

26 DE MAIO DE 2015



ISSN 2178-9304

**MOSTRA CIENTÍFICA
ADMINISTRAÇÃO
ÁREAS AFINS**

REITOR

Prof. João dos Reis Canela

VICE-REITOR

Prof.^a Antônio Alvimar Souza

PRÓ-REITORA DE EXTENSÃO

Prof.^a Jussara Maria Carvalho Guimarães

PRÓ-REITOR DE PESQUISA

Prof. Rômulo Soares Barbosa

PRÓ-REITORA DE ENSINO

Prof. João Felício Rodrigues Neto

PRÓ-REITORA DE PÓS-GRADUAÇÃO

Prof. Hercílio Martelli Júnior

PRÓ-REITOR DE PLANEJAMENTO, GESTÃO E FINANÇAS

Prof. Roney Versiani Sindeaux

CHEFE DO DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO

Prof. Juventino Ruas de Abreu Júnior

COORDENADOR DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

Profa. Maria de Fátima Pinho Godinho

COORDENADOR DO GRUPO DE ESTUDOS E PESQUISAS EM**ADMINISTRAÇÃO**

Prof. Roney Versiani Sindeaux

COORDENADORA DA IX MOSTRA CIENTIFICA DE ADMINISTRAÇÃO E**ÁREAS AFINS**

Profa. Simone Viana Duarte

COMISSÃO CIENTÍFICA

Prof. Caius Marcellus Reis Silveira

Prof. Cledinaldo Aparecido Dias

Prof. Frederico Augusto Malta Ribeiro

Prof. Ismael Mendes dos Santos Júnior

Prof^ª. Josianne Costa dos Santos Sindeaux

Prof^ª. June Marize Castro Silva Martins

Prof. Juventino Ruas de Abreu Júnior

Prof^ª. Karla Veloso Coura

Prof. Marcelo Vieira Lopes

Prof. Márcio Antônio Alves Veloso

Prof^ª. Maria de Fátima Pinho Godinho

Prof^ª. Mariângela Gonçalves Mota Londe

Prof. Roberto César Faria e Silva

Prof. Roberto Teixeira Almeida

Prof. Rogério Martins Furtado de Souza

Prof. Roney Versiani Sindeaux

Prof^ª. Simarly Maria Soares

Prof^ª. Simone Viana Duarte

Prof^ª. Viviane Santos Fonseca

APOIO**Estagiário do GEPAD**

João Paulo Augusto Eça

Formatação dos ANAIS

Jackson José Santana

Pró-reitoria Extensão/Coordenadoria de Extensão Comunitária

Profª. Jussara Maria Carvalho Guimarães

Imprensa Universitária

Eliane Ferreira da Silva

Arte da Capa e Cartaz

Sanzio Mendonça Henriques

Empresa Junior de Administração

Maria das Graças Jezini Meira (diretor-presidente)

Assessoria de Comunicação Social

Assessor-chefe: Jornalista Léia Oliveira

• Contato do Evento:

Departamento de Ciências da Administração

depto.administracao@unimontes.br

(38) 3229-8252

Grupo de Estudos e Pesquisas em Administração – GEPAD

gepad_unimontes@yahoo.com.br

(38) 3229-8255

• Endereço:

Campus Universitário Darcy Ribeiro, s/n, Vila Mauricéia, Montes Claros, Minas Gerais

reitoria@unimontes.br

(38) 3229-8000

SUMÁRIO

1 PROGRAMAÇÃO DA X MOSTRA CIENTÍFICA DE ADMINISTRAÇÃO.....	6
2 OBJETIVOS.....	6
3 PÚBLICO-ALVO.....	6
4 CONSOLIDADO DOS RESULTADOS DO EVENTO	6
5 TRABALHOS APRESENTADOS.....	8
APÊNDICE A - DOCUMENTAÇÃO FOTOGRÁFICA DO EVENTO	291

1 PROGRAMAÇÃO DA X MOSTRA CIENTÍFICA EM ADMINISTRAÇÃO E ÁREAS AFINS (projeto aprovado pelo CEPEX 018/2010)

Local de Realização: Unimontes - Campus Universitário Darcy Ribeiro – Campus-Sede

Data da Realização do Evento: 26/05/2015

Dia 26/05/2015

07:30 hrs às 11:30hrs – Apresentação e Avaliação de Trabalhos – Modalidades: Pôster e Comunicação Oral

19:30 hrs às 22hrs – Apresentação e Avaliação de Trabalhos – Modalidades: Pôster e Comunicação Oral

2 OBJETIVOS

A X Mostra Científica de Administração e Áreas Afins apresenta e divulga as atividades de pesquisa realizadas por docentes, discentes e profissionais da área de Administração, a fim de formar e estimular a produção científica, fomentando debates que contribuam para a construção de novas práticas de ensino, pesquisa, extensão e gestão. Durante o evento são apresentados resultados de pesquisas em duas modalidades, pôster e comunicação oral, sendo estas realizadas pelo próprio Grupo de Estudos e Pesquisas em Administração, Departamento de Ciências da Administração, em outras disciplinas de graduação e pós graduação em administração da Unimontes e áreas afins, além de outras instituições de ensino superior nas referidas áreas.

3 PÚBLICO-ALVO

Docentes, discentes de graduação e pós-graduação em administração e áreas afins da Unimontes e de outras instituições de ensino superior bem como profissionais da área.

4 CONSOLIDADO DOS RESULTADOS DO EVENTO

A X Mostra Científica de Administração da Unimontes, realizada no dia 26 de maio de 2015 nos turnos matutino e noturno, contou com a presença de 359 participantes no total. Estiveram envolvidos na organização e realização do evento:

- 41 Trabalhos apresentados nas modalidades pôster e comunicação oral
- 136 Relatores e co-autores em ambas as modalidades propostas
- 26 Discentes voluntários do curso de Administração da Unimontes na preparação/realização do evento, desempenhando diferentes atividades
- 21 Docentes
- 104 Discentes ouvintes, alunos do curso de Administração da Unimontes, campus-sede
- 30 Discentes ouvintes, alunos do curso de Administração da Unimontes, campus Brasília de Minas
- 38 Visitantes de outras instituições de ensino superior

Foram recebidas 56 inscrições de 136 autores e co-autores, sendo 3 trabalhos indeferidos pela comissão científica e 12 ausentes. No total 41 trabalhos foram apresentados, sendo 11 na modalidade comunicação oral e 30 na modalidade pôster.

TABELA 1

Participantes da X Mostra Científica de Administração e Áreas Afins

Categoria	Frequência Absoluta	%
Ouvintes	172	47,91%
Relatores e Co-autores	136	37,9%
Discentes voluntários na organização do evento	26	7,24%
Comissão científica e coordenação do projeto	22	6,12%
Estagiário/Administrativo	3	0,83%
Total	359	100%

Fonte: Folhas de presença do dia 16 de maio de 2015

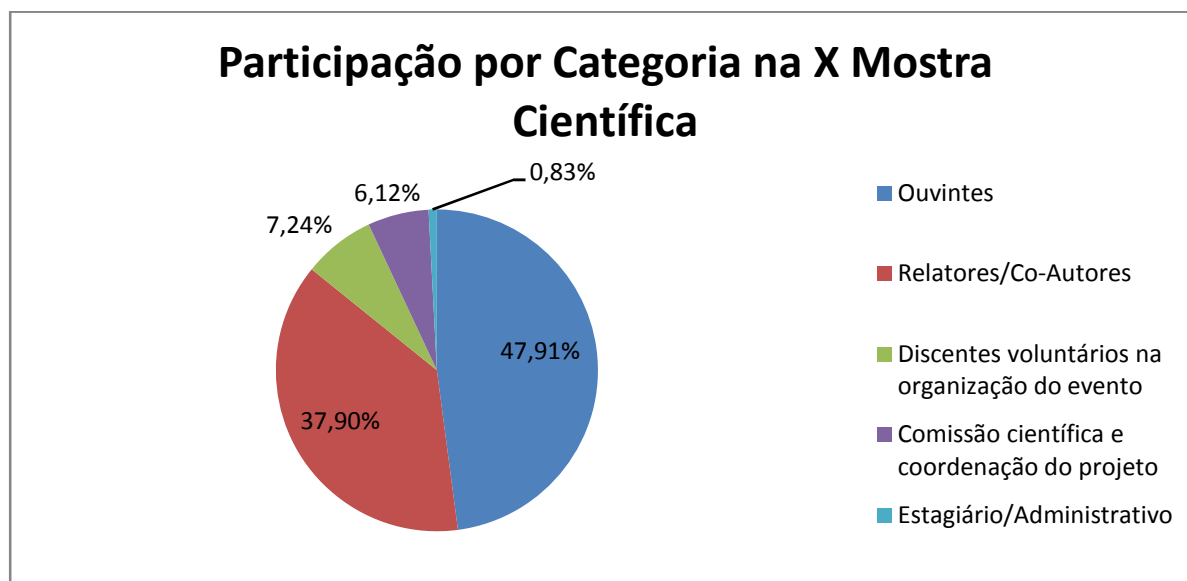


Gráfico 1 – Participação por categoria na X Mostra Científica

Fonte: Folhas de presença do dia 26 de maio de 2015

Assim o evento tem cumprido seu papel de estimular a produção científica no próprio curso de administração, bem como socializar, interagir, acompanhar e ter referências acerca da produção científica na área, de forma a refletir, reforçar, rever ou agregar valores ao Projeto Político Pedagógico que norteia as atividades de ensino-aprendizagem.

Diferentemente do ano anterior, esta edição da Mostra Científica voltou a ser realizada no campus-sede, no município de Montes Claros. A saber, a última edição do evento foi realizada no município de Brasília de Minas que também possui o curso de administração, registrando um número significativo de participantes tanto da própria cidade, quanto do campus-sede.

5 TRABALHOS APRESENTADOS

TEMA	PÁGINA
A Importância da Empresa Junior na formação do Administrador	10
A situação Financeira da Petrobras	12
A Capacidade de Armazenagem Agrícola dos municípios do norte de Minas Gerais	20
Análise da Liquidez, atividade e rentabilidade da empresa BRF nos anos de 2011 e 2012	30
Análise do Mercado de Trabalho nas Microrregiões do Norte de Minas Gerais	41
Análise de clima organizacional: Um estudo na empresa ABC	53
Análise de indicadores populacionais e sociais nos municípios mineiros do grupo homogêneo 2 do índice de desempenho do Sistema Único de Saúde (IDSUS)	57
Análise de resultados financeiros da cooperativa grande sertão em 2013 – Um Estudo de Caso	76
Análise do perfil dos gestores de Montes Claros-MG nos anos de 2011 a 2013.	100
Análise dos Indicadores de Rentabilidade ROE e ROI em Bancos Múltiplos Brasileiros entre 2006 e 2014	108
Análise dos Efeitos da Crise Econômica Internacional Sobre os Resultados Econômico-Financeiros da Coteminas	112
Análise dos índices de liquidez, atividade e endividamento da empresa Itautec referente a 2011 e 2012	123
Análise dos índices de Liquidez, margens de lucratividade e análise DUPONT da empresa CAMIL Alimentos S.A.	132
Análise dos vínculos em Monte Claros: Uma comparação entre o município e a mesorregião	140
Análise financeira com aplicabilidade de índices: um estudo de caso na empresa Novo Nordisk	143
Análise financeira da CLARO S/A: Um estudo de caso	148
Análise Fundamentalista Aplicada em Bancos: Comparação dos Indicadores de Estrutura e endividamento	159
Análise pelo modelo Fleuriet das Empresas do Setor de Eletrodomésticos da BM&FBOVESPA entre 2008 e 2014	163

Comparação dos índices de liquidez e de endividamento da empresa consolidada Natura Cosméticos S.A. nos anos de 2011 e 2012: Um estudo de caso	173
Discussão sobre o poder da escola, do Estado e da Igreja	180
Estudo Comparativo dos Desempenhos Financeiro e Esportivo e Indicadores Contábeis, por níveis de Eficiência de Gestão dos clubes Brasileiros de Futebol.	183
Gestão Baseada em valor: Análise a partir do indicador EVA de Bancos Múltiplos Brasileiros	194
Humanização carcerária pelo método APAC em Montes Claros	198
Interioridade e Organizações	201
Marketing Virtual: A utilização dos WEBSITES como diferencial do posicionamento dos bancos públicos e privados	203
Mercado de Capitais Internacionais: A Globalização Financeira	220
Montes Claros: Microrregião Características e Indicadores	233
O impacto na gestão administrativa e financeira da EMATER-MG com a adoção de um sistema integrado de gestão	237
Os países em desenvolvimento e o Brasil no sistema monetário internacional	247
Poder nas organizações: Um breve Histórico	258
Os Desafios do Processo de Sucessão em Empresas Familiares no Município Montes Claros	262
Percepção do Nível de Qualidade de Vida entre Estudantes de um Curso de graduação em Administração	273
Tendência empreendedora entre estudantes de um curso superior em Administração	278
Fatores Relacionados à Tendência Empreendedora entre Estudantes de um Curso Técnico em Edificações	282
Tendência Empreendedora entre estudantes de um curso técnico em informática	286

A IMPORTÂNCIA DA EMPRESA JÚNIOR NA FORMAÇÃO DO ADMINISTRADOR

Maria das Graças Jezini Meira¹; João Guilherme Magalhães Timotio²

Resumo

O presente trabalho tem como objeto descrever sobre o movimento empresa júnior e sua importância na formação do administrador, demonstrando que aquele é capaz de complementar a formação de forma que alie o conhecimento teórico e sua aplicação prática, proporcionando para um mercado cada vez mais competitivo, um profissional mais completo que possa possibilitar uma vantagem competitiva para a organização. Para tanto, faz-se necessário o elo entre o mercado e a universidade. Portanto a experiência proporcionada pela empresa júnior proporciona o aperfeiçoamento profissional e pessoal do futuro administrador, potencializando e despertando habilidades que podem garantir o sucesso profissional.

Palavras-chave: Empresa Júnior; Administrador; Mercado; Universidade.

Introdução

Segundo Matos (1997), O modelo de empresas juniores surgiu na França, em meados de 1967, a partir do anseio de estudantes da ESSEC (L'Ecole Supérieure des Sciences Économiques et Commerciales de Paris), que sentiram a necessidade de aplicar conhecimento teórico na prática, como forma de complemento da formação acadêmica. No Brasil, o modelo empresa júnior chegou em meados de 1989, na Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas (FGV).

As empresas juniores podem ser definidas como uma união de alunos matriculados em cursos de graduação do ensino superior, organizadas na forma de uma associação civil, cujo o objetivo é desenvolver projetos e serviços que contribuam para o desenvolvimento regional e conseqüentemente do país, formando profissionais mais bem preparados e capacitados para o mercado, conforme afirma o art. 2º do Conceito Nacional de Empresa Júnior (2007).

No atual cenário do mercado, caracterizado pela alta concorrência, ainda marcado por incertezas e alta volatilidade, demanda por profissionais mais bem qualificados e com experiências de mercado, é de suma importância o papel das empresas juniores, para tanto, é necessário que a universidade não se limite apenas ao papel de ensinar, pesquisar e publicar, mas também aprender rapidamente os conteúdos cognitivos de origem no setor produtivo, para isso deve efetivar parcerias com as empresas, caracterizadas como matérias primas do seu trabalho, segundo Costin e Wood Júnior (1994).

Portanto, as empresas juniores devem servir como elo de cooperação entre o mercado e as universidades, segundo Plonski (1995), este elo é definido como um arranjo interinstitucional, que a universidade deve respeitar o princípio de não interferência nas atividades centrais da organização. O autor ainda define utiliza um triângulo para representar a inter-relação dos agentes: Empresa (estrutura produtiva), Universidade (Infraestrutura), e governo.

As empresas juniores atuam principalmente no mercado de consultoria, que não demandam grande infraestrutura física e proporcionam a aplicação direta do conhecimento teórico na prática. Segundo Ferreira; Reis e Pereira (1997), o administrador consultor prevê e se antecipa às mudanças, lidera e forma pessoas, elimina resistências destrutivas e expulsa a cultura da acomodação. Segundo Dolabela (2000), a atuação do profissional de consultoria está intimamente ligada ao seu *knowhow*, que requer habilidades técnicas e teóricas, além de demandar iniciativa de pensar no longo prazo acerca do empreendimento.

A empresa júnior também tem fundamental papel no despertar do ser empreendedor, este de acordo com Felipe (1996), é motivado pelo auto realização, pelo desejo enfrentar desafios e principalmente pela busca da independência.

Metodologia

No presente trabalho, o tipo de pesquisa utilizado foi o da pesquisa bibliográfica, que segundo Marconi e Lakatos (1992), baseia-se na coleta de material de diversos autores sobre um determinado assunto. Cujo o objetivo central do trabalho é descrever sobre o movimento empresa júnior e sobre a sua fundamental importância para o complemento da formação acadêmica do administrador, evidenciando a forma como aquela pode beneficiar o acadêmico na forma de novas habilidades e vivência de mercado.

Resultados e Discussões

Buscou-se evidenciar quais são os fatores que determinam a cooperação entre a empresa e a universidade. Para tanto, Melo (2002), determinou alguns benefícios causados por aquela relação, o primeiro benefício é caracterizado como social, para todas as pessoas envolvidas no projeto empresa júnior, acadêmico que tem a oportunidade real para aplicação de conhecimento teórico na prática, inclusive absorvendo experiência de mercado que carregara por toda sua vida profissional, além obter uma vantagem competitiva profissional em relação à outros acadêmicos que não tiveram ou não quiseram a oportunidade de participar do projeto empresa júnior, o professor tem a possibilidade de desenvolver novas pesquisas, além da possibilidade

de aumentar os seus ganhos devido ao projeto empresa júnior ser caracterizado pelas atividades de extensão. As empresas contratantes, são beneficiadas devido às empresas juniores proporcionarem um valor mais baixo por seus serviços, em relação ao mercado, e ao mesmo tempo de altíssima qualidade, devido ao fato de todos os projetos serem coordenados por professores especialistas e efetivados por acadêmicos que estão iniciando no mercado com forte vontade de adquirir experiências e demonstrar qualidade de trabalho, com o objetivo secundário de marcar o seu nome no mercado, vislumbrando futuras oportunidades.

Conclusão

No atual cenário, onde os mercados são altamente competitivos, os profissionais, principalmente os novos profissionais, necessitam demonstrar qualidades e habilidades capazes de oferecer vantagens competitivas para as organizações. Neste sentido, é de suma importância que o acadêmico do curso de administração complemente sua formação, e não fique apenas focado em conhecimento teórico. A profissionalização do aluno do curso de administração, pode ser alcançada e de forma bastante eficaz, através das empresas juniores, que através de suas práticas, possibilitam um elo de cooperação entre o mercado e a universidade.

Portanto a empresa júnior pode agregar valores a formação do administrador, relacionando a visão teórica com a prática de mercado, possibilitando assim, a formação mais completa do novo profissional que demanda o atual mercado competitivo. Houve então uma percepção da Empresa Júnior como uma proposta de cultivar o espírito empreendedor dos estudantes e, como descrito no estudo, a Empresa Júnior possui um processo de transformação, com entradas, tanto de informações quanto de alunos, e saídas, tanto de projetos quanto de profissionais capacitados, agindo, de fato, como laboratório de desenvolvimento de potenciais profissionais.

Referências

- BRASIL JÚNIOR. Conceito Nacional de Empresa Júnior – CNEJ, 2007. Disponível em <<http://www.brasiljunior.org.br/>>. Acesso em 04 de mar. 2015.
- COSTIN, Claudia; WOOD JÚNIOR, Thomaz. Criando alianças estratégicas entre universidades e empresas: o caso UNIEMP. Revista da Administração: São Paulo, v.29, n.2, p.95-104, abr./jun. 1994.
- DOLABELA, Fernando. Boa Ideia! E agora? São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000.
- FELIPPE, Maria I. Empreendedorismo: Buscando o Sucesso Empresarial. São Paulo: Sala do Empresário, 1996.
- FERREIRA, A. A.; REIS, A. C. F.; PEREIRA, M. I. Gestão empresarial: de Taylor aos Nossos Dias, Evolução e Tendências da Moderna Administração de Empresas. São Paulo: Pioneira, 1997.
- MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. Metodologia do trabalho científico. São Paulo: Editora Atlas, 1992. 4ª ed. p.43 e 44.
- MATOS, F. A empresa júnior no Brasil e no mundo. São Paulo: Martin Claret, 1997.
- MELO, Pedro Antônio. Os fatores determinante e restritivos no processo de cooperação universidade/empresa nas instituições de ensino superior brasileiras. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC: Florianópolis, 2002.
- PLONSKI, Guilherme Ary. Cooperação empresa-universidade na Ibero-América: estágio atual e perspectivas. Revista da Administração: São Paulo, v.30, n.2, p.65-74, abr./jun. 1995.

A SITUAÇÃO FINANCEIRA DA PETROBRAS

QUEIROZ, Maria Pereira de¹
 ROCHA, Daniela Francisca¹
 ROCHA, Rogério Francisco¹
 SANTOS, José Constantino dos¹
 SILVA, Roberto César de Farias e²
 SILVA, Sandra Antunes da¹

RESUMO

Este artigo buscou compreender a situação financeira da Petrobrás durante o governo Dilma Rousseff teve por problema de pesquisa: Como ficou a situação financeira da Petrobrás no primeiro mandato do governo Dilma? Por objetivo Geral: Analisar a situação financeira da Petrobrás após o primeiro mandato do governo Dilma. A metodologia utilizada baseou-se em um estudo de caso, de caráter exploratório, com uma abordagem quantitativa, para isso utilizou-se de pesquisa bibliográfica e documental, onde se analisou as demonstrações contábeis do fechamento de 2011 à 2014. Percebeu-se que a situação financeira desta empresa piorou e que a mesma fechou o ano de 2014 com prejuízo.

1 INTRODUÇÃO

A Petrobrás é uma empresa de economia mista que vem passando por alguns escândalos financeiros envolvendo propinas e corrupção, e atualmente tem sido alvo de investigação, todos estes escândalos tem afetado a imagem da empresa tanto no âmbito nacional quanto internacional.

O trabalho visa a contribuir para o entendimento real da situação econômica e financeira da Petrobras durante o primeiro governo de Dilma Rolsseff, usando como ferramentas para entendimento alguns indicadores de desempenho obtidos através da análise dos demonstrativos contábeis.

Este artigo teve por problema de pesquisa: Como ficou a situação financeira da Petrobrás no primeiro mandato do governo Dilma? E por objetivo Geral: Analisar a situação financeira da Petrobrás após o primeiro mandato do governo Dilma. Para facilitar o alcance do objetivo geral definiram-se os seguintes objetivos específicos: analisar os índices de liquidez, analisar os índices de endividamento e analisar os índices de rentabilidade.

2 REFERÊNCIAL TEÓRICO

2.1 Indicadores de Desempenho

Conhecer o desempenho financeiro de uma organização sempre configurou um dos mais importantes aspectos para a administração financeira, as partes interessadas são os administradores internos, que utilizam os dados para tomada de decisões, e também diversos segmentos de analistas externos que avalia o desempenho geral na condição de credor ou investidor (GITMAM, 2010).

Os índices financeiros podem ser classificados em várias categorias quanto a sua conveniência, dentro desta classificação pode-se destacar os índices de liquidez, endividamento, rentabilidade, dentre outros (GITMAN, 2010)

¹Acadêmicos do curso de Administração – Unimontes– Campus Brasília de Minas.

²Professor Mestre do Curso de Administração – Unimontes.

2.1.1 Índice de Liquidez:

Uma empresa ao desenvolver suas atividades necessita de investimentos em que na maioria das vezes são obtidos por meio de empréstimos com terceiros. Por isso se faz necessário compreender a capacidade de pagamento dessa empresa, uma vez essa variável configura uma das principais preocupações de analistas e credores quando decidem investir em uma instituição de acordo com Silva (2012).

Os índices de liquidez conforme Ross (2008) são informações obtidas, por meio de um grupo, destinado para esclarecer a situação financeira de uma empresa. A principal preocupação é a capacidade de a empresa pagar suas contas a curto prazo. Com o mesmo raciocínio Silva afirma que:

Os índices de liquidez visam fornecer um indicador da capacidade da empresa de pagar suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades. No geral, a liquidez decorre da capacidade de a empresa ser lucrativa, da administração de seu ciclo financeiro e de suas decisões estratégicas de investimento e financiamento (SILVA, 2012, p 286).

Para verificar a verdadeira capacidade de a empresa fazer face às suas dívidas totais, analisa-se o Índice de Liquidez Geral (ILG), o qual indica o quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo e esse índice é obtido por meio da fórmula:

$$\text{ILG} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Ativo Não Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}$$

A interpretação desse índice é no sentido de que quanto maior melhor, se os demais fatores se mantiverem constantes Silva (2012).

Para verificar a capacidade de pagamento ao longo dos doze meses seguintes de acordo com Ross (2008) usa-se o Índice de Liquidez Corrente (ILC). Gitman (2010) e Silva (2012) com o mesmo entendimento, afirmam que em relação às obrigações a serem cumpridas no curto prazo (próximo exercício) usa-se o mesmo Índice de Liquidez Corrente (ILC), o qual é obtido através da fórmula:

$$\text{ILC} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Onde o resultado indica o quanto de disponibilidades e direitos realizáveis a curto prazo a empresa possui para saldar suas dívidas. Levando em consideração que o ativo e o passivo circulante serão convertidos em caixa ao longo dos doze meses seguintes ao fechamento do balanço (ROSS; 2008). Gitman (2010,) afirma que de uma maneira geral, quanto maior for esse índice, mais líquida é a situação da empresa.

Outro índice usado para indicar a capacidade de pagamento da empresa é o Índice de Liquidez Seco (ILS) denominado por Gitman (2010) e Silva (2012). Esse índice assemelha-se ao de liquidez corrente, porém excluem do cálculo os estoques, que costuma ser menos líquidos dos ativos circulantes, a fórmula para os cálculos é:

$$\text{ILS} = \frac{\text{Ativocirculantes} - \text{estoques}}{\text{Passivocirculante}}$$

Gitman (2010). Com a mesma afirmação Silva (2012) define Liquidez Seca da seguinte forma:

Liquidez Seca (*acidtest*) indica o quanto a empresa possui em disponibilidades (dinheiro, depósitos bancários a vista e aplicações financeiras de liquidez imediata), aplicações financeiras a curto prazo e duplicatas a receber, para fazer face a seu passivo circulante (SILVA, 2012, p 286).

Ross argumenta a exclusão do estoque baseado na seguinte justificativa:

Com frequência o estoque é o ativo circulante menos líquido. Ele também é aquele para o qual os valores contábeis são menos confiáveis como medidas do valor de mercado, porque a qualidade do estoque não é considerada. Parte do estoque pode ser danificada, tornar-se obsoleta ou perder com o tempo (ROSS, 2008, p. 58).

3.1.2 Índice de Endividamento

Segundo Gitman (2010), o endividamento de uma determinada empresa aponta o quanto de dinheiro de terceiros ela usará para gerar lucros. O analista financeiro se preocupa com as dividas, que a empresa deverá pagar.

Silva (2012) afirma que o analista financeiro é o responsável por avaliar os riscos de determinada empresa, e que quanto maior, pior, mantidos constantes aos demais fatores. O endividamento pode oferecer maior ganho por ação, ou também estará em maior risco. De acordo com o mesmo autor para:

O analista financeiro, cujo objetivo é avaliar o risco da empresa, é de que quando maior pior, mantido constante os demais fatores. Para a empresa, entretanto, pode ocorrer que o endividamento lhe permita melhor ganho por ação, porém, associado ao maior ganho estará um risco maior (SILVA, 2012, p.273).

Endividamento Geral

A interpretação desse índice é que quanto mais alto o valor desse índice, maior volume relativo de capitais de terceiros usados para a geração de lucros da empresa.

Mede a proporção dos ativos totais financiada pelos credores da empresa, quanto mais alto o valor desse índice, maior o volume relativo de capital de outros investidores usado para gerar lucros na empresa (GITMAN, 2010, p.50).

$$\text{Endividamento Geral} = \frac{\text{Passivo total}}{\text{ativo total}} \times 100$$

Composição do endividamento

Segundo Silva (2012, p.275), “Indica quanto da dívida total da empresa deverá ser pago à curto prazo, isto é as obrigações a curto prazo comparadas com as obrigações total”. Pode-se identificar através desse índice se determinada empresa concentra o seu endividamento a curto ou longo prazo.

$$\text{Composição do endividamento} = \frac{\text{passivo circulante}}{\text{passivo circulante} + \text{passivo não circulante}} \times 100$$

3.3 Índice de Rentabilidade

As empresas utilizam medidas de rentabilidade, para avaliar os lucros.

Há muitas medidas de rentabilidade. Tomadas em seu conjunto, essas medidas permitem aos analistas avaliar os lucros da empresa em relação a um dado nível de vendas, um dado nível de ativos ou o investimentos dos proprietários (GITMAN, 2010, P. 58)

Para Assaf Neto (2010) os indicadores de rentabilidade são utilizados para avaliar os resultados de determinada empresa, é realizada uma análise baseada no valor absoluto do lucro líquido, que revelam se o resultado gerado no exercício foi proporcional ou não com o potencial econômico da empresa. As comparações adotadas para a avaliação dos resultados empresariais são o ativo total, o patrimônio líquido e as receitas de vendas. Os resultados utilizados são o lucro operacional (lucro gerado pelo ativo) e o lucro líquido (após o impacto).

Demonstrações de resultado de tamanho comum

Na opinião de Gitman (2010), a demonstração de resultado de tamanho comum, é utilizada para a avaliação de rentabilidade em relação às vendas. Cada um dos itens dessa demonstração é expresso sob a forma de porcentagem das vendas, sendo assim útil nas comparações de desempenho em anos diferentes. Há três índices frequentemente citados de rentabilidade, que podem ser lidos diretamente da demonstração de resultado, de tamanho comum, são eles: a margem de lucro bruto, a margem de lucro operacional e a margem de lucro líquido.

Margem de lucro bruto

Segundo Gitman (2010, p.52), “A margem de lucro bruto mede a porcentagem de cada unidade monetária de vendas que resta após o pagamento do custo dos produtos vendidos.”, sendo assim quanto mais alta for essa margem, melhor, pois vão ter um menor custo relativo dos produtos vendidos.

$$\text{Margem de lucro bruto} = \frac{\text{Receitas de vendas} - \text{custos dos produtos vendidos}}{\text{Receitas de vendas}} = \frac{\text{lucro bruto}}{\text{Receita de vendas}}$$

Margem de lucro operacional

AfirmaGroppeli e Nikbakht(1998,p.418), “A margem de lucro operacional mostra quão bem-sucedida foi a administração da empresa nos negócios ao gerar o seu lucro operacional”. O lucro operacional é puro, porque mede apenas o resultado obtido nas operações, ignorando juros, impostos e dividendos preferenciais. Uma margem de lucro operacional elevada tem preferência.

$$\text{Margem de lucro operacional} = \frac{\text{LAJIR}}{\text{vendas}}$$

Margem de lucro líquido

De acordo com Gitman (2010, p.53), “a margem de lucro líquido representa a proporção de cada unidade monetária de receita de vendas restante após a dedução de todos os custos e despesas, incluindo juros, impostos e dividendos de ações preferenciais”. É sempre considerada uma medida de sucesso da empresa, ao que se refere á lucros obtidos em suas vendas, sendo assim uma boa margem de lucro líquido, variando de setor para setor.

$$\text{Margem de lucro líquido} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receitas de vendas}}$$

Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE)

De acordo com Assaf Neto (2010, p.110), “Este índice mensura o retorno dos recursos aplicados na empresa por seus proprietários”. Ou seja, para cada unidade monetária de recursos próprios (patrimônio líquido) investido na empresa, medem-se quanto os acionistas auferem de lucro, então se calcula:

$$\text{Retorno sobre o Patrimônio líquido (ROE)} = \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Patrimônio líquido}}$$

Retorno sobre o investimento (ROI)

Segundo Groppelli e Nikbakht (1998), Esse índice foi desenvolvido pela companhia Du Pont, para seu próprio uso, ele é muito usado pelas principais empresas como meio que mede os efeitos combinados da margem líquida e do giro do ativo total. Usada para comparar como a empresa gera os seus lucros, e também a maneira que ela usa os seus ativos, para então gerar vendas, se esses ativos são usados diariamente o lucro será alto, caso contrário será baixo. Sua fórmula será:

$$\text{ROI} = \frac{\text{lucro líquido}}{\text{vendas}} \times \frac{\text{vendas}}{\text{ativo total}} = \frac{\text{lucro líquido}}{\text{ativo total}}$$

3METODOLOGIA

Esta pesquisa é de caráter exploratória, para GIL(2011) este tipo de pesquisa tem como propósito, desenvolver, explicar e transformar conceitos e idéias, visando à formulação de problemas com mais precisão. No entendimento de Malhotae *al* (2005, p.56) “o objetivo da pesquisa exploratória é explorar ou examinar um problema ou situação para proporcionar conhecimento e compreensão”.

Recorreu-se à pesquisa bibliográfica e a documental: a primeira trata-se de fontes secundárias e engloba toda bibliografia já considerada pública em relação ao tema a ser examinado;a segunda se restringe a documentos e são fontes primárias coletadas no momento ou após o fato ter ocorrido (MARCONI; LAKATOS, 2010).

Na visão de Gil (2011) a pesquisa bibliográfica é caracterizada como aquela que se desenvolve com base em material já elaborado, composto, sobretudo por livros e artigos científicos. Ainda de acordo com mesmo autor a pesquisa bibliográfica equipara-se a pesquisa documental, a única diferença está na natureza das fontes, uma vez que a primeira trata-se de uma revisão bibliográfica e a segunda utiliza materiais que ainda não foram analisados, ou que ainda podem ser estruturados conforme a finalidade da pesquisa (Gil, 2011).

Além disso, esta pesquisa será realizada por meio de um estudo de caso que é: “caracterizado pelo estudo profundo e exaustivo de um ou de poucos objetos, de maneira a permitir seu conhecimento amplo e detalhado, tarefa praticamente impossível mediante os outros tipos de delineamentos considerados” (GIL 2011, p.57).

Quanto à abordagem adotada para o problema levantado por este trabalho, utilizou-se a pesquisa quantitativa que conforme Malhotae *al* (2005) busca quantificar os dados por meio de uma evidência conclusiva, que se apoia em amostras grandes e representativas. Acrescenta o autor que tal pesquisa “generaliza os resultados das amostras para a população de interesse” (MALHOTAe *al*, 2005, p.114).

O presente trabalho tem como objetivo analisar a situação financeira da Petrobrás após o primeiro mandato do governo Dilma, o universo da pesquisa abrangeu o fechamento de dezembro nos anos de 2011, 2012, 2013 e 2014.

Para isso foram calculados índices de liquidez, endividamento e rentabilidade. Estes índices após calculados para os anos em questão foram comparados para verificar a variação de um ano para o outro e em seguida feita a análise.

4 RESULTADO E DISCUSSÃO

LIQUIDEZ

A liquidez mede a capacidade de uma empresa em saldar com suas obrigações (GITMAN, 2010). Os índices de Liquidez da Petrobrás podem ser demonstrados na Tab. 1

Tabela 1: Índices de Liquidez

	2011	2012	2013	2014
Capital circulante líquido	52.952 Milhões	48.480 Milhões	40.826 Milhões	52.364 Milhões
Índice de Liquidez Geral	2,20	1,98	1,87	1,64
Índice de Liquidez Corrente	1,78	1,70	1,49	1,63
Índice de Liquidez seca	1,36	1,27	1,09	1,26

Fonte: Autores.

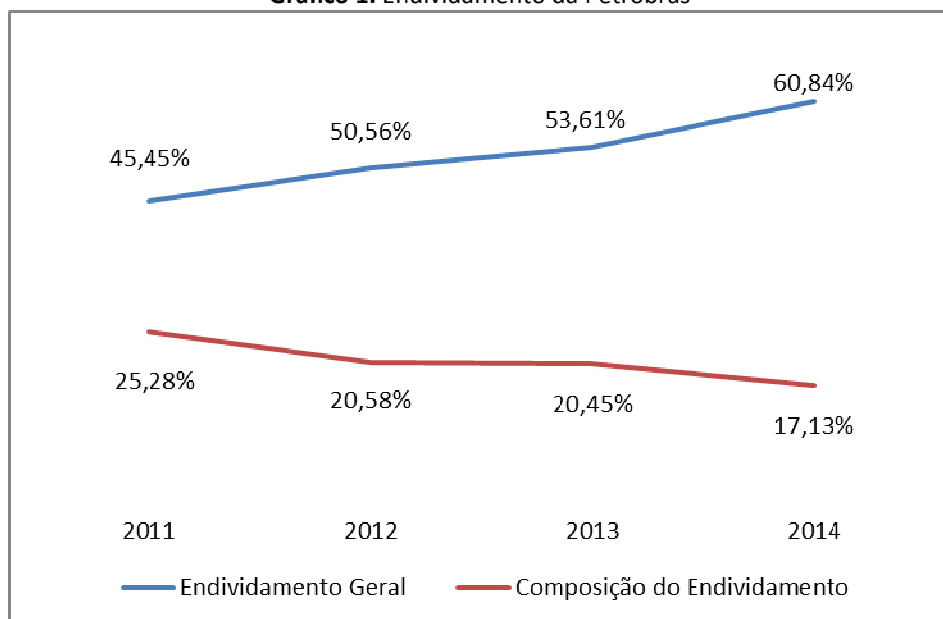
Pode-se verificar através da Tab. 1 que o Índice de Liquidez Geral era de 2,2 no ano de 2011, este sofreu uma queda de 10 % passando a 1,98 no ano de 2012 e em seguida teve outro recuo de 6% passando a representar 1,87 no ano de 2013, uma queda de 12% para 2014, acumulando um déficit de 25% no período. De acordo com Assaf Neto (2010) este índice retrata a saúde financeira da empresa à longo prazo. Neste índice a Petrobrás, apesar de ainda ter uma saúde financeira suficiente para pagar suas dívidas, teve sua situação piorada ano a ano.

O Índice de Liquidez Corrente vem sofrendo quedas durante o período em estudo, no ano de 2011 o índice era de 1,78 passando pra 1,70 em 2012, 1,49 em 2013 e um ganho de 9% em 2014 acumulando uma queda de 8% no período (Tab. 1). De acordo com GITMAM (2012) esse índice é utilizado para medir a capacidade da empresaldar suas obrigações de curto prazo, e que de modo geral, a empresa é mais líquida a medida que Índice de Liquidez Corrente for maior. Portanto, a empresa diminuiu sua liquidez no período estudado.

Pode-se verificar através daTab. 1 que o Índice de Liquidez Seca também obteve queda no período de estudo. Ou seja, 1,36 em 2011 apresentando uma queda em 2012 quando o índice foi de 1,27 com a mesma tendência em 2013 com o índice de 1,09, um aumento de 16% em 2014 acumulando uma queda de 7%. Conforme ASSAF NETO (2010) esse índice indica o percentual das dívidas de curto prazo que pode ser resgatado mediante o uso de ativos de maior liquidez. GITMAM (2010) afirma que um Índice de Liquidez Seca de 1,0 ou mais, pode ser recomendado, mas, assim como a Liquidez Corrente depende do setor em questão. Este índice da Petrobrás também teve redução, piorando a cada ano.

ENDIVIDAMENTO

O endividamento demonstra a situação patrimonial da empresa frente a suas dívidas, o endividamento da Petrobrás pode ser demonstrado noGráfico1.

Gráfico 1: Endividamento da Petrobrás

Fonte: Autores

Conforme o Graf. 1 o endividamento geral da Petrobrás no ano de 2011 era de 45,45% e no ano de 2012 de 50,56% o que mostra um aumento de 11%; para o ano de 2013 esse índice recebeu um novo aumento de 6% e um aumento de 13% em 2014 chegando ao patamar de 60,84%, neste período houve um aumento acumulado de 33,8% no índice de endividamento geral. Para Gitman (2010) este índice retrata uma dependência financeira da empresa em relação ao capital de terceiros, sendo assim, quanto maior este índice pior é para a empresa. Neste sentido no que tange o índice de endividamento a Petrobrás piorou bastante.

A composição do endividamento mostra a relação entre a parcela de curto prazo e o total da dívida, observando o Graf. 1 percebe-se que no ano de 2011, 25,28% desta dívida estava no curto prazo; já no ano de 2012 esta composição era de 20,58%, ou seja teve uma redução de 19%, para o ano de 2013 esta composição era de 20,45%, e em 2014 de 17,13% com uma nova redução e 16%, o que no acumulado foi de 32% no período. Para Assaf Neto (2010) quanto maior a composição do endividamento maior a dificuldade para se pagar a dívida, pois, se a dívida de curto prazo for muito alta a empresa poderá não conseguir gerar receita suficiente para paga-la. Neste caso a composição do endividamento da Petrobrás melhorou uma vez que a composição de seu endividamento diminuiu.

