: Contexto, 1999.
- RIBAS, João B. C. **Emprego e trabalho para os portadores de deficiência**. São Paulo: Campus, 2001.
- ROSS, Paulo R. **Um olhar sobre a diferença: interação, trabalho e cidadania**. São Paulo: Papyrus, 1998.
- SÁ, A. L. de. **Ética profissional**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2001.
- SROUR, R. **Ética empresarial: posturas responsáveis nos negócios, na política e nas relações pessoais**. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

ANÁLISE EMPÍRICA DO GRAU DE INTANGIBILIDADE DAS EMPRESAS BRASILEIRAS DE CAPITAL ABERTO

Tainan de Lima Bezerra*

Orientador: Prof. Luciano Marcio Scherer

RESUMO

Vários autores têm demonstrado a importância dos ativos intangíveis, de tal forma que a correta identificação desses, ou ainda a identificação de fatores que possam indicar a sua existência nas empresas passam a ter uma relevância cada vez maior para as empresas. Assim, neste artigo procura-se verificar se existem fatores presentes nas demonstrações financeiras publicadas pelas empresas brasileiras capazes de diferenciá-las em relação ao seu grau de intangibilidade entre empresas tangível-intensivas e empresas intangível-intensivas. Utilizando dados econômico-financeiros referentes aos anos de 2000 a 2003 de uma amostra de 47 ações de 37 empresas brasileiras que compunham o índice IBOVESPA da Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA no terceiro quadrimestre de 2004, e utilizando a análise discriminante como técnica estatística, demonstrou-se que existem esses fatores, entretanto, não há um único fator comum aos anos de análise apesar de que as variáveis Retorno Contábil do Patrimônio Líquido (ROE) e Variação do patrimônio Líquido (?PL) são comuns a dois dos três anos da análise.

Palavras-chave: ativo intangível; grau de intangibilidade; tangível-intensivas; intangível-intensivas; análise discriminante.

* Acadêmica do 4º ano do Curso de Ciências Contábeis. Bolsista do Programa de Apoio à Iniciação Científica (PAIC/2004) do Centro Universitário Franciscano do Paraná.

INTRODUÇÃO

Neste artigo, procura-se demonstrar a relevância dos ativos intangíveis no contexto empresarial. Em relação a esse aspecto, Reis (2002, p. 7-12) destaca que *“o êxito empresarial (...) é entendido como a capacidade de a empresa criar valor sob a forma de maiores fluxos líquidos de caixa”*, sendo uma parcela significativa dos fluxos de caixa das empresas contemporâneas função de seus ativos intangíveis.

Segundo Lev (2001, p. 5), *“um ativo intangível é um direito a benefícios futuros, não possuindo esse direito corpo físico ou financeiro”*. Logo, um ativo intangível é todo aquele que não possui existência corpórea (estoques, máquinas, edifícios, *hardware*, etc.) ou financeira (aplicações financeiras, contas a receber, saldos em contas correntes, participações permanentes em coligadas e controladas, etc.).

Ainda para Lev (2001, p. 8), *“o acirramento da competição entre empresas e a popularização de tecnologias de informação são fatores que mudaram drasticamente a forma e a estrutura das empresas, e fizeram com que os ativos intangíveis se tornassem os maiores direcionadores de valor para as empresas de países com economias desenvolvidas”*.

Em relação a esse aspecto, Kayo (2003, p. 14) destaca que é a interação entre os ativos tangíveis e financeiros de uma empresa com os seus ativos intangíveis que contribui cada vez mais de forma relevante para a formação do valor das empresas.

Evidências apontadas por Lev (2001) indicam que investimentos em ativos intangíveis claramente criam valor, ou seja, geram um retorno acima do custo de capital, ao passo que investimentos em ativos tangíveis e financeiros tendem a gerar como retorno apenas o seu custo de capital. Se não fosse por esse motivo, por qual outro motivo, pergunta Lev (2001, p. 51), *“as empresas iriam investir pesadamente e constantemente em pesquisa e desenvolvimento, capacitação de recursos humanos, criação e manutenção de marcas, mudanças organizacionais, e outras formas de ativos intangíveis?”*

Oliveira (1999, p. 135) também destaca isso. Para ele, os ativos intangíveis cada vez mais são relevantes na formação do resultado da empresa, pois eles podem determinar o volume de vendas, a participação de mercado de uma empresa, o preço de venda praticado, entre outros fatores. Logo, merecem um destaque cada vez maior por parte das empresas.

Assim, identificar os ativos intangíveis de uma empresa, ou ainda, identificar fatores nas empresas que estejam relacionados com o grau de intangibilidade de uma empresa é de vital importância para uma série de interessados, como por exemplo, os próprios gestores de uma empresa, bem como investidores do mercado de capitais, interessados em adquirir ações de uma determinada empresa que eventualmente possua grande parte de seu valor atrelado a ativos intangíveis.

Por conta disso, o objetivo primordial do artigo é verificar a existência de fatores de diferenciação do grau de intangibilidade das empresas.

1 PROBLEMA E HIPÓTESE DE PESQUISA

Tendo como base a contextualização apresentada anteriormente, o problema de pesquisa que se pretende investigar neste artigo é o seguinte:

Existem fatores presentes nas demonstrações financeiras das companhias abertas brasileiras que podem diferenciá-las entre intangível-intensiva e tangível-intensiva?

Em relação a esse problema de pesquisa, a hipótese associada é que existem fatores nas demonstrações financeiras que determinam grau de intangibilidade das empresas.

A aceitação dessa hipótese faz com que seja admitido que existem fatores nas demonstrações financeiras publicadas pelas empresas capazes de determinar o grau de intangibilidade dessas e, conseqüentemente, diferenciar as empresas entre intangível-intensivas e tangível-intensivas.

2 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Este artigo utiliza-se de abordagem empírico-analítica para atender a seus propósitos. As abordagens empírico-analíticas se caracterizam, segundo Martins (2000, p.26) “por utilizarem técnicas de coleta, tratamento e análise de dados quantitativos, buscando construir relações causais entre variáveis dependentes e independentes”. Adicionalmente, procuram-se validar os achados da pesquisa normalmente por meio de testes estatísticos.

A amostra, inicialmente, partiu das empresas listadas no Índice IBOVESPA da Bolsa de Valores do Estado de São Paulo no terceiro quadrimestre de 2004. Originalmente, compunham o índice IBOVESPA para o referido trimestre um total de 55 ações de 45 empresas diferentes. Após ajustes pela exclusão de empresas do setor financeiro e de empresas que não apresentaram dados completos para o período da análise (31/12/2000 a 31/12/2003), obteve-se uma amostra final de 47 ações de 37 empresas.

A seguir, foram coletadas, no banco de dados ECONOMATICA, as cotações de fechamento de cada uma das ações nas datas de 30/04/2001, 30/04/2002, 30/04/2003 e 30/04/2004. A premissa assumida para a escolha dessas datas é que, como as sociedades anônimas abertas devem publicar suas demonstrações financeiras referentes a um determinado ano até o dia 31 de março do ano seguinte, espera-se que nesta data, 30/04, todos os efeitos da divulgação das demonstrações financeiras já tenham sido absorvidos pelo mercado e refletidos nas cotações das ações.

Também foram coletados, no banco de dados da CVM, dados econômico-financeiros das empresas da amostra final de dados referentes aos exercícios encerrados

em 31 de dezembro de 2000, 2001, 2002 e 2003. Esses dados são necessários para a construção das variáveis a serem consideradas no modelo estatístico que procura validar o problema de pesquisa proposto.

A técnica estatística utilizada para tal finalidade é a análise discriminante. Hair et al. (1998, p. 244) observa que a análise discriminante é a técnica estatística adequada para verificar a que grupo de classificação pertence uma determinada observação. Assim, para Brandão e Rozo, *in* Corrar e Theóphilo (2004, p. 153), "(...) o que a técnica objetiva é identificar a que classe pertence cada um dos elementos de um conjunto que trabalha com variáveis relacionadas a esses elementos que se pressupõe serem explicativas da definição da classe a que pertencem".

Basicamente o que se procura com a análise discriminante é a construção de uma função discriminante, que visa a discriminar, isto é, classificar várias observações em grupos distintos previamente definidos.

Assim, o que se busca neste trabalho são fatores presentes nas demonstrações financeiras das empresas abertas brasileiras que possam diferenciá-las entre empresas intangível-intensivas e empresas tangível-intensivas.

3 VARIÁVEIS

As variáveis foram operacionalizadas com base nos dados econômico-financeiros e de mercado coletados para as empresas da amostra final de dados, tendo sido divididas em duas categorias, a variável dependente e as variáveis independentes.

A variável dependente do trabalho é a Categoria de Intangibilidade (CI). Para a construção dessa variável são necessários os dados de uma variável acessória, o Grau de Intangibilidade da Ação (GIA), que é calculado da seguinte forma:

$$GIA_{jt} = \frac{P_{jt}}{VPA_{jt-1}} \quad (1)$$

Onde:

GIA_{jt} = grau de intangibilidade da ação da empresa j em 30/04 do ano t

P_{jt} = preço da ação da empresa j em 30/04 do ano t

VPA_{jt-1} = valor patrimonial da ação da empresa j em 31/12 do ano $t-1$

Segundo Kayo (2002, p. 65), “quanto maior for o índice que representa o grau de intangibilidade da ação, maior é a participação dos ativos intangíveis no valor total de uma empresa”. Nesse caso, esse valor é representado pelo valor de mercado total das ações dessa empresa.

Assim, a variável dependente Categoria de Intangibilidade (CI) depende da variável Grau de Intangibilidade da Ação (GIA). Empresas, cujo grau de intangibilidade for inferior ao grau de intangibilidade mediano da amostra de dados, são classificadas como tangível-intensivas, e recebem o código 0 (zero). Por outro lado, as empresas com o grau de intangibilidade superior à mediana do grupo são classificadas como intangível-intensivas e recebem o código 1 (um).

Já as variáveis independentes utilizadas são as seguintes:

- a) **Variação de receita líquida** = representa a variação percentual da receita líquida de uma empresa de um ano base em relação ao ano imediatamente anterior:

$$\Delta RL_{jt,t-1} = \left(\frac{RL_{jt}}{RL_{jt-1}} - 1 \right) \times 100 \quad (2)$$

Onde:

? $RL_{jt,t-1}$ = variação da receita líquida da empresa j entre os anos t e $t-1$

RL_{jt} = receita líquida da empresa j no ano t

RL_{jt-1} = receita líquida da empresa j no ano $t-1$

- b) **Variação do resultado operacional** = representa a variação percentual do resultado operacional de uma empresa entre um período base e o período imediatamente anterior:

$$\Delta LO_{jt,t-1} = \left(\frac{LO_{jt}}{LO_{jt-1}} - 1 \right) \times 100 \quad (3)$$

Onde:

? $LO_{jt,t-1}$ = variação do resultado operacional da empresa j entre os anos t e $t-1$

LO_{jt} = resultado operacional da empresa j no ano t

LO_{jt-1} = resultado operacional da empresa j no ano $t-1$

c) Variação do resultado líquido => representa a variação percentual do resultado líquido de uma empresa entre dois períodos:

$$\Delta LL_{jt,t-1} = \left(\frac{LL_{jt}}{LL_{jt-1}} - 1 \right) \times 100 \quad (4)$$

Onde:

$\Delta LL_{jt,t-1}$ = variação do resultado líquido da empresa j entre os anos t e $t-1$

LL_{jt} = resultado líquido da empresa j no ano t

LL_{jt-1} = resultado líquido da empresa j no ano $t-1$

d) Margem operacional = corresponde à razão entre o resultado operacional e a receita líquida de uma empresa em um determinado período:

$$MOP_{jt} = \left(\frac{LO_{jt}}{RL_{jt}} \right) \times 100 \quad (5)$$

Onde:

MOP_{jt} = margem operacional da empresa j no ano t

LO_{jt} = resultado operacional da empresa j no ano t

RL_{jt} = receita líquida da empresa j no ano t

e) Margem líquida = consiste na razão entre o resultado líquido e a receita líquida de uma empresa em um determinado período:

$$MLL_{jt} = \left(\frac{LL_{jt}}{RL_{jt}} \right) \times 100 \quad (6)$$

Onde:

MLL_{jt} = margem líquida da empresa j no ano t

LL_{jt} = resultado líquido da empresa j no ano t

RL_{jt} = receita líquida da empresa j no ano t

f) Variação do ativo total => demonstra a evolução percentual do ativo total de um ano em relação ao ano imediatamente anterior:

$$\Delta AT_{jt,t-1} = \left(\frac{AT_{jt}}{AT_{jt-1}} - 1 \right) \times 100 \quad (7)$$

Onde:

$\Delta AT_{jt,t-1}$ = variação do ativo total da empresa j entre os anos t e $t-1$

AT_{jt} = ativo total da empresa j no ano t

AT_{jt-1} = ativo total da empresa j no ano $t-1$

g) Variação do patrimônio líquido => essa variável demonstra a evolução percentual do patrimônio líquido de um em relação ao ano anterior:

$$\Delta PL_{jt,t-1} = \left(\frac{PL_{jt}}{PL_{jt-1}} - 1 \right) \times 100 \quad (8)$$

Onde:

$\Delta PL_{jt,t-1}$ = variação do patrimônio líquido da empresa j entre os anos t e $t-1$

PL_{jt} = patrimônio líquido da empresa j no ano t

PL_{jt-1} = patrimônio líquido da empresa j no ano $t-1$

h) Giro do ativo total médio => corresponde à razão entre a receita líquida de uma empresa em um determinado período e o valor do seu ativo total médio nesse mesmo período. Considera-se como ativo total médio o valor da média aritmética simples entre o valor do ativo total em 31/12 de um período base e o valor do ativo total em 31/12 do período imediatamente anterior:

$$GAT_{jt} = \frac{RL_{jt}}{\left(\frac{AT_{jt} + AT_{jt-1}}{2} \right)} \quad (9)$$

Onde:

GAT_{jt} = giro do ativo total da empresa j no ano t

RL_{jt} = receita líquida da empresa j no ano t

AT_{jt} = ativo total da empresa j no ano t

AT_{jt-1} = ativo total da empresa j no ano $t-1$

a) Giro do patrimônio líquido = > corresponde à razão entre a receita líquida de uma empresa em um determinado período e o seu patrimônio líquido médio nesse mesmo período. Considera-se o patrimônio líquido médio a média aritmética entre o patrimônio líquido em um período base e o patrimônio líquido do período imediatamente anterior

$$GPL_{jt} = \frac{RL_{jt}}{\left(\frac{PL_{jt} + PL_{jt-1}}{2} \right)} \quad (10)$$

Onde:

GPL_{jt} = giro do patrimônio líquido da empresa j no ano t

RL_{jt} = receita líquida da empresa j no ano t

PL_{jt} = patrimônio líquido da empresa j no ano t

PL_{jt-1} = patrimônio líquido da empresa j no ano $t-1$

a) Retorno do ativo = corresponde ao produto da margem líquida (apresentada na equação 6) pelo giro do ativo total (apresentado na equação 9):

$$ROA_{jt} = MLL_{jt} \times GAT_{jt} \quad (11)$$

Onde:

ROA_{jt} = retorno do ativo total da empresa j no ano t

MLL_{jt} = margem líquida da empresa j no ano t

GAT_{jt} = giro do ativo total médio da empresa j no ano t

a) Retorno contábil do patrimônio líquido = corresponde ao produto da margem líquida (apresentada na equação 6) pelo giro do patrimônio líquido (apresentado na equação 10):

$$ROE_{jt} = MLL_{jt} \times GPL_{jt} \quad (12)$$

Onde:

ROE_{jt} = retorno contábil do patrimônio líquido da empresa j no ano t

MLL_{jt} = margem líquida da empresa j no ano t

GPL_{jt} = giro do patrimônio líquido médio da empresa j no ano t

4 RESULTADOS DA PESQUISA EMPÍRICA

A Análise Discriminante foi utilizada para testar a hipótese de que existem fatores presentes nas demonstrações financeiras das empresas abertas brasileiras que podem diferenciá-las entre intangível-intensivas e tangível-intensivas. A rejeição dessa hipótese faz com que não existam fatores que possam fazer tal diferenciação.