RENTABILIDADE

Os índices de Rentabilidade permitem avaliar os lucros da empresa frente a um dado volume de faturamento, ou mesmo em relação a seu ativo ou ao patrimônio líquido da empresa (GITMAN, 2010). Os índices de rentabilidade da Petrobrás podem ser demonstrados na Tab. 2

Tabela 2: Índices de Rentabilidade

ÍNDICES %	2011	2012	2013	2014
Margem Bruta	31,63%	25,20%	23,34%	23,86%
Margem Operacional	18,59%	11,51%	11,27%	-6,32%
Margem Líquida	13,56%	7,45%	7,55%	-6,50%
Rentabilidade do PL	10,23%	6,34%	6,59%	-2,76%
Rentabilidade do ativo	5,58%	3,13%	3,06%	-7,06%

Fonte: Autores

Observando a Tab. 2 pode-se constatar que a margem bruta da Petrobrás em 2011 era de 31,63%, este índice diminuiu 20% para o ano de 2012, passando para 25,20%, no ano de 2013 este índice sofreu uma nova queda (7%) chegando á 23,34%, e em 2014 chegou a 23,86 aumentando 2% a queda acumulada do período foi de 24,6%. Esta margem mede a porcentagem de lucro bruto para cada unidade monetária de venda, e para Gitman(2010) que quanto mais alta a margem bruta, tanto melhor. Constatou-se então que este índice piorou o que é ruim para a empresa e seus investidores.

A margem operacional em 2011 era de 18,59%, em 2012 de 11,51%, em 2013 de 11,27% e em 2014 de -6,32% o que demonstra uma queda acumulada de 134%. A margem líquida em 2011 era de 13,56%, em 2012 de 7,45%, em 2013 de 7,55% e em 2014 este índice foi de -6,50% o que demonstra uma queda acumulada de 148%. Assaf Neto (2010) afirma que as margens de uma empresa quanto maior melhor. Sendo assim pode-se perceber que a Petrobrás diminuiu suas margens neste período o que foi ruim para a empresa.

Ao analisar os índices de rentabilidade sobre o ativo e sobre o patrimônio líquido (Tab. 2) pode-se verificar que a rentabilidade sobre o patrimônio líquido era de 10,23% em 2011 e passou para -2,76% em 2014, o que representa uma queda de 127%. Já a rentabilidade sobre o ativo passou de 5,58% em 2011 para -7,06% em 2014, acumulando uma queda de 226%; o que demonstra que a empresa não fora eficiente na administração dos lucros que geraram com seus ativos, como também com o patrimônio líquido, o que é ruim.

5 CONCLUSÃO

A Petrobrás com exceção da composição do endividamentoteve todos seus demais índices analisados piorados, o que mostra que a empresa está piorando sua situação financeira, o que se torna preocupante para seus investidores, o fato de ter fechado o ano de 2014 com prejuízo após vários indicadores ruins, demonstra que a empresa está trilhando um caminho ruim. Se a empresa continuar neste ritmo de queda em seus indicadores a sua situação financeira que já não está boa pode tender a piorar, comprometendo sua liquidez, muito endividada e aumentando seu prejuízo.

Esta pesquisa teve como principal limitação o fato de ter analisado apenas três indicadores de desempenho, como sugestão para estudos futuros aconselha-se estudar mais indicadores e comparar com o valor de sua ação no mercado mobiliário.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Assaf Neto, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

GITMAN, Lawrence **Princípios de administração financeira**. 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

GROPELI, A. A.; NIKBAKHT, Ehsan. **Administração financeira**. 3 ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MALHOTA, Naresh K; ROCHA, Ismael; LAUDISIO, Maria Cecília; ALTHERMAN, Édman; BORGES, Fabio Mariano. **Introdução a pesquisa de Marketing**. São Paulo: Pearson Prentice hall, 2005.

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**/José Pereira da Silva. 11 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ROSS, Stephen A. **Administração Financeira**. 8 ed. São Paulo: McGraw-hill, 2008

A CAPACIDADE ESTÁTICA DA ARMAZENAGEM AGRÍCOLA DOS MUNICÍPIOS DO NORTE DE MINAS GERAIS

Éder de Souza Beirão³

Paulo Ricardo Santos Miranda⁴

Renan Zorzy dos Santos Cardoso⁵

Roberto César Faria e Silva⁶

RESUMO: O presente estudo apresenta uma discussão sobre a capacidade estática da armazenagem agrícola de grãos dos municípios do Norte de Minas Gerais. A armazenagem é de suma importância para o setor agrícola, pois é responsável pelo recebimento da produção, conservação e redistribuição ao consumidor. Esta compreende quatro atividades básicas: recebimento, estocagem, administração de pedidos e expedição. Logo o presente estudo busca estudar o comportamento da capacidade estática de armazenagem de grãos nos municípios da mesorregião do Norte de Minas Gerais. Através de uma pesquisa descritiva, com abordagem quantitativa foi possível realizar o levantamento dos dados. Para a realização das análises os dados foram obtidos através da Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB). Como principais resultados, observou-se o município de Montes Claros/MG é o que possui maior número de armazéns (tanto convencional, quando a granel) acumulando 44,44% do total de armazéns da mesorregião do Norte de Minas Gerais. Verificou-se ainda, que o município de Janaúba/MG se enquadra no 2º lugar em relação o ranking das cidades mais populosas (com mais de 50 mil habitantes) da mesorregião do Norte de Minas, ele representa o menor percentual em relação à armazenagem do tipo granel. O maior percentual de armazenagem do tipo granel se concentrou no município de Pirapora/MG (51,34%) e 19,12% no município da Chapada Gaúcha/MG. Sendo assim foi possível concluir que o município de Montes Claros/MG possui a maior capacidade de armazenagem convencional de grãos da mesorregião do Norte de Minas Gerais e o município de Pirapora/MG a maior capacidade de armazenagem a granel.

Palavras-Chave: Logística, Armazenagem, Grãos, Capacidade Estática, Norte de Minas Gerais.

ABSTRACT: This study presents a discussion of the static capacity of the agricultural grain storage municipalities in northern Minas Gerais. Storage is of paramount importance for the agricultural sector as it is responsible for receiving the production, storage and redistribution to the consumer. This comprises four basic activities: receiving, storage, order management and shipping. Soon this study aims to study the behavior of static capacity grain storage in the middle region of the municipalities in the north of Minas Gerais. Through a descriptive research with a quantitative approach it was possible to survey data. To begin studying the data was obtained through the National Food Supply Company (CONAB). The main results, there was the city of Claros / MG Montes is the one with more storage (both conventional when in bulk) accumulating 44.44% of the total warehouses mesoregion North of Minas Gerais. It was also found, that although the municipality of Janaúba/MG falls in 2nd place regarding the ranking of the most populated cities (with more than 50,000 inhabitants) of the middle region of the North of Minas Gerais, it is the lowest percentage in relation the storage of bulk type. The highest percentage of the bulk storage type concentrated in the municipality of Pirapora / MG (51.34%) and 19.12% in the municipality of Chapada Gaúcha/MG.

³ Graduando em Administração da Universidade Estadual de Montes Claros (UNIMONTES).

⁴ Graduado em Administração pela Universidade Estadual de Montes Claros (UNIMONTES).

⁵ Graduando em Administração da Universidade Estadual de Montes Claros (UNIMONTES).

⁶ Professor do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros (UNIMONTES).

Therefore it was concluded that the municipality of Montes Claros/MG has the largest conventional storage capacity of grains of North middle region of Minas Gerais and the municipality of Pirapora / MG the largest bulk storage capacity.

Key-Words:Logistics, Warehousing , Grains , Static capacity , northern Minas Gerais.

1 INTRODUÇÃO

Na agricultura, a logística compreende a estocagem, armazenamento, transporte, manuseio de materiais e embalagem. Geralmente, os produtos devem ser armazenados em momentos específicos durante os processos logísticos.

No processo de produção de grãos, a armazenagem está diretamente ligada ao sistema de logística. Azevedo et. al. (2008) afirma que com os avanços da tecnologia, os processos de armazenagem devem contribuir para a manutenção da qualidade dos grãos, aumento da velocidade do fluxo dos produtos e redução de custos, atendendo às exigências do mercado consumidor.

De acordo com Puzzi (2000) a armazenagem é indispensável no setor agrícola, já que é responsável por receber a produção, conservá-la em condições físicas, químicas e biológicas ideais para, então, redistribuí-la posteriormente ao consumidor. A produção de grãos é periódica e a necessidade de alimentação e a demanda das agroindústrias são ininterruptas. Existem dois tipos de armazenagem de grãos: a convencional e a graneleira.

O armazenamento constitui-se como uma etapa de grande importância para a uniformidade do abastecimento e distribuição de alimentos, já que estoca as produções em épocas de safra e entressafra, quando não se produz mais grãos.

A importância dos armazéns se dá por constituírem o fator intermediário entre oferta e demanda e por estarem diretamente envolvidos com a logística do produto: servem como ponto de estocagem de matérias-primas, materiais em processos e produtos acabados. Devem ser planejados tecnicamente de modo que estudos devem ser realizados antes da implantação da estrutura correta de armazenamento nos determinados contextos, visto que a infraestrutura e a localização do armazém são fatores essenciais, entre outros, na maximização da utilização do equipamento.

De acordo com o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA) a participação média do Produto Interno Bruto (PIB) da Agricultura no PIB do Brasil é de 24,01%. Isso representa a importância do setor de agronegócios. O mesmo vem crescendo ano a ano. Segundo Batalha (2002) o agronegócio é o conjunto de negócios relacionados à agricultura dentro do ponto de vista econômico.

O estabelecimento de armazéns é um dos processos de comercialização que vem gerando discussões primordiais no agronegócio, já que é visto como uma medida que gera grande possibilidade no aumento da produção de grãos, bem como sua distribuição e estabilidade no mercado.

No Norte de Minas Gerais existem poucas estruturas de armazenagem. As existentes encontram-se nos municípios de Buritizeiro/MG, Chapada Gaúcha/MG, Ibiaí/MG, Janaúba/MG, Montes Claros/MG, Pirapora/MG, São Romão/MG e Várzea da Palma/MG.

Tendo em vista a importância do armazenamento de grãos para o abastecimento do mercado este artigo tem por objetivo é analisar a capacidade estática dos armazéns do Norte de Minas Gerais que possuem armazéns do tipo convencional ou graneleiros.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Logística

Segundo Novaes (2001) podemos definir logística como o processo de planejar, implementar e controlar de maneira eficiente o fluxo e a armazenagem de produtos, bem como os serviços e informações associados, cobrindo desde o ponto de origem até o ponto de consumo, com o objetivo de atender aos requisitos do consumidor.

Ballou (2009) por sua vez, define a logística empresarial como a estratégia para prover melhor nível de rentabilidade nos serviços de distribuição aos clientes e consumidores, através de planejamento, organização e controle efetivos para atividades de movimentação e armazenagem que visam facilitar o fluxo de produto.

De acordo com Pozo (2010) a abordagem logística tem como função estudar a maneira como a administração pode otimizar os recursos de suprimentos, estoques e distribuição dos produtos e serviços com que a organização se apresenta ao mercado por meio de planejamento, organização e controle efetivo de suas

atividades correlatas, flexibilizando os fluxos dos produtos. A Logística é vital para o sucesso de uma organização.

2.2 Logística como área da Administração

Segundo Pozo (2010) a atividade logística militar na Segunda Guerra Mundial foi o ponto de partida para muitos dos conceitos logísticos utilizados atualmente. As forças armadas da América foram os primeiros a utilizar esse conceito de logística. Seu objetivo era alcançar o sucesso e vencer as batalhas, através da colocação do recurso certo no local certo, na hora certa. No Brasil, a logística foi aceita por volta da década de 70, com foco na distribuição física, tanto externa quanto interna.

No princípio a utilização da função administrativa da logística, era tratada como função de apoio, que não interferia diretamente no sucesso da empresa. Pozo (2010) afirma que até os anos 50, os mercados, bastante restritos, e locais, estavam em estado de tranquilidade, e o nível de serviço, a plena satisfação ao cliente não existiam.

Atualmente, a logística é uma função necessária para as instituições públicas e privadas, se tornando uma área estratégica e portanto, de grande para a organização.

2.3 Armazenagem: Importância e Objetivos

A armazenagem compreende quatro atividades básicas: recebimento, estocagem, administração de pedidos e expedição. As duas primeiras integram o processo de entrada de um produto na instalação de armazenagem, enquanto as outras duas compõem o processo de saída dos produtos. Os locais de armazenagens podem ser também denominados centros de distribuição ou simplesmente CDs. (NOVAES, 2001)

De acordo com Viana (2002), o objetivo primordial do armazenamento é utilizar o espaço nas três dimensões, da maneira mais eficiente possível. As instalações do armazém devem proporcionar a movimentação rápida e fácil de suprimentos desde o recebimento até a expedição.

2.4 Armazenagem no Brasil

A maior parte da produção de grãos brasileira é armazenada de forma convencional. Tal modalidade favorece o manuseio e o comércio em pequena escala, proporcionado pela movimentação do saco de grãos. O armazenamento graneleiro se apresenta como concorrente direto da modalidade de armazenamento convencional (ensacados). Essa modalidade opta por guardar ou acondicionar seus grãos em depósitos ou celeiros. (LACERDA FILHO et. al., 2000)

2.5 Funções da armazenagem e das unidades armazenadoras

A rede de armazéns é composta por unidades armazenadoras que possuem estrutura adequada às suas finalidades específicas e devem ser localizadas e dimensionadas de acordo com as características de operação estabelecendo um fluxo lógico de atendimento ao escoamento da safra, com manutenção da qualidade dos grãos, até que esses produtos cheguem ao consumo humano, animal ou industrial. Segundo Biagi, Bertol e Carneiro (2002), existem funções intrínsecas e extrínsecas que estão ligadas diretamente a armazenagem de grãos, são elas: Funções Intrínsecas (estas funções correspondem à guarda de conservação dos produtos agrícolas. São elas: Conservação da Qualidade; Controle de Perdas; e Estocagem de Excedente); e Funções extrínsecas (estão relacionadas com o transporte e comercialização da produção agrícola. A integração de cadeias produtivas com a abordagem da manufatura sustentável. São elas: Logística de Produção; Logística de Transporte; Suporte de Comercialização; Estoques Reguladores; e Auxílio às Políticas Governamentais).

Diretamente relacionados a estes fatores estão à capacidade de armazenagem, denominados como:

- **Capacidade Estática de Armazenagem:** Quantidade de grãos que cabe de uma só vez dentro de uma unidade armazenadora (em toneladas); e
- **Capacidade Dinâmica de Armazenagem:** Quantidade de grãos que entrou e saiu de uma unidade armazenadora no período de um ano (em toneladas por ano).

Segundo Rodrigues (2003) o cálculo da capacidade estática de armazenagem pode ser definido pela Fórmula 01:

$$CE = \frac{PU \times AE}{FEM}$$

Onde:

CE = capacidade estática.

PU = praça útil.

AE = altura de empilhamento.

FEM = fator de estiva médio.

Já o cálculo da capacidade dinâmica de armazenagem de acordo com Rodrigues (2003) pode ser definido pela Fórmula 02:

$$CD = \frac{CA \times 365 \text{ dias}}{TEA}$$

Onde:

CA = capacidade do armazém; e

TEA = tempo de permanência no armazém.

O foco deste artigo é a análise da capacidade estática de armazenagem agrícola de grãos dos municípios da mesorregião do Norte de Minas Gerais.

2.6 O Norte de Minas Gerais

Segundo Costa, Freire e Pereira (2010) o Norte de Minas Gerais apresenta clima tropical variando de semiúmido a semiárido, apresenta diversidade de formações vegetais típicas, onde boa parcela que corresponde ao Bioma Caatinga, entra em contato ecossistêmico com o Cerrado. A região engloba 89 municípios como demonstra a Figura 01.

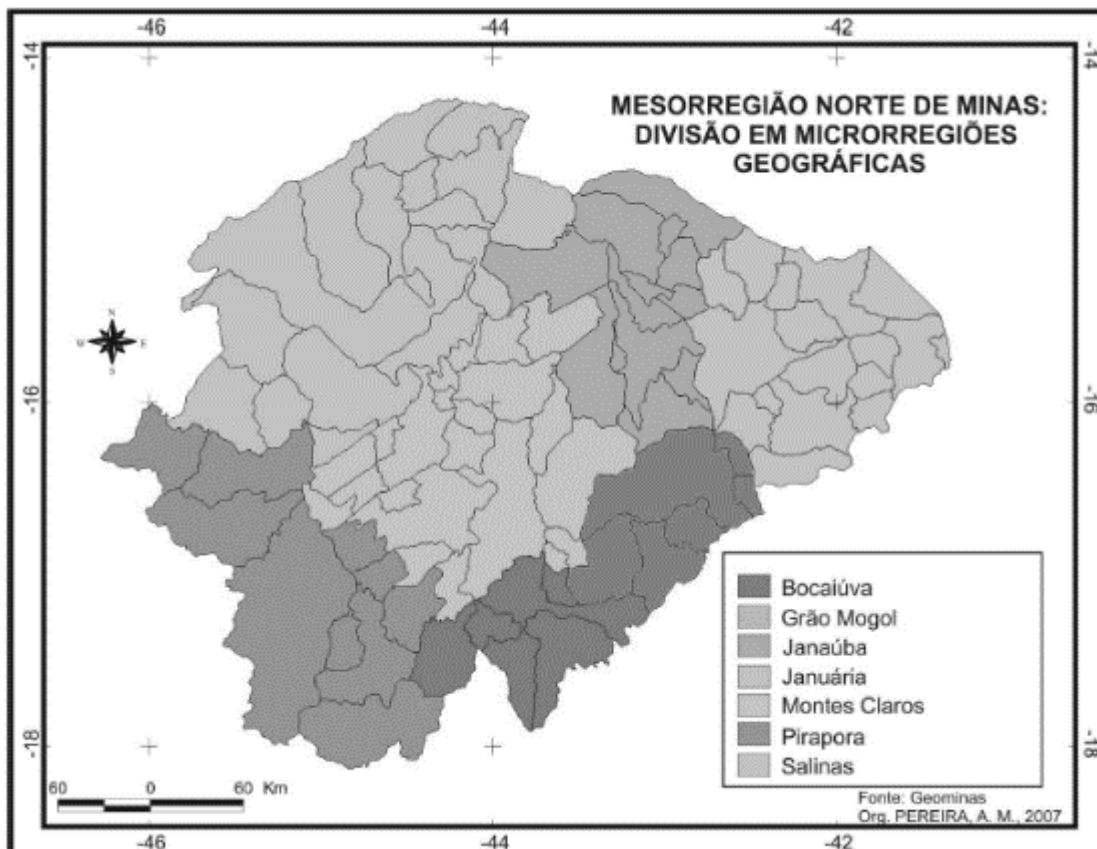


Figura 1 – Mesorregião Norte de Minas: Divisão em Microrregiões geográficas.
Fonte: GEOMINAS, 2015.

A mesorregião do Norte de Minas é uma das doze mesorregiões do estado de Minas Gerais. Agrupa sete microrregiões. São elas: Bocaiuva, Grão Mogol, Janaúba, Janaúria, Montes Claros, Pirapora e Salinas.

A região Norte de Minas vem se desenvolvendo muito desde o início do século XXI. Conta com grandes multinacionais como a Novo Nordisk, Lafarge, Nestlé, Rima e Petrobras, tem extensas áreas irrigadas, com grandes projetos como o Pirapora, o Jaíba e o Vale do Gorutuba, que exportam frutas para 6 países e atende a todo o Brasil. Também conta com extensas áreas de criação de gado e de silvicultura para alimentar as siderúrgicas do restante do estado.

Em aspectos populacionais as cidades mais populosas (com mais de 50 mil habitantes) da mesorregião do Norte de Minas são: Montes Claros, Janaúba, Janaúria, São Francisco e Pirapora como demonstra a Tabela 01.

Tabela 01 – População dos 5 municípios mais populosos.

Município	População
Montes Claros	390 212
Janaúba	70 472
Januária	68 065
São Francisco	56 217
Pirapora	55 972

Fonte: IBGE, 2015.

3 METODOLOGIA

O presente trabalho teve por objetivo estudar o comportamento da capacidade estática de armazenamento de grãos nos municípios das mesorregião do Norte de Minas Gerais. Para tanto a pesquisa do

presente artigo tem a finalidade descritiva. Cervo, Bervian e Silva (2007) afirmam que pesquisa descritiva é aquela que ocorre quando se registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos, sem manipulá-los podendo assumir diversas formas como: estudos descritivos, pesquisa de opinião, pesquisa de motivação e estudo de caso.

Sua abordagem é quantitativa. Richardson (1999) o método quantitativo caracteriza-se pelo emprego da quantificação, tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento dessas através de técnicas estatísticas, desde as mais simples até as mais complexas.

Segundo Gil (2002) a coleta de dados pode ser considerada como um processo que exige dedicação e conhecimento do pesquisador para sua escolha, como também um planejamento que irá orientar as fases do seu desenvolvimento. O instrumento de coleta de dados utilizado foi o levantamento dos dados referentes a capacidade de armazenagem agrícola dos município da mesorregião do Norte de Minas Gerais. Estes foram obtidos junto a Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB).

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS

Os estudos acerca do comportamento da capacidade estática da armazenagem de grãos nos municípios da mesorregião do Norte de Minas Gerais cadastrados na CONAB iniciam-se com a exposição dos municípios que possuem armazéns agrícolas, as quantidades desse tipo de armazém e a capacidade por município de armazéns convencionais (ensacadores), a granel (graneleiros) e o total dos dois tipos. A Tabela 02 apresenta esses dados.

Tabela 02 – Capacidade estática dos armazéns do tipo convencional e a granel dos municípios do Norte de Minas Gerais.

Município	Convencional		Granel		Total	
	Quantidade	Capacidade (t)	Quantidade	Capacidade (t)	Quantidade	Capacidade (t)
Buritzeiro	4	12014	1	11090	5	23104
Chapada Gaúcha	1	2351	2	13360	3	15711
Ibiaí	0	0	1	2620	1	2620
Janaúba	1	258	0	0	1	258
Montes Claros	11	33059	1	1095	12	34154
Pirapora	0	0	2	35875	2	35875
São Romão	1	8955	1	2776	2	11731
Várzea da Palma	0	0	1	3068	1	3068
Total Geral	18	56637	9	69884	27	126521

Fonte: CONAB, 2015.

A mesorregião do Norte de Minas Gerais possui 89 municípios como fora exposto na breve caracterização da mesma. Nela somente 8 cidades possuem armazéns do tipo convencional ou a granel. A região possui um total de 27 armazéns cadastrados na CONAB, sendo 18 deles do tipo convencional.

A maioria dos armazéns convencionais cadastrados na CONAB na região Norte do estado de Minas Gerais encontram-se na cidade de Montes Claros/MG (11 armazéns). Estes possuem 58,37%da capacidade total de armazenagem convencionais da mesorregião.

Os municípios de Chapada Gaúcha/MG, Janaúba/MG e São Romão/MG possuem apenas 1 armazém do tipo convencional. A cidade de Janaúba/MG, por sua vez, possui a menor capacidade de armazenagem da mesorregião, com 0,46% do total. As cidades de Ibiaí/MG, Pirapora/MG e Várzea da Palma/MG não possuem esse tipo de armazém.

O Gráfico 01 apresenta a distribuição da capacidade de armazenagem dos municípios que possuem armazéns convencionais na mesorregião do Norte de Minas Gerais.

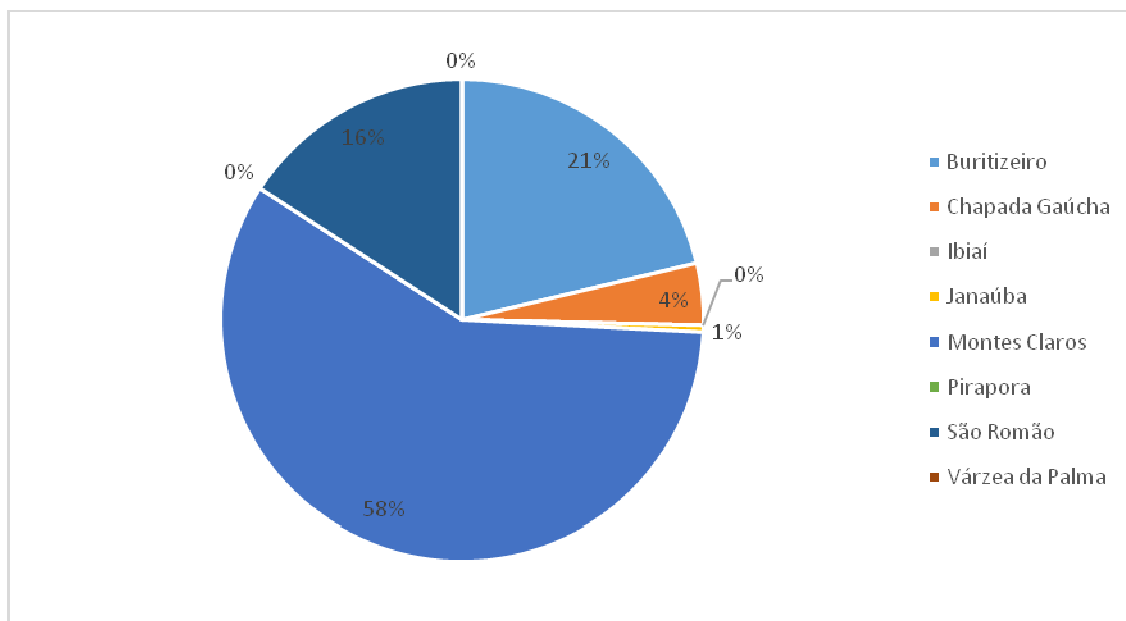


Gráfico 01: Distribuição da capacidade de armazenagem dos municípios que possuem armazéns convencionais na mesorregião do Norte de Minas Gerais.

Fonte: Elaboração dos autores.

Situação oposta ocorre quando se trata de armazéns a granel na mesorregião do Norte de Minas Gerais. A mesma possui 9 armazéns do tipo a granel.

Grande parte dos armazéns a granel cadastrados na CONAB na região Norte do estado de Minas Gerais encontram-se na cidade de Pirapora/MG (2 armazéns). Estes possuem 51,34% da capacidade total de armazenagem a granel da mesorregião. O município de Chapada Gaúcha também possui 2 armazéns do tipo a granel, porém possuem 19,12% da capacidade de armazenagem dos armazéns do tipo em questão, possuindo a segunda maior capacidade da região.

Os municípios de Buritizeiro/MG, Ibiaí/MG, Montes Claros/MG, São Romão/MG e Várzea da Palma/MG possuem apenas 1 armazém do tipo convencional. Dentre esses 5 municípios, o que possui maior capacidade de armazenagem é o de Buritizeiro/MG (15,87%) e o que possui a menor capacidade é o de Montes Claros/MG com 1,57% do total de armazéns do tipo graneleiros. O município de Janaúba/MG não possui esse tipo de armazém.

O Gráfico 02 apresenta a distribuição da capacidade de armazenagem dos municípios que possuem armazéns convencionais na mesorregião do Norte de Minas Gerais.

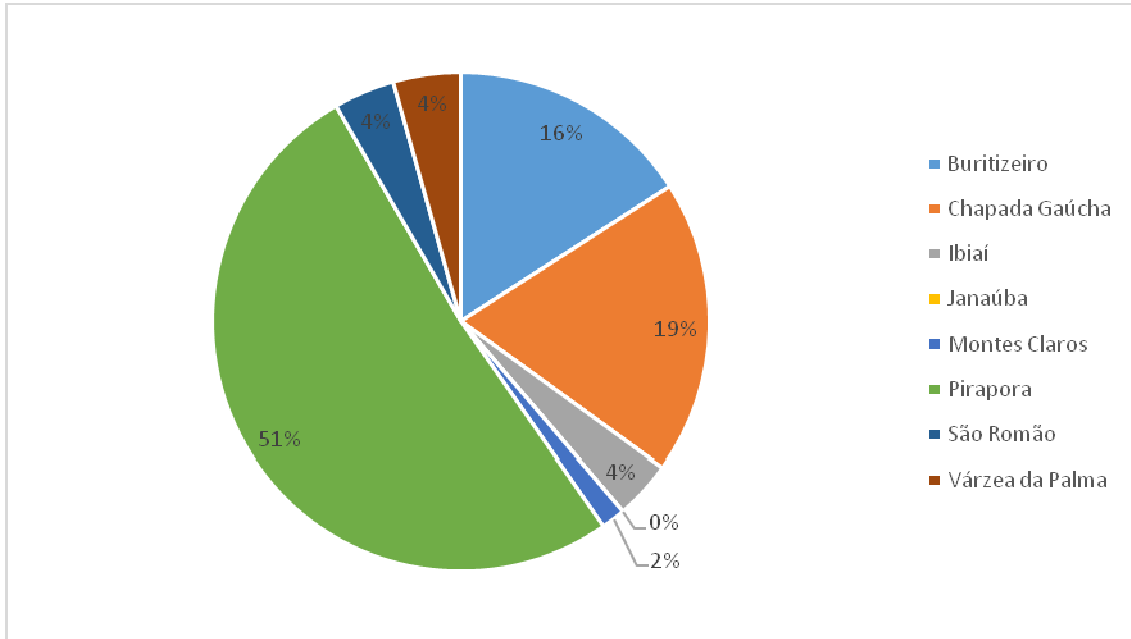


Gráfico 02: Distribuição da capacidade de armazenagem dos municípios que possuem armazém a granel na mesorregião do Norte de Minas Gerais.

Fonte: Elaboração dos autores.

Em linhas gerais, o município de Montes Claros/MG é o que possui maior número de armazéns (tanto convencional, quanto a granel) acumulando 44,44% do total de armazéns da mesorregião do Norte de Minas Gerais, seguida de Buritizeiro/MG com 18,52%, Chapada Gaúcha/MG com 11,11%, Pirapora/MG e São Romão/MG ambos com 7,41% e Ibíai/MG, Janaúba/MG e Várzea da Palma/MG cada um com 3,70%.

Quando se fala na capacidade estática total destes municípios da mesorregião do Norte de Minas Gerais, a situação muda pois, o município com maior capacidade é o de Pirapora/MG com 28,35%, seguido de Montes Claros/MG com 26,99%, Buritizeiro/MG com 18,26%, Chapada Gaúcha/MG com 12,42%, São Romão/MG com 9,27%, Várzea da Palma/MG com 2,42%, Ibíai/MG com 2,07% e Janaúba/MG com 0,20%.

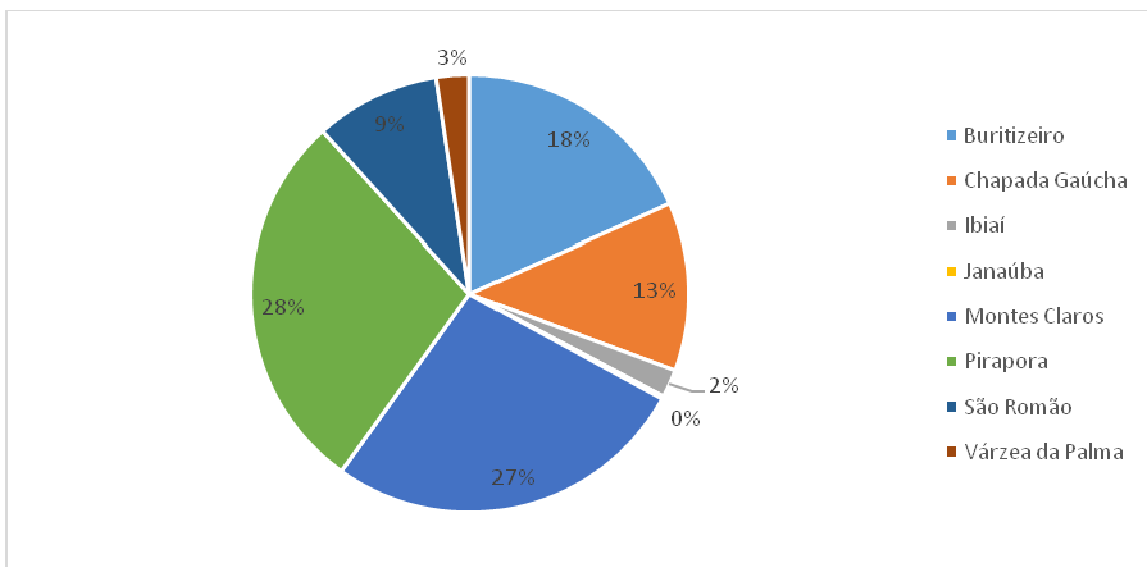


Gráfico 03: Distribuição do total de armazéns da mesorregião do Norte de Minas Gerais.

Fonte: Elaboração dos autores.

A maioria do total de armazéns é do tipo convencional (66,67%), ou seja, grande parte dos armazéns cadastrados na CONAB tem preferência pelo ensacamento de seus grãos. Os outros 33,33% dos armazéns optaram pelo armazenamento a granel de seus grãos.

Em contrapartida, a maior capacidade de armazenamento é do tipo graneleiros que possui 55,24% da capacidade de armazéns da mesorregião do Norte de Minas Gerais. Já os outros, 44,76% da capacidade estão concentrados no tipo convencional de armazenamento de grãos.

A capacidade estática diz respeito

5 CONCLUSÃO

O presente artigo teve como objetivo geral discutir sobre a capacidade estática do armazenamento agrícola de grãos dos municípios do Norte de Minas Gerais.

A revisão teórica desenvolvida neste estudo revelou que a armazenagem é de suma importância para o setor agrícola, pois é responsável pelo recebimento da produção, conservação e redistribuição ao consumidor. Esta compreende quatro atividades básicas: recebimento, estocagem, administração de pedidos e expedição.

A maioria dos armazéns da região Norte do estado de Minas Gerais é do tipo convencional. Na região existem apenas 8 cidades que possuem armazéns do tipo convencional ou graneleiros.

A capacidade estática diz respeito a quantidade de grãos que cabe de uma só vez dentro de uma unidade armazenadora (em toneladas). Na região Norte de Minas Gerais, a maior capacidade de armazenamento é dos armazéns do tipo graneleiros, com 55,24% da capacidade da mesorregião do Norte de Minas Gerais. Já os outros, 44,76% da capacidade estão concentrados no tipo convencional de armazenamento de grãos. O município de Pirapora/MG concentra a maior capacidade de armazenamento graneleiros e a cidade de Montes Claros/MG de armazenamento convencional.

A região possui um total de 27 armazéns cadastrados na CONAB. A maioria dos armazéns convencionais cadastrados na CONAB na região Norte do estado de Minas Gerais encontram-se na cidade de Montes Claros/MG. Na região Norte de Minas Gerais existem apenas 9 armazéns do tipo a granel. A maioria dos armazéns graneleiros localizam-se no município de Pirapora/MG.

A respeito da capacidade estática total destes municípios da mesorregião do Norte de Minas Gerais, o município com maior capacidade é o de Pirapora/MG e a menor capacidade de armazenagem com o Janaúba/MG.

Em síntese o estudo revela a necessidade de uniformidade e do abastecimento e a distribuição dos alimentos. Uma vez que os estoques são feitos em períodos de safra e entressafras, o estudo técnico em torno de fatores de infraestrutura, localização e capacidade de armazenamento são essenciais para garantir o equilíbrio entre a oferta e demanda por grãos.

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, L.F.; et. al. **A capacidade estática de armazenamento de grãos no Brasil**. Rio de Janeiro-RJ, 2008.

BALLOU, R. H. **Logística Empresarial**: transportes, administração de materiais e distribuição física. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BATALHA, Mário Otávio. **Gestão agroindustrial**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

BIAGI, J. D.; BERTOL, R. & CARNEIRO, M. C. **Armazéns em Unidades centrais de Armazenamento** (Cap. 3.3; pág. 157-161) In: LORINI, I.; MIIKE, L. H. & SCUSSEL, V. M.; *Armazenagem de Grãos*, 2002.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A.; SILVA, R. **Metodologia Científica**. 6.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

COSTA, Dayane Stephanie Maia; RUAS, Kethlin Freire; PEREIRA, Anete Marília. **As Potencialidades da região semiárida do Norte de Minas Gerais**: Análise do Centro de Estudos de Convivência com o Semiárido. In: XVI Encontro Nacional de Geógrafos, 2010, Porto Alegre: XVI Encontro Nacional de Geógrafos, 2010. Disponível em: <<http://www.agb.org.br/evento/download.php?idTrabalho=3709>> Acesso em 08 de Fevereiro de 2015.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

LACERDA FILHO, A. F.; SILVA, J. S.; REZENDE, R. C. **Estruturas para Armazenamento de Grãos**. In: SILVA, J. S. Secagem e Armazenagem de Produtos Agrícolas. Viçosa: Editora Aprende Fácil, CD-ROM, 2000.

MARTINS, Petrônio Garcia; ALT, Paulo Renato Campos. **Administração de materiais e recursos patrimoniais**. São Paulo: Saraiva, 2005.

NOVAES, Antônio Galvão. **Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição: estratégia, operação e avaliação**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

POZO, Hamilton. **Administração de recursos materiais e patrimoniais: uma abordagem logística**. 5.ed. – 3. reimpr. – São Paulo: Atlas, 2010.

PUZZI, D. **Abastecimento e Armazenagem de Grãos**. Campinas-SP, 2000.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

VIANA, João José. **Administração de materiais**. São Paulo: Atlas, 2002.

ANÁLISE DA LIQUIDEZ, ATIVIDADE E RENTABILIDADE DA EMPRESA BRF NOS ANOS DE 2011 E 2012.

CARVALHO, Bruno Gonçalves de¹
 ROCHA, Thiago Rodrigues⁷
 SIVA, Roberto César Faria e⁸

RESUMO

A companhia BRF-Brasil Foods surgiu da fusão da Sadia com a Perdigão. Passado poucos anos após tal fato, seu valor de mercado dobrou. Nesse contexto, o presente artigo teve como objetivo geral analisar os indicadores financeiros da empresa nos anos de 2011 e 2012. Para atingi-lo, o estudo teve como objetivos específicos analisar a liquidez da empresa, analisar a atividade e analisar sua rentabilidade nos respectivos anos. Para tal finalidade, realizou-se uma pesquisa exploratória de natureza quantitativa. Para a realização da pesquisa realizou-se um estudo de caso, onde a unidade de análise se deu através de uma pesquisa documental a partir das demonstrações financeiras da empresa em estudo. A partir da análise dos dados coletados, verificou-se que a empresa apresentou uma melhora nos índices de liquidez e de atividade. Porém, ao se tratar dos índices de rentabilidade, notou-se uma grande queda em relação ao ano de 2011.

Palavras-chave: Liquidez. Atividade. Rentabilidade.

1 INTRODUÇÃO

A BRF- Brasil Foods S.A é uma das maiores empresas brasileiras do ramo alimentício. A empresa é a maior exportadora mundial de aves e é a terceira maior exportadora do Brasil. As atividades da Companhia estão organizadas em quatro segmentos de atuação, sendo: mercado interno, mercado externo, food service e lácteos. A companhia surgiu da fusão da Sadia com a Perdigão e passado pouco tempo após tal fato, seu valor de mercado dobrou.

Após a fusão, a BRF virou líder absoluta no mercado brasileiro de frangos e suínos e também passou a ser uma das maiores exportadoras globais desses produtos (BRF, 2014). Com o surgimento de grandes empresas atuando nesse mesmo setor, o mercado está se tornando cada vez mais competitivo.

Partindo desse pressuposto torna-se importante o presente estudo para analisar as variações ocorridas nos índices financeiros da empresa anos após a fusão. Para tal finalidade, o presente artigo teve como objetivo geral analisar os indicadores financeiros da empresa BRF nos anos de 2011 e 2012. Para atingir esse objetivo, o estudo teve como objetivos específicos analisar a liquidez da empresa; analisar a atividade e analisar a rentabilidade da mesma nos anos de 2011 e 2012.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Demonstração de resultados

De acordo com Gitman (2010), a demonstração de resultado é um resumo dos resultados operacionais da empresa durante um determinado período. O mesmo afirma que:

As mais comuns abrangem um período de um ano encerrado numa data específica, normalmente 31 de dezembro de cada ano. Muitas grandes empresas, contudo, operam num ciclo financeiro de 12 meses, chamado de ano fiscal, que se encerra em alguma outra data. Além disso, é comum elaborar demonstrações de resultados mensais para uso da administração e obrigatório fornecer aos acionistas de companhias abertas demonstrações de resultados trimestrais (GITMAN, 2010, p. 41).

Nesse contexto, Ross; Westerfield; Jaffe (2010) afirmam que a demonstração de resultado mede o desempenho durante um período específico.

⁷ Acadêmicos do 4º Período do Curso de Administração—Campus Brasília de Minas

⁸ Professor do curso de Administração Unimontes.

2.2 Balanço patrimonial

De acordo com Gitman (2010, p. 43), “o balanço patrimonial é uma descrição resumida da posição financeira da empresa em uma certa data”. O mesmo autor ainda afirma que essa demonstração equilibra os ativos da empresa (aquilo que ela possui) contra seu financiamento, que pode ser capital de terceiros (dívidas) ou capital próprio (fornecido pelos proprietários e também conhecido como patrimônio líquido).

Em contrapartida, Ross; Westerfield; Jaffe (2010, p. 39) ressaltam que o balanço patrimonial:

É um instantâneo feito pelo contador do valor contábil da empresa numa data específica, como se a empresa permanecesse estática por um momento. O balanço possui dois lados: no lado esquerdo temos os ativos, e no lado direito temos os passivos e o patrimônio dos acionistas. O balanço diz o que a empresa possui e como é financiada (ROSS; WESTERFIELD; JAFFE, 2010, p. 39).

2.3 Análise de demonstrações financeiras

Para Assaf Neto (2010, p.101 e 102):

A análise das demonstrações financeiras visa fundamentalmente ao estudo do desempenho econômico-financeiro de uma empresa em determinado período passado, para diagnosticar, em consequência, sua posição atual e produzir resultados que sirvam de base para a previsão de tendências futuras. Na realidade, o que se pretende avaliar são os reflexos que as decisões tomadas por uma empresa determinam sobre sua liquidez, estrutura patrimonial rentabilidade (ASSAF NETO, 2010, p.101 e 102).

2.4 Índices financeiros

A análise de índices, segundo Gitman (2010) envolve métodos de cálculo e interpretação de índices financeiros para analisar o desempenho da empresa. Para fazer essa análise, são de fundamental importância a demonstração do resultado e o balanço patrimonial.

A análise de índices não se refere apenas ao cálculo de um determinado índice. Mais importante do que isso é a interpretação do valor do índice. É necessário que haja uma base de significativa para a comparação, para responder a perguntas como “está alto ou baixo demais?” e “isso é bom ou ruim?” (GITMAN, 2010, p.48, **grifo do autor**).

2.4.1 Indicadores de liquidez

De acordo com Assaf Neto (2010, p.103) “os indicadores de liquidez visam medir a capacidade de pagamento (folga financeira) de uma empresa, ou seja, sua habilidade em cumprir corretamente as obrigações passivas assumidas”.

Por outro lado Silva (2012, p.286) completa:

Os índices de liquidez visam fornecer um indicador da capacidade da empresa de pagar suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades. No geral, a liquidez decorre da capacidade de a empresa ser lucrativa, da administração de seu ciclo financeiro e de suas decisões estratégicas de investimento e financiamento (SILVA, 2012, p.286).

2.4.1.1 Índice de liquidez corrente

Para Silva (2012, p. 289, **grifo do autor**), “o índice de liquidez corrente (*Current ratio*) indica quanto a empresa possui em dinheiro mais bens e direitos realizáveis no curto prazo (próximo exercício), comparando com suas dívidas a serem pagas no mesmo período”.

Em contrapartida Assaf Neto (2010, p. 103 e 104, **grifo do autor**) ressalta que o índice de liquidez corrente:

Refere-se à relação existente entre o ativo circulante e o passivo circulante, ou seja, de \$ 1,00 aplicado em haveres e direitos circulantes (disponível, valores a receber e estoques, fundamentalmente), a quanto a empresa deve a curto prazo (duplicatas a pagar, dividendos, impostos e contribuições sociais, empréstimos a curto prazo etc.)(ASSAF NETO, 2010, p. 103 e 104).

O mesmo autor ainda completa:

Se a liquidez corrente for superior a 1, tal fato indica a existência de um capital circulante (capital de giro) líquido positivo; se igual a 1, pressupõe sua inexistência, e, finalmente, se inferior a 1, a existência de um capital de giro líquido negativo (ativo circulante menor que passivo circulante)” (ASSAF NETO, 2010, p. 103 e 104).

“De modo geral, quanto maior o índice de liquidez corrente, mais líquida a empresa” (GITMAN, 2010, p. 52). Para seu cálculo é utilizada a seguinte fórmula proposta por Gitman (2010):

$$\text{Índice de liquidez corrente} = \frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo circulante}}$$

2.4.1.2 Índice de liquidez seca

Similar ao índice de liquidez corrente, porém exclui do cálculo o estoque, que costuma ser o menos líquido dos ativos circulantes (Gitman, 2010).

Sabe-se que os estoques, apesar de serem classificados como itens circulantes (curto prazo), não apresentam normalmente liquidez compatível com o grupo patrimonial em que estão incluídos. Sua realização é, na maioria das vezes, mais demorada e difícil que a dos demais elementos que compõem o ativo circulante (ASSAF NETO, 2010, p. 104).

O índice de liquidez seca é calculado pela fórmula apresentada a seguir (GITMAN, 2010):

$$\text{Índice de liquidez seca} = \frac{\text{Ativo circulante} - \text{estoques}}{\text{Passivo circulante}}$$

Para Gitman (2010), quanto maior o índice de liquidez seca, melhor.

2.4.2 Índices de atividade

Segundo Gitman (2010, p. 53):

Os índices de atividade medem a velocidade com que diversas contas se convertem em vendas ou caixa- entradas ou saídas. No que se refere às contas do circulante, as medidas de liquidez costumam ser inadequadas por que as diferenças entre a composição dos ativos circulantes e os passivos circulantes podem afetar significativamente sua ‘real’ liquidez. Assim, é importante ir além das medidas de liquidez geral e avaliar a atividade (liquidez) de contas específicas do circulante. Há diversos índices disponíveis para medir a atividade das principais contas do

circulante, inclusive estoques, contas a receber e contas a pagar. Também pode ser empregada a eficiência do uso do ativo total (GITMAN, 2010, p. 53).

Por outro lado, Ross; Westerfield; Jaffe, (2010, p. 47) afirma que “os índices de atividade são construídos para medir a eficácia com que os ativos de uma empresa estão sendo geridos”.

Os indicadores de atividade visam à mensuração das diversas durações de um “ciclo operacional”, o qual envolve todas as fases operacionais típicas de uma empresa, que vão desde a aquisição de insumos básicos ou mercadorias até o recebimento das vendas realizadas (ASSAF NETO, 2010, p. 105).

Gitman (2010) propõe 4 índices para a análise da atividade de uma empresa. São eles, giro do estoque, prazo médio de recebimento, prazo médio de pagamento, e giro do ativo total.

2.4.2.1 Giro do Estoque

Para o autor, o giro do estoque mede a atividade, ou liquidez, do estoque de uma empresa. Para o seu cálculo, o autor propõe a seguinte fórmula:

$$\text{Giro do estoque} = \frac{\text{Custo das mercadorias vendidas}}{\text{Estoque}}$$

O mesmo ainda afirma que “o giro resultante só tem significado se comparado com o de outras empresas do mesmo setor ou com o giro da mesma empresa no passado” (GITMAN, 2010, p.53).

2.4.2.2 Prazo médio de recebimento

O prazo médio de recebimento, de acordo com Gitman (2010), é útil para avaliar as políticas de crédito e cobrança realizada pela empresa. O seu resultado pode ser obtido através da seguinte expressão:

$$\text{Prazo médio de recebimento} = \frac{\text{Contas a receber de clientes}}{\text{Valor diário médio das vendas}}$$

“O prazo médio de recebimento somente é significativo em relação às condições de crédito da empresa”(GITMAN, 2010, p.54).

2.4.2.3 Prazo médio de pagamento

Segundo Gitman (2010) o prazo médio de pagamento é calculado da mesma forma que o prazo médio de recebimento:

$$\text{Prazo médio de pagamento} = \frac{\text{Fornecedores}}{\text{Valor diário médio das compras}}$$

A dificuldade para o cálculo desse índice reside na necessidade de identificar as compras anuais, valor este que não consta nas demonstrações financeiras publicadas. Normalmente, as compras são estimadas como uma porcentagem do custo das mercadorias vendidas (GITMAN, 2010, p.54).

2.4.2.4 Giro do ativo total

O giro do ativo total indica a eficiência com a qual a empresa usa todos os seus ativos para gerar vendas (GITMAN, 2010). O giro do ativo total é obtido a partir da seguinte fórmula:

$$\text{Giro do ativo total} = \frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo total}}$$

De acordo com Gitman (2010, p.55), “quanto mais alto o giro do ativo total de um negocio, maior a eficiência na utilização de seus ativos. Essa medida tende a ser de grande interesse para a administração porque indica se suas operações foram financeiramente eficientes”.

2.4.3 Índices de rentabilidade.

“Há muitas medidas de rentabilidade. Tomadas em seu conjunto, essas medidas permitem aos analistas avaliar os lucros da empresa em relação a um dado nível de vendas, um dado nível de ativos ou o investimento dos proprietários” (GITMAN, 2010, p. 58).

Segundo Assaf Neto (2010, p. 107):

Estes indicadores visam avaliar os resultados auferidos por uma empresa em relação a determinados parâmetros que melhor revelem suas dimensões. Uma análise baseada exclusivamente no valor absoluto do lucro líquido traz normalmente sério viés de interpretação ao não refletir se o resultado gerado no exercício foi condizente ou não com o potencial econômico da empresa (ASSAF NETO, 2010, p. 107).

2.4.3.1 Margem de lucro bruto

Essa margem “mede a porcentagem de cada unidade monetária de vendas que permanece após a empresa deduzir o valor dos bens vendidos. Quanto maior a margem de lucro bruto, melhor para a empresa” (GITMAN, 2010, p. 58). O mesmo propõe a seguinte fórmula para seu cálculo:

$$\text{Margem de lucro bruto} = \frac{\text{Lucro bruto}}{\text{Receita de vendas}}$$

2.4.3.2 Margem de lucro operacional

De acordo com Gitman (2010, p. 58) a margem de lucro operacional “mede a porcentagem de cada unidade monetária de vendas remanescente após a dedução de todos os custos e despesas exceto juros, imposto de renda e dividendos de ações preferenciais”. O autor propõe a seguinte fórmula:

$$\text{Margem de lucro operacional} = \frac{\text{Lucro operacional}}{\text{Receita de vendas}}$$

Para Gitman (2010), é preferível uma margem de lucro operacional alta.

2.4.3.3 Margem de lucro líquido

Segundo Gitman (2010, p.59) essa margem “mede a porcentagem de cada unidade monetária de vendas remanescente após a dedução de todos os custos e despesas, inclusive juros, impostos e dividendos de ações preferenciais”.

A margem de lucro líquido é calculada através da seguinte fórmula:

$$\text{Margem de lucro líquido} = \frac{\text{Lucro disponível para os acionistas ordinários}}{\text{Receita de vendas}}$$

Ainda de acordo com Gitman (2010) a margem de lucro líquido é uma medida que vem sendo frequentemente associada ao sucesso de uma empresa em relação ao lucro obtido com as vendas.

3 METODOLOGIA

Quanto ao objetivo, a pesquisa caracterizou-se como pesquisa exploratória. De acordo com Gil (2008, p. 27) as “pesquisas exploratórias são desenvolvidas com o objetivo de proporcionar visão geral, de tipo aproximativo, acerca de determinado fato”. Para o autor este tipo de pesquisa é realizado, principalmente, quando o tema abordado é pouco explorado, tornando-se difícil formular hipóteses precisas sobre o tema.

Quanto à natureza, foi utilizada a pesquisa quantitativa, que segundo Malhotra (2005, p. 114) essa pesquisa procura quantificar os dados. O mesmo ainda afirma que:

Ela busca uma evidencia conclusiva, que é baseada em amostras grandes e representativas e de, alguma forma, aplica análise estatística. Contrastando com a pesquisa qualitativa, as descobertas da pesquisa quantitativa podem ser tratadas como conclusivas e utilizadas para recomendar um curso de ação final. (MALHOTRA, 2005, p. 114).

Para a realização da pesquisa foi realizado um estudo de caso, que segundo Gil (2008, p. 57) “é caracterizado pelo estudo profundo e exaustivo de um ou de poucos objetos, de maneira a permitir o seu conhecimento amplo e detalhado, tarefa praticamente impossível mediante os outros tipos de delineamentos considerados”.

Além do estudo de caso, foi utilizada a pesquisa bibliográfica a partir de material selecionado, constituído a partir de fontes primárias e secundárias com o objetivo de compreender a teoria para utilizá-la na prática.

A pesquisa bibliográfica segundo Marconi e Lakatos (2003, p.183):

Abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, material cartográfico etc., até meios de comunicação orais: rádio, gravações em fita magnética e audiovisuais: filmes e televisão. Sua finalidade é colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto, inclusive conferencias seguidas de debates que tenham sido transcritos por alguma forma, quer publicadas, quer gravadas (MARCONI; LAKATOS, 2003, p. 183).

A unidade de análise do estudo se deu através de uma pesquisa documental que, segundo Marconi e Lakatos (2003, p.174), a fonte de coleta de dados da pesquisa “está restrita a documentos, escritos ou não, constituindo o que se denomina de fontes primárias. Estas podem ser feitas no momento em que o fato ou fenômeno ocorre, ou depois”.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS

Para realizar a análise da liquidez, atividade e rentabilidade foram coletados os Balanços Patrimoniais e as DREs da empresa correspondentes aos anos de 2011 e 2012. A seguir apresentam-se os resultados obtidos através dos índices calculados.

4.1 Análise de liquidez

A análise dos índices de liquidez visa fornecer um indicador da capacidade da empresa de pagar suas dívidas. Para tal, foi calculada a partir de dois índices: índice de liquidez corrente e índice de liquidez seca.

De acordo com o GRÁFICO 01, a empresa BRF apresentava uma boa liquidez corrente em ambos os anos. Sendo que em 2012 esse índice foi ampliado em, aproximadamente, 11,5% em relação ao ano anterior, ou seja, houve uma melhora.

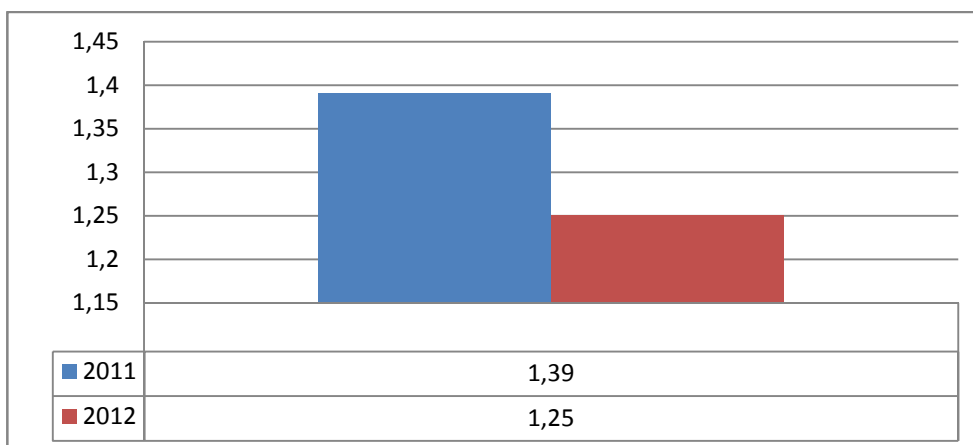


GRÁFICO 01 – Índice de Liquidez Corrente entre 2011 e 2012.

Fonte: Pesquisa direta, 2014.

Quanto ao índice de liquidez seca (GRÁFICO 02), nota-se que a empresa dispunha de capital suficiente para quitar suas dívidas em ambos os anos mesmo sem utilizar os estoques. Vale ressaltar que no exercício findo em 2012 houve uma melhora nesse índice de cerca de 8,5% em relação ao exercício anterior.

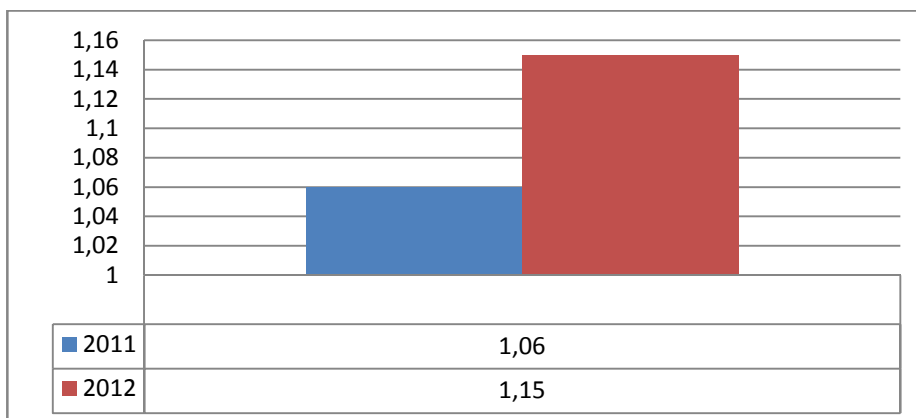


GRÁFICO 02 – Índice de Liquidez Seca entre 2011 e 2012.

Fonte: Pesquisa direta, 2014.

4.2 Análise de atividade

A análise de atividade visa medir a velocidade com que os ativos de uma empresa são convertidos em vendas ou caixa. Para sua análise foram calculados o giro do estoque, o prazo médio de recebimento, o prazo médio de pagamento e o giro do ativo total.

Pelo GRÁFICO 03, verifica-se que houve um leve aumento de 2,8% no giro do estoque em relação ao ano de 2011. Vale ressaltar que nesse período o estoque da empresa aumentou cerca de 12,7%, mesmo assim, ela conseguiu girá-lo mais rápido, ocasionando uma queda na idade média de estoque.

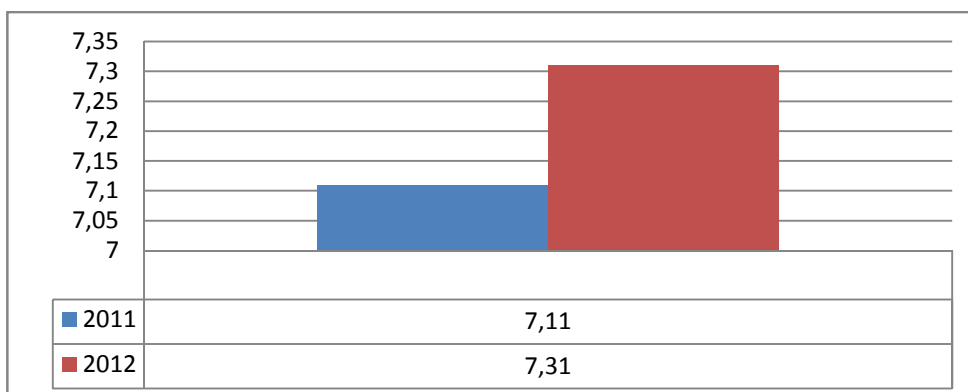


GRÁFICO 03 – Giro do Estoque entre 2011 e 2012.

Fonte: Pesquisa direta, 2014.

Houve também uma melhora no prazo médio de recebimento, no qual em 2011 era de 45 dias e este reduziu para 40 dias no ano seguinte (GRÁFICO 04). Nota-se, portanto, uma maior eficiência no recebimento de suas vendas.

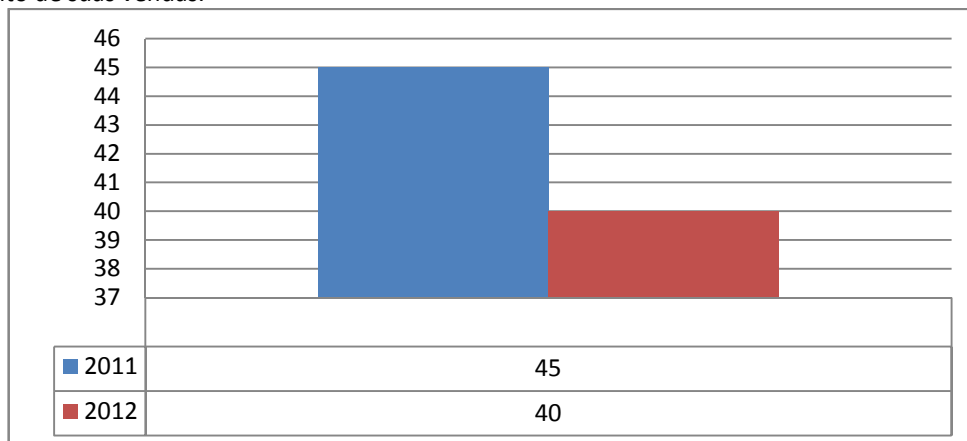


GRÁFICO 04 – Prazo Médio de Recebimento entre 2011 e 2012.

Fonte: Pesquisa direta, 2014.

A empresa BRF teve uma melhora de 7 dias no seu período médio de pagamento. Este em 2011 era de 72 dias o qual passou a representar 79 dias em 2012 (GRÁFICO 05). Com isso, a empresa consegue mais tempo para pagar seus fornecedores, o que é bom.

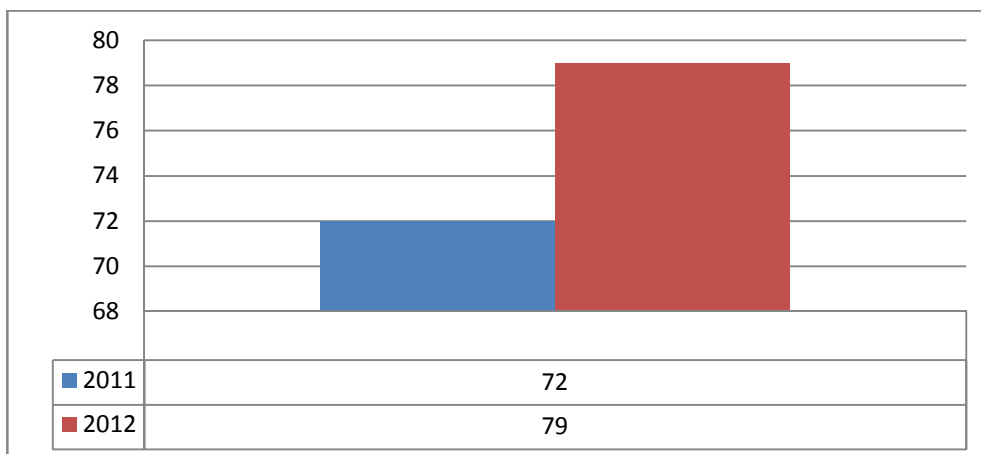


GRÁFICO 05 – Prazo Médio de Pagamento entre 2011 e 2012.

Fonte: Pesquisa direta, 2014.

Pela análise do giro do ativo total, percebe-se que a empresa teve um aumento de aproximadamente 8% na eficiência com a qual a mesma utilizou todo o seu ativo para gerar vendas (GRÁFICO 06). Portanto, suas operações foram financeiramente melhores em relação ao ano anterior.

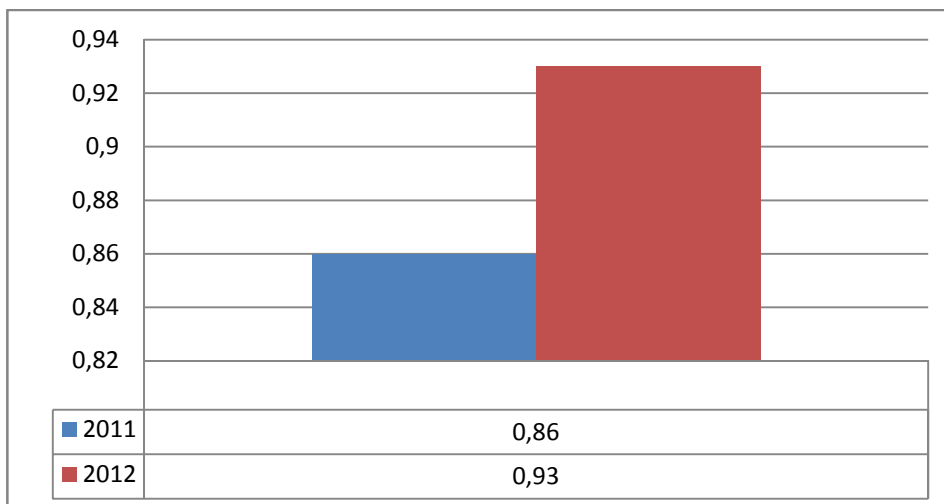


GRÁFICO 06 – Giro do Ativo Total entre 2011 e 2012.

Fonte: Pesquisa direta, 2014.

4.3 Análise de rentabilidade

A análise de rentabilidade visa avaliar os lucros da empresa em relação às vendas, os ativos ou investimento dos proprietários. Para essa análise foram calculadas as margens de lucro bruto, de lucro operacional e de lucro líquido.

Pelo GRÁFICO 07, percebe-se que a margem de lucro bruto teve uma queda de aproximadamente 12,62% em relação ao ano anterior. Essa queda se deu, principalmente, pelo fato de o custo dos produtos vendidos ter aumentado em 16% em relação a 2011, ao passo que a receita aumentou em apenas 11%.

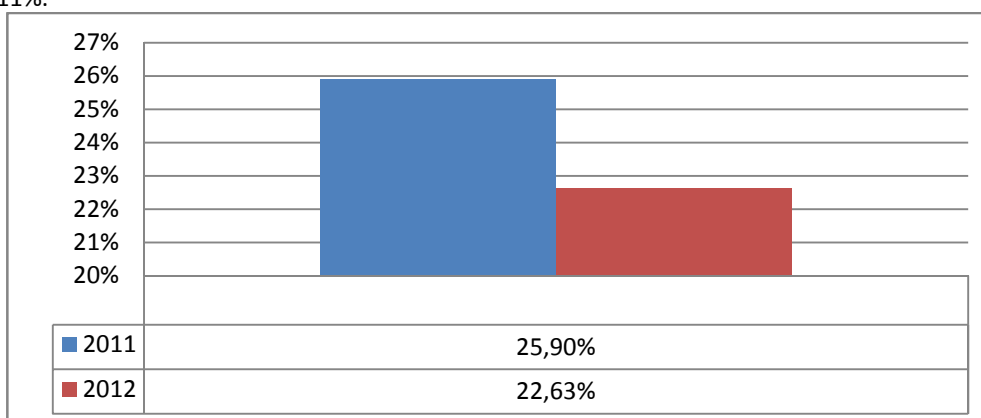


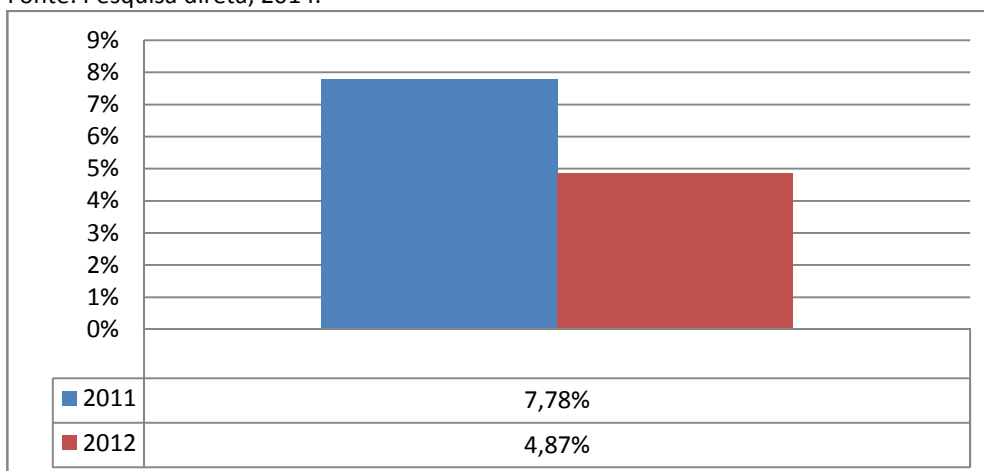
GRÁFICO 07 – Margem de Lucro Bruto entre 2011 e 2012.

Fonte: Pesquisa direta, 2014.

Devido à queda da margem de lucro bruto, a sua margem de lucro operacional também apresentou um decréscimo. Este decréscimo foi de cerca de 37,4%, considerado péssimo para a sua operação financeira (GRÁFICO 08).

GRÁFICO 08 – Margem de Lucro Operacional entre 2011 e 2012.

Fonte: Pesquisa direta, 2014.



Devido à queda nas duas margens mencionadas anteriormente, a sua margem de lucro líquido caiu aproximadamente 45,7% (GRÁFICO 09). Em 2011 a sua margem de lucro líquido representava 5,31% de sua receita, porém no ano seguinte essa margem piorou e passou a representar apenas 2,88% do total de sua receita.

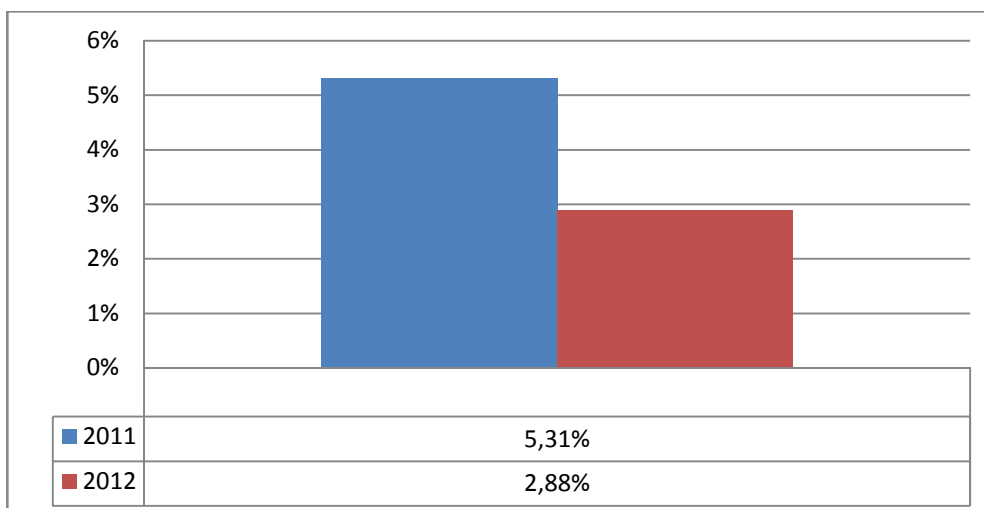


GRÁFICO 09 – Margem de Lucro Líquido entre 2011 e 2012.

Fonte: Pesquisa direta, 2014.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse artigo teve como objetivo analisar as variações que ocorreram nos indicadores de liquidez, de atividade e de rentabilidade da empresa BRF – Brasil Foods, entre os anos de 2011 e 2012.

A análise de liquidez foi calculada a partir de dois índices: liquidez corrente e liquidez seca. Verificou-se que a empresa possuía uma boa solidez em ambos os anos, se destacando o ano de 2012 onde sua liquidez foi ampliada, principalmente, a liquidez corrente com um aumento de aproximadamente 11,5%.

Quanto à análise de atividade, observou-se que também houve uma melhora. A companhia conseguiu aumentar o seu giro do estoque em quase 3% (diminuindo, assim, a idade média do mesmo), conseguiu diminuir o seu prazo médio de recebimento, ou seja, a empresa está fazendo com que entre dinheiro em menos tempo. Além disso, a empresa conseguiu aumentar o seu prazo de pagamento a fornecedores, e por fim, aumentou o seu giro do ativo total, o que mostra maior eficiência com a qual tem utilizado o seu ativo para gerar vendas. Para essa análise, foram analisados o giro do estoque, o prazo médio de recebimento, o prazo médio de pagamento e o giro do ativo total.

Para a análise da rentabilidade, calculou-se a margem de lucro bruto, a margem de lucro operacional e a margem de lucro líquido. Através destes cálculos, notou-se que ao contrário das análises mencionadas anteriormente, esta se mostrou ruim se comparado com o ano anterior. A margem de lucro bruto caiu cerca de 12,62%, a margem de lucro operacional teve uma queda de aproximadamente 37,4%, e a margem de lucro líquido apresentou uma queda assustadora de cerca de 45,7%.

Portanto ocorreram mudanças nos indicadores financeiros analisados neste período, onde pode-se constatar que de forma geral os índices de liquidez e atividades melhoraram e os de rentabilidade pioraram.

Recomenda-se a realização de estudos mais recentes que considerem a análise de um maior número de índices por um período de tempo maior.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BRF S.A. A empresa. **Nossa História**. Disponível em: <<http://www.brf-global.com/brasil/sobre-brf/?gclid=COzqrKOhMICFXBp7AodPDgAtg>>. Acesso em: 24 nov 2014.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

MALHOTRA, Naresh K. **Introdução à pesquisa de marketing**. São Paulo: Pearson, 2005.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo : Atlas, 2003.

ROSS, Stephen; WESTERFIELD, Randolph W; JAFFE, Jeffrey F. **Administração Financeira**. 2 ed. São Paulo: atlas, 2010.

SILVA, José Pereira da. **Análise Financeira das Empresas**. 11 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ANÁLISE DO MERCADO DE TRABALHO NAS MICRORREGIÕES DO NORTE DE MINAS GERAIS NO ANO DE 2013

CARDOSO, Warley Tiago⁹
SANTOS, Isabela Ladeia¹⁰,
DUARTE, Simone Viana¹¹

Resumo: O presente estudo tem por objetivo analisar as microrregiões do norte de Minas Gerais no ano de 2013, apresentando aspectos relevantes e que possibilitem uma reflexão e até mesmo a adoção de políticas públicas relacionadas ao mercado de trabalho nessas regiões. A pesquisa é do tipo descritiva e os dados obtidos foram coletados do banco de dados do Ministério do trabalho e emprego através da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) e do além dessas fontes, foram coletados dados do IBGE, IPEA e Atlas IDH. Os dados permitiram identificar diferenças que chamam a atenção, principalmente entre a maior e a menor microrregião.

Palavras-chave: mercado de trabalho, microrregiões, norte de Minas Gerais, RAIS, vínculos.

1 INTRODUÇÃO

O conhecimento da dinâmica do mercado de trabalho é de fundamental importância para os diversos setores da sociedade. Governos, instituições de ensino, empresas, sindicatos, dentre outros, são partes interessadas nas informações a respeito do trabalho e suas variáveis, pois através delas podem ser adotadas diversas políticas e práticas para o atendimento de determinados objetivos.

O presente estudo tem por objetivo analisar as microrregiões do norte de Minas Gerais no ano de 2013, apresentando aspectos relevantes que possibilitem uma reflexão e até mesmo a adoção de políticas públicas relacionadas ao mercado de trabalho nessas regiões, voltado para a realidade do emprego formal.

O estado de Minas Gerais está dividido em 10 mesorregiões. A mesorregião do norte de Minas Gerais, objeto de estudo, é composta por sete microrregiões, a saber: Grão Mogol, Salinas, Montes Claros, Janaúria, Janaúba, Salinas e Pirapora.

A pesquisa é do tipo descritiva, pois descreve ou relata um fenômeno ou objeto de investigação mediante um estudo realizado em determinado contexto espacial e temporal. (DUARTE; FURTADO, 2014, p.26) e o método foi o levantamento de dados secundários obtidos do banco de dados do Ministério do trabalho e emprego através da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). Além dessas fontes, foram coletados dados do IBGE, IPEA e Atlas IDH que assim como a RAIS, estão disponíveis em meio eletrônico. As variáveis de estudo foram a remuneração e escolaridade dos trabalhadores, o estabelecimento empregador e o setor de atividade econômica. Esse trabalho é fruto dos estudos do Observatório do trabalho no norte de Minas Gerais, vinculado ao Grupo de estudos e pesquisa em Administração do departamento de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros. Além da introdução, este artigo apresenta uma revisão da literatura especializada, as análises e discussões dos dados e por último as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O mercado de trabalho brasileiro tem se comportado de uma maneira positiva nos últimos anos. Nesses anos, acompanhou-se um crescimento de empregos formal e aumento do salário mínimo. Orair e Gobetti, 2010 *apud* Summa (2014) colocam que fatores institucionais, políticas de valorização do salário mínimo e transferências previdenciárias e sociais contribuíram para o bom desempenho do mercado de trabalho, aliados a situação econômica do país. No período entre 2003 e 2013, o salário mínimo cresceu 74%

⁹ Acadêmico do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros. Email: warleytcardoso@outlook.com

¹⁰ Acadêmica do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros. Email: isa.ladeia@hotmail.com

¹¹ Professora Mestre do Departamento do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros. Email: simonevianaduarte@yahoo.com.br

em termos reais (SABOIA, 2014,P.118).Esse crescimento pode ser notado também em 2013, a partir de dados coletados pelo governo, como por exemplo, a Relação anual de informações sociais (RAIS).

A RAIS é um instrumento de coleta de dados utilizado pelo governo como ferramenta de gestão.

Instituída pelo Decreto no 76.900, de 23/12/75, a RAIS tem por objetivo o suprimento às necessidades de controle da atividade trabalhista no País, e ainda, o provimento de dados para a elaboração de estatísticas do trabalho e a disponibilização de informações do mercado de trabalho às entidades governamentais. Os dados coletados pela RAIS constituem expressivos insumos para atendimento das necessidades: da legislação da nacionalização do trabalho; de controle dos registros do FGTS; dos Sistemas de Arrecadação e de Concessão e Benefícios Previdenciários; de estudos técnicos de natureza estatística e atuarial; de identificação do trabalhador com direito ao abono salarial PIS/PASEP (MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO, 2015).

A RAIS analisa dados relativos aos vínculos formais de emprego e estabelecimentos empregadores. Os dados divulgados pela RAIS relativos a 2013 mostraram um crescimento do emprego formal no Brasil de 3,14% em relação a 2012, refletido pelo maior crescimento do PIB (produto interno bruto) do país. O estado de Minas gerais se destaca com a geração de mais 128,9 mil postos (MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO,2014).

O banco de dados disponibilizado pela RAIS ajuda a entender o mercado de trabalho nas microrregiões estudadas. O Instituto brasileiro de geografia e estatística (IBGE) (1990,p.8) *apud* IBGE (2002.p.6) assim define as microrregiões geográficas:

As microrregiões geográficas foram definidas como partes das mesorregiões que apresentam especificidades, quanto à organização do espaço. Essas especificidades não significam uniformidade de atributos, nem conferem às microrregiões autossuficiência e tampouco o caráter de serem únicas, devido a sua articulação a espaços maiores, quer à mesorregião, à Unidade da Federação, ou à totalidade nacional. Essas estruturas de produção diferenciadas podem resultar da presença de elementos do quadro natural ou de relações sociais e econômicas particulares (...). A organização do espaço microrregional foi identificada, também, pela vida de relações ao nível local, isto é, pela possibilidade de atender às populações, através do comércio de varejo ou atacado ou dos setores sociais básicos. Assim, a estrutura da produção para identificação das microrregiões é considerada em sentido totalizante, constituindo-se pela produção propriamente dita, distribuição, troca e consumo, incluindo atividades urbanas e rurais.

Os dados da RAIS em 2013 permitem observar o crescimento da mulher no mercado de trabalho. São elas inclusive, que possuem níveis de escolaridades maiores que os homens.

Verifica-se ligeira elevação da participação dos vínculos formais de empregos ocupados por trabalhadores com ensino médio completo, que alcançaram 45,2%, e com ensino superior completo, que responderam por 18,5%. Ao mesmo tempo, a participação dos vínculos ocupados por trabalhadores com até o ensino fundamental incompleto teve redução de 1,3 p.p. passando de 25,8%, em 2012, para 24,5%, em 2013 (DIEESE, 2014, P.6)

Ao mesmo tempo em que se observa um crescimento nos níveis de escolarização e emprego, esses não se refletem na qualidade dos mesmos, pois a maioria dos vínculos recebe até dois salários mínimos. Temos um cenário de baixa remuneração no Brasil. Saboia (2014) defende a necessidade da preocupação com a oferta de educação de qualidade, pois a quantidade de anos de estudos muitas vezes não significa qualidade e qualificação, não impactando de fato na produtividade do país.

O Dieese (Departamento intersindical de estatística e estudos socioeconômicos) analisa os dados da RAIS 2013 e mostra a questão da remuneração por gênero. “Outra característica estrutural do mercado de

trabalho brasileiro é a persistente desigualdade de remuneração média por sexo. Em 2013, as mulheres receberam, em média, 17,7% menos que os homens, patamar semelhante ao dos anos anteriores”(DIEESE,2014, p.15).

Segundo MOREIRA (2012), apesar de muitos dizerem que não, a mulher ainda sofre um preconceito velado no mercado de trabalho. Uma prova disto é uma pesquisa publicada pela americana “Latin Business Chronicle” revelou que dentre as 500 maiores empresas Latino-Américas, apenas 9 são chefiadas por mulheres, sendo 7 no Brasil e 2 no México.

Muitas foram as conquistas, mas ainda há muito a ser alcançado. O CENSO de 2010 realizado pelo IBGE revelou que o salário das mulheres equivale a 73,8% do salário dos homens que estão no mesmo cargo. “Por outro lado, as mulheres também tem algo para comemorar. Em média, elas chegam aos cargos de gerência mais rápido que os homens (36 anos, contra 40 deles). Já correspondem a 42% do mercado formal e representam dois terços das pessoas que concluem ensino superior no Brasil. A sociedade ainda precisa vencer o preconceito que recai sobre a mulher trabalhadora no Brasil, mas sua dedicação, entusiasmo e competência estão compensando o atraso cultural ainda existente” (MOREIRA,2012, p.1) .

Segundo o recorte por faixa etária, os dados RAIS/MTE de 2013 demonstram aumento generalizado do emprego no país, com destaque para a população de 50 anos ou mais e 30 a 39 anos. No que se refere a faixa de 50 a 64 anos, a elevação do nível de emprego foi da ordem de 6,62%, percentual menor que o verificado para a faixa de 65 anos ou mais (11,66%). Cabe ressaltar que nessas faixas etárias se observou um maior dinamismo, comparativamente aos resultados verificados no ano anterior, quando ocorreu um crescimento de 5,44% e 7,58%, nas respectivas faixas. No caso da faixa etária de 30 a 39 anos, a expansão foi da ordem de 4,04%, sendo a faixa etária que concentra a maior geração de postos de trabalho (+569,1 mil postos). No que se refere aos jovens (até 17 anos), a elevação do nível de emprego foi da ordem de 1,19% equivalente ao aumento de 6,8 mil postos de trabalho (RAIS,2014).

Este crescimento pode estar diretamente relacionado ao crescimento da esperança de vida. Segundo Cardoso (2014) a expectativa de vida ao nascer no Brasil subiu para 74,9 anos em 2013, para ambos os sexos, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os dados mostram ainda que a expectativa de vida para todas as idades até 80 anos, apresentou um aumento de 3 meses e 25 dias em relação a 2012, quando a esperança de vida do brasileiro era de 74,6 anos. A diminuição da mortalidade entre idosos se deu pelo predomínio de mulheres na população idosa e do crescimento dos idosos mais velhos na composição da população brasileira, segundo o instituto.

Segundo Lucio (2015), a rotatividade no mercado de trabalho é a substituição de um empregado por outro no mesmo posto de trabalho.