Para o processamento da análise discriminante utilizou-se o método *stepwise*, no qual as variáveis independentes são incluídas, individualmente, na função discriminante, iniciando-se com a variável independente de maior poder discriminatório.

Um primeiro passo consiste em verificar se a diferença entre as médias grupais de cada variável independente é significativa. Para tanto, utiliza-se o teste *Wilks' lambda*. Nesse teste, quanto menor for o valor calculado da estatística, maior é a diferença entre as médias grupais da variável independente, e dessa forma, maior será o poder discriminante da variável independente, dado um determinado nível de significância.

Da análise da tabela 1, observa-se que, em 2001, as variáveis ROA e ROE apresentam valores para a estatística *Wilks' lambda* estatisticamente significativos, dado o grau de significância de 0,05. Por consequência, essas variáveis apresentam poder discriminante estatisticamente significativo. Já as demais variáveis não são estatisticamente significativas. Em relação a 2002, observa-se que, além das variáveis ROA e ROA, a variável ΔPL também passa a apresentar poder discriminante estatisticamente significativo. Por fim, em 2003, além das variáveis ROA e ROE, que continuam mantendo poder discriminante, as variáveis ΔRL e MLL também passam a apresentar poder discriminante estatisticamente significativo.

Assim, pode-se perceber que, com o passar dos anos da análise, as variáveis ROA e ROE mantiveram o poder discriminante estatisticamente significativo.

O passo seguinte consiste na construção das funções discriminantes pelo método *stepwise*.

TABELA 1 - TESTES DE IGUALDADE DE MÉDIAS - 2001-2003

ANO	VARIÁVEL	WILKS' LAMBDA	F	GL1	GL2	SIG. ⁽¹⁾
2001	?RL	0,984	0,712	1	45	0,403
	?LO	0,963	1,723	1	45	0,196
	?LL	0,976	1,084	1	45	0,303
	MOP	0,925	3,647	1	45	0,063
	MLL	0,925	3,627	1	45	0,063
	?AT	0,970	1,402	1	45	0,243
	?PL	1,000	0,013	1	45	0,909
	GAT	1,000	0,006	1	45	0,938
	GPL	0,996	0,171	1	45	0,681
	ROA	0,829	9,254	1	45	0,004
ROE	0,817	10,100	1	45	0,003	
2002	?RL	0,989	0,494	1	45	0,486
	?LO	0,965	1,608	1	45	0,211
	?LL	0,967	1,547	1	45	0,220
	MOP	0,925	3,652	1	45	0,062
	MLL	0,921	3,853	1	45	0,056
	?AT	0,971	1,326	1	45	0,256
	?PL	0,841	8,509	1	45	0,005
	GAT	0,999	0,067	1	45	0,796
	GPL	1,000	0,005	1	45	0,942
	ROA	0,844	8,291	1	45	0,006
ROE	0,867	6,914	1	45	0,012	
2003	?RL	0,866	6,988	1	45	0,011
	?LO	0,985	0,686	1	45	0,412
	?LL	0,971	1,346	1	45	0,252
	MOP	0,937	3,015	1	45	0,089
	MLL	0,905	4,731	1	45	0,035
	?AT	0,993	0,317	1	45	0,577
	?PL	0,946	2,582	1	45	0,115
	GAT	0,999	0,066	1	45	0,798
	GPL	1,000	0,003	1	45	0,960
	ROA	0,745	15,421	1	45	0,000
ROE	0,739	15,856	1	45	0,000	

FONTE: Os autores

NOTA: Dados extraídos do SPSS.

(1) Número em negrito denota significância estatística em um nível de significância de 0,05.

TABELA 2 - VARIÁVEIS INCLUÍDAS NAS FUNÇÕES DISCRIMINANTES PELO MÉTODO *STEPWISE* - 2001-2003

ANO	PASSO	VARIÁVEIS INCLUÍDAS	MAHALONOBIS D ²					
			Estatística	Entre grupos	F exato			
					Estatística	ql1	ql2	Sig.
2001	1	ROE	0,860	0 e 1	10,100	1	45	0,00
2002	1	?PL	0,724	0 e 1	8,509	1	45	0,00
	1	ROE	1,350	0 e 1	15,856	1	45	0,00
2003	2	?RL	2,156	0 e 1	12,378	2	44	0,00
	3	?PL	2,969	0 e 1	11,107	3	43	0,00

FONTE: Os autores

NOTA: Dados extraídos do SPSS.

Da análise da tabela 2, observa-se que as funções discriminantes apresentam poucas variáveis. Em 2001, a única variável incluída na função discriminante é a variável ROE. Já em 2002 a variável que compõe o modelo é a variável ?PL. Já em 2003, foram incluídas no modelo 3 variáveis, pela ordem, ROE, ?RL e ?PL. Assim, não há uma única variável comum incluída na função discriminante de cada ano. Entretanto, é possível verificar que as variáveis ROE e ?PL são comuns sempre para dois dos três anos em análise.

Para testar a significância da função discriminante, utiliza-se o teste *Wilks' lambda*. A tabela 3 demonstra a significância estatística das funções discriminantes para cada um dos períodos da análise.

TABELA 3 - TESTE DE SIGNIFICÂNCIA DAS FUNÇÕES DISCRIMINANTES - 2001-2003

ANO	WILKS' LAMBDA	QUI QUADRADO	GL	SIGNIFICÂNCIA
2001	0,817	9,011	1	0,003
2002	0,841	7,706	1	0,006
2003	0,563	24,958	3	0,000

FONTE: Os autores

NOTA: Dados extraídos do SPSS.

Nesse caso, quanto menor for o valor calculado para a estatística *Wilks' lambda*, maior o poder discriminatório da função discriminante. Da análise da tabela 3, observa-se que todas as funções discriminantes são estatisticamente significativas, dado um grau de significância de até 0,01.

A seguir, verificam-se as estatísticas descritivas das variáveis incluídas nas funções discriminantes (tabela 4).

TABELA 4 - ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS DAS VARIÁVEIS INDEPENDENTES - 2001-2003

ANO	VARIÁVEL DEPENDENTE	VARIÁVEIS	MÉDIA	DESVIO PADRÃO	QUANT.
2001	Tangível-Intensivas	ROE	2,7183	10,5662	24
	Intangível-Intensivas	ROE	17,5457	20,1541	23
	TOTAL	ROE	9,9743	17,4991	47
2002	Tangível-Intensivas	?PL	-6,7329	13,0448	24
	Intangível-Intensivas	?PL	7,3556	19,5577	23
	TOTAL	?PL	0,1615	17,8521	47
2003	Tangível-Intensivas	?RL	14,1149	12,9373	24
		?PL	9,8386	15,6804	24
	Intangível-Intensivas	ROF	9,8020	9,5510	24
		?RL	30,5351	27,4203	23
		?PL	19,1421	23,4183	23
		ROE	27,1243	18,9540	23
TOTAL	?RL	22,1503	22,6300	47	
	?PL	14,3914	20,1823	47	
		ROF	18,2789	17,1476	47

FONTE: Os autores

NOTA: Dados extraídos do SPSS.

Em relação ao ano de 2001, a tabela 4 demonstra que as empresas classificadas no grupo das intangível-intensivas possuem médias bem maiores para a variável ROE do que as empresas classificadas no grupo das tangível-intensivas.

Pode-se observar que, em 2002, as empresas classificadas no grupo das intangível-intensivas apresentam uma média de ?PL superior a média dessa variável para o grupo das tangível-intensivas

Por fim, para 2003, observa-se que as empresas classificadas no grupo intangível-intensivas possuem médias de ?RL, ?PL e ROE superiores as médias dessas variáveis das empresas classificadas no grupo das tangível-intensivas.

Assim, observa-se durante o período analisado que as empresas classificadas como intangível-intensivas apresentam crescimento da receita líquida (?RL), crescimento do patrimônio líquido (?PL) e retorno contábil do patrimônio líquido (ROE) superior às empresas tangível-intensivas.

Um último procedimento é a validação do preditivo da função discriminante, mediante a construção de matrizes de classificação das ações da amostra de dados.

Observa-se que a função discriminante classificou corretamente 68,1% das empresas. Entretanto, a maioria das classificações corretas encontra-se no grupo das empresas tangível-intensivas, com 83,3% de classificações corretas. Já no grupo das intangível-intensivas ocorreram 52,2% de classificações corretas (tabela 5).

TABELA 5 - MATRIZ DE CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS - 2001

GRUPOS	GRUPO PREDITO		TAMANHO DA AMOSTRA	% CORRETAMENTE CLASSIFICADO
	Tangível-Intensivas	Intangível-Intensivas		
Tangível - Intensivas	20	4	24	83,3
Intangível -Intensivas	11	12	23	52,2
Tamanho do Grupo Predito	31	16	47	68,1

FONTE: Os autores

NOTA: Dados extraídos do SPSS.

Já em relação a 2002, é possível observar que a função discriminante classificou corretamente 91,7 % das empresas tangível-intensivas e 56,5% das empresas intangível-intensivas, o que resultou em 74,5% de classificações corretas (tabela 6).

TABELA 6 - MATRIZ DE CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS - 2002

GRUPOS	GRUPO PREDITO		TAMANHO DA AMOSTRA	% CORRETAMENTE CLASSIFICADO
	Tangível-Intensivas	Intangível-Intensivas		
Tangível-Intensivas	22	2	24	91,7
Intangível-Intensivas	10	13	23	56,5
Tamanho do Grupo Predito	32	15	47	74,5

FONTE: Os autores

NOTA: Dados extraídos do SPSS.

As baixas classificações de empresas intangível-intensivas decorrem do fato basicamente de as funções discriminantes em 2001 e 2002 apresentarem apenas uma variável dependente. Entretanto, deve-se observar que mesmo assim as funções discriminantes prevêm com precisão ligeiramente superior as empresas intangível-intensivas do que a simples probabilidade de ocorrência desse evento, que é de 48,9% (23 observações de um total de 47).

Desse modo, em 2003, observa-se que a função discriminante classificou corretamente 80,9% das empresas. No grupo das tangível-intensivas ocorreram 87,5% de classificações corretas, ao passo que no grupo das intangível-intensivas ocorreram 73,9% de classificações corretas (tabela 7).

TABELA 7 - MATRIZ DE CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS - 2003

GRUPOS	GRUPO PREDITO		TAMANHO DA AMOSTRA	% CORRETAMENTE CLASSIFICADO
	Tangível-Intensivas	Intangível-Intensivas		
Tangível-Intensivas	21	3	24	87,5
Intangível-Intensivas	6	17	23	73,9
Tamanho do Grupo Preditó	27	20	47	80,9

FONTE: Os autores

NOTA: Dados extraídos SPSS.

Observa-se que a função discriminante de 2003 apresenta um maior poder de predição de classificações corretas de empresas intangível-intensivas do que as funções discriminantes de 2002 e 2001, por conta do número maior de variáveis que compõem a função discriminante naquele ano.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A importância dos ativos intangíveis é cada vez maior como fontes de geração de valor para as empresas. Por conta disso, a correta avaliação de ativos intangíveis é uma questão de extrema importância para as empresas. Da mesma forma, a identificação de fatores que podem indicar o grau de intangibilidade de uma empresa é um ponto que merece ser estudado.

Nesse contexto, este artigo procurou verificar se existem fatores presentes nas demonstrações financeiras publicadas pelas companhias abertas brasileiras capazes de separá-las em relação ao seu grau de intangibilidade em duas categorias: empresas tangível-intensivas, que são aquelas cujo grau de intangibilidade é inferior ao grau de intangibilidade mediano da amostra de dados, e empresas intangível-intensivas, que

são aquelas cujo grau de intangibilidade é superior ao grau de intangibilidade mediano da amostra de dados.

Para tanto foi selecionada uma amostra de 47 ações de 37 empresas negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo, compondo essas ações o índice IBOVESPA para o terceiro quadrimestre de 2004. Ou seja, são ações que respondem pela maior parte dos negócios feitos na BOVESPA. Para essa amostra de empresa, foram obtidos vários dados econômico-financeiros para os anos de 2000 a 2003, que serviram para a construção das variáveis de pesquisa do trabalho.

Os resultados da análise discriminante feita para os anos de 2001, 2002 e 2003 demonstraram que existem fatores nas demonstrações financeiras das empresas da amostra de dados capazes de separá-las entre empresas tangível-intensivas e intangível-intensivas. Por conta disso a hipótese nula levantada para este trabalho é aceita. Entretanto, o que se observa é que não existe uma única variável com poder discriminante comum aos três anos da análise. Para 2001, a variável com poder discriminante é o Retorno do Contábil do Patrimônio Líquido (ROE). Em 2002, essa variável passa a ser a Variação do Patrimônio Líquido (?PL). No ano de 2003, foram encontradas tres variáveis com poder discriminante, pela ordem, o Retorno do Contábil do Patrimônio Líquido (ROE), a Variação de Receita Líquida (?RL) e a Variação do Patrimônio Líquido (?PL). Assim, apesar de não haver uma variável comum aos 3 anos da análise, observa-se que as variáveis ROE e ?PL são comuns a dois anos da análise.

Ao se analisarem as estatísticas descritivas dessas variáveis, constatou-se que as médias do grupo de empresas intangível-intensivas são maiores do que as médias do grupo de empresas tangível-intensivas. Desse modo, na média, as empresas classificadas como intangível-intensivas apresentam ROE e ?PL maiores do que as empresas classificadas como tangível-intensivas. Ou seja, essas variáveis indicam a existência de grau de intangibilidade.

Deve-se observar que os resultados encontrados se limitam apenas às empresas da amostra de dados. Outra limitação diz respeito à pequena quantidade de fatores discriminantes. Alcançar-se-iam melhores resultados com o aprofundamento da pesquisa, isto é, com uma maior quantidade de empresas na amostra de dados e uma ampliação de variáveis a serem consideradas para a construção dos modelos.

REFERÊNCIAS

- CORRAR, Luiz J.; THEÓPHILO, Carlos Renato (Coord.). **Pesquisa operacional para decisão em contabilidade e administração**: contabilometria. São Paulo: Atlas, 2004.
- CORRAR, Luiz J.; THEÓPHILO, Carlos Renato (Coord.). **Gestão de valor na empresa**: uma abordagem abrangente do *Valuation* a partir da contabilidade gerencial. São Paulo: Atlas, 2003.
- HAIR JR., Joseph F.; ANDERSON, Rolph E.; TATHAM, Ronald L.; BLACK, William C.** **Multivariate data analysis**. 4th ed. New Jersey: Prentice Hall, 1998.
- KAYO, Eduardo K. **A estrutura de capital e o risco das empresas tangível e intangível-intensivas**: uma contribuição ao estudo da valoração das empresas. Tese (Doutorado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.
- LEV, Baruch. **Intangibles**. Washinhgton, DC: Brookings, 2001.
- MARTINS, Eliseu (Org.) **Avaliação de empresas**: da mensuração contábil à econômica. São Paulo: Atlas, 2000.
- MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. São Paulo: Atlas, 2000.
- OLIVEIRA, Antonio Benedito Silva. **Contribuição à formulação de um modelo decisório para intangíveis por atividade**: uma abordagem da gestão econômica. Tese (Doutorado em Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.
- REIS, Ernando Antonio dos. **Valor da empresa e resultado econômico em ambientes de múltiplos ativos intangíveis**: uma abordagem de gestão econômica. Tese (Doutorado em Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.

FONTES CONSULTADAS

- ANDRADE, Maria Margarida. **Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação**: noções práticas. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- ANTUNES, Maria Thereza Pompa. **Capital intelectual**. São Paulo: Atlas, 2000.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. São Paulo: Atlas, 2003.
- BARBOSA, José Geraldo P.; GOMES, Josir Simeone. Um estudo exploratório de controle gerencial de ativos e recursos intangíveis em empresas brasileiras. **Revista de Administração Contemporânea**, v.6, n.2, p.29-48, maio/ago. 2002.
- BEUREN, Ilse Maria. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**: teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2003.
- BRIGHAM, Eugene F.; GAPENSKI, Louis C.; EHRHARDT, Michael. **Administração financeira**: teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2001.
- BROOKING, Annie. **Intellectual capital: core asset for the third millennium enterprise**. Thomson: London, 1996.