A taxa de rotatividade do conjunto do mercado formal de trabalho, em 2013, foi de 54,9%, levemente inferior à taxa de 2012 (55,2%). Considerando que os servidores públicos estatutários têm estabilidade no emprego, procedeu-se ao cálculo da rotatividade somente dos trabalhadores contratados no regime celetista (emprego com carteira de trabalho) e submetidos à demissão por iniciativa do empregador. Com este recorte, a taxa fica em 63,7% em 2013, estável diante dos 64,0% de 2012. O crescimento do contingente de ocupados ampliou o ritmo frenético de contratações e demissões dos trabalhadores celetistas (LUCIO, 2015,P.1).

As demissões ocorrem predominantemente para os trabalhadores com menos de 1 ano de vínculo e representam 66% dos desligamentos. Quase metade (31%) estava no período caracterizado pela legislação como contrato de experiência. As ocupações em que mais rodam trabalhadores são: assistentes, auxiliares, serventes e ajudantes (LUCIO, 2015 p.1).

Lucio (2015) aponta também que os trabalhadores geralmente pedem demissão por não gostarem do trabalho ou porque tiveram uma oportunidade melhor e isso ocorre quando o mercado de trabalho está aquecido. Por outro lado, as empresas demitem para contratar um trabalhador com salário menor, quando há muito desemprego. Há uma grande flexibilidade para contratar e demitir trabalhadores e esse fenômeno é uma prática permanente dos empresários na economia brasileira. “Há que se compreender melhor esse fenômeno, que é característico de uma economia que opera com baixa eficiência, o que é um desastre para o trabalhador e um drama para a sociedade”. (LUCIO, 2015 p.1)

Ainda segundo Saboia (2014, p.116):

A criação líquida de empregos no período 2011/2013 esteve concentrada na faixa que vai até dois Salários Mínimos (SM). A partir desse nível houve redução de empregos. Em alguns segmentos de serviços especializados, como nas áreas

médica e de ensino, e em determinados setores da indústria, a geração de empregos atinge níveis salariais mais elevados, mas para o conjunto do mercado de trabalho ela está limitada aos salários mais baixos.

As informações disponibilizadas pela RAIS referente ao ano de 2013 ainda mostram que o setor de administração pública obteve um desempenho positivo, que pode se relacionar com as contratações municipais realizadas pelo serviço público após as eleições de 2012 (RAIS, 2014). De acordo com a RAIS (2014.p.4) verificou-se “que os vínculos do tipo servidor Público não efetivo registraram queda de 351, 8 mil e que em 2013 revelaram aumento de 225,4 mil postos de trabalho”.

Quanto ao porte dos estabelecimentos, em seus estudos, Nogueira e Pereira (2015) abordam a questão da produtividade das pequenas e médias brasileiras comparando também com outros países do mundo. Os autores ressaltam a importância desses estabelecimentos na economia e mercado de trabalho brasileiro. “No Brasil em particular, esse segmento adquire relevância ainda maior, seja pela sua expressiva participação no agregado econômico, seja pelas implicações de suas especificidades na conformação da produtividade sistêmica da economia nacional” (NOGUEIRA; PEREIRA, 2015, p.41).

Essa seção buscou realizar uma revisão de literatura a cerca das variáveis em estudo. A próxima seção apresenta os resultados e discussões relativos aos dados coletados.

3 RESULTADOS E DISCUSSÕES

A seguir serão analisados os dados no mercado de trabalho nas microrregiões do norte de Minas Gerais levando em conta a remuneração e escolaridade dos trabalhadores, o estabelecimento empregador e o setor de atividade econômica. Serão destacados ainda o maior e menor Índice de desenvolvimento humano municipal (IDHM) dos municípios de casa microrregião de estudo.

3.1 Sexo dos Trabalhadores das Microrregiões do norte de Minas Gerais em 2013

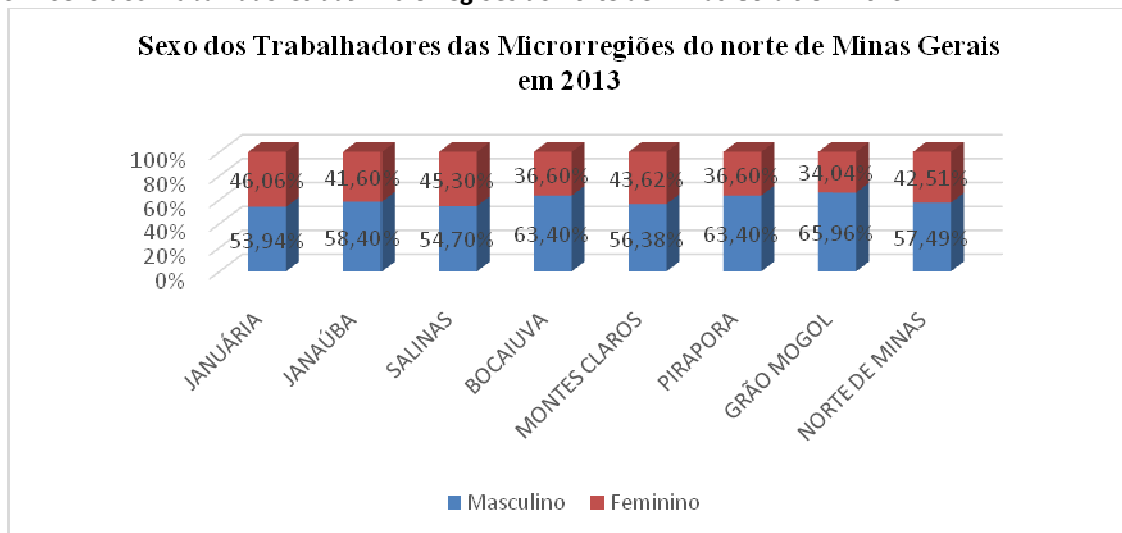


Gráfico 1: Sexo dos Trabalhadores das Microrregiões do norte de Minas Gerais em 2013 (elaborado pelos autores com dados da RAIS/MTE).

Observa-se que em todas as microrregiões o percentual de trabalhadores do sexo masculino é maior que o do sexo feminino. Em Montes Claros 56,38% dos trabalhadores são do sexo masculino, em Grão Mogol, este número é maior, 65,96%. Estes dados acrescentam nas informações dispostas anteriormente sobre a mulher no mercado de trabalho. Apesar de ter conseguido várias conquistas com o passar do tempo, ainda precisa conquistar mais espaço no mercado de trabalho e não só quantitativo, como também qualitativo, como os salários serem mais igualitários e uma presença feminina maior em cargos mais altos.

3.2 Participação dos empregados por faixa etária e sexo no mercado de trabalho do Norte de Minas

Participação dos empregados por faixa etária e sexo no mercado de trabalho do Norte de Minas

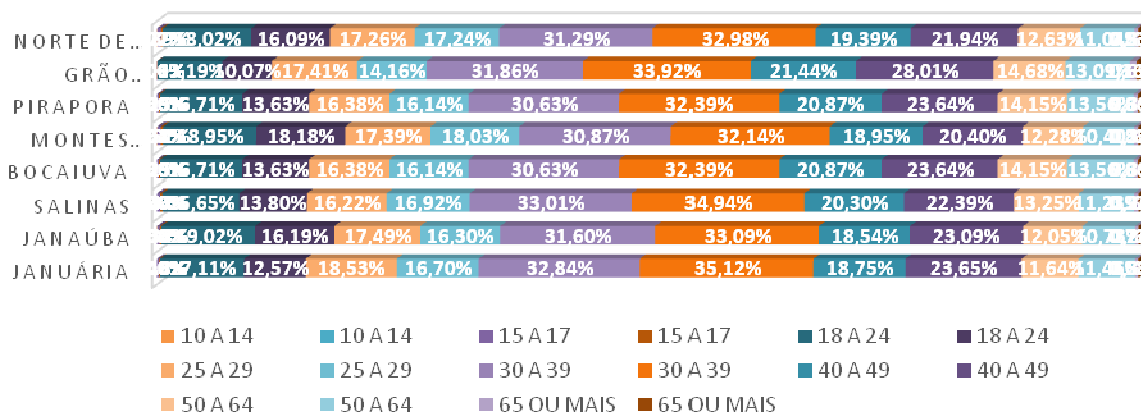


Gráfico 2: Participação dos empregados por faixa etária e sexo no Norte de Minas (elaborado pelos autores com dados da RAIS/MTE).

Analisando os empregados em relação à faixa etária e o sexo, pode-se perceber que a maior concentração de trabalhadores é na faixa etária de 30 a 39 anos, tanto nas microrregiões, como na mesorregião do norte de Minas. Estes dados revelam que a composição do mercado de trabalho norte mineiro é formada por uma maioria mais velha, tendo poucos jovens no mercado de trabalho formal. Como por exemplo, analisando o acumulado dos sexos até 29 anos da microrregião de Montes Claros, obtêm-se 37,73% do total de mulheres e 37,06% de homens inseridos no mercado de trabalho desta microrregião.

Fazendo a mesma análise na microrregião de Grão Mogol, obtêm-se 24,29% do total de mulheres e 30,66% do total de homens. Percebe-se então, que o percentual de trabalhadores formais que tenham até 29 anos é muito baixo. E esta é uma situação nacional. No Brasil como um todo, o mercado de trabalho tem crescido para trabalhadores entre 30 e 39 anos e acima de 50 anos. No caso da faixa etária de 30 a 39 anos, a expansão foi da ordem de 4,04%, sendo a faixa etária que concentra a maior geração de postos de trabalho (+569,1 mil postos). Este crescimento pode ter grande influência no crescimento da média de expectativa de vida, a população está envelhecendo mais e isso influencia sua permanência no mercado de trabalho.

3.3 Participação dos empregados por escolaridade e sexo nas microrregiões do norte de Minas Gerais em 2013

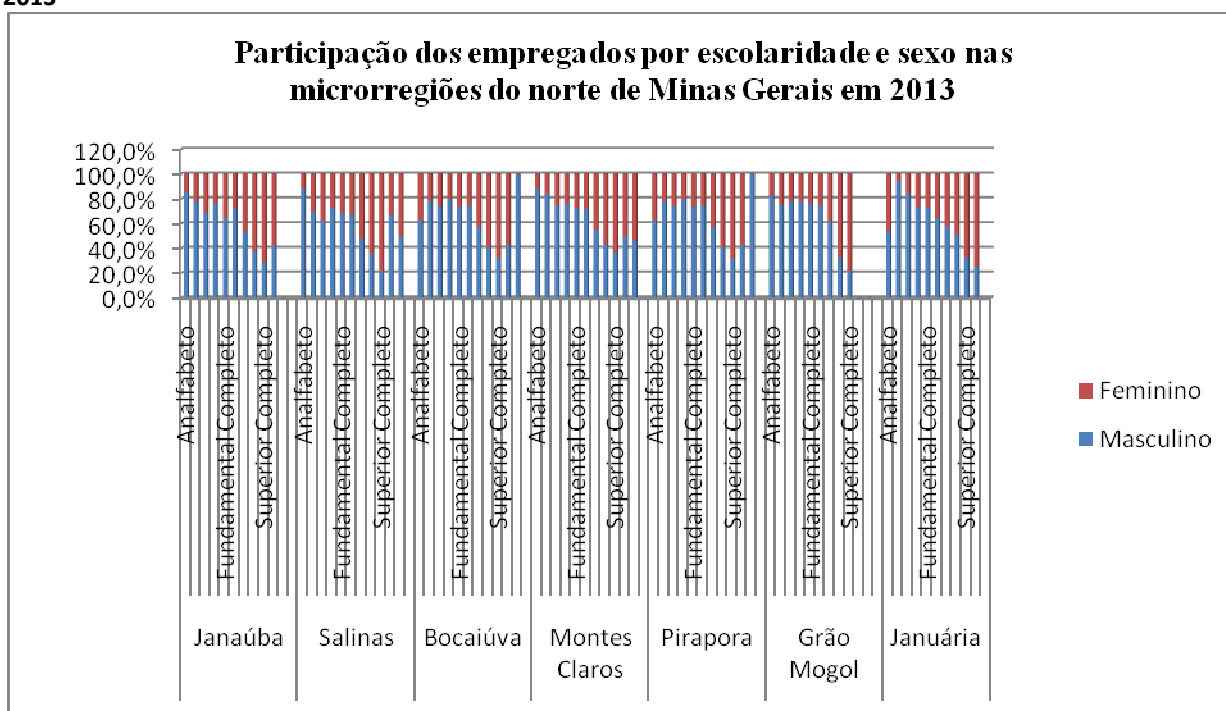


Gráfico 3: Participação dos empregados por escolaridade e sexo nas microrregiões do norte de Minas Gerais em 2013.(elaboração dos autores com dados da RAIS/MTE)

Observando a distribuição dos sexos dos vínculos formais por faixa de escolaridade nas microrregiões do norte de Minas Gerais, notam-se aspectos em comum como, por exemplo, o percentual de mulheres que possuem o ensino superior completo é maior se comparado ao de homens. Essa diferença é maior na microrregião de Salinas, onde o número de trabalhadores formais do sexo feminino que possuem superior completo chega a 77,9% dentro dessa faixa de escolaridade.

Nas demais faixas de escolaridade, com exceção de ensino superior incompleto, mestrado e doutorado, os homens representam a maioria. Esses dados evidenciam nas microrregiões do norte de Minas a tendência mostradas pela RAIS a nível de Brasil no qual a mulher se destaca quando analisada a variável escolaridade.

3.4 Escolaridade dos vínculos nas microrregiões do norte de Minas Gerais em 2013

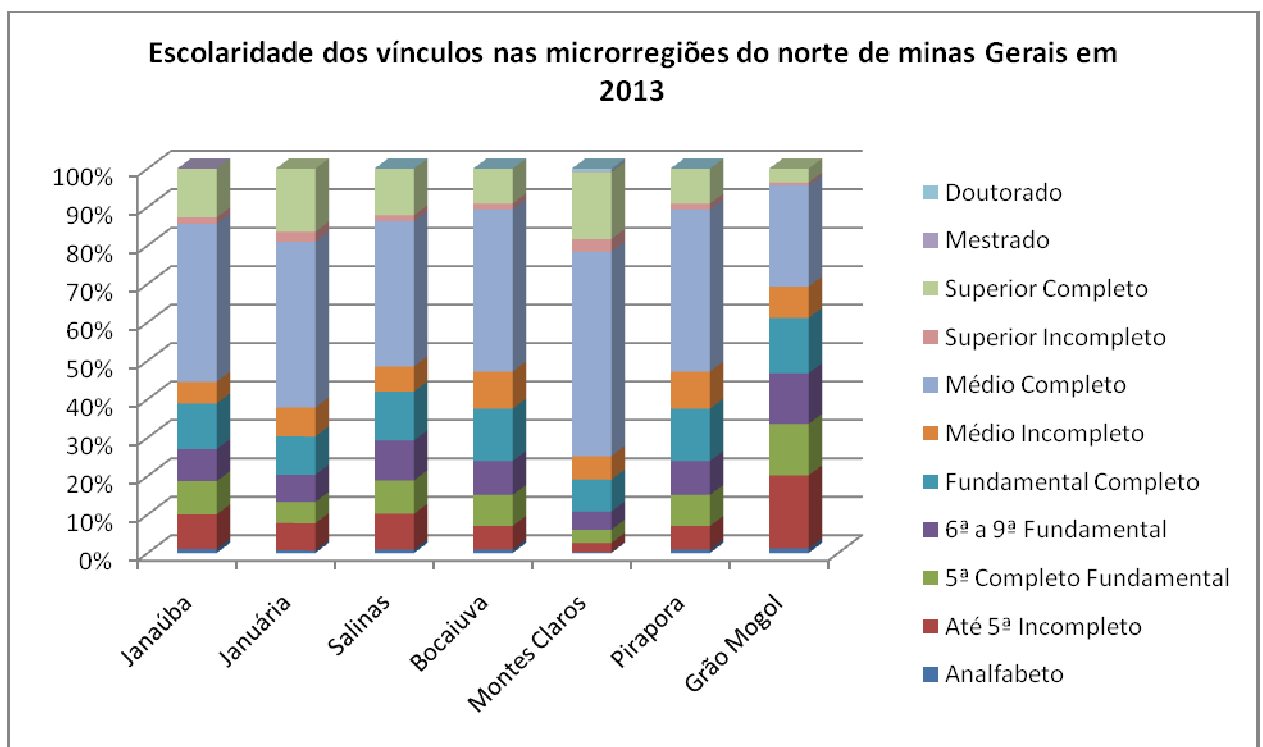


Gráfico 4: Escolaridade dos vínculos nas microrregiões do norte de Minas Gerais.(elaboração dos autores com dados da RAIS/MTE).

Ao analisar a escolaridade dos trabalhadores nas microrregiões, a escolaridade que representa a maioria é o ensino médio completo. Quando observado a microrregião de Montes Claros e Grão Mogol percebe-se que a primeira apresenta a maior parcela de trabalhadores com ensino médio completo e ensino superior completo, representando respectivamente 53% e 17% dos trabalhadores, enquanto a microrregião de Grão Mogol possui a menor parte dos trabalhadores que possuem ensino médio completo e superior completo e maior parte dos vínculos que possuem até o 5º ano incompleto.

Nessa microrregião, 19% dos vínculos possuem até o 5º ano incompleto, 26% com ensino médio completo e 4% com superior completo. O grau de escolarização nas microrregiões do norte Minas Gerais, principalmente no ensino médio, apresenta resultados semelhantes aos do Brasil em geral.

3.5 Tamanho dos estabelecimentos das microrregiões do norte de Minas Gerais em 2013

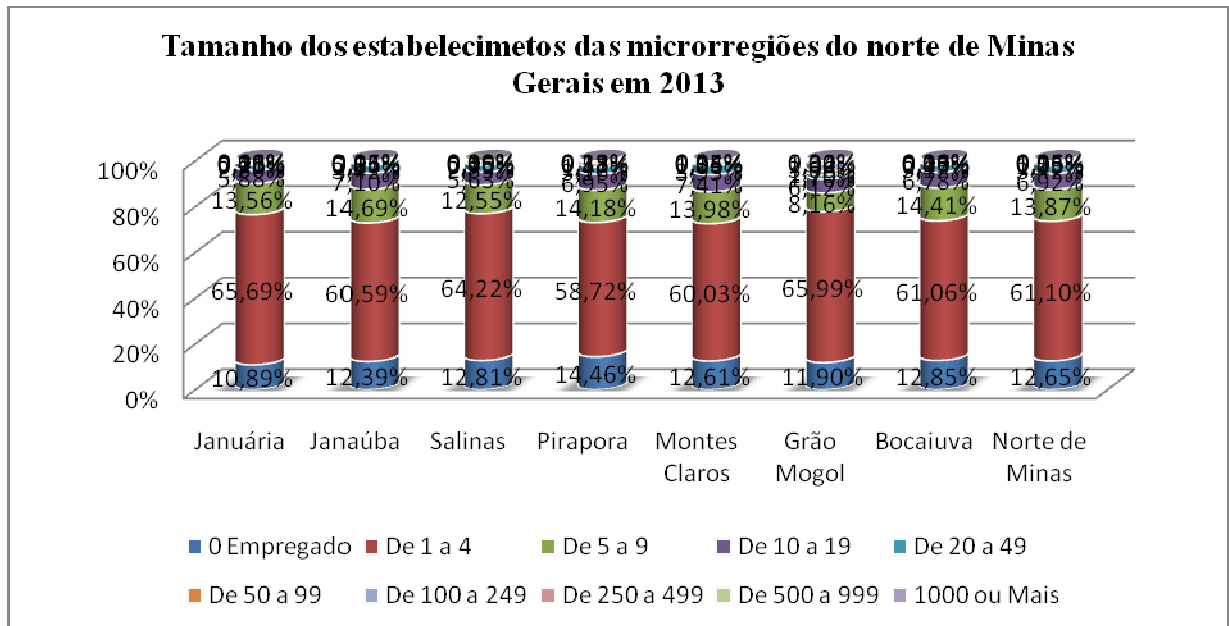


Gráfico 5: Tamanho dos estabelecimentos das microrregiões do norte de Minas Gerais em 2013 (elaboração dos autores com dados da RAIS/MTE).

A partir do gráfico acima é visível que assim como em todas as microrregiões, como também na mesorregião, que a grande maioria dos estabelecimentos tem o porte de 1 a 4 empregados, com uma média das microrregiões de aproximadamente 62% neste porte.

3.6 Faixa média de remuneração nas microrregiões do norte de Minas Gerais em 2013

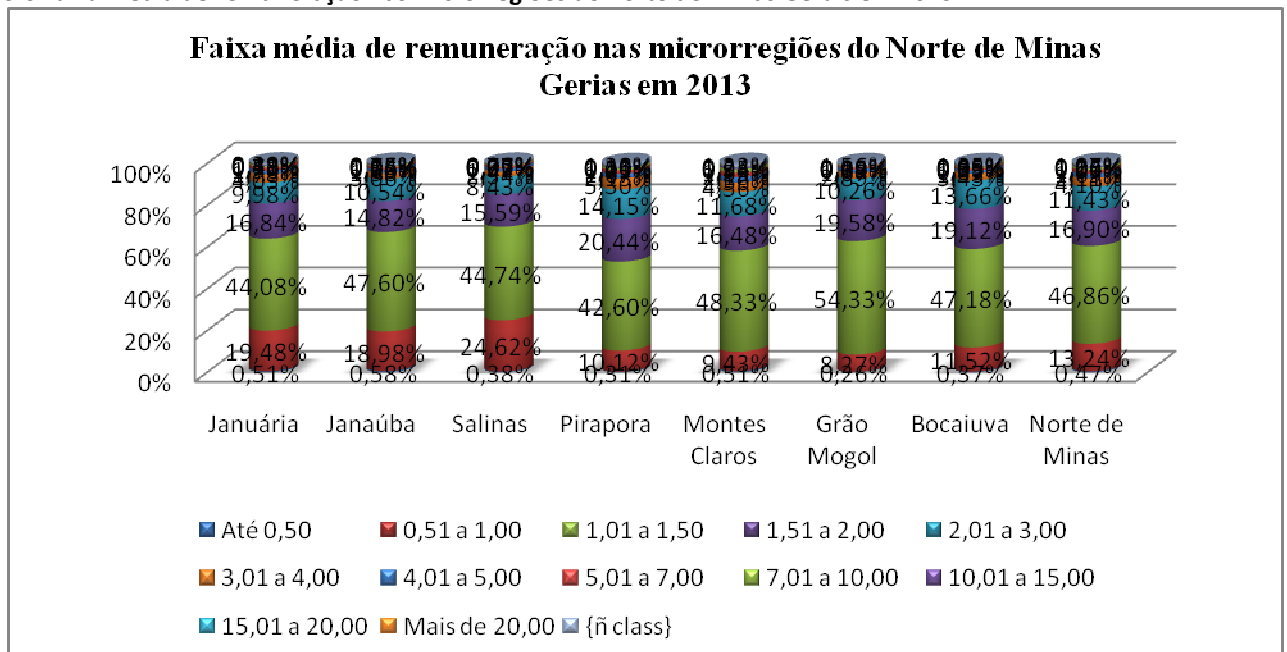


Gráfico 6: Faixa média de remuneração nas microrregiões do norte de Minas Gerais em 2013(elaboração dos autores com dados da RAIS/MTE).

Analisa-se no gráfico, que nas microrregiões do norte de Minas, a maioria dos empregados recebe entre 1,01 e 1,50 salários, mostrando que grande parte dos trabalhadores desta mesorregião recebe uma remuneração baixa. Na microrregião de Montes Claros, somando os percentuais daqueles que recebem acima de 2,00 salários mínimos, se obtém 25,25% do total de vínculos, por sua vez este somatório representa, na microrregião de Grão Mogol, o percentual de 17,57% e na mesorregião 22,53% do total. Dispondo de valores reais, um salário mínimo equivalia a R\$ 678,00 em 2013. Isto significa que neste ano, apenas 25, 25% na microrregião de Montes Claros e 17,57% na microrregião de Grão Mogol recebiam acima de R\$ 1.356,00.

3.7 Tempo médio de vínculo das microrregiões do Norte de Minas em 2013

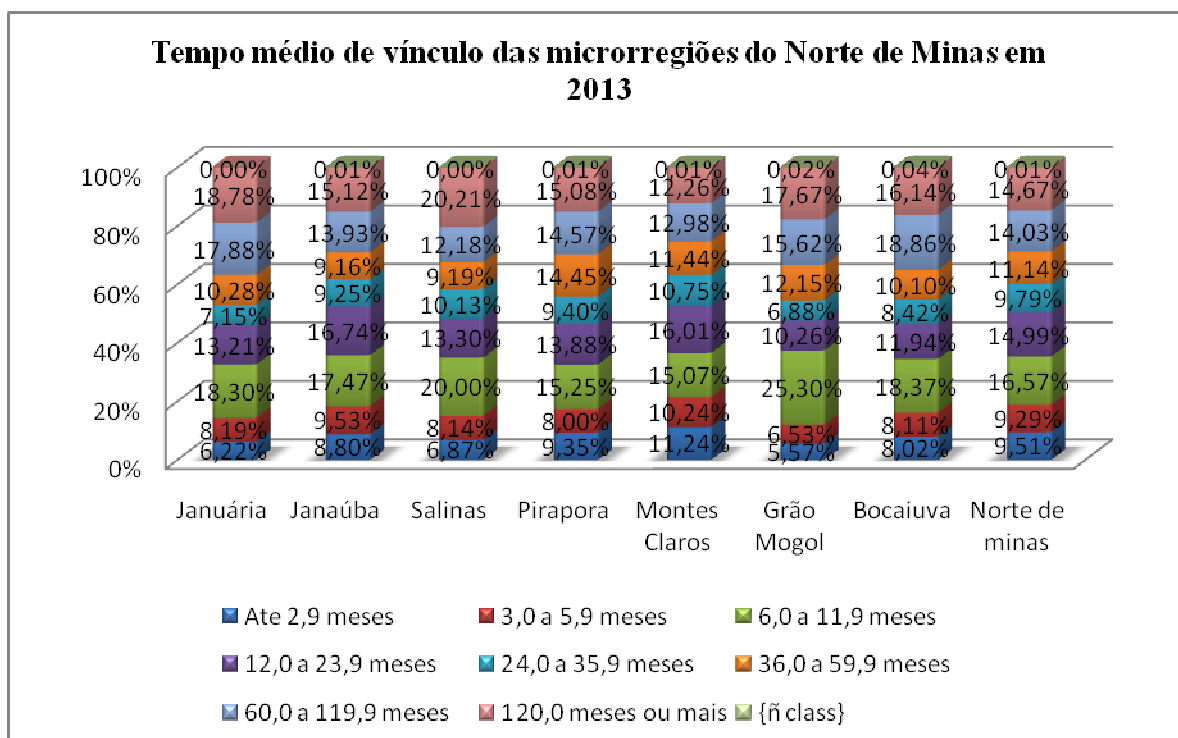


Gráfico 7: Tempo médio de vínculo das microrregiões do Norte de Minas em 2013 (elaboração dos autores com dados da RAIS/MTE).

O tempo médio de vínculo dos trabalhadores fica bem dividido entre as categorias dispostas, mas uma informação se destacar é que do total da microrregião de Montes Claros, 52,57% tem até 23,9 meses de vínculo. Em Grão Mogol, fazendo a mesma análise, obtêm 44,66% e na mesorregião obtêm-se 50,36%. Estes números mostram que há uma grande rotatividade de empregados nesta mesorregião. Cerca de metade dos empregados em cada microrregião se mantem com o vínculo por menos de dois anos. Isto mostra a falta de estabilidade dos trabalhadores. Dados estes que comprovam a situação que atinge o país em âmbito geral. A alta rotatividade é uma característica bem destacada que ocorreu neste ano, principalmente em vínculos de menos de um ano, o chamado período de experiência. Há que se compreender melhor esse fenômeno, que é característico de uma economia que opera com baixa eficiência.

3.8 Vínculos de empregados por porte de estabelecimento nas microrregiões do norte de Minas Gerais

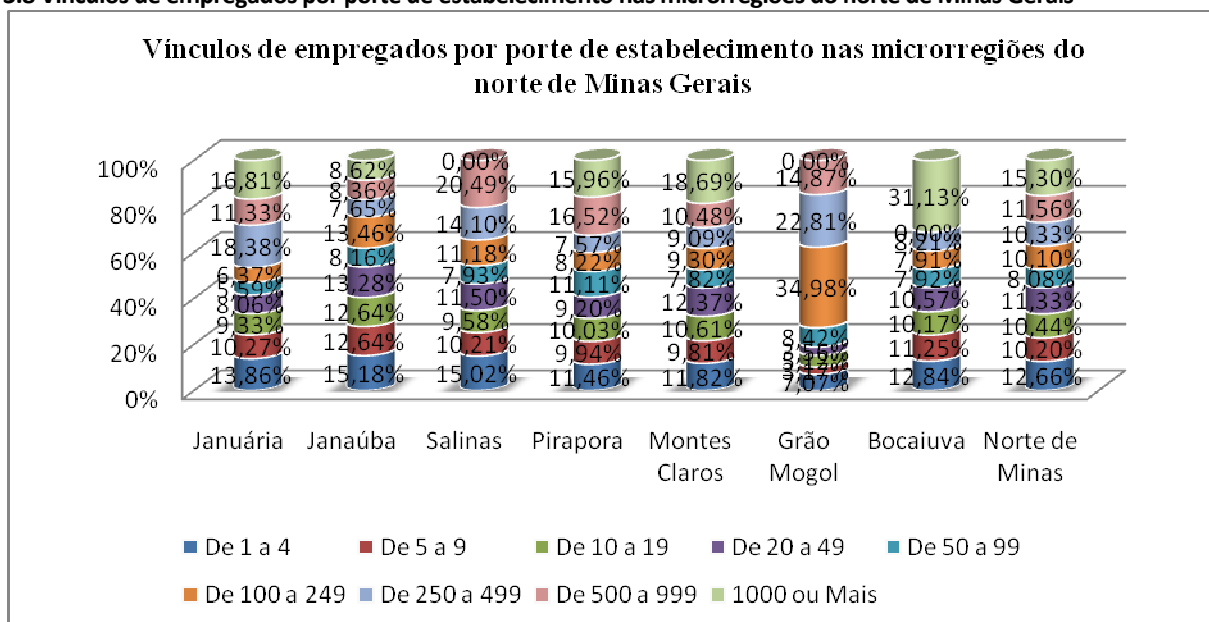


Gráfico 8: Vínculos de empregados por porte de estabelecimento nas microrregiões do norte de Minas Gerais

(elaboração dos autores com dados da RAIS/MTE).

Observando a quantidade de vínculos por porte de estabelecimento, percebe-se que as microrregiões apresentam índices bem divididos em sua maioria. Acontece uma discrepância maior nas microrregiões de Grão Mogol nos estabelecimentos de 100 a 249 empregados, 34,98% e de Bocaiúva nos estabelecimentos de 1000 ou mais empregados, 31,13%. É importante ressaltar que mesmo sendo poucos estabelecimentos de grande porte, a maioria dos vínculos empregatícios estão nestes grandes estabelecimentos.

3.9 Participação dos vínculos nos setores de atividades econômicas

Quanto aos setores econômicos que empregam os vínculos, as microrregiões em estudo se assemelham quando observado o maior empregador. Com exceção da microrregião de Montes Claros, nas demais microrregiões a maior parte dos vínculos trabalha na administração pública, ficando na microrregião de Montes Claros como o segundo maior empregador.

Nota-se que na microrregião de Janaúba, os setores que mais empregam são a administração pública (44,8% dos vínculos), comércio varejista (19,9% dos vínculos) e agricultura (14,4% dos vínculos).

Na microrregião de Janaúba, a administração pública emprega 24,82% dos vínculos, a agricultura 23,25% e o comércio varejista 21,11%. Em Salinas a administração pública representa 40,15% dos vínculos, o comércio varejista 19,31%, agricultura 9,14%.

Os maiores empregadores em Pirapora são administração pública (19,70%), agricultura 18,33%, comércio varejista 17,67%, indústria metalúrgica 13,42% e indústria têxtil 7,58% com dos vínculos.

A microrregião de Montes Claros apresenta a maior diversidade de empregabilidade entre os setores econômicos. A saber: Comércio varejista emprega 22,05% dos vínculos, a administração pública 16,41%, administração técnico profissional com 10,15%, alojamento comunitário com 8,87%, e construção civil com 6,14%.

Em Grão Mogol, 40,77% dos vínculos estão na administração pública, a administração técnico-profissional emprega 30,01% e agricultura 12,85% dos vínculos. Na microrregião de Bocaiúva a administração pública conta 28,05% dos vínculos, o comércio varejista com 19,13%, a indústria metalúrgica representa 16,70% e a agricultura 12,01%. É visível a dependência do serviço público, principalmente nas microrregiões de Janaúba, Grão Mogol e Salinas.

O comércio varejista também é um grande empregador na maioria das microrregiões, representando em Montes Claros o maior empregador. Já agricultura destaca-se na microrregião de Janaúba e Pirapora, sendo o segundo maior empregador nessas microrregiões. A indústria possui maior participação nas microrregiões de Pirapora e Bocaiúva, destacando-se as indústrias metalúrgica e têxtil.

A maior e menor microrregião, Montes Claros e Grão Mogol respectivamente, contrastam-se em vários aspectos. Enquanto que na primeira o mercado de trabalho possui setores mais diversificados, na segunda os vínculos empregatícios estão mais concentrados em poucos setores.

Ao contrário do evidenciado no Brasil, quando a maioria dos vínculos estava empregada em 2013 nos serviços e comércio, nas microrregiões estudadas a maioria dos vínculos concentram-se na administração pública.

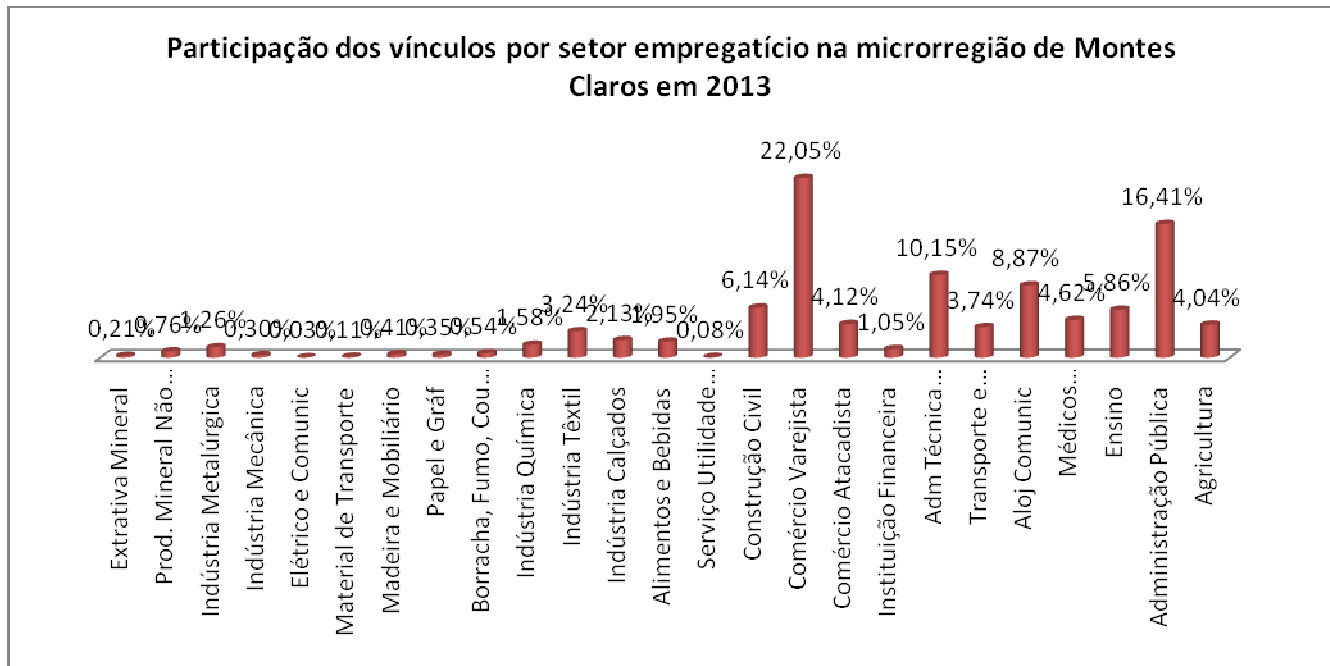


Gráfico 9: Participação dos vínculos por setor empregatício na microrregião de Montes Claros em 2013 (elaboração dos autores com dados da RAIS/MTE).

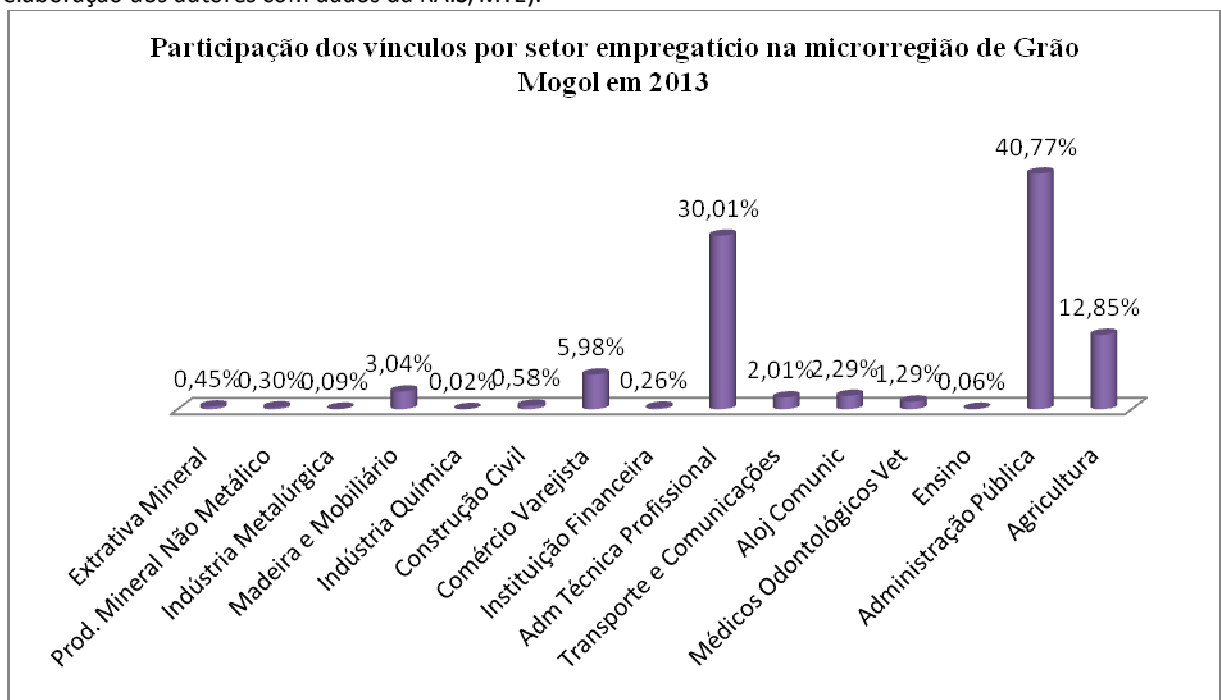


Gráfico 10: Participação dos vínculos por setor empregatício na microrregião de Grão Mogol em 2013 (elaboração dos autores com dados da RAIS/MTE).

3.10 IDHM nas microrregiões do norte de Minas Gerais

Outro aspecto interessante ao analisar as microrregiões do norte Minas Gerais seria o índice de desenvolvimento humano municipal, o IDHM. Esse índice leva em conta as dimensões longevidade, educação e renda. O índice varia de 0 a 1. Quanto mais próximo de 1, maior o desenvolvimento humano. O IDHM agrega dimensões como a oportunidade de viver uma vida longa e saudável, de ter acesso ao conhecimento e ter um padrão de vida que garanta as necessidades básicas, representadas pela saúde, educação e renda (PNUD, 2015, p.1). O IDHM de 0-0,499 é considerado muito baixo, de 0,500-0,599 é baixo, de 0,600-0,699 é médio, 0,700-0,799 é alto e de 0,800-1 é considerado muito alto.

Abaixo estão listados os municípios com maior e menor IDHM por microrregião.

Municípios com maior e menor IDHM em cada microrregião do norte de Minas Gerais em 2010				
Microrregião	Maior IDHM	IDHM	Menor IDHM	IDHM
Montes Claros	Montes Claros	0,770	Sao João da Ponte	0,569
Pirapora	Pirapora	0,731	Santa Fé de Minas	0,615
Bocaiuva	Bocaiuva	0,700	Francisco Dumont	0,625
Janaúba	Janaúba	0,696	Pai Pedro	0,590
Salinas	Salinas	0,679	Fruta de Leite	0,544
Januária	Januária	0,658	São João das missões	0,529
Grão Mogol	Itacambira	0,628	Josenópolis	0,564

Quadro 1: Municípios com maior e menor IDHM em cada microrregião do norte de Minas Gerais (elaborado a partir de dados do Atlas do desenvolvimento humano)

Nota-se então que o município com maior IDHM é Montes Claros, e com menor IDHM é o município de São das Missões, esse último localizado na microrregião de Januária. É de suma importância a análise do IDHM, para que assim possam ser tomadas medidas que promovam o aumento dos índices, principalmente dentro da dimensão que mais contribui para a queda do mesmo. Preocupar com o IDHM, significa entendê-lo também sobre a ótica do mercado de trabalho, analisando o índice de forma a identificar lacunas, por exemplo, nas dimensões educação e renda, diretamente ligada ao mercado de trabalho.

Essa seção apresentou e discutiu os dados a respeito do mercado de trabalho nas microrregiões do norte de Minas Gerais levando em conta algumas variáveis e o IDHM em alguns municípios.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo buscou analisar as microrregiões do norte de Minas Gerais no ano de 2013, apresentando aspectos relevantes que possibilitem uma reflexão e até mesmo a adoção de políticas públicas relacionadas ao mercado de trabalho nessas regiões, voltados para a realidade do emprego formal. Percebe-se por meio deste, que há muito a ser melhorado nas microrregiões do Norte de Minas em termos gerais no mercado de trabalho. A mulher precisa continuar buscando seu espaço no mercado de trabalho, principalmente na questão de reconhecimento e inserção em altos cargos com mais constância. Identifica-se um baixo nível de salários entre a maioria dos empregados, um alto nível de rotatividade, fato esse que é muito prejudicial para os trabalhadores que estão começando no emprego, pois há muita instabilidade no mercado.

Outra questão a se destacar é o nível de escolaridade apresentado pela maior parte dos empregados, que é o ensino médio completo, apenas uma pequena parcela de trabalhadores tem buscado atingir nível superior e crescer a partir do conhecimento adquirido. Nesse sentido, surge a necessidades de políticas públicas que atendam as especificidades de cada microrregião, como por exemplo, a capacitação profissional dos habitantes e fortalecimento das micro, pequenas e média empresas, para que possam gerar mais empregos. Os estudos do observatório do trabalho continuam.

REFERÊNCIAS

ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO. Disponível em: <<http://www.atlasbrasil.org.br/2013/>> .Acesso em 01 de maio de 2015.

BRASIL, MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. **Características do Emprego Formal – RAIS 2013:Principais Resultados.** Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/data/files/FF80808148855DD70148A92767C34D76/Principais%20Resultados%20-%20Ano%20base%202013.pdf>>.Acesso em 20 de abril de 2015.

- BRASIL, MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. **Características do Emprego Formal segundo a Relação Anual de Informações Sociais – 2013**. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/data/files/FF80808148855DD70148A94A81E923FD/Apresenta%C3%A7%C3%A3o%20RAIS%202013%20consolidado%20final.pdf>>. Acesso em 21 de abril de 2015.
- BRASIL, INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Divisão Regional do Brasil em Mesorregiões e Microrregiões Geográficas**, v.1, 1990.
- CARDOSO, Cristiane. **Expectativa de vida dos brasileiros sobe para 74,9 anos, diz IBGE**, 2014. Disponível em: <<http://g1.globo.com/ciencia-e-saude/noticia/2014/12/expectativa-de-vida-dos-brasileiros-sobe-para-749-anos-diz-ibge.html>> Acesso em 18 de maio de 2015.
- DIEESE (DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS). **O Mercado de Trabalho Formal Brasileiro: Resultados da RAIS 2013**. Setembro/2014. Disponível em: <<http://www.dieese.org.br/notatecnica/2014/notaTec140Rais2013.pdf>>. Acesso em 01 de maio de 2015.
- DUARTE, Simone Viana; FURTADO, Maria Sueli Viana. **Trabalho de conclusão de curso (TCC) em ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Saraiva, 2014.
- INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura. Abril/2015. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/radar/150504_radar_38.pdf>. Acesso em 01 de maio de 2015.
- LIMA, M. H. P.; RODRIGUES, C. M.; SILVA, J. K. T.; MARTINS, P. C.; TERRON, S. L.; SILVA, R. L. S. **Divisão territorial brasileira**. Instituto brasileiro de geografia e estatística (IBGE), 2002. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br/doc/DivisaoTerritorialBrasileira_IBGE.pdf>. Acesso em 21 de abril de 2015.
- LÚCIO, Clemente Ganz. **A rotatividade no mercado de trabalho no Brasil**, 2015. Disponível em <<http://cartamaior.com.br/?/Editoria/Economia/A-rotatividade-no-mercado-de-trabalho-no-Brasil/7/32910>> Acesso em 17 de maio de 2015.
- MOREIRA, Wellington. **A mulher no mercado de trabalho, 2012**. Disponível em <<http://pt.slideshare.net/wellingtoncaput/cabealho-a-mulher-no-mercado-de-trabalho>> Acesso em 14 de maio de 2015.
- NOGUEIRA, Mauro Oddo; PEREIRA, Larissa de Souza. **As empresas de pequeno porte e a produtividade sistêmica da economia brasileira: obstáculo ou fator de crescimento?**. Radar: tecnologia, produção e comércio exterior / Instituto de pesquisa econômica aplicada, 2015. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/radar/150504_radar_38_cap5.pdf>
- ORAIR, R.; GOBETTI, S. Governo gastador ou transferidor? Um macrodiagnóstico das despesas federais no período de 2002 a 2010**. Brasil em desenvolvimento 2010. Brasília: IPEA, 2010. v. 1, p. 87-112.
- PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO (PNUD). **O que é IDHM**. Disponível em: <http://www.pnud.org.br/idh/IDHM.aspx?indiceAccordion=0&li=li_IDHM>. Acesso em 24 de abril de 2015.
- RELAÇÃO ANUAL DE INFORMAÇÕES SOCIAIS – RAIS. **Características do emprego formal segundo a relação anual de informações sociais – 2013**. Disponível em <<http://portal.mte.gov.br/data/files/FF80808148855DD70148A92767C34D76/Principais%20Resultados%20-%20Ano%20base%202013.pdf>> Acesso em 16 de maio de 2015.
- SABOIA, João. **Baixo crescimento econômico e melhora do mercado de trabalho – Como entender a aparente contradição?**. Estudos avançados, 2014. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ea/v28n81/v28n81a08.pdf>>. Acesso em 19 de abril de 2015.
- SUMMA, Ricardo. **Mercado de trabalho e a evolução dos salários no Brasil**. Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro. Grupo de Economia Política [IE/UFRJ], 2014. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/discussao/2014/TD_IE_013_2014_SUMMpdf>. Acesso em 20 de abril de 2015.
- UOL. **Novo salário mínimo, de R\$ 678, entra em vigor nesta terça-feira**, 2013. Disponível em <<http://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2013/01/01/novo-salario-minimo-de-r-678-entra-em-vigor- hoje.htm>> Acesso em 13 de maio de 2015.

ANÁLISE DE CLIMA ORGANIZACIONAL: UM ESTUDO NA EMPRESA ABC

SANTOS, Isabela Cardoso dos¹; GUIMARÃES, Luanne Francine Marques¹; RODRIGUES, Renata Alves¹; LOPES, Viviane de Fátima Ferreira¹; DIAS, Cleinaldo Aparecido²

RESUMO

O principal capital das organizações são as pessoas que nela estão inseridas, e o fator humano é o diferencial de seu sucesso. A atual dinâmica do mercado vem exigindo das organizações uma maior atenção nas relações entre membros no ambiente interno das organizações. Da mesma forma, o grau de motivação dos colaboradores é um aspecto preponderante para atingir um clima organizacional favorável. Partindo dessas considerações, o presente trabalho tem como objetivo analisar o clima organizacional de uma empresa que atua no ramo comercial no município de Montes Claros. A metodologia empregada caracteriza-se como de natureza quantitativa, fundamentada em pesquisa bibliográfica que revisitou os assuntos que perpassam o tema principal. A pesquisa exploratória foi realizada através da aplicação do modelo de análise proposto por Bispo (2006). Os resultados obtidos apontaram a insatisfação dos colaboradores com a vida profissional, bem como com remuneração e a estrutura hierárquica que a organização oferece. Conclui-se, no entanto, que o alto nível de insatisfação dos empregados pode comprometer o desempenho da organização. Ademais, a análise do clima organizacional pode ser identificada como um instrumento imprescindível para o sucesso de programas voltados para a melhoria da qualidade, aumento da produtividade e adoção de políticas internas de desenvolvimento de pessoas e competências. É por meio do estudo de clima organizacional que é possível se medir o nível de relacionamento e motivação entre os funcionários e a empresa, visto que é uma temática que vem sendo discutida em estudos, a fim de diminuir a insatisfação, o absenteísmo e a rotatividade na empresa.

Palavras-Chave: Clima organizacional, relacionamento, motivação.

ABSTRACT

The main capital of the organizations are the people in it are inserted, and the human factor is the cornerstone of its success. The current market dynamics has been demanding organizations greater attention to relations between members in the internal environment of organizations. Similarly, the degree of motivation of employees is an important aspect to achieve a favorable organizational climate. Based on these considerations, this study aims to analyze the organizational climate of a company engaged in the commercial branch in the city of Montes Claros. The methodology is characterized as quantitative, based on literature that revisited the issues that underlie the main topic. Exploratory research was carried out by applying the analytical model proposed by Bispo (2006). The results showed the dissatisfaction of employees with professional life, as well as compensation and the hierarchical structure of the organization offers. However, that the high level of dissatisfaction among employees can compromise the performance of the organization. Furthermore, analysis of the organizational climate can be identified as an essential tool for the success of programs to improve the quality, increase productivity and adoption of internal development of people and skills policies. It is through the organizational climate study that it is possible to measure the level of relationship and motivation among employees and the company, since it is a theme that has been discussed in studies in order to reduce the dissatisfaction, absenteeism and turnover in the company.

Key Words: Organizational climate, relationship, motivation.

INTRODUÇÃO

O fator humano é amplamente importante nas organizações e para um empreendimento ser elevado ao êxito, às boas relações entre as pessoas e entre os gestores e seus grupos são necessárias. A atual dinâmica do mercado vem exigindo das organizações uma maior atenção nas relações entre membros no ambiente interno das organizações. Neste contexto, o diferencial das empresas está intimamente relacionado ao clima percebido no ambiente de trabalho.

O grau de motivação dos colaboradores é um fator preponderante para atingir um clima organizacional favorável. A qualidade do ambiente organizacional vivenciada pelos membros influencia fortemente o seu comportamento. “O clima organizacional é favorável quando proporciona satisfação das necessidades pessoais dos participantes, produzindo elevação do moral interno. É desfavorável quando proporciona frustração daquelas necessidades” (CHIAVENATO, 1994). Assim, o clima organizacional apresenta aspectos positivos quando a satisfação das necessidades individuais dos integrantes é alcançada.

A relação interpessoal entre gestores e subordinados são relacionamentos diferentes daqueles vivenciados na sociedade, não se escolhe os chefes, colegas, clientes e parceiros para trabalhar, e independentemente do grau de afinidade existente entre as pessoas do ambiente corporativo, é necessário funcionar bem com elas para alcançar os objetivos e metas propostas pela organização.

Robbins (2009) comenta que quando os administradores são questionados sobre seus problemas mais frequentes ou complexos, geralmente as respostas apontam para um tema comum: Quase sempre está relacionado à questão do trato com as pessoas. Isso significa compreender o novo paradigma do mundo do trabalho: a empresa deve se tornar um lugar de desejo para os profissionais de talento. A tendência é as empresas maximizarem, cada vez mais, suas relações com seus colaboradores oferecendo condições de trabalho adequadas, proporcionando oportunidades de desenvolvimento criando um ótimo ambiente de trabalho, o que com certeza irá contribuir para o alcance e a superação dos objetivos definidos pela organização.

Contudo, para obter um resultado satisfatório no ambiente organizacional é importante um modelo integrado de motivação que contribua para a capacitação das pessoas. O clima organizacional implica aspectos da organização que direcionam as provocações de diferentes espécies de motivações dos seus membros.

Partindo dessas considerações, o presente trabalho tem como objetivo analisar o clima organizacional de uma empresa que atua no ramo comercial no município de Montes Claros. A metodologia empregada caracteriza-se como de natureza quantitativa, fundamentada em pesquisa bibliográfica que revisitou os assuntos que perpassam o tema principal.

METODOLOGIA

A presente pesquisa realizada na empresa ABC, utilizou-se de uma metodologia abrangendo uma tipologia quantitativa, e uma pesquisa bibliográfica sobre o assunto abordado. A pesquisa exploratória foi realizada através da aplicação do modelo de análise proposto por Bispo (2006).

Como a pesquisa parte da busca de observar e analisar o clima organizacional, os procedimentos utilizados para o levantamento de dados consistiu na utilização de questionários estruturados, aplicados a 11 dos 14 funcionários da organização em análise, por meio de um agendamento previamente marcado.

Foram aplicados questionários que possibilitassem identificar a vida profissional, a estrutura organizacional, os incentivos profissionais, a remuneração, segurança profissional, transporte dos funcionários, ambiente de trabalho, cultura organizacional e a assistência aos funcionários.

A aplicação do questionário ocorreu em média de vinte e cinco minutos, sendo um membro do grupo o aplicador e os demais dando suporte. As entrevistas ocorreram de forma isolada, isto é, estando somente os colaboradores e os pesquisadores, uma vez que o gestor responsável não poderia estar presente no momento da realização da pesquisa. De forma que realizou o estudo somente com os colaboradores não abrangendo o nível gerencial.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Através da pesquisa realizada na organização, os resultados obtidos apontaram a insatisfação dos colaboradores com a vida profissional, bem como com a remuneração e a estrutura hierárquica que a organização oferece.

Foi verificado que 82% dos colaboradores acreditam que a empresa não oferece um bom plano de carreira e sua estrutura hierárquica não agrada 63%. Em relação aos incentivos profissionais, a valorização da empresa em relação ao empregado precisa ser repensada, visto que apenas 9% acreditam que o seu trabalho é reconhecido pela empresa.

Identificou-se ainda uma insegurança quando se trata da estabilidade no emprego e em relação ao ambiente de trabalho, pois tanto a relação com os colegas de trabalho quanto ao ambiente, ambos favorecem a execução das atividades desenvolvidas na empresa.

Foi perguntado aos entrevistados, se sentiam orgulho de trabalhar na empresa.

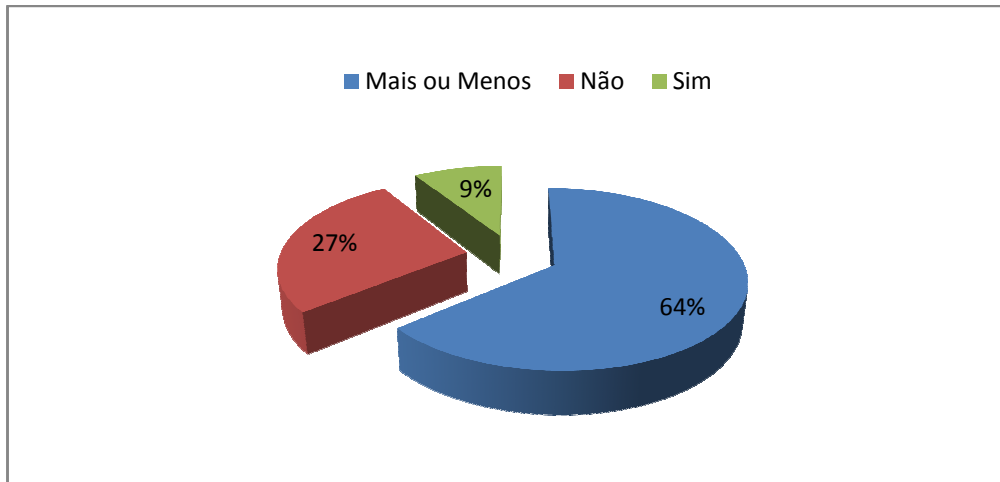


GRÁFICO 1: Orgulho de Trabalhar na empresa (%) ?

Fonte: Pesquisa direta, 2014.

A leitura do Gráfico 1 apresenta que mais da metade dos colaboradores sentem orgulho até certo ponto de fazer parte da empresa, enquanto 9% dos respondentes afirmam sentir orgulho, 27% dos funcionários não sentem nenhum orgulho em trabalhar na empresa.

A fim de verificar o desgaste físico e psicológico do colaborador e a influência no clima organizacional, foi indagado se o colaborador tinha problemas com o transporte casa-empresa/empresa-casa, cerca de 82% afirmaram não possuir problemas em relação ao transporte.

Quis saber ainda, a respeito da cultura organizacional, tradições, práticas e costumes adotados na empresa que não estão previstos em qualquer regra, cerca de 9% acreditam que esses fatores da cultura, não alteram a execução das suas atividades. Em relação à assistência médica e social, 73% negam que esse benefício favoreça a execução dos trabalhos.

Esses fatores de influência são os itens que direcionam o comportamento, as atitudes e as decisões dos funcionários de forma direta ou indireta. Conclui-se, que o alto nível de insatisfação dos empregados em determinados fatores pode comprometer o desempenho da organização.

Os dados levantados permitiram averiguar os impactos desses fatores de influência no ambiente de trabalho o que impõe a necessidade de novos formatos organizacionais. A organização vai perdendo a sua força caso não disponha de um patrimônio humano efetivamente comprometido com trabalho e que nele encontre condições de auto realização e crescimento. Quando o nível de comprometimento do indivíduo com a organização está elevado é algo altamente positivo e benéfico para ambos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A realização da presente pesquisa que teve como objetivo analisar o clima organizacional na empresa ABC, proporcionou uma melhor reflexão sobre aspectos do tema abordado.

Conclui-se que a análise obtida é um instrumento imprescindível para o sucesso de programas voltados para a melhoria da qualidade, aumento da produtividade e adoção de políticas internas. É por meio do estudo de clima organizacional que é possível se medir o nível de relacionamento e motivação entre os funcionários e a empresa, visto que é uma temática que vem sendo discutida em estudos sobre a nova forma de ver a organização, a fim de diminuir a insatisfação, o absenteísmo e a rotatividade na empresa.

AGRADECIMENTOS

A Deus por ter nos guiado neste desafio. Ao nosso orientador Mestre Cleinaldo Aparecido Dias, pelo suporte, pelas suas correções e incentivos. E a todas as outras pessoas que direta ou indiretamente colaboraram para a realização deste trabalho.

REFERÊNCIAS

BISPO, Carlos Alberto. *Um novo modelo de pesquisa de clima organizacional*. Produção, v.16, n.2, p. 258-273, Maio/Ago.2006.

CHIAVENATO, Idalberto. *Comportamento organizacional: A dinâmica do sucesso das organizações*. 3 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

CHIAVENATO, Idalberto. *Gerenciando pessoas*. 3ª ed. São Paulo: Makron books, 1994.

ROBBINS, Stephen P. *Fundamentos do Comportamento Organizacional*. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

ANÁLISE DE INDICADORES POPULACIONAIS E SOCIAIS NOS MUNICÍPIOS MINEIROS DO GRUPO HOMOGÊNEO 2 DO ÍNDICE DE DESEMPENHO DO SISTEMA ÚNICO DE SAÚDE (IDSUS)

MACEDO, Reginaldo M. de¹²
 THEÓPHILO, Carlos Renato¹³
 SILVA, Roberto C. Faria e¹⁴
 MELO, Christian L. B. de¹⁵

RESUMO: O objetivo geral deste trabalho foi analisar indicadores populacionais e sociais nos municípios mineiros do Grupo Homogêneo 2 do Índice de Desempenho do Sistema Único de Saúde (IDSUS). A pesquisa é de abordagem quantitativa, descritiva e de base documental, tendo sido selecionados os municípios mineiros do Grupo Homogêneo 2, a saber, Barbacena, Betim, Contagem, Divinópolis, Governador Valadares, Ipatinga, Montes Claros, Muriaé, Passos, Pouso Alegre, Uberaba e Varginha. Em termos de resultados percebe-se que a variação populacional foi praticamente uniforme entre os municípios, à exceção de Betim. A distribuição percentual da população por faixa etária e sexo. De forma geral, em todos os municípios analisados existem prevalência da população feminina nas faixas etárias mais altas. O município de Montes apresenta indicadores de acesso à infraestrutura entre os piores do grupo analisado. As variações dos indicadores sociais seguiram um padrão consistente nos diversos municípios pesquisados. Sugere-se a realização de estudos a fim de identificar as causas das variações dos indicadores analisados, o que não contempla o escopo deste trabalho.

PALAVRAS-CHAVES: indicadores populacionais; indicadores sociais; índice de desempenho do sistema único de saúde.

INTRODUÇÃO

“Nunca a saúde foi tão prioritária na agenda internacional para o desenvolvimento do que é hoje” tanto sob o viés econômico quanto social, assim como existem abundantes evidências que as iniquidades nos sistemas de saúde estão interligadas aos ambientes social, econômico e político (ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE SAÚDE, OMS, 2010, p. 7). Isto também, se pode observar pelo disposto no art. 3º da Lei 8.080/1990, o qual reitera o fato de que a saúde “tem como condicionantes e determinantes, entre outros, a alimentação, a moradia, o saneamento básico, o trabalho, a renda, a educação, o transporte, o lazer e o acesso aos bens e serviços essenciais”.

Seguramente, o tema saúde situa-se hoje no topo da agenda pública global. No centro desse processo, está o conceito de saúde como uma complexa produção social, em que os resultados para o bem-estar da humanidade são cada vez mais o fruto das decisões políticas incidentes sobre os seus determinantes sociais. (CARVALHO; BUSS, 2008, p. 141)

“Uma concepção adequada de desenvolvimento deve ir muito além da acumulação de riqueza e do crescimento do Produto Nacional Bruto [...] precisamos enxergar muito além dele” (SEN, 2010, p. 28). A insuficiência das ações econômicas como fator único para melhoria das condições sociais também é discutida por Kliksberg (2003) ao apresentar as dez falácias sobre os problemas sociais da América Latina. Segundo este autor, o entendimento geral “de que todos os esforços devem ser voltados para o crescimento” obscurece a análise crítica e “dirige todos os olhares para os prognósticos sobre o aumento do produto bruto e

¹² Doutorando em Administração pelo Centro de Pesquisas e Estudos em Administração da Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas da Universidade Federal de Minas Gerais. Mestre em Desenvolvimento Social Estadual de Montes Claros (Unimontes). Coordenador do Curso de Administração das Faculdades Santo Agostinho e professor do Curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros. E-mail: reginaldo.m.macedo@gmail.com

¹³ Doutor e Mestre em Contabilidade pela Universidade de São Paulo. Professor-Pesquisador da USP/Fipecafi. Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Social e do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Estadual de Montes Claros.

¹⁴ Mestre em Administração pela FEAD/MG. Professor dos Cursos de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros e Faculdades Santo Agostinho.

¹⁵ Engenheiro Ambiental pelas Faculdades Santo Agostinho.

o produto bruto per capita”. De forma contrário, entretanto, pesquisas da Organização das Nações Unidas desconstruem o argumento de que o desenvolvimento econômico é suficiente para garantir a melhoria das condições sociais gerais de uma determinada população, conforme demonstrado em Sen (2010). Em resumo, “[...] o crescimento só não basta, ele é necessário, mas não suficiente [...]”. (KLISKBERG, 2003, p. 22-24)

De forma semelhante, o desenvolvimento econômico obviamente “pode ser muito importante como um meio de expandir as liberdades desfrutadas pelos membros da sociedade”, mas a liberdade conseguida pelo almejado desenvolvimento somente torna-se viável quando as principais fontes de privação são combatidas, quais sejam: “a pobreza e tirania, carência de oportunidades econômicas e destituição social sistemática, negligência dos serviços públicos e intolerância ou interferência excessiva de Estados repressivos”. (SEN, 2010, p. 16-17)

Nas últimas décadas, aumentaram [...] em quantidade e qualidade, os estudos sobre as relações entre a saúde das populações, as desigualdades nas condições de vida e o grau de desenvolvimento da trama de vínculos e associações entre indivíduos e grupos. Estes estudos permitem constatar que, uma vez superado determinado limite de crescimento de um país, um crescimento adicional de riqueza não se traduz em melhorias significativas das condições de saúde. A partir desse nível, o fator mais importante para explicar a situação geral da saúde de um país não é a sua riqueza total, mas a maneira como ela se distribui [...] Em outras palavras, a desigualdade na distribuição de renda não é prejudicial à saúde somente dos grupos mais pobres, mas é também prejudicial para a saúde da sociedade em seu conjunto. (COMISSÃO NACIONAL SOBRE DETERMINANTES SOCIAIS DA SAÚDE, CNDSS, 2008, p. 186-187)

Sen (2010) desenvolve análise¹⁶ acerca dos impactos e relações existentes entre pobreza e desigualdade e renda e mortalidade utilizando como critério a variação das taxas de sobrevivência para indivíduos residentes nos Estados Unidos (homens e mulheres, brancos e negros), no estado de Kerala (Índia) e na China em função da idade. A probabilidade de sobrevivência do americano branco (87%) é consideravelmente maior que a do americano negro (66%), a qual é inferior ao indiano do Kerala (71%) e ao chinês (74%).

O autor conclui que outros determinantes, mais impactantes que a própria renda, afetam a evolução dos percentuais de sobrevivência ao longo do tempo. A discussão apresentada reflete a situação dos negros americanos não somente em termos de privação de liberdade relativa, como também absoluta, tendo-se em vista que:

[...] o fato não é apenas que os negros americanos sofrem uma privação *relativa* em termos de renda *per capita* em contraste com os americanos brancos, mas também que eles apresentam uma privação *absoluta* maior do que a dos indianos de Kerala, que têm baixa renda (tanto homens quanto mulheres), e que os chineses (no caso dos homens), no aspecto de viver até idades mais avançadas. As influências causais desses contrastes (entre os padrões de vida julgados segundo a renda *per capita* e os julgados segundo o potencial para sobreviver até idades mais avançadas) incluem disposições sociais e comunitárias como cobertura médica, serviços de saúde públicos, educação escolar, lei e ordem, prevalência da violência etc. (SEN, 2010, p. 38-39)

De forma, também, expressiva, Sen (2010) apresenta a diferença entre os percentuais de sobrevivência das mulheres, conforme se pode observar na Figura 02, em que as mulheres negras americanas apresentam níveis de sobrevivência inferiores (78%) aos de suas compatriotas brancas (91%), e, inferiores, inclusive, aos das mulheres indianas do Estado de Kerala (79%) e pouco acima dos níveis de sobrevivências das mulheres chinesas (77%).

A Figura 01 apresenta as duas variáveis centrais na análise de Amartya Sen, quais sejam, o Produto Nacional Bruto (PNB) per capita (em dólares americanos) e a Expectativa de Vida ao Nascer (em anos); conforme Sen (2010) é de se supor que a expectativa de vida ao nascer esteja intrinsecamente ligada e possa ser plenamente explicada pelas variações do PNB per capita. Entretanto, tal correlação não pode ser percebida

¹⁶ Esta pesquisa encontra-se referenciada também em Kliksberg (2003).

ao se avaliar os dados, por exemplo, do Estado de Kerala (Índia), China e Sri Lanka, os quais apresentam baixos indicadores de PNB per capita, mas indicadores de expectativa de vida ao nascer superiores a 70 anos, assim como (em situação diametralmente oposta) do Gabão com expressivo PNB per capita, com expectativa de vida pouco superior a 50 anos.

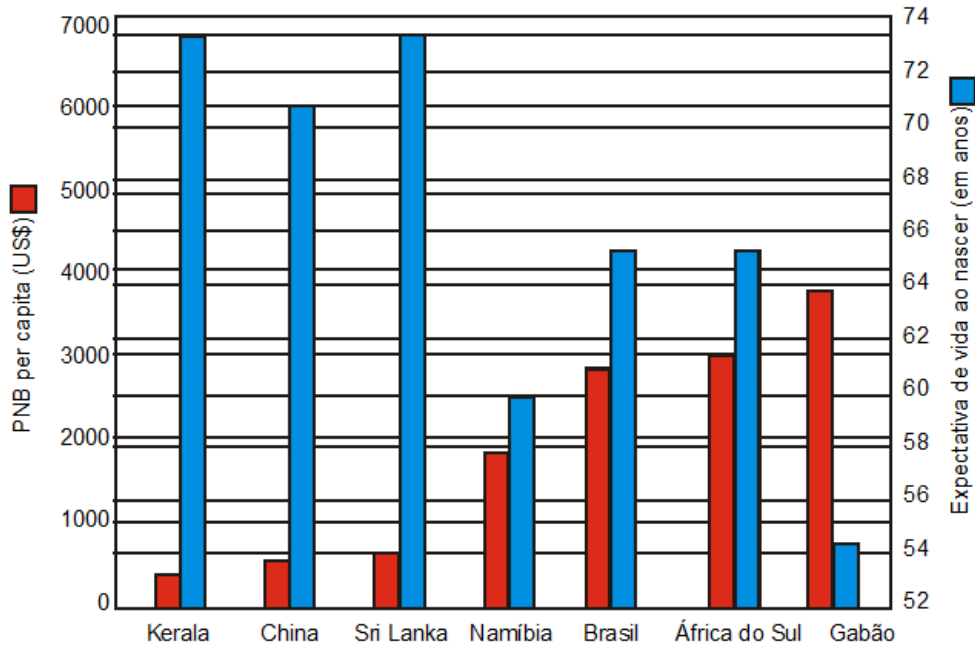


Figura 01 – Produto Nacional Bruto (PNB) *per capita* (em dólares) e expectativa de vida ao nascer, 1994

Fonte: Extraído de Sen (2010, p. 69)

Segundo a análise proposta por Sen (2010), as oportunidades sociais são constituintes centrais para o desenvolvimento social, dentre as quais podem ser destacadas as políticas de monitoramento e controle epidemiológico, serviços de saúde eficazes e eficientes e melhor gerenciamento das condições educacionais.

Em termos históricos, as interações entre a saúde e o desenvolvimento social, assim como entre a saúde e seus determinantes sociais, passaram a ocupar posição nos debates científicos e na formulação e análise de políticas públicas, em caráter preliminar, a partir da Conferência de Alma-Ata sobre Cuidados Primários, e, de forma mais contundente e estruturada, a partir das Conferências Internacionais de Promoção da Saúde, em especial, da Primeira, Terceira e Quarta Conferências. (OMS, 1978, 1986, 1991, 1997)

Como ação concreta para o estabelecimento de campo de compreensão dos determinantes sociais da saúde instituiu-se, em 2005, no âmbito da Organização Mundial de Saúde, a Comissão Sobre de Determinantes Sociais (CSDH-OMS), a qual se constituiu “em fórum estratégico mundial formado por lideranças políticas, científicas e da sociedade civil organizada” (CNDSS, 2008, p. 187) com o objetivo de promover “[...] uma tomada de consciência sobre a importância dos determinantes sociais na situação de saúde de indivíduos e populações e sobre a necessidade do combate às iniquidades em saúde por eles geradas”.

O Brasil foi o primeiro país a constituir sua comissão, em 2006, (CNDSS, 2008, p. 17), tendo como objetivos:

gerar informações e conhecimentos sobre os determinantes sociais da saúde [...]; contribuir para a formulação de políticas que promovam a equidade em saúde; e mobilizar diferentes instâncias do governo e da sociedade civil sobre este tema.

A fim de garantir o alcance destes objetivos, a CNDSS estabeleceu três compromissos, quais sejam, com a equidade, com a evidência e com a ação.

Em relação à equidade, o Brasil encontra-se entre os países de maior iniquidade em saúde, as quais “são produto de grandes desigualdades entre os diversos estratos sociais e econômicos da população brasileira” (CNDSS, 2008, p. 18). A equidade é medida de justiça e redução das privações.

As precárias condições de vida e saúde de amplos setores da população brasileira são privações de liberdade que limitam sua capacidade de optar entre diferentes alternativas, de ter voz frente às instituições do Estado e da sociedade e de ter maior participação na vida social. (CNDSS, 2008, p. 18)

O compromisso da CNDSS com a equidade encontra-se fundamentado no entendimento de Amartya Sen (CNDSS, 2008) o qual entende que “[...] as liberdades dependem de outros determinantes, como as disposições sociais e econômicas (por exemplo, os serviços de educação e saúde [...])”. (SEN, 2010, p. 16)

O estudo sistemático e científico dos determinantes da saúde permite mensurar o impacto e o comportamento dos fatores desencadeantes das iniquidades do sistema de saúde, assim “como e onde devem incidir as intervenções para combatê-las e que resultados podem ser esperados em termos de efetividade e eficiência” (CNDSS, 2010, p. 18), o que, por si só, justifica a evidência como compromisso básico.

O compromisso com a ação encontra-se fundamentado na produção de evidências e “numa ampla base de sustentação política, produto da conscientização e mobilização de diversos setores da sociedade”. (CNDSS, 2010, p. 19)

A CNDSS optou pelo modelo Dahlgren/Whitehead por “sua simplicidade, por sua fácil compreensão para vários tipos de público e pela clara visualização dos diversos DSS” (CNDSS, 2010, p. 21). Conforme se pode visualizar na Figura 02, o modelo está disposto em camadas, com os indivíduos posicionados no centro, de onde partem os determinantes mais individuais, ou “proximais”, passando pelos determinantes de nível médio, ou “intermediários”, direcionando-se para a parte externa em que os determinantes tornam-se mais coletivos, ou macro-determinantes, também conhecidos como “distais” (CNDSS, 2008, p. 146). Na camada mais interna estão as “características mais individuais de idade, sexo e fatores genéticos”. Na próxima camada, “aparecem o comportamento e o estilo de vida” que não são escolhas unicamente individuais, mas sofrem a influência, em certo nível, dos relacionamentos interpessoais. A camada seguinte destaca as redes comunitárias e de apoio e “expressa o nível de coesão social, que é de fundamental importância para a saúde da sociedade como um todo”. O penúltimo nível apresenta os determinantes relacionados às condições de vida (alimentação, educação, ambiente de trabalho ou de desemprego, condições sanitárias e de habitação e serviços sociais de saúde). Por fim, no último nível, encontram-se “os macrodeterminantes que possuem grande influência sobre as demais camadas”, relacionados às condições socioeconômicas, culturais e ambientes, em geral. (CNDSS, 2008, p. 20)



Figura 02 – Modelo Dahlgren/Whitehead sobre Determinantes Sociais da Saúde

Fonte: Extraído de CNDSS (2008, p. 21)

“As intervenções sobre os DSS, com o objetivo de promover a equidade, devem contemplar os diversos níveis assinalados no modelo de Dahlgren e Whitehead” (CNDSS, 2008, p. 146), isto é, as políticas públicas sociais e econômicas devem abranger os determinantes proximais, os intermediários e os distais, conforme se pode visualizar no Quadro 01.

Quadro 01 – As relações entre os determinantes sociais e as políticas de intervenção

Determinantes	Exemplos de Políticas
Distais	Políticas macroeconômicas e de mercado de trabalho, de proteção ambiental e de promoção de uma cultura de paz e solidariedade que visem a promover um desenvolvimento sustentável, reduzindo as desigualdades sociais e econômicas, as violências a degradação ambiental e seus efeitos sobre a sociedade.
Intermediários	Políticas que assegurem a melhoria das condições de vida da população, garantindo a todos o acesso à água limpa, esgoto, habitação adequada, ambientes de trabalho saudáveis, serviços de saúde e de educação de qualidade, superando abordagens setoriais fragmentadas e promovendo uma ação planejada e integrada dos diversos níveis da administração pública.
Proximais	<p>Políticas que favoreçam ações de promoção da saúde, buscando estreitar relações de solidariedade e confiança, construir redes de apoio e fortalecer a organização e participação das pessoas e das comunidades em ações coletivas para melhoria de suas condições de saúde e bem-estar, especialmente dos grupos sociais vulneráveis.</p> <p>Políticas que favoreçam mudanças de comportamento para a redução de riscos e aumento da qualidade de vida, mediante programas educativos, comunicação social, acesso facilitado a alimentos saudáveis, criação de espaços públicos para a prática de esportes e exercícios físicos, bem como a proibição à propaganda do tabaco e do álcool em todas as suas formas.</p>

Fonte: Adaptado de CNDSS (2008, p. 146)

No que se refere ao estabelecimento de relações entre os determinantes sociais da saúde e sua aplicação para melhoria do processo de formulação e gerenciamento de políticas públicas várias pesquisas podem ser citadas, dentre as quais, Goldbaum *et al.* (2005) cujo objetivo foi determinar os impactos da implantação das unidades do Programa de Saúde da Família nas causas de internação hospitalar da população atendida; Novaes, Braga e Schout (2006) com objetivo de estabelecer o perfil demográfico e de utilização de serviços de saúde para usuários e não-usuários do Sistema Único de Saúde; Buss e Pelegrini Filho (2007) que buscam analisar o conceito de saúde e seus determinantes sociais; Chiaravalloti Neto (2007) que analisou o programa de Controle de Dengue em São José do Rio Preto, São Paulo, com foco na atuação dos agentes comunitários de saúde e a adesão da população; Mendoza-Sassi e Beria (2007) que investigaram as diferenças na morbidade entre os gêneros na região Sul do Brasil; e Pinheiro, Ferla e Silva Júnior (2007) os quais estudaram o princípio da integralidade no atendimento à saúde da população.

O Índice de Desempenho do Sistema Único de Saúde (IDSUS) é um indicador sintético disponibilizado pelo Ministério da Saúde em 2012 com objetivo de apresentar e analisar os resultados dos sistemas locais de saúde municipais com base em indicadores de acesso (com peso final de 71,25%) e efetividade (com peso final de 28,75%), de forma contextualizada, levando em consideração as especificidades dos municípios analisados e respectivas estruturas e capacidades de operacionalização das políticas públicas de saúde. (BRASIL, 2012)

Para categorização dos municípios brasileiros foram estabelecidos três índices de referência, quais sejam, o Índice de Desenvolvimento Econômico (IDSE), o Índice de Condições de Saúde (ICS) e o Índice de Estrutura do Sistema de Saúde do Município (IESSM) a partir dos quais os municípios foram distribuídos em seis grupos conhecidos como Grupos Homogêneos, sendo os Grupos Homogêneos 1 e 2 os que apresentam os municípios com melhores indicadores estruturais. (BRASIL, 2012)

A mensuração do acesso (potencial ou obtido) é realizada a partir da análise de um conjunto de três índices, a saber, Índice de Acesso Potencial ou Obtido na Atenção Básica (com peso de 31,6%), Índice de Acesso Potencial ou Obtido na Atenção Ambulatorial e Hospitalar de Média Complexidade (com peso de 43,6%) e Índice de Acesso Potencial ou Obtido na Atenção Ambulatorial e Hospitalar de Alta Complexidade e Referência da Média e Alta Complexidade e Urgência e Emergência (com peso de 24,8%). Em contrapartida, a mensuração da efetividade das políticas públicas de saúde fundamenta-se em dois índices, a saber: Índice de Efetividade da Atenção Básica (com peso de 21,8%) e Índice de Efetividade da Atenção Hospitalar de Média e Alta Complexidade e Urgência e Emergência (com peso de 78,2%). Foram utilizados 12 (doze) índices e indicadores para a formação dos Grupos Homogêneos e 24 (vinte e quatro) para mensuração do desempenho final dos municípios em termos de políticas públicas de saúde. (BRASIL, 2012)

Os municípios pesquisados pertencem ao Grupo Homogêneo 2 do Estado de Minas Gerais do

Índice de Desempenho do Sistema Único de Saúde (IDSUS) calculado e disponibilizado pelo Ministério da Saúde, quais sejam, em ordem alfabética, Barbacena (BN), Betim (BT), Contagem (CT), Divinópolis (DV), Governador Valadares (GV), Ipatinga (IP), Montes Claros (MC), Muriaé (MR), Passos (PS), Pouso Alegre (PA), Uberaba (UB) e Varginha (VG) (BRASIL, 2012). A adoção destes municípios para a análise comparada justifica-se pelo fato de poderem ser considerados afins, conforme se pode verificar pela metodologia de agrupamento utilizado pelo IDSUS.

O modelo avaliativo do IDSUS conta, também com um bloco de caracterização, segundo a homogeneidade dos municípios brasileiros, que foram agrupados em relação às semelhanças socioeconômicas, do perfil de mortalidade infantil e da estrutura do sistema de saúde existente no território municipal. Esse bloco tem por objetivo fazer uma breve contextualização do desempenho encontrado no “SUS que atende os residentes de cada município brasileiro”, portanto um recurso de análise dos resultados, não sendo utilizado para avaliar ou pontuar o desempenho do SUS. (BRASIL, 2012)

Considerando o modelo de Dalgreen e Whitehead (CNDSS, 2008), este artigo tem por objetivo analisar indicadores populacionais e sociais nos municípios mineiros do Grupo Homogêneo 2 do Índice de Desempenho do Sistema Único de Saúde (IDSUS), tendo sido estabelecidos os seguintes objetivos específicos, quais sejam:

- a. analisar a estrutura populacional dos municípios pesquisados, considerando as distribuições por sexo e faixa etária, a partir dos dados do Censo 2010;
- b. analisar a variação populacional dos municípios no período de 2002 a 2010;
- c. analisar indicadores de acesso à infraestrutura básica nos municípios pesquisados, no período de 2002 a 2010, considerando os serviços públicos de coleta de lixo, iluminação pública, pavimentação, adequabilidade da moradia, abastecimento de água por rede pública, número de banheiros e cobertura do esgotamento sanitário, a partir dos dados dos Censos 1991, 2000 e 2010;
- d. analisar a variação dos indicadores sociais referentes à taxa de desemprego para a população com idade acima de 16 anos, de trabalho infantil (10 a 15 anos), analfabetismo, Índice de Gini, a partir dos dados dos Censos 1991, 2000 e 2010; e
- e. analisar a variação da renda média domiciliar, a partir dos dados dos Censos 1991, 2000 e 2010.

A seleção dos indicadores sociais e populacionais supracitados justifica-se por estarem intrinsecamente ligados ao modelo de Dalgreen e Whitehead (CNDSS, 2008) para os determinantes sociais da saúde.