- CERVO, Amado L.; BERVIAN, Pedro A. **Metodologia científica**. 5.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.
- COPELAND, Tom; KOLLER, Tim; MURRIN, Jack. **Valuation: measuring and managing value of companies**. 3rd ed. New York: John Wiley, 2001.
- EDVINSSON, Leif; MALONE, Michael S. **Capital intelectual: descobrindo o valor real de sua empresa pela identificação de seus valores internos**. São Paulo: Makron, 1998.
- FERREIRA, Maria Cristina. **Normas para apresentação de trabalhos acadêmicos**. Curitiba: Faculdades Bom Jesus, 2003.
- FREZATTI, Fábio. A decomposição do MVA (*Market Value Added*) na análise de valor da empresa. **Revista de Administração**, v.34, n.3, p.32-42, jul./set. 1999.
- HENDRICKSEN, Eldon S.; BREDA, Michael F. Van. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999.
- LUENBERGER, David. G. **Investment science**. Oxford University: New York, 1998.
- MANOBE, Massanori. **Contribuição à mensuração e contabilização do goodwill não adquirido**. São Paulo, 1986. Tese (Doutorado em Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.
- MARINHO, Pedro. **A pesquisa em ciências humanas**. Petrópolis: Vozes, 1980.
- MARTINS, Eliseu, **Contribuição à avaliação dos ativos intangíveis**. São Paulo, 1972. Tese (Doutorado em Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.
- MARTINS, Vinicius Aversari. **Contribuição à avaliação do Goodwill: depósitos estáveis, um ativo intangível**. São Paulo, 2002. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.
- MATHEUS, Leandro de Freitas. **Uma análise da identificação e da gestão do capital intelectual nas usinas sucroalcooleiras e da prática dos princípios delineadores do conceito de avaliação de empresas na sua gestão econômico-financeira: um estudo exploratório em dez usinas paulistas**. São Carlos, 2003. Dissertação (Mestrado em Engenharia) – Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo.
- NAKAMURA, Wilson T. **Estrutura de capital das empresas no Brasil: evidências empíricas**. São Paulo, 1992. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.
- NUNES, Gilson; HAIGH, David. **Marca: valor do intangível, medindo e gerenciando seu valor econômico**. São Paulo: Atlas, 2003.
- RAPPAPORT, Alfred. **Gerando valor para o acionista: uma guia para administradores e investidores**. São Paulo: Atlas, 2001.
- REILLY, Robert F.; SCHWEIHS, Robert P. **Valuing intangible assets**. New York: McGraw-Hill, 1998.
- SCHMIDT, Paulo; SANTOS, José Luiz dos. **Avaliação de ativos intangíveis**. São Paulo: Atlas, 2002.
- STEWART, Thomas A. **Intellectual capital: the new wealth of organizations**. New York: Doubleday, 1999.
- STEWART, Thomas A. **The wealth of knowledge: intellectual capital and the twenty-first century organization**. New York: Doubleday, 2001.
- SVEIBY, Karl Erik. **A nova riqueza das organizações**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

ASPECTOS TEÓRICOS DO REGIME DE METAS DE INFLAÇÃO E SEU DESEMPENHO NOS PAÍSES DESENVOLVIDOS

Patrícia Cristina Pereira dos Reis*

William Michon Júnior**

Orientador: Prof. Lucas Lautert Dezordi

RESUMO

O regime de metas de inflação foi uma alternativa natural para muitos países que objetivavam a manutenção da estabilidade monetária. Seu desenvolvimento teórico, fruto do aperfeiçoamento do regime de metas para agregados monetários, objetiva transparência, comprometimento e independência dos bancos centrais na busca da estabilidade inflacionária. A primeira experiência desse regime, no mundo, ocorreu na Nova Zelândia, início de 1990, e, em seguida, países desenvolvidos, como Reino Unido e Austrália, decidiram adotá-lo também. Este artigo pretende demonstrar as principais características institucionais do regime de metas, bem como o desempenho da política monetária nos países desenvolvidos supracitados, concluindo que os países em desenvolvimento apresentaram um sucesso expressivo no combate e na manutenção da estabilidade inflacionária, sem contudo prejudicar o crescimento econômico.

Palavras-chave: metas de inflação; estabilidade monetária e inflacionária; crescimento econômico.

* Aluna do 4º ano do Curso de Administração. Bolsista do Programa de Apoio à Iniciação Científica (PAIC/2004) do Centro Universitário Franciscano do Paraná. E-mail: patyc_reis@yahoo.com.br

** Aluno do 3º ano do Curso de Ciências Econômicas. Bolsista do Programa de Apoio à Iniciação Científica (PAIC/2004) do Centro Universitário Franciscano do Paraná. E-mail: will.jr@terra.com.br

INTRODUÇÃO

O regime de metas de inflação foi uma alternativa natural¹ para muitos países que objetivavam a manutenção da estabilidade monetária, sem perder a autonomia da política monetária doméstica e uma disciplina monetária expressa na “âncora nominal”. Países como Suécia e Reino Unido adotaram esse instrumento de política monetária, após o colapso da taxa de câmbio fixa (PEG), em 1992.

A extinção do regime de taxa de câmbio fixa na Alemanha, nos anos 70, do século XX, levou o país a adotar um regime focado no controle e metas dos agregados monetários. Com as limitações desse regime, a política monetária, nos anos 90, do mesmo século XX, foi conduzida por metas de inflação implícitas.² Nova Zelândia foi o primeiro país a adotar, formalmente, em 1990, o regime de metas para a inflação. Logo após, o Chile, Canadá e Reino Unido também o adotaram.

Este artigo objetiva, essencialmente, estudar os principais aspectos institucionais do regime de metas de inflação e a condução da política monetária nos países desenvolvidos, com destaque para as análises da inflação oficial seguida pelo regime, o principal instrumento monetário, a taxa de desemprego ou crescimento do produto e, em alguns casos, a taxa de câmbio doméstica em relação ao dólar norte-americano.

As principais fontes oficiais de pesquisa e discussão foram os Bancos Centrais e os Órgãos Estatísticos do governo da Nova Zelândia, Reino Unido e Austrália, cronologicamente ao período de adoção do sistema.

Com isso, o artigo está dividido em duas seções, excluindo esta introdução e uma conclusão final. Na primeira seção, uma apresentação teórica do regime de metas de inflação será realizada, com o propósito de discutir os principais pensadores, o contexto histórico, a estrutura institucional e as características básicas. A segunda parte irá discorrer sobre o regime, nos países em desenvolvimento, e a evolução das principais variáveis macroeconômicas, no período da adoção do regime, até dezembro de 2004.

¹ A idéia de alternativa natural consiste na incapacidade do governo em adotar o regime de metas para agregados monetários, devido a instabilidade da demanda por moeda e do produto nacional pela a dificuldade do cálculo do produto real.

² Este argumento é defendido por Bernanke, Laubach, Mishkin e Posen (1999) e por Bernanke e Mishkin (1997).

1 ASPECTOS TEÓRICOS DO REGIME DE METAS DE INFLAÇÃO

O desenvolvimento recente da teoria macroeconômica, neoclássica e monetarista em especial, foi fundamental para o aperfeiçoamento do regime de metas para a inflação como alternativa na condução da política monetária.³ Neste campo de análise, destacam-se consensos entre essas escolas em pelo menos três pontos básicos: i) a não existência de " *trade-off*" entre nível de produção (ou desemprego) e a taxa de inflação, expressa na curva de Phillips de longo prazo, em que a política monetária não surte efeitos reais permanentes; ii) argumentos favoráveis à condução de regras de políticas, em vez de alternativas discricionárias que gerem inconsistência dinâmica (KYDLAND e PRESCOTT, 1977); iii) o aumento, cada vez maior, da aceitação de argumentos favoráveis advogando que a inflação baixa promove crescimento econômico e eficiência no longo prazo.

De acordo com Bernanke e Mishkin (1997), o regime de metas para a inflação não deve ser classificado como uma regra rígida tradicional de condução da política monetária, mas, sim, interpretado como uma ferramenta de política econômica que aumenta a transparência, comunicação e a coerência da política monetária. Alguns pontos da lógica deste regime podem ser considerados "como regras", em particular a natureza do *forward-looking*, a qual limita o Banco Central em sistematicamente se engajar em políticas monetárias inconseqüentes no longo prazo. Nesse sentido, esse regime permite uma certa discricionariedade na condução monetária em momentos de circunstâncias incomuns ou imprevisíveis.

Em termos técnicos, o regime de metas para a inflação não se qualifica como uma regra de política, pois não provém ao Banco Central apenas um simples mecanismo operacional e, sim, um conjunto de modelos estruturais e não-estruturais, em simbiose com as informações relevantes, para determinar a condução da política ideal, a fim de se alcançar a meta de inflação. O regime de metas para a inflação não ignora a necessidade do Banco Central em incorporar novas informações importantes as quais ajudam no alcance de seu objetivo. Em termos práticos, é comum observar políticas econômicas, em regime de metas de inflação, voltadas para o combate ao desemprego ou amenizando momentos de incertezas.⁴

³ De acordo com Haldane (1997, p. 11) a idéia de metas para a inflação não é totalmente nova: "So while inflation targeting may sound new, in fact much of what it comprises should be familiar enough from history or from existing monetary regimes". Por isso prefiro a idéia de aperfeiçoamento a surgimento do regime de metas de inflação. Haldane (1997) reforça este argumento citando o caso da Suécia, no início da década de 1930s, com metas para nível de preços.

⁴ A reforma na Nova Zelândia (1989) do *Reserve Bank of New Zealand* prevê ao banco central algumas discricões e flexibilidades, de maneira formal. Por exemplo, a série da meta de inflação exclui movimentos nos preços das *commodity*, a meta pode ser reajustada decorrentes de choques de ofertas e a meta de inflação é especificada por um raio de 3 por cento em vez de um número simples.

Como destacado por Mishkin (2000, p.1), o regime de metas de inflação apresenta cinco elementos básicos:

1) the public announcement of medium-term numerical targets for inflation; 2) an institutional commitment to price stability as primary goal of monetary policy, to which other goals are subordinated; 3) an information inclusive strategy in which many variables, and not just monetary aggregates or the exchange rate, are used for deciding the setting of policy instruments; 4) increased transparency of the monetary policy strategy through communication with the public and the markets about the plans, objectives, and decisions of the monetary authorities; and 5) increased accountability of the central bank for attaining its inflation objectives.

O regime de metas de inflação não busca apenas acabar ou controlar a inflação no período observado, mas destacar o comprometimento em manter níveis baixos e estáveis de inflação no longo prazo. Com isso, o anúncio das metas estipuladas no médio prazo e a responsabilidade do Banco Central em alcançá-las são fundamentais para o regime monetário.

Nesse regime, teoricamente, a primazia da estabilidade de preços não implica em desprezar outras variáveis, como taxa de câmbio, produto ou emprego, mas reconhece que as tentativas de realizar ajustes de curto prazo, mediante a política monetária, podem ser inócuas no longo prazo. Em caso de prioridades de objetivos da política econômica, a taxa de inflação deve ser seguida. De fato, em regimes de metas, as reações funcionais da política monetária são definidas diretamente em termos da previsão de inflação e a confiança nessas previsões implicam que as estruturas econômicas sejam relativamente fáceis de serem modeladas.

Na teoria, as relações do regime de metas de inflação são relativamente diretas: o Banco Central prevê um caminho futuro da inflação; a previsão é comparada com a meta da taxa de inflação; e a diferença entre a previsão e a meta determina o ajustamento dos instrumentos de política monetária (expresso na determinação da taxa de juros básica da economia).⁵

Os principais temas que caracterizam um regime de metas de inflação consistem em: quem define a meta, como a meta interage com outras políticas, qual a definição apropriada da meta, até que ponto o Banco Central é o responsável pelo cumprimento dessa meta, como a inflação está sendo mantida estável, entre outros.⁶

⁵Debelle (1997).

⁶Para uma análise mais detalhada da teoria do regime de metas consultar Dezordi (2004).

2 O REGIME DE METAS DE INFLAÇÃO NAS ECONOMIAS DESENVOLVIDAS

Esta seção pretende demonstrar as principais características do regime de metas e a condução da política monetária sobre esse regime na Nova Zelândia, no Reino Unido e na Austrália. A apresentação desses pontos para as economias desenvolvidas é importante para destacar o processo de adoção do regime e comparar com a evolução das principais variáveis macroeconômicas.

2.1 O Regime de Metas de Inflação na Nova Zelândia⁷

A adoção do regime de metas de inflação na Nova Zelândia apresentou duas características importantes a serem analisadas.⁸ O primeiro ponto consiste em que o *Reserve Bank of New Zealand Act 1998*,⁹ ordenado pelo Parlamento, especificou que a estabilidade do nível geral de preços deveria ser o objetivo principal da política monetária. Esse ato requereu do governador do Banco Central e do ministro das Finanças editarem periodicamente o *Policy Targets Agreements* (PTAs), relacionando o índice de preços a ser alcançado e sua tolerância. A segunda característica interessante do regime adotado pela Nova Zelândia destaca que o governador pode ser demitido, caso a meta não seja cumprida.

O regime de metas de inflação foi implementado após um plano de desinflação bem sucedido formulado pelo Partido dos Trabalhadores (o qual foi reeleito em agosto de 1987). Esse plano diminuiu a taxa de inflação do início de 1985, de 17%, para 5% ao final do ano. De acordo com o *Reserve Bank of New Zealand* (RBNZ), a convivência com dois dígitos de inflação levou a uma degradação das expectativas inflacionárias dos agentes de mercado. Sua principal função foi manter a estabilidade de preços, por meio de uma âncora das expectativas.¹⁰

A meta de inflação a ser seguida, inicialmente, foi determinada por um núcleo da inflação e não em função de um índice de preços ao consumidor cheio. O cálculo

⁷ Ver em especial os artigos: Mishkin e Posen (1997); Bernanke, Laubach, Mishkin e Posen (1999), Schaechter, Stone e Zelmer (2000), excluindo a análise internacional do regime após 2000.

⁸ Características destacadas por McCallum (1996).

⁹ O regime de metas para a inflação foi explicitado no Ato de 1989, pelo Reserve Bank of New Zealand. Este Ato foi encaminhado para o Parlamento em 4 de maio de 1989 e foi aprovado pelo Parlamento em 15 de dezembro, e começou a ter efeito apenas no dia 1 de fevereiro de 1990.

¹⁰ A taxa de inflação (CPI) acumulada na Nova Zelândia, nos anos de 1974 a 1988, foi de 480 por cento.

do núcleo exclui variações dos preços de energia, *commodities*, efeitos da taxa de juros no consumidor e de alguns outros preços de forma " *ad hoc*". Posteriormente, a partir de 1999, o RBNZ adotou o Índice de Preços ao Consumidor (CPIX), excluindo serviços de crédito. Em setembro de 2002, o PTA altera novamente a inflação oficial para um índice ao consumidor cheio (CPI).

O RBNZ é independente e responsável na condução da política monetária. Ele também define e calcula a variação na meta quando significativos impactos primários ocorrem. Entretanto, a meta global de inflação ao consumidor (CPI) de longo prazo é de responsabilidade de uma instituição independente, a *Statistics New Zealand*.

Embora o regime de metas de inflação adotado na Nova Zelândia seja o mais rígido, o Banco Central aponta alguns pontos de considerável flexibilidade, tais como, uma preocupação com o crescimento do produto real.¹¹ O regime de metas para a inflação é fixado por intervalos de tolerâncias e não por uma meta ponto, em que o ponto médio é definido por um valor acima de zero. Nesse caso, a meta de estabilidade de preços no longo prazo é definida por uma taxa de inflação acima de zero. Atualmente, a meta gira em um intervalo entre 1-3% ao ano.

Na prática, cada uma das PTAs tem inclusa uma lista de choques, que o Banco Central pode responder por intermédio das cláusulas de escape, as quais acomodam os efeitos de primeiro grau nos preços, não permitindo o repasse desse efeito nos preços, em um segundo turno. Esses choques incluem mudanças nas taxas de juros; mudanças significativas em termos de aumento ou diminuição dos preços tanto das importações quanto das exportações; aumento ou diminuição na taxa de bens e serviços; e desastres naturais ou um desastre induzido pela queda do número de rebanho de gados que tenha um impacto sobre nível de preços.

As cláusulas de escape apresentam uma função clara de compatibilizar os objetivos de inflação com outros objetivos do Banco Central, especialmente, referentes à economia real. Nesse arranjo institucional, não só o governo, mas também o *Reserve Bank* da Nova Zelândia buscam a estabilidade monetária.

No entanto, cabe destacar que o Banco Central preocupou-se em enfatizar a relação entre a política monetária e o lado real da economia, no curto prazo. Sua autonomia, na condução dos instrumentos de política monetária para alcançar a meta de inflação, foi essencial para dar credibilidade ao novo sistema. Nesse sentido, o Banco Central reforçou também seu papel em manter a estabilidade financeira como objetivo essencial no curto prazo. Ao contrário do que muitos pensam, o regime de metas de

¹¹ Ver em Mishkin e Posen (1997).

inflação adotado inicialmente na Nova Zelândia não foi restrito ao extremo. Esse fato é justificado pela utilização de possíveis cláusulas de escape, pelo horizonte para alcançar a meta e pela crença na existência de uma relação da política monetária com o setor real da economia.

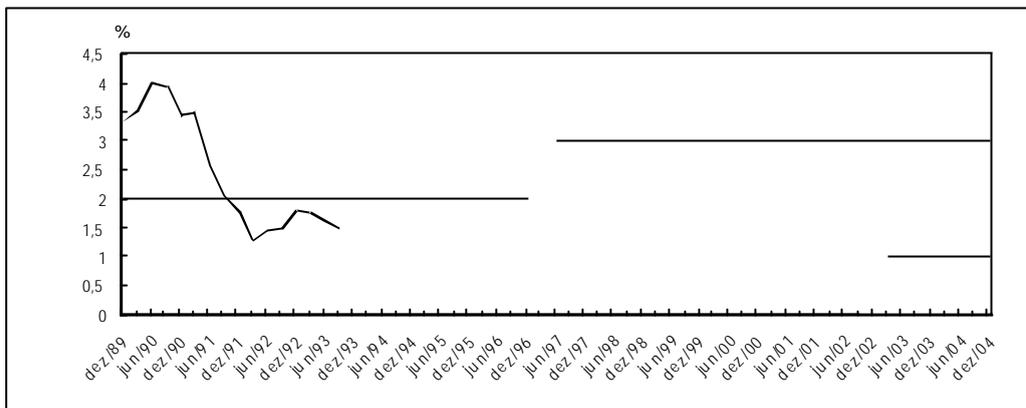


GRÁFICO 1 - EVOLUÇÃO TRIMESTRAL DA TAXA DE INFLAÇÃO ANUALIZADA, NA NOVA ZELÂNDIA - 1989-2004

FONTE: Tabela 1

Com relação à política monetária, destaca-se na primeira fase o período compreendido entre março de 1990 e março de 1992. A sua principal característica reside na queda da inflação para patamares de 0 a 2 por cento, inicialmente, com elevada taxa de juros (*cash rate*), a qual posteriormente caiu rapidamente, aumento gradual da taxa de câmbio, crescimento negativo do PIB e aumento do desemprego (tabela 1).

Na segunda fase (segundo trimestre de 1992 ao primeiro trimestre de 1994), a inflação flutuou acima do meio de 0 a 2 por cento, a taxa de juros continuou caindo e o desemprego declinou um pouco.

A taxa de inflação apresentou tendência de alta, na terceira fase (segundo trimestre de 1994 a primeiro semestre de 1998), com aumento da taxa de juros e contínua apreciação da taxa de câmbio. Foi observado, também neste período, um elevado crescimento sustentado com queda rápida do desemprego e, em 1996, a meta para a inflação não foi alcançada, superando o limite superior (Negativo +).

No final de 1998, e já em 1999, a taxa de juros apresentou uma queda expressiva, a qual pressionou a demanda e a inflação. Em 2000, a taxa de inflação oficial ficou em 3,98% e acima do limite superior (Negativo +). A taxa de juros básica (*cash rate*) foi ajustada de aproximadamente 4,5% para 6,5%, controlando o processo inflacionário.

TABELA 1 - EVOLUÇÃO ANUAL DA TAXA DE INFLAÇÃO, DESEMPREGO E JUROS (%), NA NOVA ZELÂNDIA - 1990-2004

ANO	IPC OFICIAL ⁽¹⁾	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR	RESULTADO	TAXA DE DESEMPREGO	TAXA DE JUROS	TAXA DE CÂMBIO NZD/US\$
1990	3,44	0,0	2,0	Negativo +	8,7	12,90	1,65
1991	1,77	0,0	2,0	Positivo	10,7	7,85	1,78
1992	1,81	0,0	2,0	Positivo	10,3	6,89	1,90
1993	1,33	0,0	2,0	Positivo	9,1	5,15	1,81
1994	1,51	0,0	2,0	Positivo	7,4	9,37	1,61
1995	1,97	0,0	2,0	Positivo	6,2	8,66	1,53
1996	2,40	0,0	2,0	Negativo +	6,0	8,17	1,42
1997	1,59	0,0	3,0	Positivo	6,7	8,26	1,62
1998	1,10	0,0	3,0	Positivo	7,6	4,26	1,90
1999	1,33	0,0	3,0	Positivo	6,2	4,75	1,95
2000	3,98	0,0	3,0	Negativo +	5,6	6,50	2,45
2001	1,82	0,0	3,0	Positivo	5,3	5,00	2,41
2002	2,72	1,0	3,0	Positivo	4,9	5,75	2,02
2003	1,55	1,0	3,0	Positivo	4,5	5,00	1,60
2004	2,70	1,0	3,0	Positivo	3,6	6,43	1,43

FONTE: Reserve Bank of New Zealand (RBNZ) e Statistics New Zealand (SNZ)

(1) Núcleo de inflação até dez. 1999. RPIX até set. 2002 e posteriormente IPC cheio.

Nos anos de 2001 a 2004, a taxa de inflação permaneceu em um patamar de 2,5%, dentro da banda estipulada e a taxa de juros ficou em uma média aritmética de 5,6%, neste período. Como destacado no gráfico 1, a taxa de inflação anualizada, na Nova Zelândia, permaneceu sob controle, apresentando apenas em 2000 uma forte tendência de alta, a qual foi rapidamente corrigida pelo aumento da taxa de juros.

2.2 O Regime de Metas de Inflação no Reino Unido

No Reino Unido, o regime de metas de inflação não foi conduzido em forma de regra, assim como no caso na Nova Zelândia, seguindo uma flexibilidade (crescimento real do produto). Houve uma separação clara na instituição responsável pelo cálculo da variável taxa de inflação utilizada como meta (*Office for National Statistics*) e da instituição responsável pelo cumprimento da meta (*Bank of England*).

O índice geral de preços ao consumidor (CPI) não foi utilizado como meta de inflação, mas uma variante dele, que excluía os juros dos financiamentos imobiliários, porém, não excluía energia ou alimentação. Inicialmente, o *Bank of England* determinou uma banda para a meta de inflação, mas acabou alterando para uma meta ponto.

O fato de o *Bank of England* ter-se tornado independente após maio de 1997 limitou a sua utilização plena dos instrumentos de política monetária apesar de ser o responsável pelo cumprimento da meta. Nesse caso, sua principal função no novo regime de condução da política monetária consistia, principalmente, em analisar a trajetória da inflação passada e determinar as previsões futuras da inflação. Mishkin e

Posen (1997) destacam que esse fato contribuiu, em parte, para uma atuação engajada mais na comunicação junto ao público como estratégia da política monetária, desenvolvendo importantes veículos de informação, a exemplo do Relatório de Inflação, uma inovação de transparência na condução da política monetária em regime de metas.

O *chancellor of the Exchequer* (Tesouro Nacional), Norman Lamont, anunciou oficialmente a adoção do regime de metas para a inflação, na conferência do Partido conservador, no dia 8 de outubro de 1992. Três semanas depois, ele determinou ao Banco Central uma publicação trimestral (Relatório de Inflação) detalhando o processo inicial de alcance da meta estipulada.

No caso do Reino Unido, a adoção do regime de metas para a inflação ocorreu com o propósito fundamental de restabelecimento da credibilidade monetária e da manutenção da estabilidade da libra inglesa, pois o país acabara de ser expulso do *European Rate Mechanism* (ERM). A adoção do regime não foi fruto de uma discussão direta com o público, pois seu foco estava em orientar sua política monetária com base no *Bundesbank*. A meta de inflação anunciada foi estipulada entre 1 a 4 por cento ao ano, em outubro de 1992, desacompanhado de uma explicação metodológica para o monitoramento do nível de preços. O regime de metas para a inflação, anunciado pelo chanceler, estava previsto para uma atuação até o final do mandato do Partido Conservador britânico, em maio de 1997.

A taxa de inflação a ser seguida pelo Banco Central inglês foi estipulada pelo chanceler como a variação anual do índice de preços de varejo, excluindo a taxa de juros do financiamento mobiliário (RPIX).¹² A meta a ser alcançada, até as eleições pelo RPIX, foi num raio de 1 a 4 por cento, com a implícita intenção de que a meta ficasse abaixo da metade, ou seja, de 2,5% ao ano. Em dezembro de 2003, o Tesouro mudou a meta de inflação para um núcleo do índice de preços ao consumidor (CPI), destacada a partir de 2002, no gráfico 2.

Atualmente, o acordo oficial entre o Tesouro e o *Bank of England* é de não perseguir um raio como meta, mas sim um ponto, estipulado em uma meta de longo prazo de inflação de 2,0% ao ano. A meta ponto de inflação do Reino Unido permite uma certa flexibilidade, no curto prazo, devido aos desvios inevitáveis de +/- 1%, mas sem a perda do foco da inflação, no longo prazo.

No primeiro trimestre de 1993, o produto (PIB) cresceu a taxas positivas, com diminuições da taxa de desemprego, no decorrer do mesmo ano. A taxa de inflação, medida pelo RPIX, continuou com uma tendência declinante, alcançando o ponto da banda de 2,5%, no início de novembro de 1993. Sua elevação, no início do ano, foi justificada pela depreciação cambial da libra esterlina¹³ e do crescente déficit governamental.

¹² RPIX – Retail Price Index eX mortgage interest payments.

¹³ Desde a saída do Reino Unido do ERM e início de fevereiro de 1993, a libra esterlina fora desvalorizada, em aproximadamente 14,5% (de acordo com um índice da taxa de câmbio do *Bank of England*).

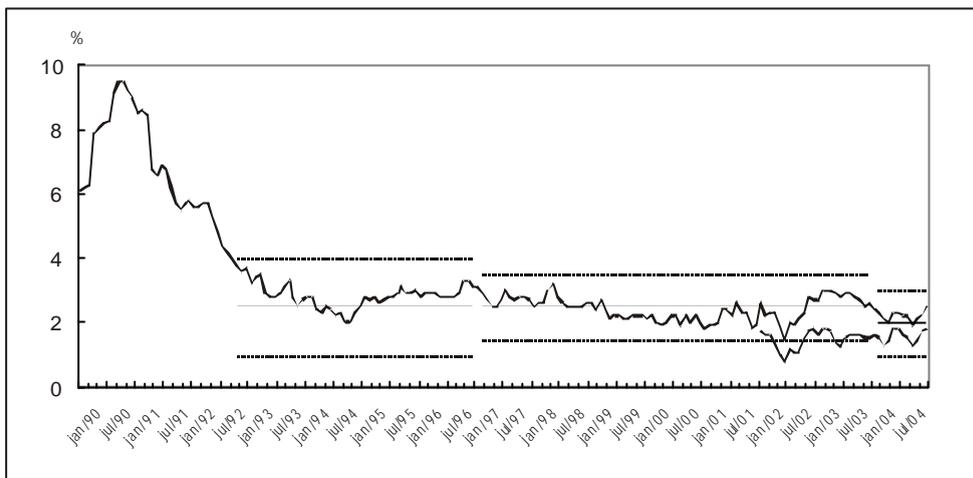


GRÁFICO 2 - EVOLUÇÃO MENSAL DA INFLAÇÃO (RPIX) E (CPI), NO REINO UNIDO - 1990-2004

FONTE: Tabela 2

No início de 1994, com uma performance da inflação melhor do que a esperada, o Tesouro abaixou a taxa de juros para 5,13% ao ano. Durante este ano, o PIB cresceu a taxas espetaculares, com uma diminuição expressiva do RPIX, alcançando seu menor nível dos últimos 27 meses, com 1,40% em outubro, mas em dezembro chegando a 2% por cento. No decorrer do ano, a taxa de desemprego caiu, para aproximadamente 9%. Durante o ano de 1995, o PIB sofreu uma redução, e a taxa de desemprego continuou sua tendência declinante, chegando aproximadamente a 8%. A taxa de inflação RPIX aumentou para 2,3%, em janeiro de 1995 e, no resto do ano, flutuou em torno de 2,6 por cento, fechando em 3 por cento, e sem prejudicar a sua tendência. O Tesouro e o Banco Central decidiram elevar a taxa básica de juros para 6,6% no segundo semestre de 1995, a fim de se consolidar o regime de metas de inflação.

O gráfico 2 destaca que, de 1997 a 2003, a inflação (RPIX) flutuou em torno da banda estipulada, sem apresentar movimentos fortes de desvios. Com a crise externa em 1997 e a instabilidade financeira mundial, o BoE elevou a taxa de juros para valores próximos de 7,2% anuais. Mesmo com essa medida, a taxa de desemprego permaneceu "em queda" nos anos que se seguiram. A taxa de inflação medida pelo RPIX permaneceu estável e abaixo de 3% desde 1997 e, em nenhum ano, o Reino Unido teve um resultado negativo, com relação ao rompimento da meta.

É importante destacar que, com a estabilidade da inflação, a taxa de juros apresentou uma queda expressiva e consistente de 7,5%, em 1992, início do regime, para 4,8%, em dezembro de 2004.

TABELA 2 - EVOLUÇÃO ANUAL DA TAXA DE INFLAÇÃO, DESEMPREGO E JUROS (%), NO REINO UNIDO - 1992-2004

ANO	INFLAÇÃO OFICIAL ⁽¹⁾	META DE INFLAÇÃO	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR	RESULTADO	TAXA DE DESEMPREGO	TAXA DE JUROS
1992	3,70	3,0	1,0	4,0	Positivo	10,6	7,5
1993	2,70	3,0	1,0	4,0	Positivo	10,3	5,7
1994	2,50	3,0	1,0	4,0	Positivo	8,9	5,8
1995	3,00	3,0	1,0	4,0	Positivo	8,4	6,6
1996	3,10	3,0	1,0	4,0	Positivo	7,7	5,9
1997	2,70	2,5	1,5	3,5	Positivo	6,4	7,2
1998	2,60	2,5	1,5	3,5	Positivo	6,2	6,9
1999	2,20	2,5	1,5	3,5	Positivo	5,9	5,4
2000	2,00	2,5	1,5	3,5	Positivo	5,2	6,0
2001	1,90	2,5	1,5	3,5	Positivo	5,2	4,2
2002	2,70	2,5	1,5	3,5	Positivo	5,0	4,0
2003	2,60	2,5	1,5	3,5	Positivo	4,8	3,7
2004	1,40	2,0	1,0	3,0	Positivo	4,7	4,8

FONTE: Bank of England (BoE) e Office for National Statistics (ONS)

(1) RPIX até dez. 2003 e posteriormente núcleo do IPC.