METODOLOGIA

A presente pesquisa é de abordagem quantitativa, descritiva e de base documental. A pesquisa de abordagem quantitativa busca descrever ou explicar os fenômenos a partir do estabelecimento de mensurações (MARTINS; THEÓPHILO, 2009), ao passo que a pesquisa de cunho descritivo visa à descrição de variáveis, estabelecimento de relação entre variáveis ou a determinação de relação causal entre variáveis a partir do estudo detalhado de tais variáveis seja em caráter pontual ou temporalmente definido. Assim denominam-se estudos transversais os que constituem a maioria dos estudos realizados e prestam-se à análise pontual dos aspectos considerados relevantes em determinado assunto sem o intuito de acompanhar de forma de sistemática a evolução de suas características, tendo-se em vista que “os dados são coletados em um único ponto do tempo e sintetizados estatisticamente” (HAIR JUNIOR *et al.*, 2005, p. 87), diferentemente dos estudos longitudinais, os quais são realizados de forma estruturada ao longo do tempo e na maioria das vezes sem interrupção ou em intervalos regulares. (CALNAN, 2011, p. 148)

Segundo Martins e Theóphilo (2009), a pesquisa documental fundamenta-se na coleta e análise de dados a partir de documentos dos mais variados formatos e perfis, englobando fontes de dados, informações e evidências os quais podem ser estar sob forma escrita ou outras. A pesquisa documental guarda certa similaridade com a pesquisa bibliográfica sendo que a principal diferença está na natureza das fontes,

uma vez que a segunda “utiliza fontes secundárias, isto é, materiais transcritos de livros, jornais, artigos, etc.”, enquanto a primeira “emprega fontes primárias, assim considerados os materiais compilados pelo próprio autor do trabalho, que ainda não foram objeto de análise, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os propósitos da pesquisa”. (MARTINS; THEÓPHILO, 2009, p. 55)

As medidas de tendência central e de dispersão podem ser significativamente afetadas por valores extremos no conjunto de dados analisados (HAIR JUNIOR *et al.*, 2005; MARTINS; THEÓPHILO, 2009). De acordo com Hair Junior *et al.* (2005, p. 275), um ponto extremo é “um respondente (observação) que tem um ou mais valores distintamente diferentes dos valores dos outros respondentes [...] podem ter impacto sobre a validade das descobertas do pesquisador e, portanto, devem ser identificados e tratados.”

A identificação dos pontos extremos realizou-se a partir da mensuração e análise do CV de cada série de dados; coeficientes de variação de *Pearson* superiores a 70% ensejaram a análise da série de dados em busca da existência de pontos extremos. A análise dos pontos extremos identificados nos dados analisados ocorreu a partir do impacto dos mesmos sobre a curva ou reta de tendência que melhor descrevia o referido conjunto de dados; apenas os pontos extremos que impactaram de forma substantiva no coeficiente de ajustamento R^2 da curva ou reta de tendência foram tratados. Neste trabalho, a abordagem de tratamento utilizada foi a eliminação dos pontos extremos em consonância, conforme indicado por Hair Junior *et al.* (2005, p. 279), para os quais ao se encontrar pontos extremos em determinada série de dados, as duas principais estratégias são a eliminação e a conservação, sendo a eliminação “a abordagem mais conservadora [...] para evitar distorção ou má representação das descobertas”.

Sendo a média aritmética a medida de tendência central mais utilizada, seu uso necessita de cuidados, principalmente, ao se analisar conjuntos de dados com significativa dispersão. Assim, torna-se necessário utilizar medidas auxiliares que validem as medidas de tendência central, apresentando sua variabilidade (CASTANHEIRA, 2010). O Desvio Padrão é a medida de dispersão mais utilizada (CASTANHEIRA, 2010), sendo representado pela raiz quadrada da variância S^2 que, por sua vez, representa “a soma dos quadrados dos desvios em relação à média” (MARTINS; THEÓPHILO, 2009, p. 114). (Fórmula 1)

$$S = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2 \cdot f_i}{N}} \quad \text{Fórmula 1:}$$

Ainda segundo, Martins e Theóphilo (2009), o Coeficiente de Variação de *Pearson* é uma medida relativa de dispersão, diferentemente da amplitude total, da variância e do desvio padrão e pode ser expresso pela Fórmula 2.

$$CV = \frac{S}{\bar{x}} \times 100 \quad \text{Fórmula 2:}$$

O Coeficiente de Variação de *Pearson* pode ser analisado empiricamente, conforme apresentado no Quadro 02.

Quadro 02: Análise do coeficiente de variação de *Pearson*

Situação	Análise
CV < 15%	Tem-se baixa dispersão
15% < CV < 30%	Tem-se média dispersão
CV ≥ 30%	Tem-se alta dispersão

Fonte: Adaptado de Martins e Theóphilo (2009, p. 116)

Com intuito de determinar a existência de relações entre as variáveis analisadas neste estudo utilizou-se o Coeficiente de Correlação Linear de *Pearson*, também conhecido como coeficiente de *Pearson* que mede “a força de uma relação linear entre duas variáveis intervalares” (MARTINS; THEÓPHILO, 2009, p. 130). Valores próximos de 1 (um) e -1 (um negativo) demonstram correlação forte, respectivamente, positiva e negativa, ao passo que valores próximos de 0 (zero) apontam ausência de correlação linear entre as variáveis (MARTINS; THEÓPHILO, 2009; HAIR JUNIOR *et al.*, 2005). Correlações positivas indicam que as variáveis analisadas variam de forma direta, ao passo que correlações negativas pontuam comportamentos inversos entre as variáveis (CASTANHEIRA, 2010). O coeficiente de *Pearson* está indicado pela Fórmula 3:

$$r = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2 \sum (y - \bar{y})^2}}$$

Fórmula 3:

Para fins de análise do coeficiente de correlação de *Pearson* tomou-se por referência a categorização de Hair Junior *et al.* (2005) que apresentam a distribuição dos coeficientes de correlação e força de associação, conforme se pode observar no Quadro 03.

Quadro 03: Regras Práticas sobre o Valor do Coeficiente de Correlação de *Pearson*

Valor do Coeficiente de Correlação	Força de Associação
±0,91 a ± 1,0	Muito Forte
± 0,71 a ± 0,90	Alta
± 0,41 a ± 0,70	Moderada
± 0,21 a ± 0,40	Pequena mas definida
± 0,01 a ± 0,20	Leve, quase imperceptível

Fonte: Hair Junior *et al.* (2005, p. 312)**DESENVOLVIMENTO**

Considerando-se a classificação dos municípios pesquisados a partir da estruturação em classes populacionais crescentes com amplitude de 100.000 residentes, os municípios pesquisados dividem-se em quatro grupos, com maior prevalência para as faixas entre 100.001 e 200.000 e 200.001 e 300.000 habitantes. (ver Quadro 04)

Quadro 04: Distribuição dos municípios pesquisados por faixas populacionais

Residentes	Número	Municípios
até 100.000	-	-
100.001 a 200.000	5	Barbacena, Muriaé, Passos, Pouso Alegre, Varginha
200.001 a 300.000	4	Divinópolis, Governador Valadares, Ipatinga, Uberaba
300.001 a 400.000	2	Betim, Montes Claros
400.001 a 500.000	-	-
500.001 a 600.000	-	-
acima de 600.000	1	Contagem

Fonte: IBGE (2010)

O Gráfico 01 apresenta a evolução das populações dos municípios pesquisados, no período de 2002 a 2010, sendo que Pouso Alegre (16,60%), Montes Claros (13,48%), Uberaba (13,21%) e Betim (12,78%), apresentaram os maiores percentuais de evolução, ao passo que Governador Valadares (5,21%), Passos (6,44%) e Muriaé (6,78%) registraram as menores evoluções. A média de crescimento populacional no período foi de 10,01%.

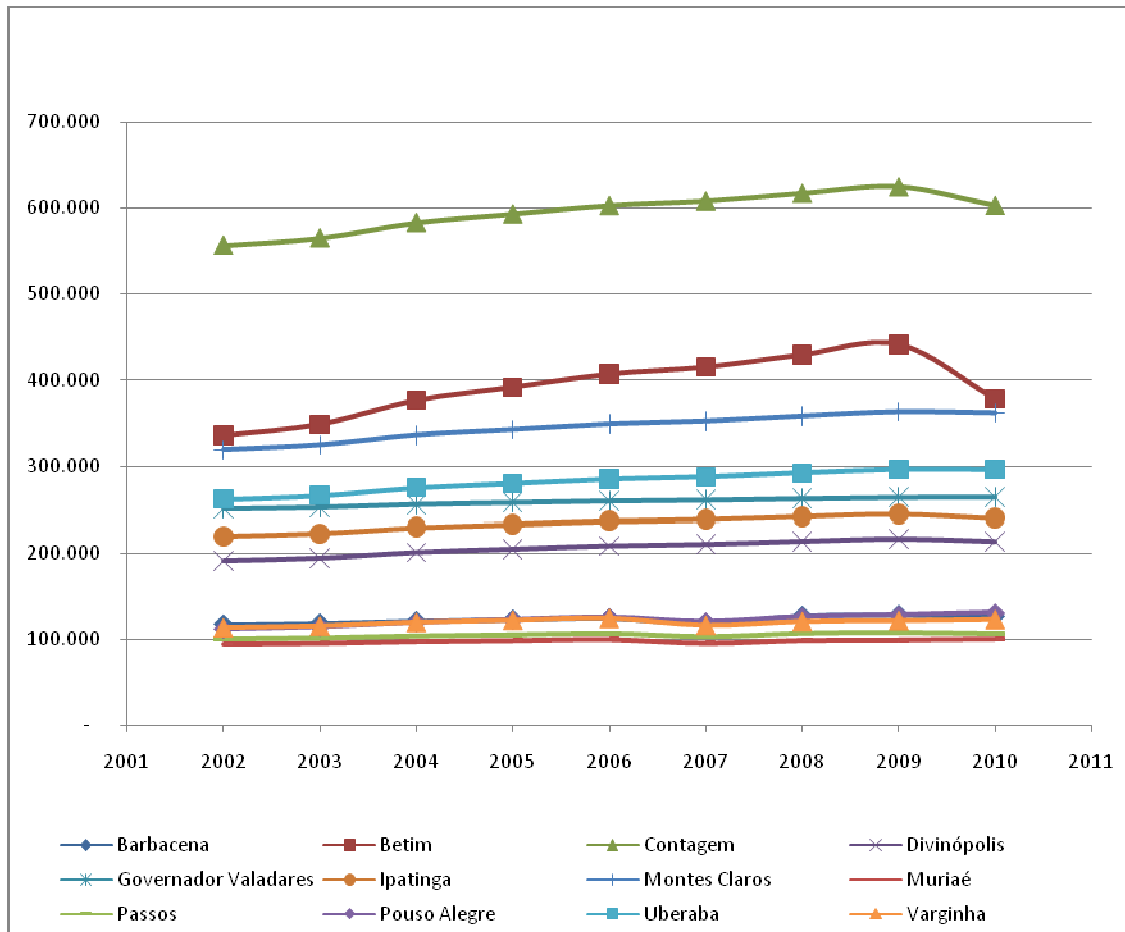


Gráfico 01: Evolução populacional dos municípios pesquisados no período de 2002 a 2010

Fonte: IBGE (2010)

O Gráfico 02 apresenta os crescimentos populacionais anuais percentuais dos municípios pesquisados no período de 2002 a 2010. É importante salientar que, em 2007, o IBGE realizou a Contagem da População¹⁷ e os ajustes da população recenseada em relação ao ano anterior (2006) ocasionaram as variações, em sua maioria, negativas, da população entre os anos de 2007 e 2006, embora variações positivas também tenham ocorrido, limitadas ao máximo de 1,99% em Betim. No ano de 2010, com a realização do censo populacional, novo ajuste foi realizado, com 8 municípios apresentando variações populacionais negativas em relação às populações estimadas para 2009. Entretanto, a evolução populacional de Betim deve ser destacada, uma vez que a variação percentual negativa de 14,41% supera a variação média dos demais municípios pesquisados (-0,55%), podendo indicar redução real da população daquele município entre 2007 e 2009, tendo-se em vista que houve crescimento populacional apontado em Betim, entre 2006 (último ano da estimativa anterior) e 2007 (ano da contagem populacional). (IBGE, 2010)

¹⁷ As contagens populacionais são realizadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), no meio do período inter-censos, normalmente cinco anos após a realização do último censo, visando o ajuste das estimativas de evolução populacional, garantindo maior adequação destes dados.

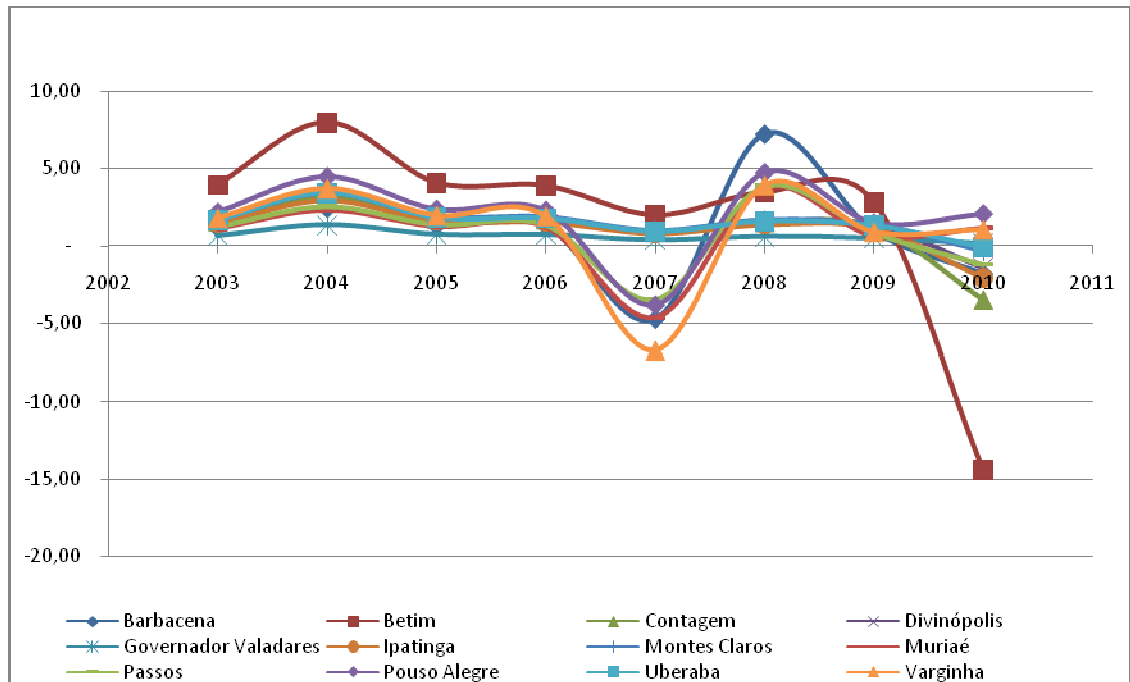


Gráfico 02: Evolução percentual da população nos municípios pesquisados

Fonte: IBGE (2010)

A distribuição percentual das populações dos municípios pesquisados é apresentada na Tabela 01 e sua análise permite perceber a concentração das populações na faixa etária dos 20 aos 29 anos com tendência de redução mais acentuada na faixa etária dos 50 aos 59 anos. É necessário salientar que a distribuição populacional por faixa etária nos municípios pesquisados, no período de 2002 a 2010, é bastante consistente¹⁸, uma vez que o coeficiente de correlação calculado foi superior a 0,97 em todas as avaliações realizadas.

Tabela 01: Distribuição percentual da população por faixa etária

Município	00-09	10-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70-79	80-++
Barbacena	12,3	16,4	16,6	15,2	15,0	11,9	7,1	3,8	1,8
Betim	14,7	18,3	18,5	16,4	13,7	9,9	4,9	2,5	1,1
Contagem	15,4	18,7	19,3	16,9	13,4	9,1	4,2	2,1	0,8
Divinópolis	14,3	17,5	19,6	17,2	13,7	9,6	4,8	2,3	0,8
Governador Valadares	13,4	16,5	19,3	17,3	14,0	10,3	5,5	2,7	1,0
Ipatinga	12,8	16,1	18,7	16,9	14,4	10,8	5,9	3,0	1,2
Montes Claros	12,3	15,9	17,8	16,4	15,0	11,2	6,4	3,5	1,5
Muriaé	13,8	17,0	17,6	15,6	14,3	10,4	6,2	3,6	1,5
Passos	14,5	17,8	17,5	15,1	13,5	10,0	6,3	3,8	1,6
Pouso Alegre	13,9	17,2	18,2	15,5	13,3	10,8	6,1	3,4	1,5
Uberaba	13,6	16,8	19,2	16,0	13,6	11,3	5,5	2,9	1,2
Varginha	14,4	17,7	19,6	16,1	13,3	9,8	5,2	2,7	1,1

Fonte: IBGE (2010)

Em termos da distribuição da população por sexo, de acordo com o IBGE (2010), os municípios pesquisados apresentam prevalência da população feminina em relação à masculina nas faixas etárias a partir dos 30 a 39 anos, embora, de forma sistemática, ocorra preponderância da população masculina nas faixas etárias iniciais (0 a 9 anos e 10 a 19 anos). A prevalência da população feminina pode ser percebida analisando-se a Tabela 02, em que os dados foram destacados. Note-se que em todos os municípios pesquisados a

¹⁸ Neste trabalho, o termo “consistente” é utilizado para indicar a uniformidade ou padronização de comportamento dos dados analisados representadas por Coeficiente de Correlação de *Pearson* com alto grau de correlação.

população feminina é maior que a masculina (coluna População, ver Tabela 02). Analisando-se a distribuição populacional por sexo por faixa etária nos municípios pesquisados pode-se afirmar que a mesma também é bastante consistente, uma vez que os coeficientes de correlação calculados para a distribuições populacionais por sexo masculino e feminino foram superiores, respectivamente, a 0,97 e 0,95, em todas as análises e cruzamentos realizados.

Tabela 02 – População por sexo por faixa etária nos municípios pesquisados

Município	Sexo	Faixas Etárias									Pop.
		00-09	10-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70-79	80-++	
Barbacena	M	7.829	10.517	10.236	9.211	8.833	6.880	3.990	1.938	728	60.162
	F	7.645	10.250	10.683	9.995	10.056	8.118	4.959	2.899	1.517	66.122
Betim	M	29.550	35.829	36.072	31.535	24.542	16.818	7.522	3.332	1.152	186.352
	F	28.633	35.026	36.958	32.489	26.246	17.676	8.318	4.431	1.960	191.737
Contagem	M	40.749	49.790	57.943	51.049	40.284	28.942	15.118	6.835	2.088	292.798
	F	39.905	49.554	58.640	53.140	44.410	33.274	18.289	9.410	4.022	310.644
Divinópolis	M	13.304	17.313	19.034	17.103	15.167	11.370	6.237	3.172	1.128	103.828
	F	12.956	16.621	18.905	17.820	16.814	12.488	7.386	4.224	1.974	109.188
Governador Valadares	M	19.348	23.272	22.344	18.662	16.602	11.962	7.195	4.239	1.613	125.237
	F	18.821	23.548	23.788	21.134	19.010	14.418	9.347	5.750	2.636	138.452
Ipatinga	M	16.552	20.254	22.664	18.348	14.909	13.116	6.231	3.027	1.108	116.209
	F	15.898	20.022	23.248	19.973	17.726	13.904	6.874	3.929	1.685	123.259
Montes Claros	M	27.021	32.651	35.107	28.057	21.753	15.230	8.726	4.203	1.501	174.249
	F	26.369	33.045	37.676	30.491	24.250	17.236	10.333	5.620	2.646	187.666
Muriaé	M	6.543	7.985	8.801	7.397	6.771	5.436	3.192	1.837	795	48.757
	F	6.380	8.134	9.037	7.815	7.469	5.977	3.658	2.275	1.263	52.008
Passos	M	7.173	9.006	9.054	7.998	7.456	5.771	3.552	1.852	706	52.568
	F	6.759	8.699	8.982	8.285	7.692	6.204	3.872	2.179	1.050	53.722
Pouso Alegre	M	8.620	10.944	12.085	10.380	9.065	6.956	3.749	1.920	800	64.519
	F	8.284	10.667	11.654	10.587	9.652	7.445	4.274	2.385	1.148	66.096
Uberaba	M	18.564	23.323	27.579	23.125	20.017	15.833	9.053	4.991	1.976	144.461
	F	17.812	22.328	26.645	23.518	22.056	17.823	11.246	6.785	3.314	151.527
Varginha	M	7.909	10.078	10.985	9.791	8.444	6.882	3.517	1.690	661	59.957
	F	8.007	9.935	11.146	10.319	8.925	7.428	3.944	2.240	1.180	63.124

Fonte: IBGE (2010)

A Tabela 03 apresenta a constituição populacional percentual das populações dos municípios pesquisados. Pode-se perceber que nas faixas etárias iniciais, os percentuais relativos às populações masculina e feminina encontram-se bastante próximos; entretanto, com o envelhecimento da população a população masculina diminui consideravelmente, atingindo, nas faixas etárias superiores a 80 anos a proporção de, aproximadamente, 1 homem para cada 2 mulheres.

Tabela 03 – Distribuição percentual da população por sexo por faixa etária nos municípios pesquisados

Município	Sexo	Faixas Etárias								
		00-09	10-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70-79	80-++
Barbacena	M	50,6	50,6	48,9	48,0	46,8	45,9	44,6	40,1	32,4
	F	49,4	49,4	51,1	52,0	53,2	54,1	55,4	59,9	67,6
Betim	M	50,8	50,6	49,4	49,3	48,3	48,8	47,5	42,9	37,0
	F	49,2	49,4	50,6	50,7	51,7	51,2	52,5	57,1	63,0
Contagem	M	50,5	50,1	49,7	49,0	47,6	46,5	45,3	42,1	34,2
	F	49,5	49,9	50,3	51,0	52,4	53,5	54,7	57,9	65,8
Divinópolis	M	50,7	51,0	50,2	49,0	47,4	47,7	45,8	42,9	36,4
	F	49,3	49,0	49,8	51,0	52,6	52,3	54,2	57,1	63,6
Governador	M	50,7	49,7	48,4	46,9	46,6	45,3	43,5	42,4	38,0

Valadares	F	49,3	50,3	51,6	53,1	53,4	54,7	56,5	57,6	62,0
Ipatinga	M	51,0	50,3	49,4	47,9	45,7	48,5	47,5	43,5	39,7
	F	49,0	49,7	50,6	52,1	54,3	51,5	52,5	56,5	60,3
Montes Claros	M	50,6	49,7	48,2	47,9	47,3	46,9	45,8	42,8	36,2
	F	49,4	50,3	51,8	52,1	52,7	53,1	54,2	57,2	63,8
Muriaé	M	50,6	49,5	49,3	48,6	47,5	47,6	46,6	44,7	38,6
	F	49,4	50,5	50,7	51,4	52,5	52,4	53,4	55,3	61,4
Passos	M	51,5	50,9	50,2	49,1	49,2	48,2	47,8	45,9	40,2
	F	48,5	49,1	49,8	50,9	50,8	51,8	52,2	54,1	59,8
Pouso Alegre	M	51,0	50,6	50,9	49,5	48,4	48,3	46,7	44,6	41,1
	F	49,0	49,4	49,1	50,5	51,6	51,7	53,3	55,4	58,9
Uberaba	M	51,0	51,1	50,9	49,6	47,6	47,0	44,6	42,4	37,4
	F	49,0	48,9	49,1	50,4	52,4	53,0	55,4	57,6	62,6
Varginha	M	49,7	50,4	49,6	48,7	48,6	48,1	47,1	43,0	35,9
	F	50,3	49,6	50,4	51,3	51,4	51,9	52,9	57,0	64,1

Fonte: IBGE (2010)

Em relação ao acesso à infraestrutura básica, de acordo com o IBGE (2010), os municípios apresentam resultados altamente satisfatórios quando se consideram indicadores médios de acesso às instalações sanitárias (99,89%), de coleta de lixo (99,29%) e iluminação pública (98,49%). Entretanto, os indicadores relativos à pavimentação (92,66%) e adequabilidade da moradia (93,11%) apresentam os piores desempenhos. Embora todos os municípios analisados tenham alcançado percentuais de cobertura de infraestrutura superiores a 90% (média geral de 96,54%), pode-se organiza-los em face do desempenho atingido, o que determina os municípios de Varginha (99,24%) e Barbacena (94,17%) como, respectivamente, o de melhor e o de pior desempenho; Betim (94,24%) e Montes Claros (94,56%) apresentam resultados próximos aos de Barbacena. É interessante ressaltar que Ipatinga apresentou o menor percentual de acesso ao abastecimento de água por rede pública (90,07%), cerca de 8,15 pontos percentuais abaixo da média dos demais municípios pesquisados. (ver Tabela 04)

Tabela 04: Acesso à infraestrutura básica nos municípios pesquisados

Município	% de Acesso							
	Coleta de Lixo	Iluminação Pública	Pavimentação	Moradia Adequada	Abast. Água Rede Pública	Nº Banheiros	Esg. Sanitário Público	Média
Barbacena	98,70	98,42	84,21	89,93	94,87	99,94	93,15	94,17
Betim	98,85	97,87	93,66	85,32	98,58	99,88	85,50	94,24
Contagem	99,56	98,23	94,79	90,28	99,47	99,94	89,04	95,90
Divinópolis	99,64	97,88	86,33	93,58	99,12	99,96	92,97	95,64
Governador Valadares	98,08	98,46	90,59	94,14	99,01	99,71	95,75	96,54
Ipatinga	99,76	98,57	98,28	87,84	90,07	99,91	97,74	96,02
Montes Claros	98,46	98,20	82,05	91,99	95,86	99,66	95,73	94,56
Muriaé	99,41	98,55	96,06	91,76	98,19	99,91	93,00	96,70
Passos	99,75	98,89	94,64	99,14	99,73	99,95	99,16	98,75
Pouso Alegre	99,64	99,26	94,41	96,44	98,33	99,94	97,34	97,91
Uberaba	99,80	98,80	98,27	97,93	98,50	99,93	98,63	98,84
Varginha	99,79	98,76	98,69	99,02	99,37	99,93	99,12	99,24
Média	99,29	98,49	92,66	93,11	97,59	99,89	94,76	96,54

Fonte: IBGE (2010)

O Gráfico 03 apresenta as coberturas percentuais por indicador de infraestrutura considerando os municípios que atingiram as maiores e menores coberturas. Montes Claros apresentou o pior desempenho ao se analisar o indicador de pavimentação, bem como no indicador que retrata a presença de instalações sanitárias (banheiros) nas residências. Note-se que não houve indicador de infraestrutura em que Montes Claros tenha atingido a melhor cobertura.

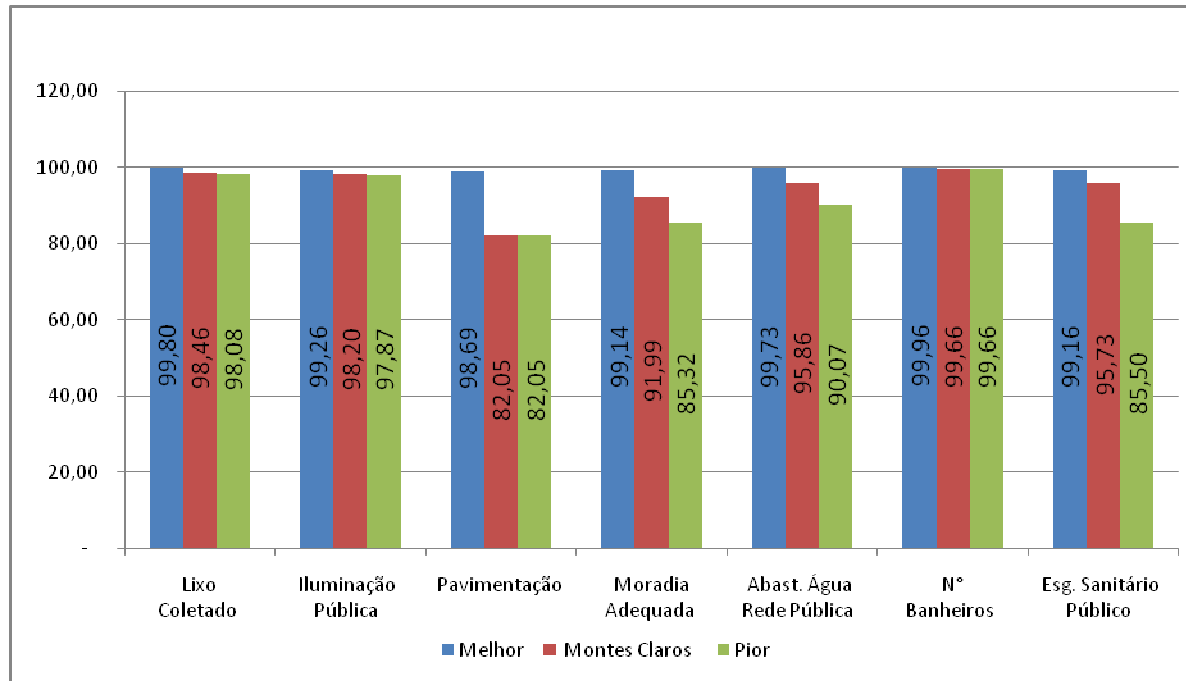


Gráfico 03: Infraestrutura (Melhor Cobertura, Montes Claros e Pior Cobertura)

Fonte: IBGE (2010)

A taxa de desemprego mensurada para a população com idade superior a 16 anos, segundo o IBGE (1991, 2000, 2010) apresentou o menor patamar no levantamento censitário de 1991 apresentando forte crescimento na pesquisa de 2000 e retornando a níveis intermediários no levantamento realizado em 2010¹⁹ (ver Tabela 05). Considerando-se a evolução da taxa de desemprego nos levantamentos censitários de 1991 e 2010, nenhum dos municípios analisados atingiu os níveis de 1991; Divinópolis comparativamente apresentou o menor crescimento da taxa de desemprego (4,37%), ao passo que Governador Valadares apresentou crescimento de 150,52% da taxa de desemprego no período analisado. Os resultados obtidos ao longo do período, considerando-se os anos de 1991, 2000 e 2010 são relativamente consistentes, uma vez que os coeficientes de correlação calculados são para os anos de 1991 e 2000 de 0,75, de 1991 para 2010 de 0,60 e de 2000 para 2010 de 0,75. O desempenho dos municípios em relação à taxa de desemprego no período (1991, 2000 e 2010) é bastante similar, conforme apontam os coeficientes de correlação mínimos de 0,88 (obtido comparando-se os resultados de Divinópolis e Barbacena) e 0,89 (obtido comparando-se os resultados de Divinópolis e Governador Valadares); as demais comparações considerando os municípios analisados apontaram coeficientes de correlação superiores a 0,92.

Tabela 05 – Taxa de Desemprego (em %) 16 anos ou mais por município

Município	Censo 1991	Censo 2000	Censo 2010
Barbacena	4,76	15,06	9,84
Betim	5,36	22,44	9,12
Contagem	5,22	18,62	7,26
Divinópolis	3,89	12,03	4,06
Governador Valadares	3,88	16,06	9,72
Ipatinga	4,49	18,13	9,18

¹⁹ Não se constitui objetivo deste trabalho aprofundar a análise macroeconômica com vistas a buscar explicações para este fenômeno, o que pode ser realizado em pesquisas posteriores com este intuito.

Montes Claros	4,69	17,92	9,75
Muriaé	3,63	12,30	5,41
Passos	1,97	12,45	4,92
Pouso Alegre	2,63	12,44	5,58
Uberaba	4,25	12,22	5,31
Varginha	2,76	12,75	6,62

Fonte: Censos Demográficos (IBGE, 1991, 2000, 2010)

No que se refere ao indicador de trabalho infantil, entre os levantamentos censitários analisados (1991, 2000 e 2010), à exceção de Governador Valadares, Ipatinga e Montes Claros que apresentaram crescimento entre 1991 e 2000, os demais municípios apresentaram redução neste indicador nos períodos analisados (ver Tabela 06). O município de Montes Claros apresentou redução de 47,49%, no período de 1991 a 2010, muito próximo da média geral de redução do indicador, situada em 47,82%. Os municípios com maior (-64,93%) e menor (-19,64%) reduções foram, respectivamente, Passos e Contagem.

Tabela 06 – Evolução do trabalho infantil (em %) (10 a 15 anos) por município

Município	Censo 1991	Censo 2000	Censo 2010
Barbacena	11,16	7,50	5,48
Betim	9,23	9,07	7,27
Contagem	9,28	8,68	7,46
Divinópolis	15,65	11,50	8,96
Governador Valadares	13,28	13,84	6,24
Ipatinga	8,23	10,18	4,58
Montes Claros	12,53	12,95	6,58
Muriaé	21,51	14,44	9,93
Passos	20,53	14,32	7,20
Pouso Alegre	17,06	11,38	6,86
Uberaba	15,86	10,57	7,66
Varginha	14,98	13,30	5,36

Fonte: Censos Demográficos (IBGE, 1991, 2000, 2010)

Em relação à taxa de analfabetismo, todos os municípios apresentaram reduções neste indicador, tanto de 1991 para 2000 quanto de 2000 para 2010 (ver Tabela 07), sendo Betim (-30,18%) o município que apresentou a maior redução e Barbacena (-20,36%) o que apresentou a menor redução. A média geral de redução foi de 24,44% no período. O comportamento do indicador nos municípios ao longo dos levantamentos censitários é altamente consistente, uma vez que considerados todos os cruzamentos e análises, os menores coeficientes de correlação calculados foram de 0,95. A evolução das taxas de analfabetismo nos levantamentos censitários apresenta altos graus de correlação, provavelmente em função de sua característica macroeconômica, sendo os coeficientes de correlação calculados para os censos de 1991 e 2000 de 0,91 e de 1991 e 2010, também 0,91; a correlação entre os levantamentos censitários de 2000 e 2010 é de 0,96.

Tabela 07 – Taxa de analfabetismo (em %) por município

Município	Censo 1991	Censo 2000	Censo 2010
Barbacena	9,90	7,70	5,00
Betim	14,10	8,00	4,80
Contagem	8,30	5,30	3,40
Divinópolis	8,90	5,50	3,70
Governador Valadares	15,30	9,50	7,20
Ipatinga	10,60	6,80	4,70
Montes Claros	14,80	9,20	6,20
Muriaé	16,10	11,10	7,50
Passos	11,90	8,50	5,30

Pouso Alegre	10,30	5,90	3,90
Uberaba	9,00	6,20	4,00
Varginha	9,20	6,90	4,20

Fonte: Censos Demográficos (IBGE, 1991, 2000, 2010)

A análise da evolução da renda média²⁰ domiciliar *per capita* por município considerando-se os levantamentos censitários de 1991, 2000 e 2010 permitiu apurar que houve evolução deste indicador em todos os municípios pesquisados (ver Tabela 08). O crescimento médio deste indicador foi de 140,92%, apresentando Barbacena a maior evolução (178,12%) e Governador Valadares a menor (98,56%); Montes Claros com 144,17% de evolução posicionou-se próximo à média geral (140,92%). Os valores referentes aos levantamentos censitários de 1991 e 2000 apresentam forte correlação (0,96), ao passo que entre 1991 e 2010, a correlação é de 0,77 e entre 2000 e 2010, a correlação é de 0,82. Considerando-se a evolução deste indicador ao longo dos levantamentos censitários, os coeficientes de correlação calculados são altos, tendo-se em vista que o menor coeficiente calculado foi de 0,87 (obtido na comparação entre Betim e Governador Valadares), enquanto os demais coeficientes posicionam-se sistematicamente acima de 0,92.

Tabela 08 – Renda média domiciliar *per capita* por município (em R\$)

Município	Censo 1991	Censo 2000	Censo 2010
Barbacena	298,53	559,14	830,27
Betim	242,68	400,72	646,15
Contagem	313,19	552,01	793,96
Divinópolis	323,58	643,67	853,21
Governador Valadares	330,48	608,44	656,20
Ipatinga	324,43	605,20	840,44
Montes Claros	262,42	482,86	640,75
Muriaé	277,61	491,55	742,06
Passos	358,95	610,36	786,69
Pouso Alegre	416,03	769,34	869,53
Uberaba	410,61	788,08	955,49
Varginha	448,14	752,21	894,06

Fonte: Censos Demográficos (IBGE, 1991, 2000, 2010)

Em relação ao Índice de Gini que mede a desigualdade social, a maior parte dos municípios analisados apresentou redução, sendo exceções Barbacena e Contagem com crescimentos de, respectivamente, 2,07% e 3,34% no período analisado (ver Tabela 09). No geral, entretanto, a redução foi de 8,04%, sendo Muriaé o município que apresentou a maior redução (16,01%). Novamente, há que se ressaltar que aumentos neste indicador devem ser considerados como crescimento da desigualdade social; assim o que se espera por meio de políticas públicas, e em específico, das políticas sociais é a redução deste indicador.

Tabela 09: Evolução do Índice de Gini

Município	Censo 1991	Censo 2000	Censo 2010
Barbacena	0,58	0,57	0,60
Betim	0,53	0,52	0,48
Contagem	0,48	0,50	0,50
Divinópolis	0,54	0,53	0,48
Governador Valadares	0,60	0,62	0,54

²⁰ Os valores referentes à renda média domiciliar *per capita* não foram corrigidos referindo-se aos dados históricos.

Ipatinga	0,55	0,56	0,52
Montes Claros	0,61	0,62	0,54
Muriaé	0,62	0,56	0,52
Passos	0,56	0,54	0,50
Pouso Alegre	0,53	0,57	0,49
Uberaba	0,54	0,57	0,51
Varginha	0,60	0,56	0,52

Fonte: Datasus (2012)

CONCLUSÕES

O objetivo geral deste trabalho foi analisar indicadores populacionais e sociais nos municípios mineiros do Grupo Homogêneo 2 do Índice de Desempenho do Sistema Único de Saúde (IDSUS).

Os municípios mineiros do Grupo Homogêneo 2 do IDSUS apresentam populações entre 100.000 e 400.000, com exceção de Contagem cuja população é superior a 600.000 residentes. A variação populacional destes municípios no período analisado foi de 10,01%, embora o caso de Betim mereça ser estudo mais a fundo, em vista da forte variação negativa no período. Ainda em termos populações, percebe-se a prevalência da população feminina, principalmente, nas faixas etárias mais altas e uma distribuição percentual mais acentuada nas faixas etárias entre 20 e 20 anos e 30 e 39 anos, no geral.

No que se refere à infraestrutura básica, os municípios de Barbacena, Betim e Montes Claros apresentam os piores indicadores, enquanto Varginha, Muriaé e Passos são os mais desenvolvidos nestes indicadores. O caso de Montes Claros no que se refere à pavimentação merece atenção, uma vez que é o pior dentre todos os indicadores analisados desta categoria.

A taxa de desemprego demonstrou forte consistência entre os municípios crescendo de 1991 para 2000 e diminuindo de 2000 para 2010, sem, contudo, retornar aos patamares anteriores, enquanto os indicadores de trabalho infantil e analfabetismo apresentaram forte tendência de redução e comportamento semelhante nos municípios analisados.

O Índice de Gini, que mede a desigualdade social nos municípios, enseja maior atenção dos formuladores e implementadores de políticas públicas em função de sua variação não ter sido contundente no período analisado.

Por fim, a renda média domiciliar per capita apresentou forte crescimento em todos os municípios no período analisado, o que pode estar relacionado à melhoria da conjuntura econômica, apesar dos episódios de crises.

Conclui-se, por todo exposto, que, apesar do que se costuma afirmar acerca da diferenciação entre os municípios mineiros, consideradas as diferenças regionais, a evolução dos indicadores sociais e populacionais é bastante consistente, culminando com a possibilidade de comparação entre os mesmos em estudos posteriores.

Sugere-se a realização de estudos a fim de identificar as causas das variações dos indicadores analisados, o que não contempla o escopo deste trabalho.

REFERÊNCIAS

BACHA, Edmar Lisboa; SCHWARTZMAN, Simon. Introdução. *In*: BACHA, Edmar Lisboa; SCHWARTZMAN, Simon (Org.). **Brasil: Uma Nova Agenda Social**. Rio de Janeiro: LTC, 2011.

BRASIL. Comissão Nacional Sobre Determinantes Sociais da Saúde (CNDSS). **As Causas das Iniquidades em Saúde no Brasil**. 22. ed. Rio de Janeiro: Fiocruz, 2008.

BRASIL. **Lei n. 8.080 de 19 de setembro de 1990**.

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/Mensagem_Veto/anterior_98/Vep680-L8080-90.pdf Dispõe sobre as condições para a promoção, proteção e recuperação da saúde, a organização e o funcionamento dos serviços correspondentes e dá outras providências. Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8080.htm. Acesso em: 24 set. 2010.

BRASIL. **Lei n. 8.142 de 28 de dezembro de 1990.**

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8689.htm Dispõe sobre a participação da comunidade na gestão do Sistema Único de Saúde (SUS) e sobre as transferências intergovernamentais de recursos financeiros na área da saúde e dá outras providências. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8142.htm. Acesso em: 24 set. 2010.

BRASIL. Ministério da Saúde. **Índice de Desempenho do Sistema Único de Saúde (SUS)**. Disponível em < http://portal.saude.gov.br/portal/saude/Gestor/visualizar_texto.cfm?idtxt=38675>. Acesso em 03 jul. 2012.

BUSS, Paulo Marchiori; PELLEGRINI FILHO, Alberto. **A saúde e seus determinantes sociais**. Physis, Rio de Janeiro, v. 17, n. 1, abr. 2007. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-73312007000100006&lng=pt&nrm=iso>. acessos em 08 abr. 2014.