2.3 O Regime de Metas de Inflação na Austrália

AAustrália considerou, assim como a Nova Zelândia, que o maior problema durante os anos 80, do século XX, foi a taxa de inflação, chegando a 9,77% ao ano, em dezembro de 1986. Com isso, em meados de 1993, o *Reserve Bank of Austrália* (RBA) iniciou uma discussão, em torno da adoção do regime de metas de inflação. Em setembro de 1994, o presidente do RBA mencionou, durante uma conferência de economistas, que seria razoável um núcleo de inflação entre 2 e 3 por cento, como metas da política monetária.

O horizonte temporal passou a ser cada vez mais claro, com base nos novos anúncios do presidente do Reserve Bank de que a meta seria para um ciclo econômico.

O regime de metas de inflação na Austrália foi implementado durante vários anos, de forma mais gradual e incremental, diferente de outras economias, como a neozelandesa e a canadense. A adoção foi parte de uma reorientação gradual da política monetária depois do reconhecimento dos benefícios da estabilidade de preços e dos ganhos de credibilidade no mercado financeiro. O regime de metas de inflação australiano foi marcado pela flexibilidade. A meta não precisava necessariamente ser atingida durante o período determinado, sob algumas circunstâncias, porém, com o passar do tempo, o núcleo de inflação médio deveria manter-se entre 2 e 3 por cento ao ano. O Banco Central apresenta uma relativa independência dos instrumentos e flexibilidade, na busca em manter-se dentro da meta.

Segundo Debelle e Stevens (1995), isso não representa menos comprometimento com a estabilidade de preços como objetivo de longo prazo para a política monetária, mas sim reflete, na verdade, uma medida de prudência sobre a política monetária australiana que se pode alegar capaz de atingir em curto prazo. O horizonte temporal do regime também se diferencia de outros países, uma vez que é *open-ended*, ou seja, não há uma determinação específica do tempo em que se deve atingir a meta. Nesse caso, o RBA deve se comprometer apenas com que a média, no passar dos anos, flutue próximo da meta determinada. Assim, não há necessidade de se utilizarem mecanismos como as cláusulas de escape, quando ocorrerem choques contra a economia, ou explicações, quando a inflação ultrapassar a meta estabelecida.

A medida de inflação utilizada é o núcleo de inflação, com várias exclusões, assim como a neozelandesa. O núcleo exclui os movimentos de preços de frutas e vegetais, petróleo, juros de hipoteca, e bens e serviços públicos, além de “outros preços voláteis”, como o próprio RBA se refere. Desde 1993, o Banco Central publica trimestralmente o “Relatório Trimestral sobre a Economia e Mercados Financeiros”, ou também chamado de Relatório Trimestral.

Durante o ano de 1993, a economia estava se recuperando ainda da recessão de 1991, a taxa de desocupação de quase 11%, com inflação abaixo da meta inferior, e o *Cash Rate* se apresentava na ordem próxima a 5% ao ano. No ano de 1994, iniciou-se um crescimento da produção industrial na Austrália, com a queda da taxa de desocupação e o núcleo de inflação chegando a 2% ao ano. O aumento da demanda, pela geração de postos de trabalho, pressionaria a taxa de inflação, prevista pelo Reserve Bank, e passou a elevar o *Cash Rate*, chegando a mais de 7% ao ano. A inflação manteve-se até dezembro de 1995, com a taxa de desocupação praticamente estável em 8% e a produção em contínuo crescimento. Com a produção em tendência de crescimento e a taxa de desocupação estável, a pressão inflacionária diminuiu, chegando a ocorrer deflação, de setembro de 1997 a março de 1998, permitindo um ajuste da taxa de juros, a qual foi reduzida para 4,79% ao ano (tabela 3).

A depreciação cambial, que vinha ocorrendo aos poucos, passou a pressionar os preços, principalmente, a partir de junho de 1998. A intervenção do governo no mercado cambial foi inevitável, para que não houvesse redução do crescimento que poderia ter sido causada por uma elevação da taxa de juros, passando de 5%, já em 1999. Em 2000, a inflação apresentou uma forte tendência de alta, passando de 5% anuais (gráfico 3).

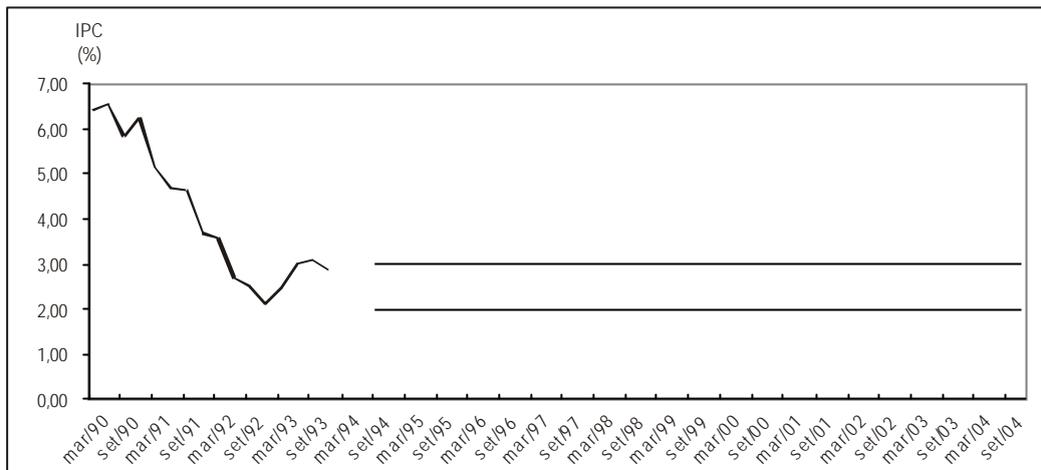


GRÁFICO 3 - EVOLUÇÃO TRIMESTRAL DA TAXA DE INFLAÇÃO (IPC - NÚCLEO), NA AUSTRÁLIA - 1990-2004

FONTE: Tabela 3

Como o regime de metas australiano foca a inflação em relação a um ciclo econômico, não é possível argumentar que a meta foi quebrada. O aumento da inflação justifica-se, fundamentalmente, pela elevação do preço internacional do barril de petróleo e pela expansão da demanda, a qual fez com que o desemprego caísse de 7,33% em 1998, para 6,27% em 2000: fato responsável para a taxa de juros nominal ter subido acima de 6% ao ano.

TABELA 3 - EVOLUÇÃO ANUAL DA INFLAÇÃO, JUROS E DESEMPREGO, NA AUSTRÁLIA - 1994-2004

ANO	INFLAÇÃO (CPI - NÚCLEO)	META PARA (CPI - NÚCLEO)	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR	INFLAÇÃO (CPI - CHEIO)	TAXA DE JUROS CASH RATE	TAXA DE DESEMPREGO NACIONAL
1994	2,35	2,5	2,0	3,0	2,55	8,27	8,76
1995	3,91	2,5	2,0	3,0	5,05	7,44	7,87
1996	2,21	2,5	2,0	3,0	1,52	5,98	8,41
1997	1,68	2,5	2,0	3,0	-0,25	5,05	7,94
1998	1,65	2,5	2,0	3,0	1,58	4,78	7,33
1999	1,55	2,5	2,0	3,0	1,80	5,57	6,70
2000	5,11	2,5	2,0	3,0	5,80	6,13	6,27
2001	3,63	2,5	2,0	3,0	3,12	4,25	6,80
2002	2,87	2,5	2,0	3,0	3,03	4,79	6,29
2003	2,38	2,5	2,0	3,0	2,37	5,52	5,79
2004	2,06	2,5	2,0	3,0	2,59	5,43	5,10

FONTE: Reserve Bank of Australia (RBA) e Australian Bureau of Statistics (ABS)

A política monetária tornou-se mais frouxa, com o controle inflacionário em 2001, entretanto, a taxa de desemprego permaneceu elevada. Nos anos de 2002 a 2004, o núcleo de inflação permaneceu estável, fazendo com que os juros permanecessem em patamares mais baixos (em torno de 5% ao ano). Com a melhora da inflação, a taxa de desemprego nacional sofreu sucessivas quedas, nos últimos quatro anos. Em 2004, atingiu o seu menor nível, no regime de metas de inflação: 5,1% da população economicamente ativa.

CONCLUSÃO

Este artigo pretendeu destacar os principais pontos teóricos do regime de metas de inflação, com base na literatura sobre o assunto e, posteriormente, apresentou a experiência de países desenvolvidos no combate à inflação.

Considerando que o regime de metas não é um sistema limitado no combate à inflação, objetivos de crescimento econômico, estabilidade da taxa de câmbio e financeira também são questões importantes e os países devem estar também monitorando essas variáveis macroeconômicas.

Entre os países analisados, a Nova Zelândia, por ter apresentado problemas inflacionários na década de 1980 e pelo fato de ter sido o primeiro país do mundo a adotar o regime de metas, apresentou o arranjo institucional mais rígido, e a maior taxa de juros média, de 7% ao ano, contra 5,75% na Austrália e 5,65% no Reino Unido.

Uma característica marcante nos países supracitados é que todos iniciaram o regime de metas focando oficialmente o núcleo da inflação. Atualmente, Reino Unido e Austrália mantêm o foco do regime em um núcleo do índice de preços ao consumidor (IPC) e a Nova Zelândia, a partir de setembro de 2002, passou a perseguir oficialmente o IPC cheio.

O regime de metas de inflação pode ser considerado um sucesso em relação ao desempenho macroeconômico por três fatores. Primeiro, a taxa média da inflação oficial no regime foi de 2,07% na Nova Zelândia; 2,55% no Reino Unido; e 2,68% na Austrália. No início do regime, vários países apresentaram a inflação acima de 3% ao ano. Segundo, a taxa de câmbio permaneceu em sua maior parte estável, sem prejudicar significativamente o desempenho econômico dos países. Esse fato pode ser justificado pela característica dos países desenvolvidos, os quais dificilmente sofrem saídas expressivas e repentinas de capitais externos. Por último, destaca-se que a taxa de desemprego permaneceu em torno de 7% ao ano para todos os países, os quais

apresentaram, no início do regime, uma taxa de desemprego acima de 8% da população economicamente ativa. O Reino Unido, por exemplo, em 1992, registrava uma taxa de desemprego, em nível nacional, de 10,6%. Em 2004, essa variável caiu para 4,7%.

É importante destacar que, em poucas situações, a inflação oficial observada foi superior aos limites da meta estabelecida. Na Nova Zelândia, apenas nos anos de 1990, 1996 e 2000, a inflação superou o limite superior (Negativo +), entretanto, sem prejudicar o sistema de metas. O Reino Unido não registrou nenhum ano em que o limite fosse ultrapassado, tanto o superior quanto o inferior. Em contrapartida, a Austrália apresentou períodos de elevação da inflação, principalmente, nos anos de 1995, 2000 e 2001. Entretanto, como a meta deve ser cumprida em um ciclo econômico, o RBA não considerou o processo preocupante, apesar das elevações da taxa de juros.

O regime de metas de inflação se ajusta bem nas economias desenvolvidas devido à estabilidade macroeconômica observada e à facilidade, com isso, de se traçarem previsões mais consistentes sobre juros, câmbio, produto e, conseqüentemente, inflação.

REFERÊNCIAS

- BERNANKE, B. S.; LAUBACH, T.; MISHKIN, F.; POSEN, A. S. **Inflation Targeting**: Lessons From The International Experience. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1997.
- BERNANKE, B.; MISHKIN, F. Inflation Targeting: a New Framework for Monetary Policy? **Journal of Economic Perspectives**, v.11, n.2, Spring, 1997.
- DEBELLE, G. Inflation Targeting in Practice. **Working paper of the international monetary fund**, 1997.
- DEBELLE, G; STEVENS, G. Monetary Policy Goals for Inflation of Australia. In: HALDANE, A. G. (Ed.). **Targeting inflation**. Bank of England, 1995.
- KYDLAND, F.; PRESCOTT, E. Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans. **Journal of Political Economy**, n.85, 1977.
- MISHKIN, F.; POSEN, A. Inflation Targeting: Lessons from Four Countries. **NBER Working Paper**, Cambridge, MA, n.6126, 1997.
- MISHKIN, F. Inflation Targeting in Emerging Market Countries. **NBER Working Paper**, Cambridge, MA, n.7618, 2000.

FONTES CONSULTADAS

- AUSTRALIA BUREAU OF STATISTICS – ABS. **Dados macroeconômicos**. Disponível em: <http://www.abs.gov.au/>. Acesso em: abr. 2005.
- BANK OF ENGLAND – BoE. **Relatórios de Inflação**: 1993 a 2004. Disponível em: <http://www.bankofengland.co.uk/>. Acesso em: abr. 2005.
- DEZORDI, L. **A condução da política monetária brasileira no regime de metas de inflação**: uma abordagem teórica. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal do Paraná. Curitiba, 2004.
- HALDANE, A. **Some issues in inflation targeting**. London: Bank of England, 1997.
- McCALLUM, Bennett T. Inflation Targeting in Canada, New Zealand, Sweden, the United Kingdom, and in General. **NBER Working Paper**, Cambridge, MA, n.5579, 1996.
- OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS – ONS. **Dados macroeconômicos**. Disponível em: <http://www.statistics.gov.uk/rpi/>. Acesso em: maio 2005.
- RESERVE BANK OF AUSTRALIA - RBA. **Relatórios de inflação**: 1993 a 2004. Disponível em: <http://www.rba.gov.au/>. Acesso em: jun. 2005.
- RESERVE BANK OF NEW ZEALAND – RBNZ. **Relatórios e boletins de inflação**: 1992 a 2004. Disponível em: <http://www.rbnz.govt.nz/>. Acesso em: abr. 2005.
- SCHAECHTER, A.; STONE, M. R.; ZELMER, M. Adopting inflation targeting: practical issues for emerging market countries. **IMF Occasional Paper**; Washington DC, n.202, 2000.
- STATISTICS OF NEW ZEALAND – SNZ. **Dados macroeconômicos**. Disponível em: www.stats.govt.nz/. Acesso em: fev. 2005.

O REGIME DE METAS DE INFLAÇÃO E SEU DESEMPENHO NOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

William Michon Júnior*

Patricia Cristina Pereira dos Reis **

Orientador: Prof. Lucas Lautert Dezordi

RESUMO

Durante a década de 1990, a condução da política monetária focada, muitas vezes, no dólar norte-americano ou em uma cesta de moeda, foi uma alternativa viável e comum nos países em desenvolvimento. Entretanto, as crises externas em meados dos anos noventa, do século há pouco passado, e a instabilidade da velocidade de circulação da moeda fizeram com que as economias em desenvolvimento buscassem uma nova alternativa de condução da política monetária. Países, como Chile e Polônia, adotaram o regime de metas de inflação com um certo controle na taxa de câmbio, enquanto outros, como Brasil e República Tcheca, abandonaram o regime de câmbio fixo em virtude da adoção de metas inflacionárias. Este artigo tem como objetivo principal apresentar o regime de metas inflacionárias em um conjunto de países emergentes, discutindo a evolução das principais variáveis macroeconômicas. Observa-se que a manutenção da taxa de juros básica, em patamares elevados, nos países supracitados, foi fundamental para controlar o processo inflacionário.

Palavras-chave: metas de inflação; emergentes; crescimento.

* Aluno do 3º ano do Curso de Ciências Econômicas. Bolsista do Programa de Apoio à Iniciação Científica (PAIC/2004) do Centro Universitário Franciscano do Paraná. E-mail: will.jr@terra.com.br

** Aluna do 4º ano do Curso de Administração. Bolsista do Programa de Apoio à Iniciação Científica (PAIC/2004) do Centro Universitário Franciscano do Paraná. E-mail: patyc_reis@yahoo.com.br

INTRODUÇÃO

Como é de conhecimento da literatura macro, os países desenvolvidos apresentam configurações das políticas econômicas bem diferentes das encontradas nos países em desenvolvimento, os chamados emergentes.

Calvo e Mishkin (2003) destacam cinco fundamentos institucionais dos países emergentes os quais devem ser levados em conta na análise teórica e política. São eles: i) fraca instituição fiscal; ii) fraca instituição financeira, inclusive na regulamentação bancária; iii) baixa credibilidade das instituições monetárias; iv) substituição da moeda doméstica e o passivo dolarizado; e v) vulnerabilidade externa gerando saída ou parada repentina de capitais.

Regimes monetários focados no compromisso institucional da estabilidade inflacionária, mediante políticas fiscais austeras e sistema financeiro saudável foram vitais para o desempenho macroeconômico dos países emergentes. Principalmente, quando esse quadro passa a considerar problemas de fuga de capitais e instabilidades na taxa de câmbio. (MISHKIN, 2004).

Este capítulo pretende demonstrar as principais características do regime de metas, os seus instrumentos operacionais, assim como a condução da política monetária sobre esse regime de ordem cronológica no Chile, na República Tcheca, na Polônia e no Brasil. As performances das variáveis macroeconômicas serão analisadas em todos os países.

1 O REGIME DE METAS DE INFLAÇÃO NOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

1.1 O Regime de Metas de Inflação no Chile

O Chile é o exemplo mais antigo de país emergente adotando o regime de metas de inflação. Este fato ocorreu em 1991, quando a taxa de inflação anual excedia 20%, com o primeiro anúncio de objetivo de inflação em setembro para os doze meses seguintes.

Antes de se comprometer em atingir baixas taxas de inflação, o Banco Central tornou-se mais independente e a política fiscal foi conduzida para a geração de orçamentos superavitários, durante todos os anos de 1991 a 1997. O Chile também se preocupou, após as crises no sistema financeiro nos anos 1980, com uma supervisão e regulamentação bancária em nível de primeiro mundo.

Uma característica marcante do regime de metas para a inflação foi a classificação dada à inflação projetada, a ser seguida inicialmente como um objetivo oficial e não formal ou rígido. Ou seja, no caso chileno, o regime de metas foi implantado com uma certa flexibilidade e com menos formalidade do que em países como a Nova Zelândia. Nesse contexto, o Banco Central do Chile perseguiria um objetivo de combate à inflação e manutenção da estabilidade monetária de forma gradual, estipulando uma queda da taxa de inflação de mais de 20% em 1991 a aproximadamente 3,5% para o final da década de 1990, assim como destacado no gráfico 1.

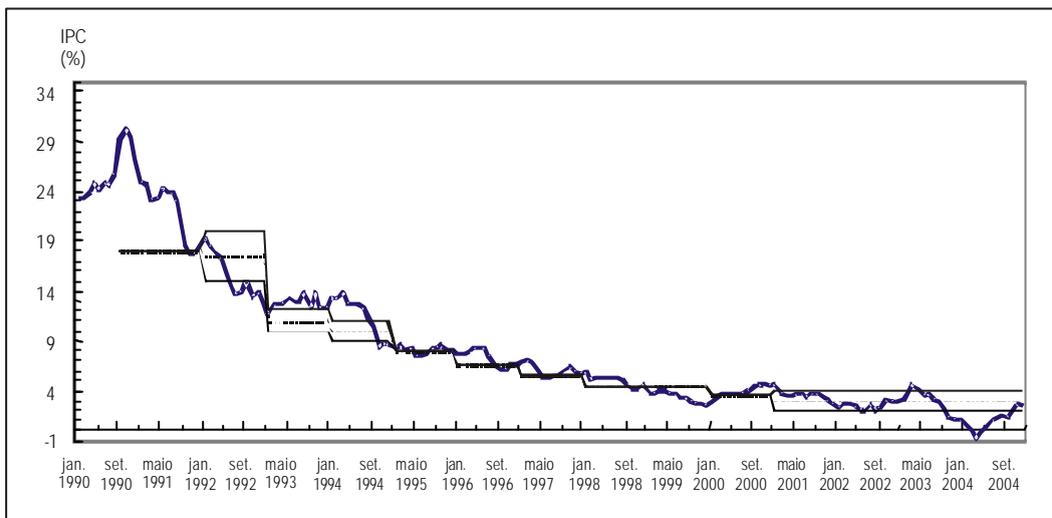


GRÁFICO 1 - EVOLUÇÃO MENSAL DA TAXA DE INFLAÇÃO ANUALIZADA (IPC CHEIO), NO CHILE - 1990-2004
 FONTE: Banco Central do Chile e Instituto Nacional de Estatística (INE)

O Banco Central chileno anunciava a meta de inflação a ser seguida e sua banda para o ano, sempre no mês de setembro para o calendário seguinte, até 1998. Em setembro de 1999, o Banco Central anunciou mais uma meta de inflação para o ano de 2000 e uma meta de 3,5% ao ano e raio indefinido a ser seguido de 2-4 por cento, começando em 2001 (tabela 1).

Desse ponto de vista, o regime de metas para a inflação no longo prazo foi bem sucedido para combater a inflação elevada do início da década de 1990, pois a taxa de inflação da economia chilena ficou em torno de 3% no ano de 2000. É importante destacar que, no período de 1991 a 1997, o PIB cresceu a taxas médias superiores a 8% ao ano, um nível comparado ao das economias dos tigres asiáticos.

Em 1998, o Chile entrou em uma recessão econômica com o PIB chegando a registrar um crescimento modesto de 3,4%. Neste ano, o Banco Central chileno foi relutante em aliviar a política monetária e deixar a taxa de câmbio se depreciar para

melhorar as condições não favoráveis do comércio internacional. O Banco Central elevou a taxa de juros para manter a taxa de câmbio flutuando em uma banda estreita. Esse erro, na condução da política monetária chilena, prejudicou o desempenho do produto e o limite inferior da meta foi ultrapassado. Em 1999, o Banco Central corrigiu o erro, diminuindo a taxa de juros básica da economia e permitindo a depreciação do peso (MISHKIN e SAVASTANO, 2000).

Em maio de 2000, o Banco Central do Chile iniciou a publicação de relatórios sobre a inflação, tendo por base as publicações de países industrializados. A análise do *Monetary Policy Report* destaca a taxa de inflação recente e como o banco irá perseguir a meta, bem como a previsão da inflação e da produção (MISHKIN e SCHMIDT, 2001).

Assim, a estratégia do Chile alicerçou-se no aperfeiçoamento e comprometimento do regime de meta de inflação, no decorrer do tempo, estabelecendo uma condução da política monetária com metas de inflação decrescente em um horizonte de nove anos para a estabilidade desejada.

O programa de desinflação adotado no Chile não causou, na média, um elevado custo em termos de variáveis reais. A economia mostrou, na década de 1990, um crescimento sustentável, com queda da inflação e do desemprego e um saudável setor externo, como demonstrado na tabela 1.

TABELA 1 - EVOLUÇÃO ANUAL DA TAXA DE INFLAÇÃO, DESEMPREGO E PIB (%), NO CHILE - 1990-2004

ANO	IPC CHEIO	META DE INFLAÇÃO	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR	RESULTADO	TAXA DE DESEMPREGO	CRESCIMENTO DO PIB	TAXA DE JUROS NOMINAIS
1990	27,3	18,0	18,0	18,0	Negativo +	7,4	3,7	36,0
1991	18,6	18,0	18,0	18,0	Negativo +	7,1	8,0	24,2
1992	12,7	17,5	15,0	20,0	Negativo -	6,2	12,3	20,0
1993	12,4	11,0	10,0	12,0	Positivo	6,4	7,0	19,7
1994	8,8	10,0	9,0	11,0	Positivo	7,8	5,7	15,5
1995	8,1	8,0	8,0	8,0	Positivo	6,6	10,6	15,3
1996	6,6	6,5	6,5	6,5	Positivo	5,4	7,4	14,6
1997	5,7	5,5	5,5	5,5	Positivo	5,3	6,6	12,6
1998	4,6	4,5	4,5	4,5	Positivo	7,2	3,2	13,3
1999	2,4	4,3	4,3	4,3	Negativo -	8,9	-0,8	7,6
2000	4,5	3,5	3,5	3,5	Negativo +	8,3	4,5	9,7
2001	2,6	3,0	2,0	4,0	Positivo	7,9	3,4	9,3
2002	2,8	3,0	2,0	4,0	Positivo	7,8	2,2	6,0
2003	1,1	3,0	2,0	4,0	Negativo -	7,4	3,3	3,6
2004	2,4	3,0	2,0	4,0	Positivo	7,8	6,1	4,6

FONTE: Banco Central do Chile e Instituto Nacional de Estatística (INE)

1.2 O Regime de Metas de Inflação na República Tcheca

O *Czech National Bank* (CNB) anunciou a mudança do regime de política monetária focada em bandas cambiais para uma estratégia direcionada para a meta de inflação em

dezembro de 1997. Hrnčíř e Smídková (1998) destacam as experiências estratégicas baseadas em três diferentes metas intermediárias (base monetária, reservas líquidas e taxa de juros de curto prazo) de regime monetário da República Tcheca, nos anos de 1993 a 1997 e, argumentam que a adoção do regime de metas de inflação representou uma mudança histórica na estratégia do CNB em conduzir a política monetária.

No período de dezembro de 1997 a 2004, o regime de metas de inflação apresentou dois índices de inflação, mensurados pelo *Czech Statistical Office (CSO)*.¹ Inicialmente foi adotado pelo CNB a inflação líquida (*net inflation*) até dezembro de 2001 e, posteriormente, o CNB, em conjunto com o Governo, adotou o IPC cheio, como meta oficial (gráficos 2 e 3).

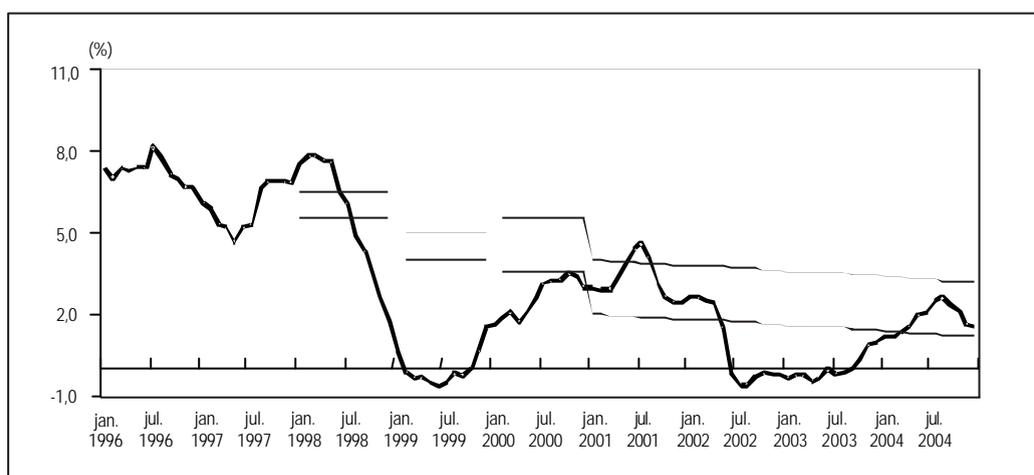


GRÁFICO 2 - EVOLUÇÃO DA TAXA LÍQUIDA DA INFLAÇÃO MENSAL ANUALIZADA (NET INFLATION), REPÚBLICA TCHECA - 1996-2004

FONTE: Czech National Bank (CNB) e Czech Statistical Office (CSO)

A República Tcheca foi o primeiro país europeu, de transição, a adotar o regime de metas de inflação, seguido da Polônia e Hungria, com o objetivo de entrar na União Européia (UE). O regime de metas de inflação foi adotado em um período de aumento inflacionário, como destacado nos gráficos 2 e 3. Com isso, a estratégia de combate ao processo inflacionário foi de definir metas de desinflação para os anos seguintes.

¹O Czech Statistical Office (CSO) é uma instituição independente do Czech National Bank (CNB) o qual é responsável pelo cumprimento da meta. Com isso, este arranjo institucional fornece uma credibilidade maior ao regime.

A meta da inflação líquida foi declarada como prioridade do Banco Central, estipulada em um raio de 5,5% - 6,5% para 1998, 4% - 5% para 1999 e, 3,5% - 5,5% para 2000. É curioso destacar que as metas para os anos de 1998 e 2000 foram estipuladas em dezembro de 1997, enquanto a meta de 1999 só foi definida em novembro de 1998. Em abril de 1999, o CNB definiu a meta de longo prazo da inflação líquida em um raio de 1%-3% para o final de 2005. Em abril de 2000, a meta foi fixada para final de 2001 em 2%-4% da inflação líquida. Entretanto, devido ao sucesso do regime de metas, em abril de 2001, o CNB decidiu mudar o índice oficial da meta para o IPC cheio, determinando trajetórias declinantes e contínuas para o índice cheio, para começar em janeiro de 2002, com uma banda de 3%-5%; e para o final de 2005, com 2%-4%. A meta de inflação de 3% foi anunciada em março de 2004 para ser atingida a partir de janeiro de 2006 até a ascensão da República Tcheca na área do euro.²

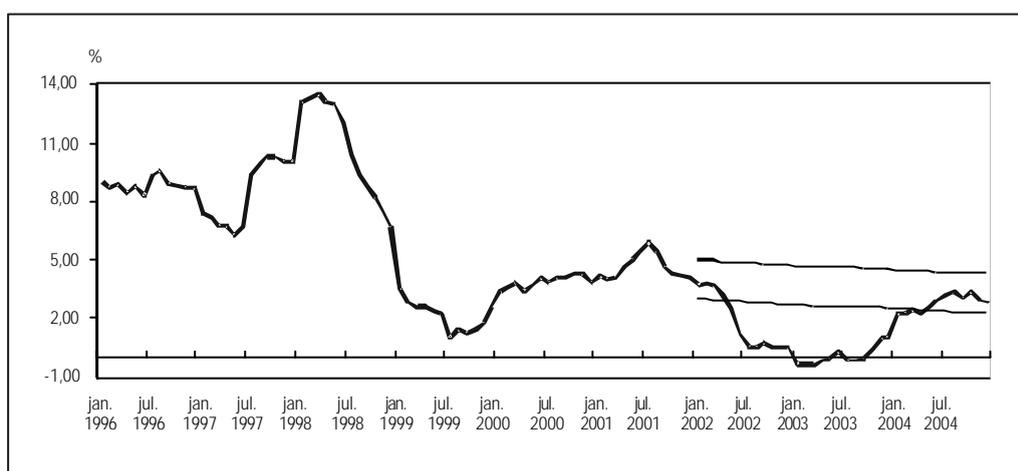


GRÁFICO 3 - EVOLUÇÃO DA TAXA DE INFLAÇÃO ANUALIZADA (IPC CHEIO), REPÚBLICA TCHECA - 1996-2004

FONTE: Czech National Bank (CNB) e Czech Statistical Office (CSO)

O regime de metas inflacionária, adotado na República Tcheca, admite cláusulas de escape, ou seja, exceções derivadas de choques exógenos (particularmente choques de oferta) os quais foram produzidos sem uma identificação prévia do Banco Central.

²De acordo com o critério de convergência de Maastricht três pontos devem ser alcançados para os países da UE entrarem na zona do euro: i) o critério da estabilidade de preços o qual é definido "abaixo, mas perto de 2% anuais"; ii) sustentabilidade das finanças públicas; iii) critério da taxa de câmbio; e iv) critério da taxa de juros de longo-prazo.

Durante o primeiro ano de metas de inflação, a taxa de juros (REPO) teve que ser elevada a patamares de aproximadamente 15% ao ano para alinhar a inflação anualizada de 7,9% em fevereiro e março, para a meta estabelecida pelo Banco Central. Hrněš e Smídková (1998) destacam que, no segundo trimestre de 1998, alguns fatores favoreceram a queda da inflação, tais como, a fraca demanda interna, apreciação da koruna e, principalmente, pela diminuição mundial dos preços das *commodities* (desinflação importada). Como consequência, o país apresentou quedas expressivas da inflação, no terceiro e quarto trimestres. A velocidade da desinflação surpreendeu o mercado e até mesmo o CNB, o qual começou a reduzir a taxa REPO. O ano de 1998 registrou uma inflação líquida de 1,7%, passando o limite inferior de 5,5% (tabela 2).