CALNAN, Michael. Métodos de Levantamento Quantitativo na Pesquisa em Saúde. In: SAKS, Mike; ALLSOP, Judith (Org). **Pesquisa em Saúde: métodos qualitativos, quantitativos e mistos**. São Paulo: Roca, 2011.

CARVALHO, Antônio Ivo de; BUSS, Paulo Marchiori. Determinantes sociais na saúde, na doença e na intervenção. In: GIOVANELLA, Lígia *et al.* (Org). **Políticas e Sistema de Saúde no Brasil**. Rio de Janeiro: Fiocruz, 2008.

CASTANHEIRA, Néelson Pereira. **Estatística Aplicada a Todos os Níveis**. 5. ed. Curitiba, IBPEX, 2010.

CHIARAVALLOTI NETO, Francisco *et al.* **O Programa de Controle do Dengue em São José do Rio Preto**, São Paulo, Brasil: dificuldades para a atuação dos agentes e adesão da população. Cad. Saúde Pública, Rio de Janeiro, v. 23, n. 7, jul. 2007. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-311X2007000700017&lng=pt&nrm=iso>. acessos em 08 abr. 2014.

GOLDBAUM, Moisés *et al.* **Utilização de serviços de saúde em áreas cobertas pelo programa saúde da família (Qualis) no Município de São Paulo**. Rev. Saúde Pública, São Paulo, v. 39, n. 1, jan. 2005. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-89102005000100012&lng=pt&nrm=iso>. acessos em 10 abr. 2014.

HAIR JUNIOR, Joseph F. *et al.* **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

KLIKSBERG, Bernardo. **Falácias e Mitos do Desenvolvimento Social**. 2. ed. São Paulo: Cortez; Brasília, DF: UNESCO, 2003.

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MENDOZA-SASSI, Raúl A.; BERIA, Jorge U.. **Gender differences in self-reported morbidity: evidence from a population-based study in southern Brazil**. Cad. Saúde Pública, Rio de Janeiro, v. 23, n. 2, fev. 2007. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-311X2007000200010&lng=pt&nrm=iso>. acessos em 05 abr. 2014.

NOVAES, Hillegonda Maria Dutilh; BRAGA, Patrícia Emilia; SCHOUT, Denise. **Fatores associados à**

realização de exames preventivos para câncer nas mulheres brasileiras, PNAD 2003. Ciênc. saúde coletiva, Rio de Janeiro, v. 11, n. 4, dez. 2006. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-81232006000400023&lng=pt&nrm=iso>. acessos em 10 abr. 2014

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DA SAÚDE. **Ação sobre os Determinantes Sociais da Saúde: Aprendendo com Experiências Anteriores.** Disponível em <http://www.determinantes.fiocruz.br/pdf/texto/T4-1_Marmott-AÇÃO SOBRE OS DETERMINANTES SOCIAIS DA SAÚDE.pdf>. Acesso em: 30 abr. 2014.

_____. Conferência Internacional sobre Cuidados Primários à Saúde. **Carta de Alma-Ata/URSS.** Disponível em <<http://www.opas.org.br/promocao/uploadArq/Alma-Ata.pdf>>. Acesso em 12 mar. 2012.

_____. 1ª Conferência Internacional sobre Promoção da Saúde. **Carta de Ottawa/Canadá.** Disponível em <<http://www.opas.org.br/promocao/uploadArq/Ottawa.pdf>>. Acesso em 12 mar. 2012.

_____. 2ª Conferência Internacional sobre Promoção da Saúde. **Declaração de Adelaide/Austrália.** Disponível em <<http://www.opas.org.br/promocao/uploadArq/Adelaide.pdf>>. Acesso em 15 mar. 2012.

_____. 3ª Conferência Internacional sobre Promoção da Saúde. **Declaração de Sundsvall/Suécia.** Disponível em <<http://www.opas.org.br/promocao/uploadArq/Sundsvall.pdf>>. Acesso em 15 mar. 2012.

_____. 4ª Conferência Internacional sobre Promoção da Saúde. **Declaração de Jacarta/Indonésia.** Disponível em <<http://www.opas.org.br/promocao/uploadArq/Jacarta.pdf>>. Acesso em 15 mar. 2012.

_____. 5ª Conferência Internacional sobre Promoção da Saúde. **Declaração do México/México.** Disponível em <<http://www.opas.org.br/promocao/uploadArq/Mexico.pdf>>. Acesso em 15 mar. 2012.

_____. 6ª Conferência Internacional sobre Promoção da Saúde. **Carta de Bangkok/Tailândia.** Disponível em <<http://www.bvsde.paho.org/bvsdeps/fulltext/cartabangkokpor.pdf>>. Acesso em 03 abr. 2012.

PINHEIRO, Roseni; FERLA, Alcindo; SILVA JUNIOR, Aluisio Gomes da. **Integrity in the population's health care programs.** Ciênc. saúde coletiva, Rio de Janeiro, v. 12, n. 2, abr. 2007. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-81232007000200010&lng=pt&nrm=iso>. acessos em 03 abr. 2014.

SEN, Amartya. **Desenvolvimento como Liberdade.** São Paulo: Cia. das Letras, 2010.

WORLD HEALTH ORGANIZATION. **Equity, social determinants and public health programs.** Geneva, Switzerland: WHO Press, 2010.

_____. **Social Determinant of Health.** Disponível em <http://www.who.int/social_determinants/en/> Acessado em: 01 abr. 2014.

_____. **Health Promotion Glossary.** Genebra: WHO, 1998. Disponível em <<http://www.who.int/healthpromotion/about/HPR%20Glossary%201998.pdf>>. Acessado em 12 abr.

2014.

ABSTRACT: *The aim of this study was to analyze population and social indicators in the mining districts of Homogeneous Group 2 Index Performance Health System (IDSUS). The research is quantitative, descriptive and documentary based approach, having been selected mining districts of Homogeneous Group 2, namely Barbacena, Betim, Contagem, Divinópolis, Governador Valadares, Ipatinga, Montes Claros, Muriaé, Passos, Pouso Alegre, Uberaba and Varginha. In terms of results, we realize that the population variation was fairly uniform among municipalities, except for Betim. The percentage distribution of population by age and sex. In general, in all municipalities are analyzed prevalence of the female population in the higher age groups. The Montes presents indicators of access to infrastructure among the worst in the analyzed group. Changes in social indicators followed a consistent pattern in the various municipalities surveyed. It is suggested to conduct studies to identify the causes of changes in the indicators analyzed, which does not address the scope of this work.*

KEY-WORDS: *population indicators; social indicators; performance index of the national health system.*

ANÁLISE DE RESULTADOS FINANCEIROS NA COOPERATIVA GRANDE SERTÃO EM 2013 - UM ESTUDO DE CASO

BARBOSA, Daiane Alves²¹
 FONSECA, Leiliane Gonçalves¹
 NUNES, Ellen Joyce Santos¹
 SALDANHA, Vinicius Alexandre Pereira¹
 MACEDO, Reginaldo M. de²²

RESUMO: O artigo foi desenvolvido a partir da análise de resultados financeiros na cooperativa Grande Sertão, sendo o objetivo geral do mesmo, analisar a variação dos resultados financeiros no ano de 2013. Segundo Noronha *et al.* (1976) Cooperativismo é um processo associativo pelo qual homens livres aglutinam suas forças de produção, a fim de se desenvolverem econômica e socialmente, elevando seu padrão de vida, ao mesmo tempo em que, beneficia a sociedade em geral, pelo aumento e barateamento da produção, do consumo e do crédito. A metodologia adotada no desenvolvimento deste artigo visa identificar para o leitor a natureza dos dados analisados no estudo. Para tal, foi adotado o tipo de abordagem quantitativa, a pesquisa aplicada ao estudo foi a descritiva, o método utilizado foi o estudo de caso, o instrumento aplicado foi a pesquisa documental e por fim, a ferramenta utilizada foi o excel. Conforme dados coletados, no ano de 2013 a cooperativa comercializou quinze sabores de polpas de frutas diferentes. Os sabores que geraram maior receita foram: cajá e manga, 48,39% e 21,99%, respectivamente. Porém, a partir da análise dos dados, percebe-se que embora o foco da cooperativa seja a produção de polpas de frutas, os derivados do buriti, tais como: óleos e massas, são os que geram maior receita. A partir das análises dos dados da Cooperativa Grande Sertão, conclui-se que a sua atividade esta inserida em um contexto econômico-social que mostra que sua influência no mercado é significamente importante para o desenvolvimento da sua região.

PALAVRAS-CHAVES: análise de resultados; cooperativismo; custos de produção.

ABSTRACT: The product was developed from the analysis of financial results in Cooperativa Grande Sertão with the overall goal of it analyze variations in financial results in 2013. According Noronha et al. (1976) Cooperative is an associative process by which free men coalesce their forces of production in order to develop economically and socially raising their standard of living while that benefits society in general by increasing and cheapening production, consumption and credit. The methodology used in the development of this article is to identify for the reader the nature of the data analyzed in the study. To this end we used a type of quantitative approach applied research to the study was descriptive the method used was the case study the instrument was applied and finally the documentary research the tool was used excel. According to data collected in 2013 the cooperative sold fifteen different flavors of fruit pulps. The flavors that generated higher revenue were: hog plum and mango 48.39% and 21.99% respectively. However from the data analysis it is noticed that although the focus of the cooperative is the production of fruit pulps Buriti derivative such as oil and grease are the ones that generate the most revenue. From the analysis of data from the Cooperativa Grande Sertão it is concluded that its activity is inserted into an economic and social context which shows that its influence on the market is significantly important for the development of their region.

KEYWORDS: analysis of results; cooperatives; production costs.

1 INTRODUÇÃO

²¹ Acadêmico(a) do 6º. Período do Curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros (Unimontes).

²² Professor do Curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros (Unimontes). Mestre em Desenvolvimento Social pela Unimontes. Doutorando em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG).

Segundo a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB, 2014), a união das pessoas em torno de um objetivo, é possível através da organização de uma cooperativa podendo assim melhorar a situação econômica, social e as condições de vida de uma comunidade cooperativada.

Os panoramas econômicos, sociais e político do Brasil, são preocupantes, pois apresentam altos níveis de desemprego, grande diferença na distribuição de renda e logo maiores índices de desigualdade e exclusão social. (GALLO *et al.* 2000 apud SCHMIDT *et al.* 2005). O que para Schmidt *et al.* (2005) isso reflete tanto no campo quanto nas cidades, aumentando ainda mais as dificuldades enfrentadas pela população que se encontra em situação precária e sem perspectiva de melhoras a curto prazo.

Neste contexto, Schmidt *et al.* (2005) ainda afirma que os pequenos e médios produtores encontram grandes dificuldades para comercializar sua produção, e obterem uma maior rentabilidade para sua propriedade, garantido assim a sua sustentabilidade no meio rural. É neste meio que se enquadra à cooperativa para auxiliar na comercialização da produção e na assistência ao produtor.

Em um mundo globalizado e tão competitivo o gerenciamento de custos torna-se uma ferramenta de fundamental importância quanto a diferenciação dos concorrentes.

Segundo Bruni (2004, p22) “A análise de custos, preços, e valores consiste em algumas das mais nobres e importantes tarefas da administração financeira”.

Para Wernke (2004) suas vantagens em termo de oferta de informações gerenciais são inegáveis e todo gestor deveria conhecer em profundidade os conceitos que as ferramentas de custos podem ter.

“Se adequadamente utilizadas as ferramentas de custos/volume/lucro podem constituir-se de importante subsídio aos administradores, fundamentando decisões corretas e de base técnicas confiáveis, reduzindo ou minimizando os riscos inerentes ao processo decisório do cotidiano” (WERNKE, 2004, p. 63)

Este artigo busca contribuir para o debate da importância de análises de custos em empresas que não visam lucro, como cooperativas e associações, procurando compreender a perspectiva do cooperativismo.

O maior produtor mundial de frutas é a China que em 2009 colheu 193,1 milhões de toneladas, o que representa 26,8%. O segundo produtor é a Índia, cujas colheitas de 71,5 milhões de toneladas, participam com 9,9% no total mundial. Tem destaque nas colheitas de Banana, Coco, Manga, Abacaxi, Limão/Limas e Castanha-de-Cajú. O Brasil é o 3º maior produtor mundial de frutas com 41 milhões de toneladas o consumo da população brasileira ainda é baixo se comparado com países desenvolvidos. (INSTITUTO BRASILEIRO DE FRUTAS, IBRAF, 2014)

As principais frutas produzidas no mundo em 2009 estão identificadas na Tabela 1.

TABELA 1: Principais frutas produzidas no mundo no ano de 2009

FRUTAS	PRODUÇÃO EM TONELADAS	% VOLUME
Banana	132.535.632	18,4
Melancia	98.265.472	13,7
Maçã	70.516.242	9,8
Uva	67.901.744	9,4
Laranja	67.594.523	9,4
Demais Frutas	282.924.442	39,3
TOTAL	719.738.442	100

Fonte: Análise da conjuntura agropecuária safra 2011/12

Em relação às principais frutas produzidas em 2009, destaca-se a Banana, Melancia, Maçã, Laranja e a Uva que, juntas, responderam por 60,7% do volume total da fruticultura mundial, que foi de 719,7 milhões de toneladas. Vide Tabela 1.

A Laranja, a Banana e o Abacaxi respondem por 66,4% da produção obtida pela fruticultura brasileira. A Melancia, o Coco, o Mamão, a Uva, a Maçã, a Manga e a Tangerina completam a dezena das

principais frutas produzidas e, somadas, as três primeiras contabilizam 91,9% das colheitas nos pomares brasileiros em 2010. Vide Tabela 2.

TABELA 2: Principais frutas produzidas no Brasil no ano de 2010

FRUTAS	AREA (ha)	Produção - Ton	Valor R\$ 1.000	% Prod	% Valor
Laranja	775.881	18.101.708	6.021.746	42,87	29,34
Banana	486.991	6.962.792	3.788.937	16,49	18,46
Uva	81.259	1.351.160	1.825.345	3,2	8,9
Abacaxi	58.507	2.976.207	1.210.139	7,05	5,9
Maçã	38.716	1.279.026	875.427	3,03	4,27
Demais	1.481.785	11.552.978	6.799.010	27,36	33,13
TOTAL	2.923.139	42.223.871	20.520.604	100	100

Fonte: Análise da conjuntura agropecuária safra 2011/12.

O Instituto Brasileiro de Frutas - IBRAF - indica que em 2010 foram exportadas 759,4 mil toneladas de frutas frescas, com rendimentos de US\$ 609,6 milhões. Melão, Uva, Manga, Maçã, Limão e Banana foram as principais frutas exportadas. A União Européia respondeu por 82,3% do volume das vendas externas do Brasil.

A estrutura produtiva do norte de Minas Gerais é bastante diversificada, sobressaindo na fruticultura a produção de banana, limão, manga, uva, dentre outras.

Somam-se as áreas públicas irrigadas outras áreas irrigadas privadas na região, a grande maioria voltada para a fruticultura, que transformaram a região no segundo maior pólo frutícola de Minas Gerais, totalizando cerca de 20 mil hectares dedicado a esta atividade (IBGE, 2005). O predomínio no Arranjo é da cultura da banana, que ocupa cerca de 60% da área cultivada com frutas.

A Figura 1 e o Quadro 1 delimitam territorialmente o Arranjo e dão uma visão geral do tamanho e importância da atividade frutícola para a região.

FIGURA 1: Delimitação territorial do Arranjo produtivo de Fruticultura do Norte de Minas

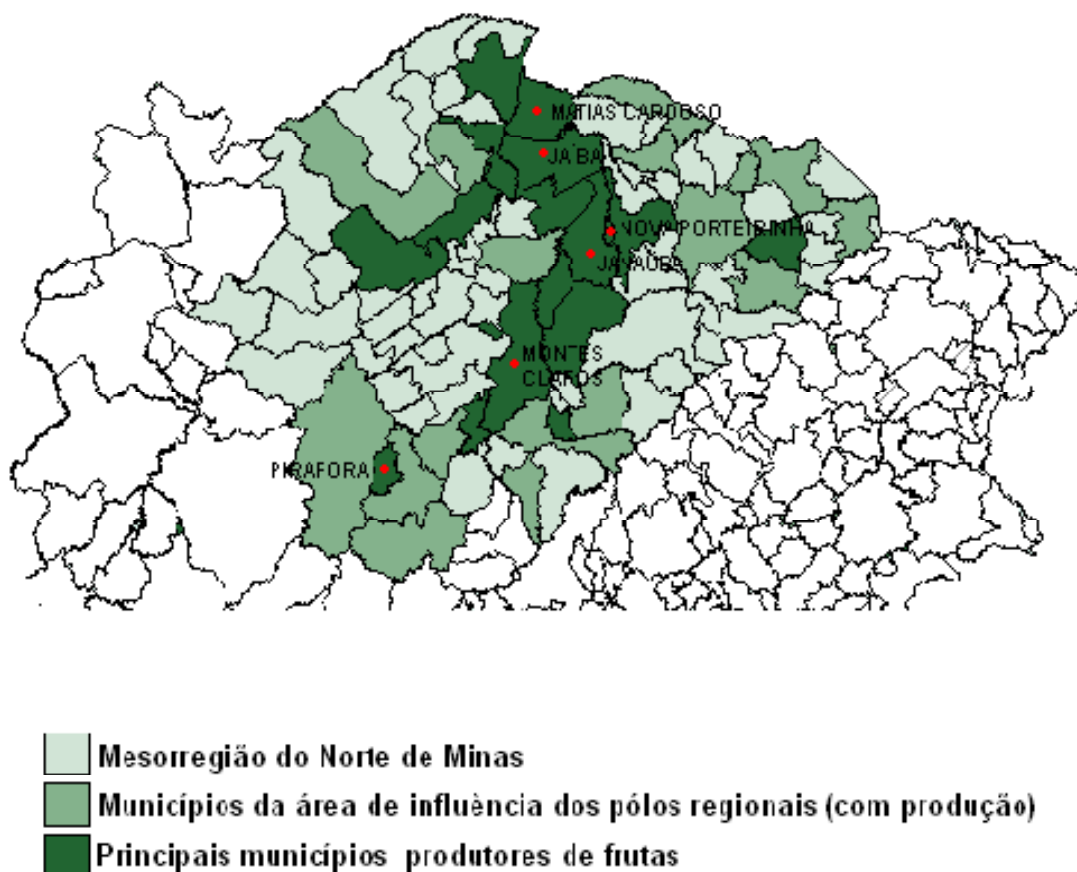


Figura 1: Delimitação territorial do Arranjo produtivo de Fruticultura do Norte de Minas.
 Fonte: Fruticultura do Norte de Minas Gerais (www.desenvolvimento.gov.br)

O Quadro 1 apresenta, por microrregião, a produção de frutas no norte de Minas Gerais. Pode-se perceber que em Montes Claros as frutas que se destacam, são: Banana, Coco da Bahia, goiaba, laranja, limão, manga, maracujá, tangerina e abacaxi.

QUADRO 1: Produção de frutas (em toneladas) na região Norte de Minas, por microrregião.

PRODUTO	Januária	Janaúba	Salinas	Pirapora	Montes Claros	Grão Mogol	Bocaiuva
Abacate	-	-	-	-	-	-	-
Banana	52.777	138.661	3.083	15.153	51.849	1.509	1.442
Caqui	-	-	-	-	-	-	-
Coco da Bahia	4.457	16.716	345	1.382	2.355	-	293
Figo	-	-	12	-	-	-	-
Goiaba	358	740	854	96	351	30	5
Laranja	798	1.149	6.255	583	1.751	482	347
Limão	2.351	7.095	181	101	1.753	10	8
Mamão	1.180	4.087	316	2.520	261	80	20
Manga	2.250	7.771	4.230	611	4.990	240	1.268
Maracujá	348	1.608	1.206	385	590	-	69
Marmelo	-	-	105	-	-	164	-
Tangerina	151	206	591	3.348	280	-	10

Uva	426	659	-	9.132	-	-	72
Abacaxi	1.530	673	927	-	482	1.264	972

Fonte: IBGE, 2005.

O objetivo geral deste artigo é analisar a variação dos resultados financeiros na cooperativa pesquisada no ano de 2013, sendo objetivos específicos, a saber: a) apresentar a distribuição dos produtores/cooperados por municípios; b) apresentar o processo produtivo desenvolvido na cooperativa analisada; c) apresentar os preços de compra e de venda frutas processadas pela cooperativa; d) analisar a distribuição da receita na cooperativa analisada; e) analisar a distribuição da receita por clientes e produtos; f) analisar a variação dos gastos na cooperativa pesquisada no ano de 2013; g) analisar a variação do resultado financeiro final na cooperativa pesquisada no ano de 2013.

1.1 REFERENCIAL TEÓRICO

1.1.1 Associativismo e Cooperativismo

Segundo Gimenes; Gimenes (2006) cooperativismo é a doutrina que visa à renovação social pela cooperação. Essa, etimologicamente, vem do verbo latino *cooperari*, ou seja, operar juntamente a alguém. Seu significado é trabalhar junto ao objetivo de corrigir o social pelo econômico, utilizando-se de associações que são as sociedades cooperativas.

O cooperativismo traduz uma maneira diferente de pensar, seja no ambiente social, econômico ou político. Segundo Sindeaux (1995) é diferente porque inverte o foco principal da atividade produtiva, resgatando a importância da pessoa humana e do seu trabalho, sobrepondo-o a importância do capital.

Segundo Zurita et al. (2004), também podemos conceituar a sociedade cooperativa, como uma sociedade de pessoas e não de capitais, com capital variável, onde se propõe, mediante a cooperação de todos os seus cooperados, o exercício de atividades em proveito deles próprios. A característica principal da sociedade cooperativa é a sua finalidade, que visa oferecer aos seus cooperados melhores condições econômicas e sociais, já que a sociedade em si não possui finalidade lucrativa. Desta forma, a sociedade serve como instrumento de promoção dos interesses de seus membros.

Segundo o Brasil Cooperativo (2014), as cooperativas podem ser constituídas livremente e organizar suas atividades econômicas para acessar os mercados tendo sempre por base os princípios da solidariedade, igualdade, liberdade, fraternidade, pois se parte do princípio de que a formação das cooperativas, são organizações voluntárias, abertas a todas as pessoas que tenham capacidade para utilizar seus serviços e assumir as responsabilidades como membros, e são organizações democráticas controladas por seus membros que participam ativamente na formulação de suas políticas e na tomada de decisões.

A união dessas pessoas difere de outras formas de organização econômica, sendo que esta se dá com base em características próprias, ou seja, a partir de valores e princípios próprios.

O cooperativismo é a forma de organização das pessoas, visando desenvolver uma atividade econômica para a melhoria de suas condições de vida que, baseada em valores e princípios próprios, fundamentados na cooperação, no esforço próprio e na ajuda-mútua, se efetiva através da criação e do desenvolvimento de cooperativas – empresas que possuem, além do caráter econômico natural do seu relacionamento com o mercado, uma forte componente social proveniente da associação das pessoas que a criaram. (SINDEAUX, 1995, p.37)

Celebram contrato de sociedade cooperativa as pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício de uma atividade econômica, de

proveito comum, sem objetivo de lucro. As cooperativas são sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas a falência, constituídas para prestar serviços aos associados (Lei Federal nº 5764/71, Art. 3º. e 4º, 1983)

O ordenamento jurídico do cooperativismo em nosso país, com base na ideologia e doutrina cooperativista, afirma que celebram contrato de sociedade cooperativa as pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício de uma atividade econômica, de proveito comum, sem objetivo de lucro. (Lei Federal nº 5764/71 aput OCB)

1.1.2 Princípios do Cooperativismo

O Instituto Ecologia (2007) afirma que o cooperativismo é um sistema econômico que tem como base de todas as suas atividades, é uma forma de organizar através de união de pessoas com objetivo de difundir ideias para atingir desenvolvimento financeiro, econômico e social. Ainda segundo o Instituto de Ecologia (2007), cooperar é unir-se a outras pessoas para enfrentar conjuntamente situações adversas, no sentido de transformá-las em oportunidades e situações de bem estar econômico e social.

De acordo com o Brasil Cooperativo (2014) os sete princípios do cooperativismo são as linhas orientadoras por meio das quais as cooperativas levam os seus valores à prática. Foram aprovados e utilizados na época em que foi fundada a primeira cooperativa do mundo, na Inglaterra, em 1844. (ver Quadro 2)

QUADRO 2: Princípios Cooperativos

Princípio	Conceito
Adesão voluntária e livre	São organizações voluntárias, abertas a participação de todos que estiverem dispostos a utilizar os seus serviços e assumir as responsabilidades como membros, sem discriminação de sexo, raça, classe social, opção política ou religiosa. As pessoas devem conhecer e respeitar os acordos estabelecidos pela maioria no estatuto.
Gestão democrática	<ul style="list-style-type: none"> a) As cooperativas são organizações democráticas controladas pelos seus membros, que participam ativamente na formulação das suas políticas e na tomada de decisões; b) Os homens e mulheres, eleitos como representantes dos demais membros, são responsáveis perante estes; c) Os cooperantes, reunidos em assembleia, discutem e votam os objetivos do trabalho conjunto, bem como elegem os representantes que irão administrar a cooperativa.
Participação econômica dos membros	<ul style="list-style-type: none"> a) Todos contribuem igualmente para a formação do capital da cooperativa; b) Se a cooperativa é bem administrada e obtém uma receita maior que as despesas, esses rendimentos serão divididos entre os sócios.
Autonomia e independência	<ul style="list-style-type: none"> a) As cooperativas são organizações autônomas, controladas por seus membros, que são os donos do negócio; b) Podem afirmar acordos com outras organizações, incluindo instituições públicas e organizações não governamentais, ou recorrer à capital externo, devendo fazê-lo em condições que assegurem o controle democrático pelos seus membros e mantenham a autonomia da cooperativa.
Educação, formação e informação	<ul style="list-style-type: none"> a) As cooperativas promovem a educação e a formação dos seus membros, dos representantes eleitos e dos trabalhadores, de forma que estes possam contribuir eficazmente, para o desenvolvimento das suas cooperativas; b) Devem levar informações das vantagens da cooperação para o público em geral, em especial aos jovens.
Intercooperação	Para o fortalecimento do cooperativismo é importante que haja o intercâmbio de

	informações, produtos e serviços entre cooperativas viabilizando o setor como atividade sócio-econômica.
Interesse pela comunidade	As cooperativas devem trabalhar para o desenvolvimento sustentado das suas comunidades, através de decisões aprovadas por seus membros, determinado comprometimento com a comunidade na qual se insere.

Fonte: Brasil Cooperativo, 2008.

1.1.3 Receitas

Ludícibus *et al.* (2010) afirma que receita é a entrada de elementos para o ativo, sob forma de dinheiro ou direitos a receber, correspondentes normalmente, a vendas de mercadorias, de produtos ou prestação de serviços.

As receitas são classificadas como receita bruta, receita líquida, e receita não operacional.

Receita bruta de vendas e serviços para Assaf Neto (2001 p. 75) refere-se ao valor nominal total das vendas de bens ou dos serviços prestados pela empresa, no exercício social considerado, antes de qualquer dedução.

A partir da receita bruta devem ser deduzido diversos valores que efetivamente não pertence a empresa, tais como, impostos indiretos, descontos e abatimentos, devoluções de mercadorias etc. Com isso, obtém-se a receita líquida de vendas e serviços. Assaf Neto (2001 p. 75)

Segundo Assaf Neto (2001, p.75) a receita bruta e líquida de vendas e serviços refere-se ao valor nominal total das vendas de bens ou dos serviços prestados pela empresa, o exercício social considerado, antes de qualquer dedução. Da receita bruta deve ser reduzido diversos valores que efetivamente não pertencem à empresa, tais como impostos indiretos, descontos, devoluções de mercadorias etc.

1.1.4 Custos

Em se tratando de custo pode-se dizer que a necessidade de controle faz com que a apuração dos mesmos ganhe importância na sociedade capitalista. Santos (2000, p 22)

Segundo Santos (2000, p 22) “O controle dos Custos representa o cérebro ou o pulmão ou o coração ou o espírito sem o qual uma organização não sobreviveria”.

A sobrevivência empresarial esta diretamente baseada na relação ocorrida entre o lucro e o custo. Por isso, se a empresa desconhecer o custo ela não saberá se está perdendo ou ganhando dinheiro. Leone (1979, p. 30)

O processo de formação dos custos e preços utiliza-se de alguns termos técnicos que servem como base para discursão. Alguns dos principais termos de acordo com Bruni (2004, p. 25) são:

- Gastos ou dispêndio: consiste no sacrifício financeiro que a entidade arca para a obtenção de um produto ou serviço qualquer. Alguns gastos podem ser temporariamente classificados como investimentos e, a medida que forem consumidos, receberão a classificação de custos ou despesas;
- Investimentos: Representam gastos ativados em função de sua vida útil ou de benefícios atribuíveis a futuros períodos.
- Custos: Representam os gastos relativos a bens e serviços utilizados na produção de outros bens ou serviços.

- Despesas: Correspondem à bem ou serviço consumido direta ou indiretamente para a obtenção de receitas. Não estão associadas a produção de um produto ou serviço.
- Desembolsos: Consistem no pagamento do bem ou serviço, independentemente de quando o produto ou serviço foi ou será consumido.
- Perdas: Representam bens ou serviços consumidos de forma anormal.

1.1.5 Classificação dos custos

Segundo Leone (1979, p. 30), o custo deve ser desenvolvido para um uso final específico. Com base nesse conceito fundamental, podemos classificar os tipos de custos segundo suas finalidades: a) Custo para determinação do lucro; b) Custo para controle de operações; e c) Custos para tomada de decisões.

Por depender do interesse e da metodologia, diferentes são as classificações empregadas na contabilidade de custos. De acordo com Bruni (2004, p. 31), os custos podem ser classificados em:

- Diretos ou primários: São aqueles diretamente incluídos no cálculo do produto. Consistem nos materiais diretos usados na fabricação do produto e mão de obra direta;
- Indiretos: Necessitam de aproximações, isto é, alguns critérios de rateio, para serem atribuídos aos produtos;
- Transformação: Consistem no esforço agregado pela empresa na obtenção do produto.

A mudança no comportamento dos custos em relação ao volume permite analisar as variações nos custos totais e unitários em relação a diferentes volumes de produção. Segundo Bruni (2004, p. 32), os custos podem ser classificados quanto à variabilidade em:

- Fixos: são custos que em determinado período de tempo e em certa capacidade instalada, não variam, qualquer que seja o volume de atividade da empresa. Existem mesmo que não haja produção.
- Variáveis: Seu valor total altera – se diretamente em função das atividades da empresa. Quanto maior a produção, maiores serão os custos variáveis;
- Semifixos: Correspondem a custos que são fixos em determinado patamar, passando a ser variáveis quando esse patamar for excedido.
- Semivariáveis: Correspondem a custos variáveis que não acompanham linearmente a variação da produção, mas aos saltos, mantendo – se fixos dentro de certos limites.

1.1.6 Despesas

Ludícibus *et al.* (2010) retrata as despesas como o consumo de bens ou serviços, que, direta ou indiretamente, ajuda a produzir uma receita. Diminuindo o ativo ou aumentando o passivo. Uma despesa é realizada com a finalidade de se obter uma receita.

Assaf Neto (2001 p.79) afirma que além dos custos dos produtos que se verificam na atividade fabril, as empresas incorrem também em determinadas despesas oriundas da promoção, distribuição e venda de seus produtos ou mercadorias, e a gestão de seus negócios.

Essas despesas, definidas genuinamente como operacionais, são classificadas, basicamente, em despesas de vendas e despesas administrativas.

Dentro do âmbito da Lei nº 6.404, as despesas financeiras são consideradas equivocadamente como operacionais. Na verdade, esses valores não provêm de decisões ativas (operacionais), mas do exigível (passivo) da empresa, prejudicando, por conseguinte, o genuíno conceito do lucro operacional. (ASSAF NETO, 2001, p. 79)

Assaf Neto (2001 p. 80) entendeu por considerar as despesas financeiras e também as receitas como itens operacionais, apresentando-as por seu valor líquido, ou seja, do montante das despesas financeiras incorridas pela empresa no período deverão ser deduzidas as receitas financeiras auferidas.

Segundo Assaf Neto (2001 p. 80) o item despesa financeira líquida é classificado em duas partes:

- encargos financeiros típicos provenientes de operações de captações e aplicações de recursos, tais como juros pagos ou recebidos, descontos, taxas, comissão e despesas provenientes de operações financeiras;
- receitas e despesas de variação monetária provenientes de direitos ou obrigações com cláusulas de pós-fixação com base em indexadores da economia, dólar etc.

1.1.7 Resultados

Caso as receitas obtidas superem as despesas incorridas, o resultado do período contábil será positivo, denominado de lucro, aumentando o patrimônio líquido. Se as despesas forem maiores que a receitas, esse caso ocasiona um prejuízo que diminuirá o patrimônio líquido. Ludícibus *et al.* (2010)

Para efeito de apurar o resultado da empresa, as contas de receita e despesas são periódicas, isto é, somente deverão conter registros para um ano ou período menor, conforme a duração do período contábil, o que significa que todas as contas de receita e despesas devem possuir saldo zero no início dos períodos. (LUDÍCIBUS 2010, p.67)

Ludícibus (2010 p. 67) afirma que para ocorrer o saldo zero de cada período, deve se proceder ao encerramento das contas de resultado, por meio dos lançamentos de encerramento.

Segundo Ludícibus (2010 p. 67) o encerramento das contas de receita é realizado pela transferência (débitos) de seus saldos credores para crédito da conta resultado. As contas de despesa são encerradas pela transferência (crédito) de seus devedores para débito da contas resultado.

2 METODOLOGIA

2.1 Caracterização da Pesquisa

Foi aplicado a este estudo o tipo de abordagem quantitativa, onde segundo (MARCONI, p. 20, 1999) os dados devem ser, quando possível, expressos com medidas numéricas, não devendo fazer juízo de valor, mas deixar que os dados e a lógica levem a solução real, verdadeira.

O tipo de pesquisa aplicado ao estudo será a descritiva, pois busca descrever as características e importâncias relevantes da pesquisadas a respeito do tema tratado no decorrer do presente trabalho. Segundo Best (1992, p. 12–13) a pesquisa descritiva “delineia o que é”, aborda também quatro aspectos: descrição, registro, análise e interpretação de fenômenos atuais, objetivando o seu funcionamento no presente.

O método a ser utilizado será o estudo de caso tendo em vista que é um método qualitativo que consiste, geralmente, em uma forma de aprofundar uma unidade individual. Ele serve para responder questionamentos que o pesquisador não tem muito controle sobre o fenômeno estudado.

Segundo Lakatos (2005, p. 175), o instrumento aplicado será a pesquisa documental, onde segundo a fonte de coleta de dados está restrita a documentos, sendo fontes primárias ou secundárias. A ferramenta utilizada será o excel.

2.2 Caracterização da Unidade de Pesquisa

A Cooperativa Grande Sertão é uma organização de agricultores familiares e agroextrativistas que atua desde 2003, desenvolvendo iniciativas de desenvolvimento de produtos e tecnologias de gestão e acesso a mercados. Conta atualmente com 184 cooperados e atua em 39 municípios, envolvendo 3.600 famílias de agricultores.

A Cooperativa Grande Sertão vem se consolidando como uma iniciativa inovadora na construção de uma proposta de rede de pequenos agroindústrias, localizadas junto às comunidades rurais do Norte de Minas, integradas a uma marca regional (Grande Sertão) e com base na gestão dos agricultores familiares, os agricultores passam a se posicionar através de empreendimentos de base familiar e associativo, como atores da construção de outra plataforma alicerçada na valorização dos potenciais ecossistêmicos e na reestruturação produtiva, reinserindo nos mercados locais e regionais, além dos produtos agroecológicos, um projeto de convivência sócio-ambiental e de inclusão social para a região do Norte de Minas.

A missão da Grande Sertão é congrega agricultores e agroextrativistas de sua área de atuação, para beneficiar e comercializar os produtos de seus cooperados, in natura ou artesanal, disponibilizando insumos, bens de produção e produtos de primeiras necessidades aos cooperados, visando promover o desenvolvimento social e econômico sustentável, para melhorar sua qualidade de vida, com formação, qualificação e assessoria técnica específica, levando-se em conta a preservação do meio ambiente e buscando alternativas econômicas dentro os princípios agroecológicos, priorizando a produção orgânica.

As informações apresentadas sobre a caracterização da unidade de pesquisa foram fornecidas pela própria Cooperativa.

2.3 Restrições e Problemas Ocorridos Durante a Coleta e Análise dos Dados

Durante o desenvolvimento dos estudos, ocorreram algumas dificuldades quanto a coleta de dados, uma vez que a Cooperativa não apresentava os dados organizados e arquivados disponíveis para a análise. Sendo necessário o deslocamento dos autores ao escritório central, situado no Distrito Industrial da cidade de Montes Claros-MG, para a organização dos mesmos, no que tange as informações sobre transportes. Quanto as receitas, as despesas com telefone e materiais para expedientes foram solicitadas mensalmente, porém a Cooperativa disponibilizou apenas a receita no valor total, anual. Para análise mensalmente destes, fez-se necessário o uso de média simples.

2.4 A Curva ABC

Segundo Pozo (2001) a Curva ABC é um dos sistemas de análise de estoques mais utilizados pelas empresas devido à facilidade, praticidade e eficiência além de poder ser utilizada em qualquer empresa de qualquer segmento.

Pozo (2001) afirma ainda que a Curva ABC busca o relacionamento entre o consumo do estoque, o investimento aplicado e a quantidade de itens que foram o estoque. O início da classificação ABC ou curva 80-20 é atribuído a Vilfredo Pareto, um italiano do século XIX, que em 1897 executou um estudo sobre a distribuição de renda. Através desse estudo, percebeu-se que a distribuição de riqueza não se dava de maneira uniforme, havendo grande concentração de riqueza (80%) nas mãos de uma pequena parcela da população (20%).

Vendrame (2008) *apud* Loprete (2009) afirma que o método da análise de classificação ABC é uma ferramenta que auxilia no gerenciamento de estoques, proporcionando informações relevantes sobre aqueles produtos que tem maior ou menor giro relacionados com o custo de obtenção. A Curva ABC é uma ferramenta gerencial que permite identificar quais itens requerem atenção e tratamento adequados quanto à sua importância. Permite identificar itens prioritários quanto a ações de atenção, controle e redução de custos.

É denominada Curva ABC, pelo fato de os dados serem divididos em categorias diferentes, chamadas de A, B e C. Segundo Pozo (2001), os itens de classe A são os mais importantes, neles são tomadas as primeiras decisões sobre as informações obtidas em razão da importância monetária. Os de classe B são itens intermediários que receberão tratamento após as tomadas decisões dos itens de classe A. Por fim os itens de classe C, que são os itens de maior volume em quantidade, mas com valor monetário muito reduzido. Em dados percentuais os itens de classe A representam em média 80% do valor total e no máximo 20% dos itens estudados, os de classe B em média correspondem 15% do valor monetário total do estoque e no máximo 30% dos itens estudados, e os de classe C, geralmente correspondem a 5% do valor monetário geral, mas 50% dos itens formam sua estrutura.

Pozo (2001) afirma que para a montagem da Curva ABC quatro passos são necessários:

- O primeiro passo é o levantamento de todos os itens do problema a serem resolvidos, com dados de quantidades, preços unitários e totais.
- O passo dois é a colocação de todos os itens em uma tabela em ordem decrescente de preços totais e sua somatória total, contendo colunas com descrição de item, nome ou número da peça, preço unitário, preço total do item, preço acumulado e porcentagem.
- O terceiro passo é a divisão de cada valor total de cada item pela somatória total de todos os itens e colocar a porcentagem obtida em sua respectiva coluna.
- Finalizando deve-se dividir os itens em classe A, B e C, de acordo com a prioridade e tempo disponível para tomar decisão sobre o problema.

3 RESULTADOS E DISCUSSÕES

A Cooperativa Grande Sertão apresenta um total de cento e oitenta e um produtores cooperados, sendo que estes estão distribuídos em 16 municípios. O Quadro 3 apresenta a quantidade de cooperados/produtores no ano de 2013. Observa-se que nos municípios Porteirinha, Montes Claros e São João das Missões são os que apresentam um maior número de cooperados, diferente dos municípios de Catuti e Brasília de Minas que apresentam um produtor cooperado, cada.

QUADRO 3 – Quantidade de cooperados/produtores por município

Municípios	Número de Cooperados
------------	----------------------

Porteirinha	36
Montes Claros	26
São João das Missões	24
Riacho dos Machados	20
Grão Mogol	16
Serranópolis de Minas	10
Varzelândia	9
Ibiracatuba	8
Coração de Jesus	7
Rio Pardo de Minas	6
Montezuma	6
Bocaiúva	5
Januária	3
Vargem Grande do Rio Pardo	3
Catutí	1
Brasília de Minas	1
TOTAL	181

Fonte: Cooperativa Grande Sertão, 2014.

3.1 Processo de Produção

Para identificar de forma precisa o ponto de coleta dos frutos, os produtores informam a cooperativa e a mesma envia um mobilizador para tal função. Após o mobilizador fazer a visita aos produtores e orientá-los, é agendado o dia de coleta. Ao chegar na data da coleta a cooperativa disponibiliza os veículos necessários para o transporte de acordo com a quantidade da carga a ser transportada. Para que não haja perdas do fruto, a coleta é realizada quando o fruto está no ponto de amadurecimento, de forma que não ocorra o apodrecimento do mesmo. Caso aconteça, o custo de perda é de responsabilidade do agricultor, uma vez que o mesmo foi orientado.