A taxa de inflação continuou seu processo de diminuição e, durante os meses de fevereiro a setembro de 1999, a economia registrou taxas de deflação (ver gráfico 2). Conseqüentemente, a taxa REPO continuou se ajustando para baixo. Em dezembro de 1999, a inflação líquida e a cheia fecharam o ano, respectivamente, em 1,5% e 2,6%; e a taxa REPO, em 5,25%. Em dois anos de metas de inflação, os juros diminuíram em 11,25 pontos percentuais e a inflação líquida e cheia em 5,3 e 7,4 pontos percentuais, respectivamente. Entretanto, nesses dois anos, o hiato do produto em termos trimestrais registrou valores negativos, indicando uma recessão econômica. A taxa de desemprego que estava em 5,2%, em dezembro de 1997, ficou em 9,4% em dezembro de 1999. Um aumento de mais de 4 pontos percentuais (tabela 3).

No ano de 2000, a taxa REPO continuou baixa, em torno de 5,3%, possibilitando o aumento da produção, e a taxa de desemprego caiu para aproximadamente 8,8%. As inflações líquida e cheia registram valores de 3% e 4%, respectivamente, no final de 2000. Em 2001, os índices de preços do núcleo e o cheio apresentaram valores de 2,4% e 4,1%, respectivamente. A taxa REPO sofreu, conseqüentemente, uma redução para 4,7%, em dezembro de 2001.

Em 2002, o índice de preços cheio passou a ser o indicador inflacionário oficial do regime de metas. Nos anos de 2002 e 2003, a República Tcheca continuou registrando quedas na taxa de inflação e, com isso, os juros (REPO) foram reduzidos para 2% ao ano, no final de 2003. Mesmo com taxas baixas, a economia não apresentou um ciclo vigoroso de crescimento econômico, nem uma recessão. A taxa de desemprego sofreu um aumento e, no período, flutuou em torno de 9,5%, chegando a registrar 10,3% em dezembro de 2003.

Em 2004, a taxa de inflação cheia voltou a subir, fundamentalmente, pela valorização das *commodities* no mercado internacional (inflação importada). O produto, no segundo trimestre, apresentou uma reação, porém, o desemprego no ano permaneceu elevado.

TABELA 2 - EVOLUÇÃO ANUAL DA INFLAÇÃO (CPI - NET INFLATION), NA REPÚBLICA TCHECA - 1998-2004

ANO	CPI NÚCLEO	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR	RESULTADO	TAXA DE JUROS REPO
1998	1,7	5,5	6,5	Negativo -	10,0
1999	1,5	4,0	5,0	Negativo -	5,3
2000	3,0	3,5	5,5	Negativo -	5,3
2001	2,4	1,8	3,8	Positivo	4,8
2002	-0,2	1,6	3,6	-	2,8
2003	1,0	1,4	3,4	-	2,0
2004	1,5	1,2	3,2	-	2,5

FONTE: Czech National Bank (CNB) e Czech Statistical Office (CSO)

TABELA 3 - EVOLUÇÃO ANUAL DA TAXA DE INFLAÇÃO (CPI - CHEIO), NA REPÚBLICA TCHECA - 1998-2004

ANO	CPI CHEIO	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR	RESULTADO	TAXA DE DESEMPREGO
1998	6,8	-	-	-	7,5
1999	2,5	-	-	-	9,4
2000	4,0	-	-	-	8,8
2001	4,1	-	-	-	8,9
2002	0,6	2,8	4,8	Negativo -	9,8
2003	1,0	2,5	4,5	Negativo -	10,3
2004	2,8	2,3	4,3	Positivo	10,3

FONTE: Czech National Bank (CNB) e Czech Statistical Office (CSO)

1.3 O Regime de Metas de Inflação na Polônia

O *National Bank of Poland* (NBP) adotou durante os anos de 1990 um regime de âncora cambial atrelando a moeda doméstica (zloty) a uma cesta de moeda estrangeira. Com as crises externas de 1995, 1997 e 1998, o NBP começa a mudar de regime monetário, saindo gradativamente da âncora cambial para o regime de metas de inflação, já em 1998.

O primeiro passo foi realizado com a divulgação do novo Ato do NBP, estabelecendo que o objetivo primordial do Banco Central seria manter a estabilidade de preços. Nesse mesmo Ato, foi criado o *Monetary Policy Council* (MPC) com a responsabilidade sobre a política monetária, determinando, por exemplo, a taxa básica de juros (Reference Rate), taxa de compulsório e, por meio da divulgação do *Assumption of Monetary Policy* for 1998, o MPC decide adotar o regime de metas de inflação referenciado em um índice de preços ao consumidor cheio, o qual seria calculado pelo Centro de Estatística da Polônia. Para o ano de 1998, foi estipulado um limite superior de 9,5 pontos percentuais até dezembro.

Com a finalidade de ampliar a transparência da condução da política monetária, foi publicado, em setembro de 1998 (NBP, 1998), um relatório sobre a estratégia no médio prazo da política monetária, a qual deveria ser conduzida para alcançar o critério de estabilidade econômica determinado pela União Européia e, o mais cedo possível, integrar a zona do euro. Com isso, a inflação anual deveria ser cedida para não mais do que 4% em 2003.

Assim, a meta a ser seguida, durante o processo de desinflação, foi estipulada em um intervalo de tolerância, mas sempre com a preocupação de não deixar a inflação chegar perto de seus limites. Com esse foco, a meta estipulada para 1999 foi de 8%-8,5%, com um intervalo de tolerância de apenas meio por cento. Entretanto, esse intervalo foi alterado para 1,2 pontos percentuais, com os valores de 6,6%-7,8%. O principal documento de comunicação com o público, destacado pelo NBP, seria o Relatório de Inflação publicado inicialmente em um período semestral e depois trimestral.

O NBP não determinou no sistema de metas cláusulas de escape para a política monetária. Em abril de 1999, a Polônia finalmente abandonou o regime de bandas cambiais, adotando o câmbio flutuante controlado (flutuação suja).

No período de junho de 1998 a dezembro de 2004, a política monetária na Polônia foi conduzida sob o regime de metas de inflação. Inicialmente, como destacado, a meta foi estipulada por um limite superior de 9,5% em 1998. Em junho deste ano, a inflação medida pelo IPC anualizada estava em 12,1% e decrescendo, ao passo que as expectativas para os próximos doze meses estavam em 12,78%, também em queda. Como a prioridade era diminuir a inflação corrente, o NBP mantém uma política monetária restritiva, com uma taxa básica³ (*reference rate* de 28 dias) em 21,5%, gerando com isso, uma taxa de juros reais *ex-post* e *ex-ante* de 7,05% e 7,73%, respectivamente. As políticas de juros altos e de comprometimento com a estabilidade monetária (o regime de metas) surtiram efeito sobre a inflação, a qual, em dezembro de 1998, registrou um valor de 8,5% (gráfico 4). Como consequência, a taxa de juros abaixou para 15,5%, gerando um juro real de 3,3% em dezembro.

O início do ano de 1999 foi marcado pela queda significativa do IPC, chegando a ser registrado um valor, acumulado em doze meses, de 6,4% em julho de 1999. A taxa de juros básica sofreu novas quedas, alcançando 13%, nesse período. A banda alterada para o ano de 6,6%-7,8% e com a inflação em queda, indicava que a meta seria alcançada. Todavia, o segundo semestre do ano foi influenciado por choques e

³A taxa de juros da política monetária polonesa, no mercado aberto, é a *Reference Rate*. No período de 1998 a 2002 é determinada com base em 28 dias e de 2003 a 2004 é a de 14 dias. Atualmente (2005), a taxa está sendo calculada em 7 dias.

ofertas, os quais se transformaram em uma bola de neve inflacionária. Destacam-se: o aumento do preço dos alimentos (queda na oferta de produtos agrícolas), aumento do preço do petróleo no mercado externo e doméstico⁴ e a depreciação da moeda (zloty).⁵ A política recessiva, no final do ano de 1999, não foi suficiente para controlar a inflação como o planejado. O IPC registrado em dezembro foi de 9,8%, ultrapassando o limite superior da banda. O PNB cresceu a uma taxa de 4,1% em 1999.

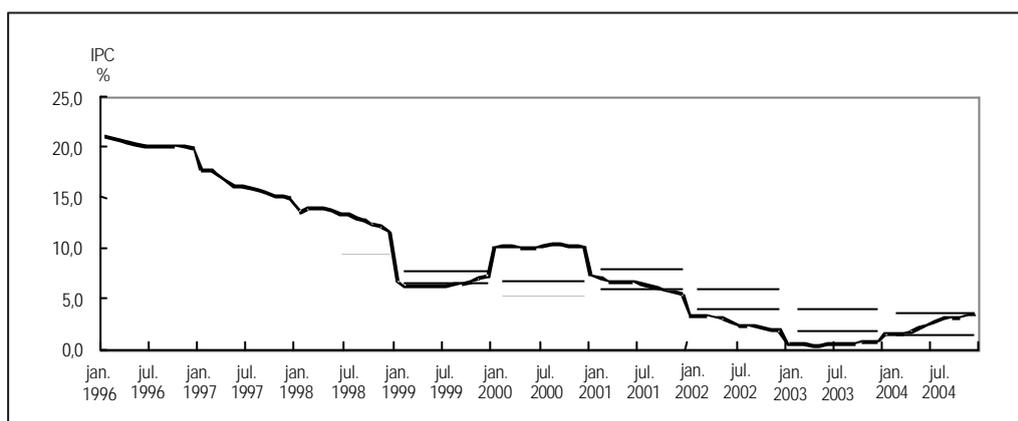


GRÁFICO 4 - EVOLUÇÃO MENSAL DA TAXA DE INFLAÇÃO ANUALIZADA (IPC CHEIO), POLÔNIA - 1996-2004

FONTE: National Bank of Poland (NBP) e Central Statistical Office (GUS)

No ano de 2000, a taxa de inflação continuou subindo, chegando em fevereiro, a 10,5% anualizada, pressionando novamente a taxa de juros básica para 17,5% ao ano. O processo inflacionário, devido à continuidade dos choques de oferta, essencialmente, o aumento do preço internacional do petróleo e dos alimentos, não cedeu no primeiro semestre de 2000. Em julho deste ano, a inflação acumulada em doze meses chegou a 11,7%; e os juros, já em agosto, aumentaram em 250 pontos básicos para conter efeitos secundários. No segundo semestre, a inflação cedeu e, em termos percentuais, chegou a cair em 3,2%.

Entretanto, a inflação do ano de 2000, em 8,6%, não atingiu o raio definido de 5,4%-6,8% para este ano. A elevação dos juros, em 19%, diminuiu a demanda e aumentou a taxa de desemprego de 13,1%, em dezembro de 1999, para 15,1% em

⁴Em junho de 1999, o preço internacional do barril do petróleo WTI estava em aproximadamente US\$ 18,5. Em dezembro deste mesmo ano, o preço do petróleo chegou a ser negociado em torno de US\$ 26,5. Um aumento nominal de 43%.

⁵O aumento do risco país e a fuga de capitais geraram uma depreciação do zloty. O risco país Embi do JP Morgan subiu de aproximadamente 235 em abril para valores de 285 em agosto.

dezembro de 2000.⁶ O NBP (2000) argumentou que a maior contribuição em 2000, para melhorar a eficácia da política monetária foi a flexibilidade total do câmbio em abril.⁷ Com isso, a autonomia necessária da política monetária no regime de metas de inflação foi alcançada.

O ano de 2001 foi marcado pela recessão mundial, registrada também nos países da zona do euro. A taxa de crescimento da Alemanha, o país mais importante para a Polônia, caiu de 2,5% em 2000 para 0% em 2001. Além disso, os ataques de 11 de setembro, nos EUA, prejudicaram o crescimento mundial. Com a fraca demanda mundial e a queda nas exportações polonesas, o Produto Nacional Bruto (PNB) cresceu apenas 1,0% em 2001.

Destarte, a inflação (CPI), a qual fechou o ano de 2000 em 8,6%, registrou um valor de apenas 3,6%, em dezembro de 2001. A taxa de desemprego continuou se elevando, passando de 15,1% em 2000 para 17,5% em dezembro de 2001. O ano de 2002 também foi marcado pelo fraco desempenho econômico mundial, decorrentes das incertezas em relação a uma possível guerra entre EUA e Iraque e pelo fraco desempenho da União Européia. O crescimento na Polônia, em 2002, foi de apenas 1,4%, mantendo a demanda fraca e a inflação em queda. A inflação caiu, rapidamente, de 3,6% para apenas 0,8% em dezembro de 2002. Não se alcançou a meta estipulada em um raio de 4%-6%, pois o limite inferior foi passado.

A meta de médio prazo estipulada no documento *Medium-Term Monetary Policy Strategy for 1999-2003* em 4% deveria ser alcançada em dezembro de 2003. Durante os primeiros meses, a taxa de inflação anualizada ficou realmente baixa, em 0,1% e 0,3% em abril e maio, respectivamente. Conseqüentemente, o ano de 2003 registrou uma baixa taxa de inflação anual de 1,7%, rompendo em muito pouco o limite inferior da banda de 2%-4%.

Em 2003, a taxa básica de juros, a qual era formada pelas operações de mercado aberto de 28 dias, passou a ser determinada pela metade, ou seja, 24 dias. Os juros (*Reference Rate*) que começaram o ano em 6,5% abaixaram em 1,25%, fechando o ano de dezembro de 2003 em 5,25% anuais. Como conseqüência, o crescimento econômico do PNB ficou em 3,8%, superando os dois anos antecedentes. A demanda doméstica expandiu em 2,4% em 2003, contra 0,8 em 2002, e a taxa de desemprego permaneceu estável.

⁶Dados obtidos no Central Statistical Office da Polônia (GUS), site: www.stat.gov.pl/.

⁷A mudança para o regime de câmbio totalmente flutuante, em 2000, do zloty representou uma alteração definida no *Medium-Term Monetary Policy Strategy for the Years 1999-2003*. Foi anunciado antecipadamente no *Monetary Policy Guidelines for the Year 2000*.

No ano de 2004, os principais fatores causadores da inflação foram os de alimento, no primeiro semestre e os preços regulamentados, especialmente devido à alta do petróleo. A inflação que se comportou em torno de 2,5%, início do ano, pulou para 4% em julho e continuou subindo, fechando dezembro de 2004 em 4,4%, ultrapassando o limite superior de 3,5%. A taxa de juros, a qual ficou em 5,25% no primeiro semestre de 2004, teve sua primeira alta de 0,25% em julho e, posteriormente, elevação de 0,75% em agosto, fechando o ano em 6,5%. O PNB, em 2004, cresceu em aproximadamente 5%. Entretanto, com a elevação dos juros o crescimento trimestral foi gradativamente diminuindo.

TABELA 4 - EVOLUÇÃO ANUAL DA TAXA DE INFLAÇÃO (CPI), NA POLÔNIA - 1998-2004

ANO	INFLAÇÃO (%) CPI CHEIO	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR	RESULTADO	TAXA DE JUROS REFERENCIAL	TAXA DE DESEMPREGO
1998	8,5	-	9,5	Positivo	15,50	10,4
1999	9,8	6,6	7,8	Negativo +	16,50	13,1
2000	8,6	6,8	4,2	Negativo +	19,00	15,1
2001	3,6	6,0	8,0	Negativo -	11,50	17,5
2002	0,7	4,0	6,0	Negativo -	6,75	17,5
2003	1,7	2,0	4,0	Negativo -	5,25	20,0
2004	4,4	1,5	3,5	Negativo +	6,50	19,1

FONTES: National Bank of Poland (NBP) e Central Statistical Office (GUS)

1.4 O Regime de Metas de Inflação no Brasil

No Brasil, o regime de metas de inflação foi implantado oficialmente, por meio do Decreto n.º 3.088, de 21 de junho de 1999, após o fim do regime de taxa de câmbio fixo (minibandas cambiais), em janeiro de 1999, com a proposta de manutenção da estabilidade monetária obtida pelo Plano Real (julho de 1994).

No Brasil, há uma separação clara da instituição que mede a variável de inflação a ser seguida (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE) e a entidade responsável pelo seu cumprimento (Banco Central do Brasil - BCB). No dia 30 de junho de 1999, o Conselho Monetário Nacional (CMN)⁸ definiu as metas de inflação para 1999, 2000 e 2001, respectivamente, 8,0%, 6,0% e 4%, com intervalos de tolerância de dois pontos percentuais acima e abaixo das metas centrais, bem como o índice utilizado para calcular a variação de preços.

⁸O Decreto N.º 3.088 de 21 de junho de 1999 estabeleceu que o Conselho Monetário Nacional (CMN) fixaria, até o dia 30 de junho daquele ano, as metas de inflação inicialmente para 1999, 2000 e 2001. E, a cada ano, para o terceiro ano subsequente.

No caso brasileiro, o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), calculado pelo órgão oficial do Brasil - o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE),⁹ é utilizado como o índice de preços oficial. As metas são anunciadas para dois anos e meio adiante. Em junho de 2000, a meta de 2002 foi estipulada em 3,5% no ano, com intervalo de 2 pontos percentuais. Em junho de 2001, o CMN estipulou uma meta de inflação, para o ano de 2003, em 3,25%, com a mesma tolerância de intervalo, depois alterada para 4% em 2003 e 5,5% em 2004, com tolerância de 2,5 pontos percentuais.

Caso a meta não seja atingida, o presidente do Banco Central deve enviar uma Carta Aberta para o ministro da Fazenda explicando o não cumprimento da meta como também suas providências e prazo para a retomada das metas estipuladas.¹⁰

Uma outra característica importante do regime de metas brasileiro consiste na publicação trimestral de um Relatório de Inflação por parte do Banco Central, com moldes do *Inflation Report* do *Bank of England* e nas reuniões mensais do Comitê de Política Monetária (Copom), com a publicação das atas. Essas duas publicações têm como objetivo principal melhorar a comunicação da condução da política monetária do Banco Central com o público, tornando-a, com isso, mais transparente e democrática.

A partir de uma análise da inflação, produto, juros e da taxa de câmbio, é possível dividir o regime de metas de inflação em três períodos distintos.¹¹ Inicialmente, é importante frisar que a adoção do regime em junho de 1999 foi um sucesso para a ancoragem das expectativas inflacionárias e, sobretudo, para manutenção da estabilidade de preços. A inflação, medida pelo IPCA e acumulada nesse ano foi de 8,94%, alcançando, com isso, a meta estipulada pelo CMN. A taxa de câmbio nominal ficou em torno de R\$1,90 por dólar, sem pressionar fortemente a inflação. A taxa de juros Selic, a qual no início do ano estava em torno de 37,34% ao ano, fechou, em dezembro de 1999, em 19% anuais. Ademais, os índices de movimentação econômica e produção física apontavam para uma retomada do crescimento econômico. Em 2000, os juros permaneceram em queda, chegando, em dezembro, a 16,2% ao ano. Um dos menores patamares já registrados. O país apresentou um crescimento econômico na ordem de 4,36% (IBGE); e da renda *per capita*, de 2,99% (IPEA). A taxa de inflação, medida pelo IPCA foi de 5,97%, alcançando o centro da meta (6%).

⁹ O IPCA é referente a famílias com rendimentos mensais compreendidos entre 1 (hum) e 40 (quarenta) salários-mínimos, qualquer que seja a fonte de rendimentos, e residentes nas áreas urbanas do país: O sistema abrange as regiões metropolitanas do Rio de Janeiro, Porto Alegre, Belo Horizonte, Recife, São Paulo, Belém, Fortaleza, Salvador e Curitiba, além do Distrito Federal e do município de Goiânia.

¹⁰ Em 16 de janeiro de 2002 o presidente do Banco Central enviou uma carta aberta ao ministro da Fazenda explicando o não cumprimento da meta da taxa de inflação no ano de 2001. Essa meta admitia a inflação de até 6% a.a. Entretanto, a inflação neste ano chegou a 7,7%.

¹¹ Para analisar a política monetária no Brasil no ano de 1999 a 2002, ver Dezordi (2004).

O segundo período foi marcado pelo não cumprimento da meta de inflação, pois, em 2001, 2002 e 2003, o IPCA anualizado foi de 7,67%, 12,53% e 9,3%, respectivamente. A taxa de juros Selic voltou para o patamar de 19% ao ano em 2001 e chegou, no final de 2002, a 23% ao ano. A crise energética e a insolvência da economia argentina, em 2001, prejudicaram o crescimento econômico, o qual foi de apenas 1,31% (IBGE), com estagnação da renda *per capita* nacional. O risco-país, medido pelo Embi+, continuou crescendo, passando de dois mil pontos básicos. Como consequência, a desvalorização cambial tornou-se preocupante, posto que em outubro a taxa nominal de câmbio ficou em torno de R\$ 3,80 por dólar americano. As incertezas políticas, o aumento do barril do petróleo e a piora das condições de financiamento para as economias emergentes justificaram em grande medida a excessiva desvalorização cambial.

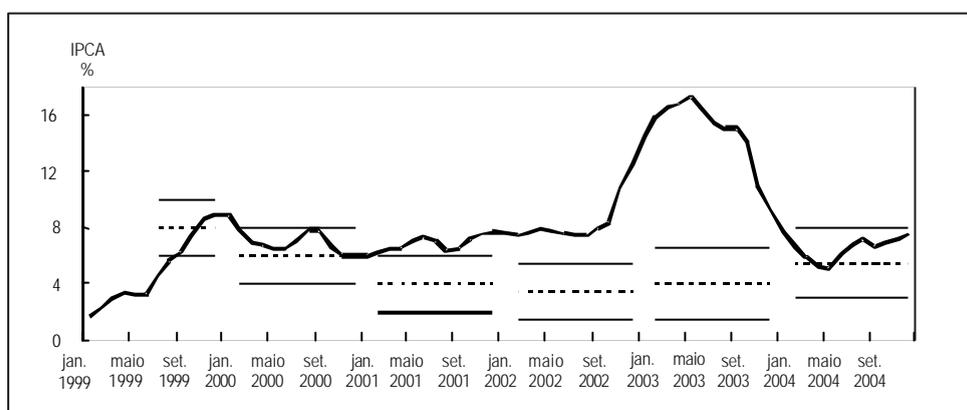


GRÁFICO 5 - EVOLUÇÃO MENSAL DA TAXA DE INFLAÇÃO ANUALIZADA (IPCA), NO BRASIL - 1999-2004

FONTE: Banco Central do Brasil (BCB) e Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

Já em 2003, com os juros, no primeiro semestre do governo Lula, acima de 20%, o processo inflacionário foi combatido de forma eficiente. Em maio, a inflação anualizada chegou a 17,24%, a maior registrada no regime de metas de inflação. Entretanto, no segundo semestre de 2003, a inflação cede e fecha o ano em apenas 9,3%, acima da meta oficial de 4% (com 2,5 pontos percentuais de intervalo) e convergindo para a meta proposta de 8,5%, para este ano¹². O Banco Central do Brasil considerou que a principal causa da inflação em 2003 foi fruto da inércia inflacionária vivida em 2002 (participação de 63,7%), seguida pela deterioração das expectativas (18,4%) e dos reajustes dos preços administrados (17,8%).

¹²A meta ajustada de 8,5% não foi definida pelo CMN, mas sim proposta pelo Banco Central do Brasil em carta aberta de 21 de janeiro de 2003 e aceita pelo ministro da Fazenda de Estado, Antônio Palocci Filho.

Em 2004, o país finalmente consegue conviver com estabilidade inflacionária e crescimento econômico. O IPCA registrou um valor percentual de 5,15% em maio de 2004, o menor nos últimos quatro anos, possibilitando a queda dos juros para 15,8% ao ano. Porém, devido ao forte crescimento econômico registrado no segundo semestre de 2004 e, por conseguinte, o aumento da inflação, os juros voltam a subir e fecham o ano em 17,5%. A inflação no ano foi de 7,46%, próximo do limite superior de 8%.

O gráfico 5 mostra a evolução da taxa de inflação acumulada em doze meses do IPCA para o período de janeiro de 1999 a dezembro de 2004. Os anos de 1999 e 2000 foram marcados pelo sucesso no cumprimento da meta estabelecida. Todavia, como destacado, os anos de 2001, 2002 e 2003 foram marcados pelo descumprimento da inflação desejada. É importante destacar que, em 2002, a inflação foi expressivamente superior à meta estabelecida, com isso, prejudicando as expectativas inflacionárias dos agentes econômicos. Essa deterioração das expectativas mina a âncora nominal da política monetária sobre este regime, gerando inconsistência dinâmica na condução da política monetária. Por esse motivo, a taxa de juros Selic fechou tão elevada, em 23% ao ano.

TABELA 5 - EVOLUÇÃO ANUAL DA TAXA DE INFLAÇÃO, DO PIB E DOS JUROS (%), NO BRASIL - 1999-2004

ANO	IPCA CHEIO	META CENTRAL	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR	RESULTADO	CRESCIMENTO DO PIB	TAXA DE JUROS
1999	8,94	8,0	6,0	10,0	Positivo	0,79	19,00
2000	5,97	6,0	4,0	8,0	Positivo	4,36	16,20
2001	7,67	4,0	2,0	6,0	Negativo +	1,31	19,10
2002	12,53	3,5	1,5	5,5	Negativo +	1,93	23,00
2003	9,30	4,0	1,5	6,5	Negativo +	0,54	16,90
2004	7,60	5,5	3,0	8,0	Positivo	4,92	17,50

FONTE: Banco Central do Brasil (BCB) e Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

CONCLUSÃO

Este artigo analisou a adoção do regime de metas implementado em quatro países emergentes. O Chile apresentou a melhor performance macroeconômica, fundamentalmente, pelo seu compromisso gradual no combate à inflação, durante a década de 1990.

No período de adoção do regime de metas de inflação, a taxa anual nominal de juros básicos foi utilizada como principal instrumento de combate à inflação. No Chile, essa variável ficou, no período de metas, em torno de 14%; na República Tcheca em 4,7%; na Polônia em 16,1%; no Brasil em 18,6%. Já a inflação média anual ficou em 8% no Chile; 8,7% no Brasil; 5,3% na Polônia e 3,1 (IPC-cheio) na República Tcheca.

Com relação à taxa de desemprego, a Polônia apresentou a maior taxa média anual de 16,1%; seguida pela do Brasil, de 10,5%; República Tcheca com 9,3%; Chile com 7,2%. Um ponto em comum, em todos os países emergentes, foi observado na necessidade de se elevar a taxa de desemprego, em período de aumento da inflação. Por exemplo, no início da década de 1990, o Chile aumentou, em dois anos, a taxa de desemprego nacional, de 3% em 1990 para 12,3% em 1992. Desde o início do regime de metas de inflação, a taxa de desemprego na República Tcheca vem subindo anualmente, de 7,5% em 1998 para 10,3% em 2003 e 2004. Na Polônia, o desemprego em 1998 estava em 10,4% e subiu para 19,1% para 2004.

Devido à instabilidade macroeconômica inerente aos países emergentes, a previsão de inflação, em muitos casos, torna-se difícil e imprevisível. Mesmo em regime de metas de inflação com um maior compromisso com a estabilidade monetária, as previsões são passíveis de erros. Com isso, muitas vezes, a meta de inflação definida pelo Governo ou em conjunto com o Banco Central não foi alcançada para estes países.

Por exemplo, a Polônia, em sete anos de regime, só obteve um resultado conforme a meta (positivo). Nos outros períodos, a taxa de inflação superou o limite superior ou inferior, na mesma proporção. A República Tcheca, também no período de sete anos, só obteve dois anos (2001 e 2004) de resultado positivo e o restante a inflação oficial foi abaixo do limite inferior. O Chile e o Brasil também apresentaram dificuldade em obter resultados de inflação positivos com os estipulados.

Apesar de possibilitar uma âncora nominal importante para se combater a inflação, o regime de metas de inflação nos países emergentes ainda necessita de grandes sacrifícios, principalmente, com a elevação do desemprego e, em alguns casos, aumento da taxa de juros.

REFERÊNCIAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BCB. **Relatórios de inflação e atas das reuniões do COPOM**. Brasília: 1999 a 2004. Disponível em: www.bcb.gov.br/. Acesso em: abr. 2005.

BANCO CENTRAL DO CHILE - BCC. **Relatórios e boletins de inflação**. Santiago: 1990 a 2004. Disponível em: www.bcentral.cl/esp/. Acesso em: abr. 2005.

CALVO, G.; MISHKIN, F. The Mirage of Exchange Rate Regimes for Emerging Market Countries. **Journal of Economics Perspectives**, v.17, n.4, Fall, 2003.

CENTRAL STATISTICAL OFFICE – GUS. **Dados macroeconômicos da Polônia**. Disponível em: <http://www.stat.gov.pl/english/index.htm/>. Acesso em: maio 2005.

COMITÊ DE POLÍTICA MONETÁRIA (Brasil). **Notas das reuniões do Comitê de Política Monetária (COPOM)**. Brasília: Banco Central do Brasil, 1999-2004.

CZECH NATIONAL BANK – CNB. **Relatórios de inflação**. Praga: 1997 a 2004. Disponível em: www.cnb.cz/. Acesso em: jun. 2005.

CZECH STATISTICAL OFFICE – CSO. **Dados macroeconômicos da República Tcheca**. Disponível em: www.czso.cz/. Acesso em: maio 2005.

HRNĚJØ M. SMÍDKOVÁ K. Inflation Targeting in Czech Republic. In: **Czech National Bank Workshop on Inflation Targeting**, Prague, 1998.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Dados macroeconômicos do Brasil**. Disponível em: www.ibge.gov.br/. Acesso em: maio 2005.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS - INE. **Dados macroeconômicos do Chile**. Disponível em: www.ine.cl/. Acesso em: jun. 2005.

MISHKIN, F. Inflation Targeting in Emerging Market Countries. **NBER Working Paper**, Cambridge, MA, n.7618, 2000.

MISHKIN, F.; SAVASTANO, M. Monetary Policy Strategies for Latin America. **NBER Working Paper**, Cambridge, MA, n.7617, 2000.

MISHKIN, F.; SCHMIDT-HEBBEL, K. One Decade of Inflation Targeting in the World: What Do We Know and What Do We Need to Know? **NBER Working Paper**, Cambridge, MA, n.8397, 2001.

NATIONAL BANK OF POLAND – NBP. **Relatórios e boletins de inflação**. Varsóvia: 1997 a 2004. Disponível em: www.nbp.pl/ Acesso em: abr. 2005.

FONTES CONSULTADAS

BOGDANSKI, J.; TOMBINI, A. A.; WERLANG, S. R. Implementing inflation target in Brazil. **Working Paper**, Brasília: Banco Central do Brasil, n.1, 2000.

DEZORDI, L. **A condução da política monetária brasileira no regime de metas de inflação: uma abordagem teórica**. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2004.

MISHKIN, F. Can Inflation Targeting Work in Emerging Market Countries? **NBER Working Paper**, Cambridge, MA, n. 10646, 2004.

MORANDÉ, F; SCHMIDT-HEBBEL, K. Inflation Targets and Indexation in Chile. **Unpublished Paper**. Santiago: Central Bank of Chile, 1999.

MORANDÉ, F.; SCHMIDT-HEBBEL, K. Monetary policy and inflation targeting in Chile. In: BLEJER, Mario I.; IZE, Alain; LEONE, Alfredo M.; WERLANG, Sergio (Ed.). **Inflation targeting in practice: strategic and operational issues and application to emerging market economies**. Washington: International Monetary Fund, 2000.

MORANDÉ, F. A decade of inflation targeting in Chile: developments, lessons, and challenges. **Working paper**. Santiago do Chile: Banco Central do Chile, n.115, 2002.

SCHMIDT-HEBBEL, K; WERNER, A. Inflation Targeting in Brazil, Chile, and Mexico: Performance, Credibility, and the Exchange Rate. **Central Bank of Chile, Working Papers**, n.171, July 2002.