No momento em que ocorre o agendamento da coleta todo o processo produtivo é programado para o processamento do tal fruto. Primeiramente o fruto passa por uma seleção (dependendo do fruto tem que ser no mesmo dia, caso não seja necessário a seleção fica para o dia seguinte da coleta) onde é feita a separação dos frutos por qualidade.

Todo o processo produtivo da poupa, a partir do recebimento do fruto na cooperativa, tem duração de menos de sete dias. O tempo necessário para transformação é regido pela necessidade particular de cada fruto. Na maioria das vezes o plantio não se baseia em apenas uma fruta. A coleta acontece de acordo com a safra. A coleta do fruto é feita por rotas e acontece independentemente da quantidade produzida por cada produtor.

Após produzida, a polpa é embalada e levada para congelamento. O congelamento do produto acontece na própria unidade de produção, em câmara fria. Quando a câmara está carregada, agenda-se o caminhão baú refrigerado para o transporte, com destino a sede da empresa em Montes Claros. Para serem transportadas, as polpas são embaladas em pacotes de três quilos, e colocados em fardos com capacidades de vinte e quatro quilos. Na unidade da empresa em Montes Claros, as polpas são armazenadas em containers refrigerados e estão prontas para a comercialização.

A Figura 2 apresenta o mapeamento do processo de produção das polpas de frutas da Cooperativa Grande Sertão.

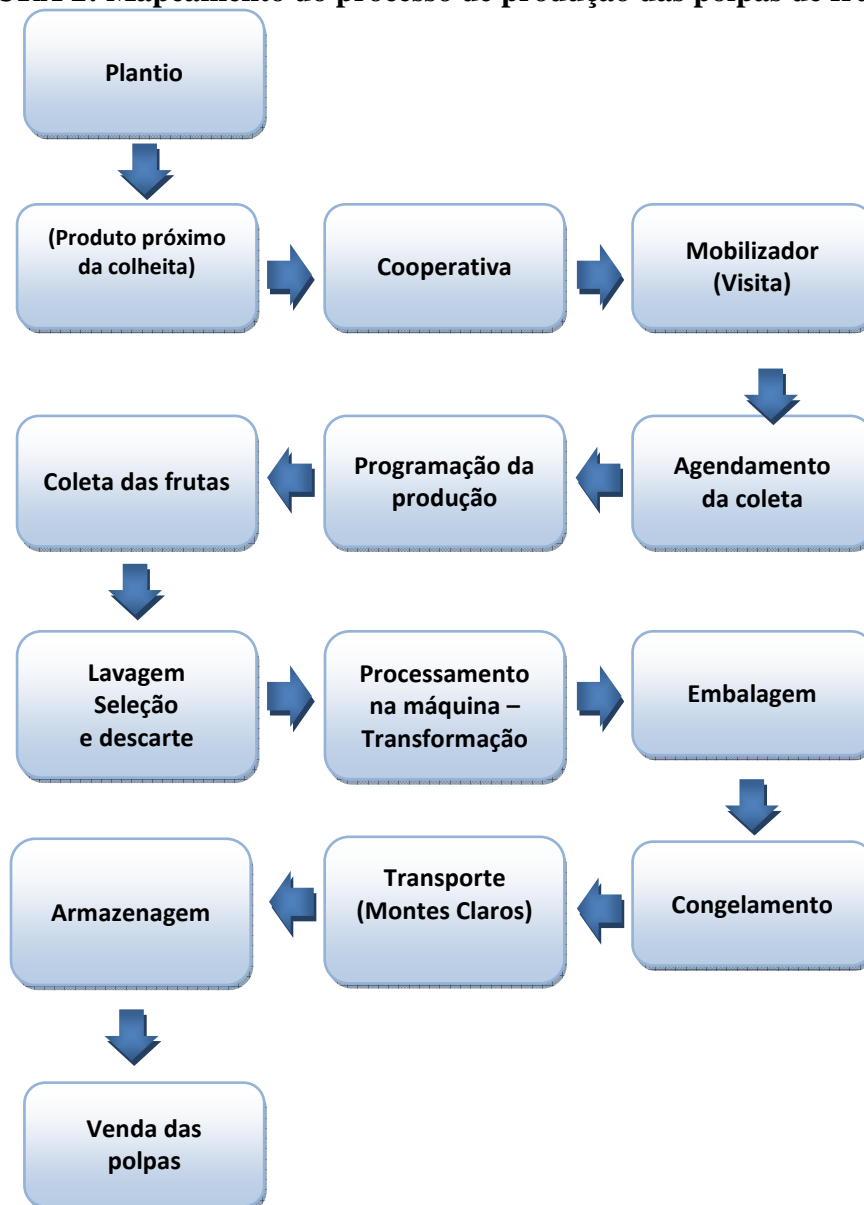
FIGURA 2: Mapeamento do processo de produção das polpas de frutas

Figura 2: Mapa do processo produtivo.
 Fonte: Desenvolvido pelos autores, 2014.

3.2 Preço de compra das frutas

O cooperado possui uma relação estreita com a cooperativa, no qual é estabelecida uma ficha com seus dados e um acordo de compra dos seus produtos cultivados, no caso a fruta cultivada pelo agricultor, após o acompanhamento feito por mobilizadores, do plantio até a colheita, a cooperativa Grande Sertão busca nas comunidades as frutas colhidas pelos beneficiários e transporta para a Fábrica de Polpa.

O Quadro 4 refere-se aos preços de compra das frutas para produção das polpas no ano de 2013.

QUADRO 4: Preços de compra da fruta *in natura*

Preços dos produtos - Compras - 2013			
Produto	Unid.	Cooperados	Não cooperados
Abacaxi	Kg	R\$ 0,90	R\$ 0,80
Acerola	Kg	R\$ 0,70	R\$ 0,60
Araçá	Kg	R\$ 0,70	R\$ 0,60
Cagaita	Kg	R\$ 0,60	R\$ 0,50
Cajá	Kg	R\$ 0,60	R\$ 0,50
Cajú	Kg	R\$ 0,60	R\$ 0,50
Coquinho	Kg	R\$ 1,20	R\$ 1,10
Goiaba	Kg	R\$ 0,70	R\$ 0,60
Jaboticaba	Kg	R\$ 0,50	R\$ 0,40
Manga	Kg	R\$ 0,50	R\$ 0,40
Mangaba	Kg	R\$ 0,70	R\$ 0,60
Maracujá	Kg	R\$ 1,20	R\$ 1,10
Maracujá Nativo	Kg	R\$ 0,90	R\$ 0,80
Panã	Kg	R\$ 0,70	R\$ 0,60
Seriguela	Kg	R\$ 0,50	R\$ 0,40
Tamarindo	Kg	R\$ 0,90	R\$ 0,80
Umbu	Kg	R\$ 0,50	R\$ 0,40
Favadanta	Kg	R\$ 1,35	R\$ 1,35
Mel	Kg	R\$ 4,00	R\$ 4,00
Pequi In Natura	Kg	R\$ 0,37	R\$ 0,37
Pequi Congelado	Kg	R\$ 1,20	R\$ 1,00
Rapadurinha	Unid.	R\$ 0,07	R\$ 0,07

Fonte: Cooperativa Grande Sertão, 2014.

3.3 Preço de venda das polpas congeladas

As polpas de frutas são uma das principais atividades de produção da Cooperativa Grande Sertão, sendo as que apresentam uma maior diversificação dos clientes e dos produtores. Após o processo de produção a polpa congelada é estocada na sede da Cooperativa localizada em Montes Claros-MG. Os produtos são comercializados para clientes cadastrados na cooperativas e outros.

QUADRO 5 – Preços de Venda da Polpa Congelada

Preço para polpa de fruta Congelada - 2013		
Sabores	Unid.	Preço Atacado
Abacaxi	100 g	R\$ 0,80
Abacaxi	1kg	R\$ 8,00
Acerola	100 g	R\$ 0,80
Araçá	100 g	R\$ 0,80
Cagaita	100 g	R\$ 0,80
Cajá	100 g	R\$ 0,80
Cajá	1 kg	R\$ 8,00
Coquinho	100 g	R\$ 1,20
Coquinho	1 kg	R\$ 12,00
Manga	100 g	R\$ 0,80
Manga	1 kg	R\$ 8,00
Mangaba	100 g	R\$ 1,00
Maracujá	100 g	R\$ 1,20
Maracujá Nativo	100 g	R\$ 1,20
Panã	100 g	R\$ 12,00
Seriguela	100 g	R\$ 0,80
Seriguela	1 kg	R\$ 8,00
Tamarindo	1 kg	R\$ 8,00
Umbu	1 kg	R\$ 8,00
Umbu	100 g	R\$ 8,00

Fonte: Cooperativa Grande Sertão, 2014.

3.4 Receita Total

A Cooperativa Grande Sertão teve no ano de 2013 uma receita equivalente a R\$ 1.313.808,88 (um milhão, trezentos e treze mil, oitocentos e oito reais e oitenta e oito centavos), esta receita está distribuída em diversos tipos de produtos. Aplicando a análise de Pareto, os produtos derivados do buriti e as polpas de frutas são classificados como produtos de classe A., embora o foco da Cooperativa seja a produção de polpas de frutas, os derivados do buriti, tais como: óleos e massas, são os que geram maior receita. A Tabela 3 apresenta a classificação das receitas segundo análise de Pareto. Vide Gráfico 1 da curva ABC das receitas.

TABELA 3: Análise de Pareto das Receitas da Cooperativa Grande Sertão

Receitas		Acumulado		Classes
Derivados de Buriti	R\$ 631.782,75	48,09%	48,09%	A
Polpas	R\$ 374.592,63	28,51%	76,60%	
Mel de Abelha	R\$ 210.990,00	16,06%	92,66%	B
Serviços Diversos	R\$ 53.268,50	4,05%	96,71%	C
Pequi	R\$ 31.719,00	2,41%	99,13%	
Abacaxi (muda)	R\$ 6.000,00	0,46%	99,58%	
Rapadurinha	R\$ 5.456,00	0,42%	100,00%	
RECEITA TOTAL	R\$ 1.313.808,88	100,00%		

Fonte: Desenvolvido pelos autores, 2014.

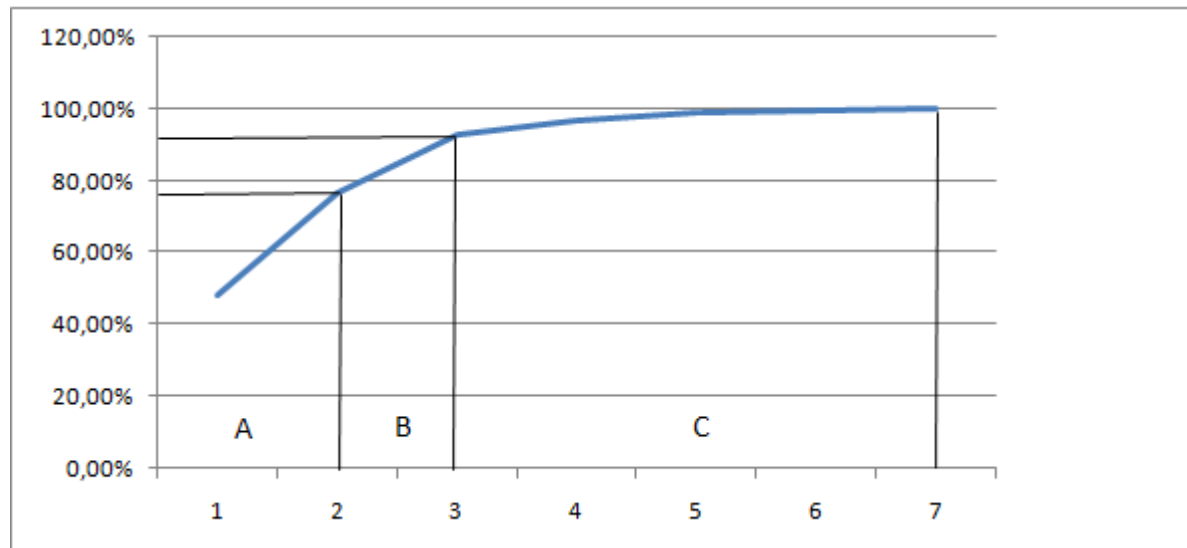


Gráfico 1: Curva ABC das receitas da Cooperativa Grande Sertão.
Fonte: Desenvolvido pelos autores, 2014.

3.5 Análise dos Clientes

No ano de 2013, a Cooperativa apresentou uma carteira com quarenta e seis clientes, sendo estes: indústria de cosméticos, indústria petroquímica, escolas municipais e estaduais, universidades, prefeituras, restaurantes, pessoas físicas, dentre outros.

Aplicando a análise de Pareto, os clientes CAJAMAR – NATURA (indústria de cosméticos) e CONAB (Companhia Nacional de Abastecimento) foram classificados como classe A. Sendo que o cliente CAJAMR-NATURA é o principal consumidor dos produtos derivados do buriti, e o cliente CONAB o maior comprador das polpas de frutos. Na classe B estão em maioria as escolas estaduais. Os demais clientes estão classificados como C. Vide Tabela 4. O Gráfico 2 apresenta a curva ABC dos clientes da Cooperativa.

TABELA 4: Análise de Pareto dos clientes da Cooperativa Grande Sertão

Clientes	Total Vendido		Acumulado	Classes
CAJAMAR - NATURA	R\$ 631.440,00	48,06%	48,06%	A
CONAB	R\$ 380.830,56	28,99%	77,05%	
APAE de Porteirinha - MG	R\$ 105.495,00	8,03%	85,08%	B
Caixa Escolar Cel José Coelho de Lima	R\$ 32.160,00	2,45%	87,53%	
Caixa Escolar Prof. Plínio Ribeiro	R\$ 25.722,00	1,96%	89,48%	
CEADES	R\$ 21.400,00	1,63%	91,11%	
Focar LTDA - ME	R\$ 15.226,18	1,16%	92,27%	C
Caixa Escolar Prof. Alcides de Carvalho	R\$ 14.746,00	1,12%	93,39%	
Clientes Diversos	R\$ 9.370,87	0,71%	94,11%	
Gáucha Alimentação Coletiva LTDA	R\$ 8.030,00	0,61%	94,72%	
Caixa Escolar Gentil Dias	R\$ 7.694,10	0,59%	95,30%	
Prefeitura Municipal de Montes Claros	R\$ 7.119,42	0,54%	95,85%	
CAA- NM	R\$ 6.960,00	0,53%	96,38%	
PETROBRAS Biocombustível S/A	R\$ 5.121,40	0,39%	96,77%	
Caixa Escolar João de Freitas Neto	R\$ 4.545,00	0,35%	97,11%	
Caixa Escolar Belvinda Ribeiro	R\$ 4.000,00	0,30%	97,42%	
SP Engenharia e Comércio LTDA	R\$ 3.796,00	0,29%	97,70%	
Caixa Escolar do Bairro Cintra	R\$ 3.710,00	0,28%	97,99%	

Fundação Fe e Alegria Brasil	R\$	3.400,00	0,26%	98,25%
Refri. Miranda e Ar Condicionado LTDA	R\$	3.200,00	0,24%	98,49%
Caixa Escolar Antônio Lopes	R\$	3.168,00	0,24%	98,73%
Caixa Escolar Irmã Beata	R\$	2.720,00	0,21%	98,94%
Marcelo da Silva Fonseca	R\$	1.750,00	0,13%	99,07%
EFE ELE Comércio LTDA	R\$	1.555,00	0,12%	99,19%
Joeliza Aparecida de Brito Almeida	R\$	1.000,00	0,08%	99,27%
Danielle Santos farias	R\$	970,00	0,07%	99,34%
UBEE Colégio Marista São José	R\$	814,00	0,06%	99,40%
Caixa Escolar Dom Aristides Porto	R\$	800,00	0,06%	99,46%
Fábio Antônio Rodrigues	R\$	800,00	0,06%	99,52%
Ass. Jesuíta de Educ. e Ass. Social	R\$	744,00	0,06%	99,58%
Arenildo José Lopes	R\$	723,00	0,06%	99,63%
Refri. Coletivas Nutri Montes Ereni	R\$	600,00	0,05%	99,68%
Alex Cassiano Nunes	R\$	600,00	0,05%	99,73%
Márcio Assis Simões	R\$	580,00	0,04%	99,77%
Souza Brandão LTDA	R\$	473,56	0,04%	99,81%
Edivaldo Gonçalves Cordeiro	R\$	356,00	0,03%	99,83%
NATURA Inovação e Tec. Prod. LTDA	R\$	342,75	0,03%	99,86%
Medeiros e Moura	R\$	323,84	0,02%	99,88%
BNC Logística LTDA	R\$	270,00	0,02%	99,90%
Marilene Alves de Souza	R\$	250,00	0,02%	99,92%
FETAEMG	R\$	227,20	0,02%	99,94%
Congregação Redentorista	R\$	216,00	0,02%	99,96%
Chaveiro Super-Técnico LTDA - ME	R\$	215,00	0,02%	99,97%
UNICAMP – FUCAMP	R\$	200,00	0,02%	99,99%
Zaqueu Santos Oliveira	R\$	120,00	0,01%	100,00%
Central Cresol Baser	R\$	24,00	0,00%	100,00%
TOTAL	R\$	1.313.808,88	100,00%	

Fonte: Desenvolvido pelos autores, 2014.

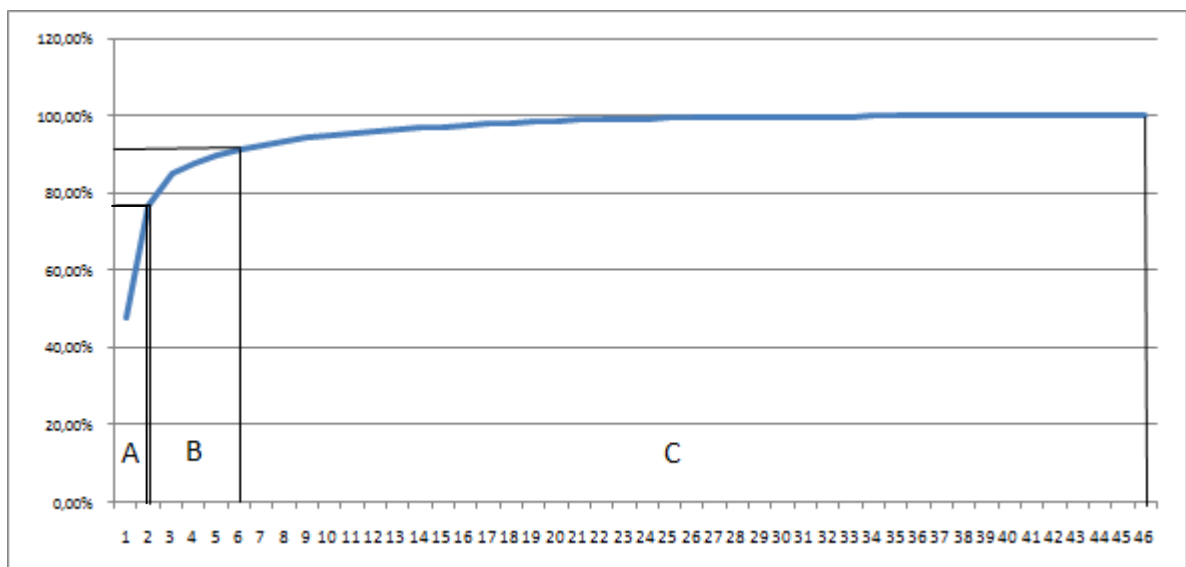


Gráfico 2: Curva ABC dos Clientes da Cooperativa Grande Sertão.

Fonte: Desenvolvido pelos autores, 2014.

3.6 Análise das Polpas de Frutas Vendidas

Em 2013 a Cooperativa comercializou quinze sabores de polpas de frutas diferentes, os sabores que geraram maior receita foram: cajá e manga, 48,39% e 21,99%, respectivamente. Aplicando a análise de Pareto, estes dois sabores são classificados como classe A. As polpas de sabores umbú, abacaxi e tamarindo estão na classe B. E os demais sabores de polpas estão na classe C. Vide Tabela 5. O Gráfico 3 apresenta a curva ABC das polpas de frutas vendidas pela Cooperativa.

TABELA 5: Análise de Pareto das polpas de frutas vendidas

Polpas	Total Vendido		Acumulado	Classe
Cajá	R\$ 181.252,81	48,39%	48,39%	A
Manga	R\$ 82.355,58	21,99%	70,37%	
Umbú	R\$ 68.352,63	18,25%	88,62%	B
Abacaxi	R\$ 13.401,55	3,58%	92,20%	
Tamarindo	R\$ 10.717,23	2,86%	95,06%	
Acerola	R\$ 10.678,87	2,85%	97,91%	C
Seriguela	R\$ 1.995,62	0,53%	98,44%	
Coquinho Azedo	R\$ 2.038,53	0,54%	98,99%	
Goiaba	R\$ 1.084,11	0,29%	99,28%	
Maracujá	R\$ 1.010,78	0,27%	99,54%	
Cagaita	R\$ 990,95	0,26%	99,81%	
Mangaba	R\$ 346,95	0,09%	99,90%	
Araçá	R\$ 240,00	0,06%	99,97%	
Panã	R\$ 113,60	0,03%	100,00%	
Jabuticaba	R\$ 13,42	0,00%	100,00%	
Total	R\$ 374.592,63	100,00%		

Fonte: Desenvolvido pelos autores, 2014.

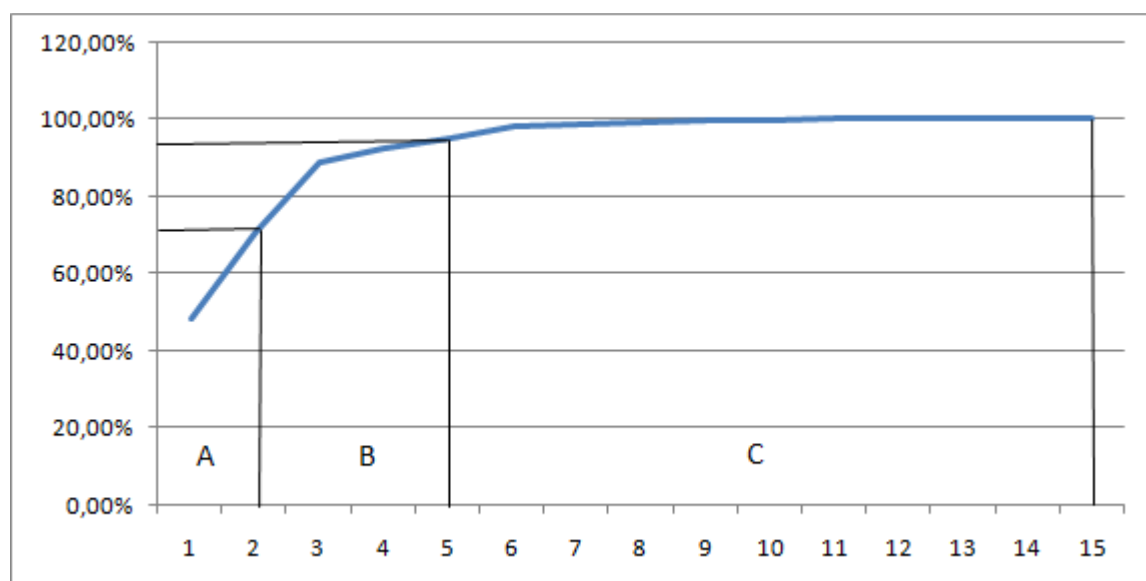


Gráfico 3: Curva ABC das polpas de frutas vendidas.

Fonte: Desenvolvido pelos autores, 2014.

3.7 Análises das Despesas

3.7.1 Despesas com pessoal

No ano de 2013 a Cooperativa pagou aos seus colaboradores o valor equivalente a R\$ 230.084,21 (duzentos e trinta mil, oitenta e quatro reais e vinte e um centavos), referente aos honorários. Sendo destes, R\$ 110.183,88 (cento e dez mil, cento e oitenta e três reais e oitenta e oito centavos) foram pagos ao pessoal da produção, e outros R\$ 119.900,33 (cento e dezenove mil, novecentos reais e trinta e três centavos) pagos ao pessoal da área administrativa.

Ao analisar estas despesas mensalmente, observa-se no Gráfico 4 que os honorários pagos ao pessoal da produção, têm maior expressão no período de janeiro a março, a partir do mês de abril ocorre uma queda significativa nos valores pagos com pequenas variações até o mês de setembro. A partir de setembro há um aumento nos valores saldados pela Cooperativa. Essas variações que ocorrem quanto ao pagamento dos empregados da produção, justifica-se pela sazonalidade da matéria-prima, uma vez que se contrata o pessoal por demanda.

Diferente das despesas com o pessoal da produção, as despesas com pessoal do setor administrativo possuem pequenas variações durante o período analisado.

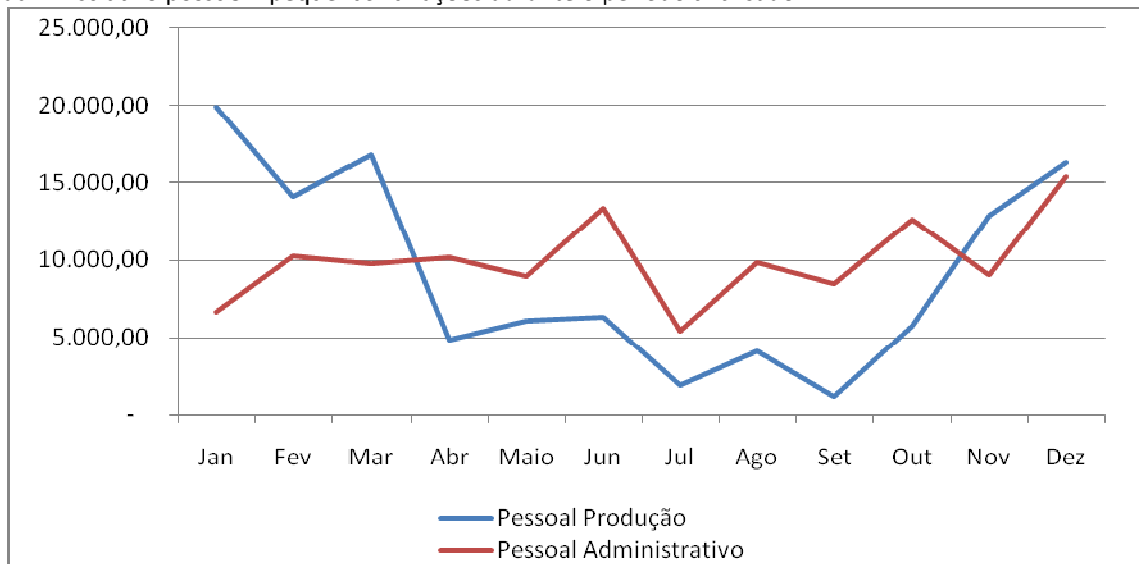


Gráfico 4: Despesas com pessoal da Cooperativa Grande Sertão

Fonte: Desenvolvido pelos autores, 2014.

3.7.2 Despesas com energia, telefone e material de expediente

O consumo de energia elétrica na Cooperativa no ano de 2013, valor pago no ano foi de R\$ 55.110,71 (cinquenta e cinco mil cento e dez reais e onze centavos). Ao analisar mensalmente estes gastos, observa-se que tanto na unidade de produção, quanto no escritório central o mês de janeiro apresentou um maior consumo, o valor pago foi de R\$ 8.184,69 (oito mil, cento e oitenta e quatro reais e sessenta e nove centavos). A partir do mês de fevereiro a setembro os valores pagos pelo fornecimento da energia diminuem, apresentando pequenas variações. Do mês de outubro a dezembro há um aumento no consumo. Estes aumentos são possivelmente ocasionados pelo acréscimo da produção dos produtos.

As despesas da cooperativa com material de expediente e telefone, no ano de 2013, foram mensalmente, em média de R\$ 2.742,02 e R\$ 564,37, respectivamente. Vide Gráfico 5.

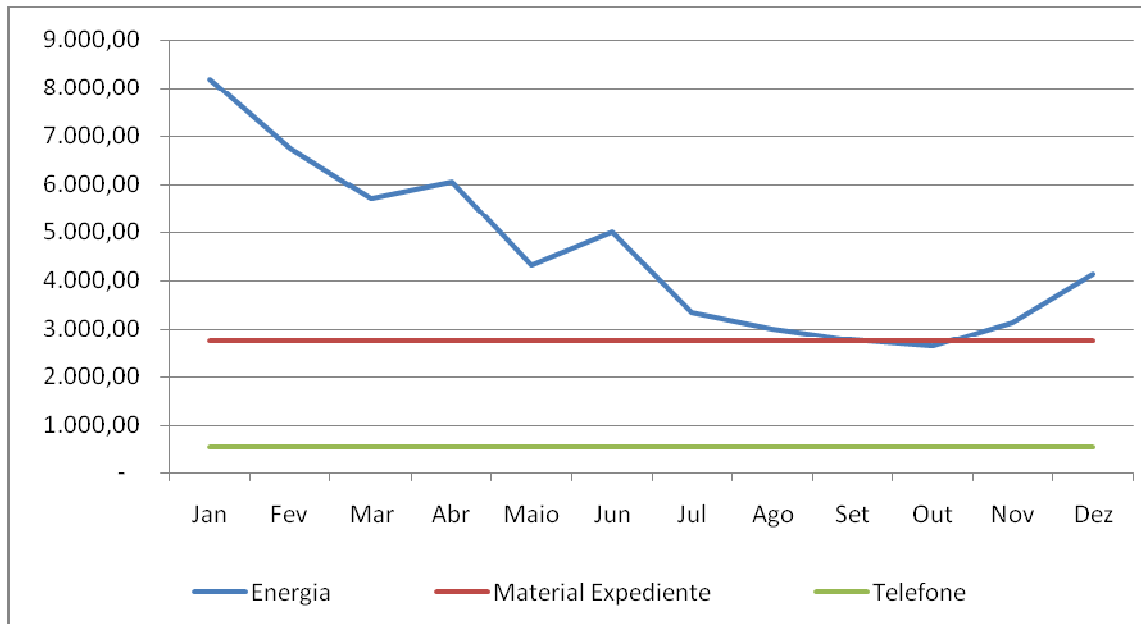


Gráfico 5: Despesas com pessoal da Cooperativa Grande Sertão

Fonte: Desenvolvido pelos autores, 2014.

3.7.3 Despesas com transportes

Os gastos da Cooperativa no ano de 2013 com transportes, produção e vendas dos produtos, realização de atividades administrativas e manutenção em geral, foram de R\$ 23.981,83 (vinte e três mil novecentos e oitenta e um reais e oitenta e três centavos). Observa-se no Gráfico 6 que as despesas de transportes com produção e vendas dos produtos foram maiores nos meses de maio e junho, o que possivelmente foi ocasionado devido as vendas dos produtos. Observa-se ainda que a partir do mês de outubro ocorreu um aumento desses gastos, registros da cooperativa informam que neste período acontece a colheita de algumas frutas em maior escala, possivelmente o aumento se deve a tal fato.

Os gastos de transportes com atividades administrativas seguem, em termos monetários, as despesas de produção e vendas, exceto o mês de maio. As despesas com transportes de manutenção são menores em comparação as demais.

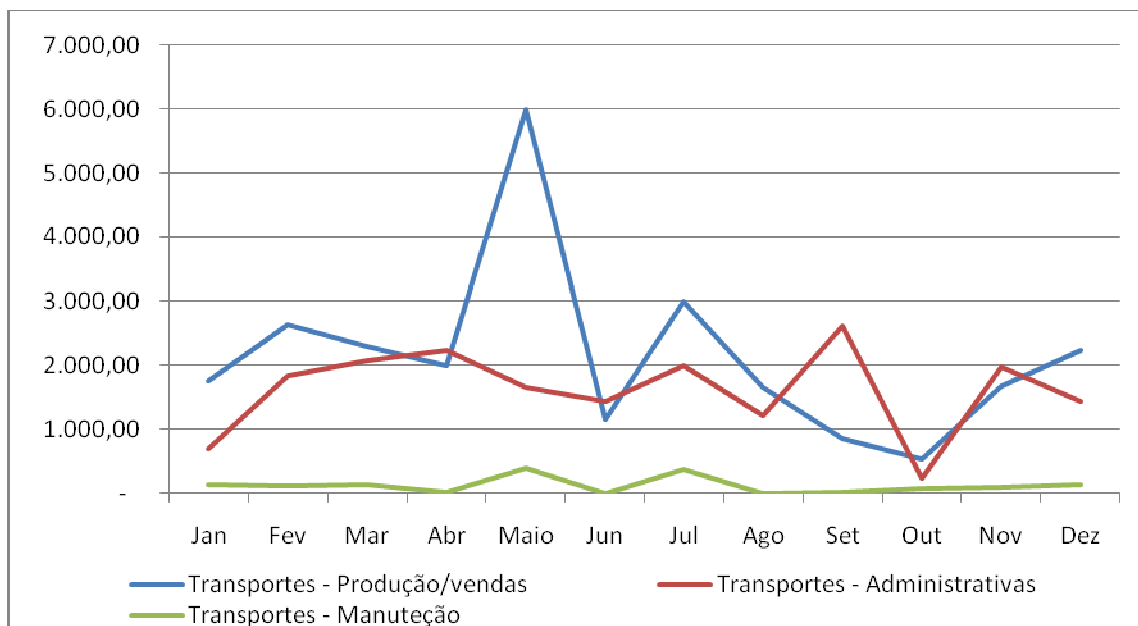


Gráfico 6: Despesas com transportes da Cooperativa Grande Sertão

Fonte: Desenvolvido pelos autores, 2014.

3.7.4 Evolução Conjunta das Despesas

A Cooperativa Grande obteve no ano de 2013 o total das suas despesas no valor de R\$ 348.853,45 (trezentos e quarenta e oito mil, oitocentos e cinquenta e três reais e quarenta e cinco centavos). Analisando-as em conjunto, observa-se no Gráfico 7 que as maiores despesas são com os salários dos empregados da produção, seguidas dos empregados do setor administrativo, e energia elétrica.

Embora as despesas com pessoal da produção e energia elétrica apresentem períodos sazonais, com baixo consumo devido a demanda da produção, estas ainda assim estão entre as que geram maiores gastos.

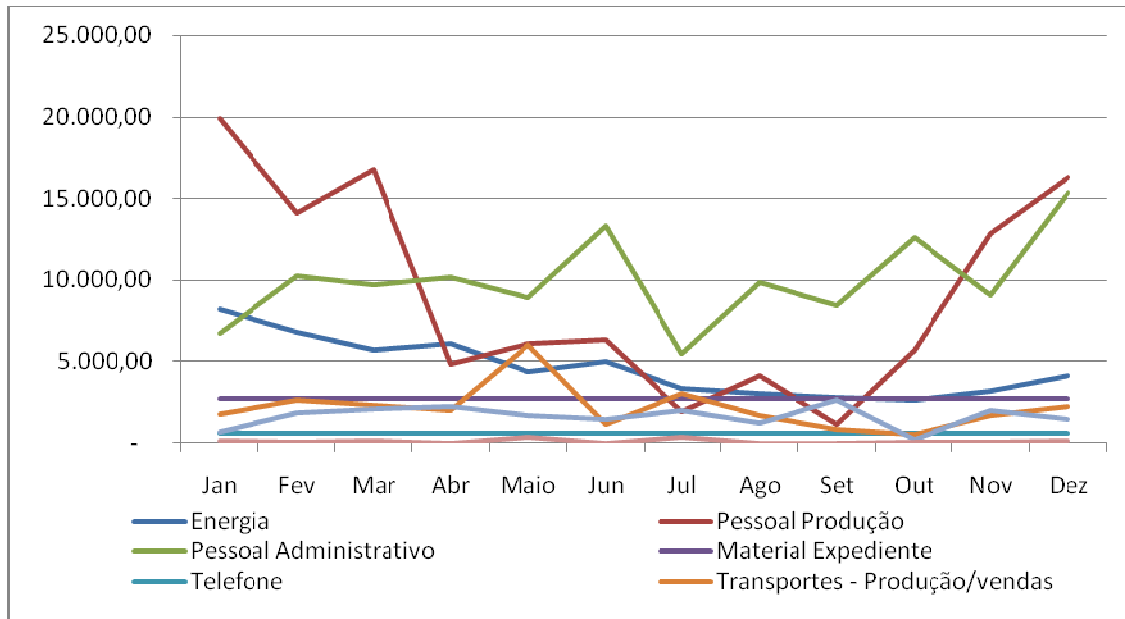


Gráfico 7: Evolução conjunta das despesas da Cooperativa Grande Sertão.

Fonte: Desenvolvido pelos autores, 2014.

3.8 Análise dos Resultados

Após análises das receitas e das despesas da Cooperativa Grande Sertão no ano de 2013, o resultado (lucro) obtido pela Cooperativa no ano estudado foi no valor de R\$ 942.142,86 (novecentos e quarenta e dois mil cento e quarenta e dois reais e oitenta e seis centavos).

O Gráfico 8 compara as receitas, despesas e o resultado obtido mensalmente. Nota-se que os meses de julho e setembro foram os que geraram maior resultado, aproximadamente R\$ 90.000,00 (noventa mil reais), cada. Diferente do mês de dezembro que obteve o menor resultado, R\$ 66.520,05 (sessenta e seis mil, quinhentos e vinte reais e cinco centavos).

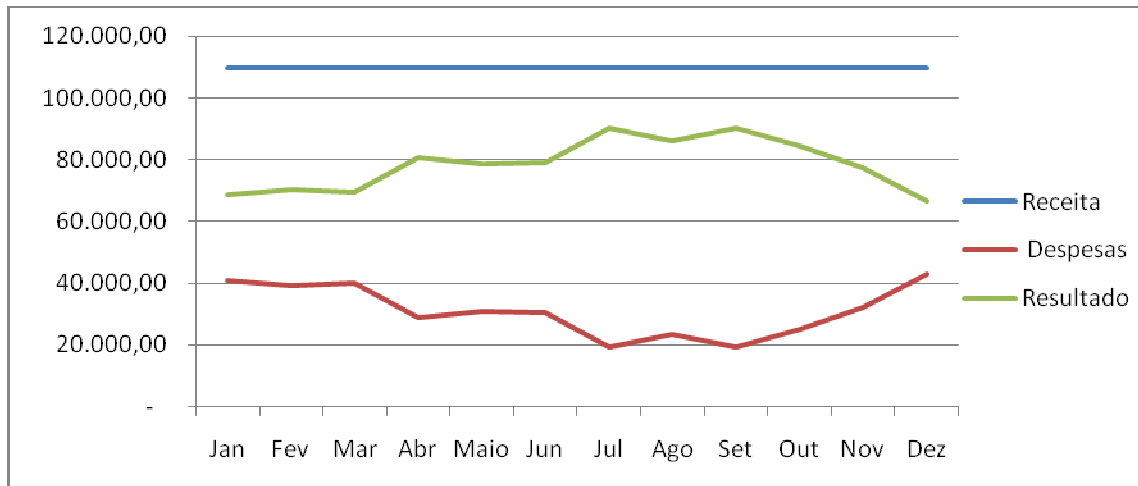


Gráfico 8: Evolução conjunta das despesas da Cooperativa Grande Sertão.

Fonte: Desenvolvido pelos autores, 2014.

4 CONCLUSÕES

O objetivo geral deste artigo é analisar a variação dos resultados financeiros na cooperativa pesquisada no ano de 2013. Concluiu-se através da realização dos dados da cooperativa grande sertão que a sua atividade esta inserida em um contexto de social que mostra que sua influência no mercado que é significamente importante para a região.

A analise dos resultados financeiros da cooperativa grande sertão nos aponta que o gerenciamento de custos é uma ferramenta fundamental para a diferenciação no mercado. O auxilio que a cooperativa proporciona ao produtor é destacada na contribuição que a cooperativa ocasiona aos produtores de frutas da região. O Brasil sendo o 3º maior produtor de frutas do mundo, se destaca na produção de laranja e banana. A banana também é uma das fruta mais produzida na região norte mineira, ficando atrás do abacate e antes do caqui.

Os resultados apontam que a atividade que gerou maior receita no ano de 2013 foi ocasionada pela comercialização do buriti e seus derivados, mas a atividade que proporciona maior diversificação de clientes é a produção de polpas de frutas, mas de acordo com a curva ABC as duas atividade se encontram na classe A, pois são as duas que mais geram receita para a empresa. As frutas mais comercilaizadas são Cajá e Manga, estas não estão entre as mais produzidas da região, mas a cooperativa apresentou maior comercilaização nesses sabores.

As análises realizadas quanto as despesas, o processo de produção, desde a colheita até a comercialização indica que a cooperativa possui maiores gastos com empregados do setor de produção e os do setor administrativo, esses causaram maior oilações no ano de 2013, apontando maior despesa no inicio e no fim do exercicio.

O estudo realizado na Cooperativa Grande Sertão, por ser um estudo de caso, impede que os resultados sejam extrapolados para outras cooperativas, empresas ou organizações por mais semelhantes que possam parecer.

Outros estudos podem ser desenvolvidos na Cooperativa, tais como, analisar o custo de produção das polpas de frutas; analisar os custos de transportes; otimização das rotas de entrega dos produtos; dentre outras linhas de pesquisas.

REFERÊNCIAS

COLONISTA PORTAL EDUCAÇÃO: **O sistema de distribuição – Logística Empresarial** Disponível em: <<http://www.portaleducacao.com.br/educacao/artigos/31617/o-sistema-de-distribuicao-logistica-empresarial>>. Acesso em: 05 de Maio de 2014

BRASIL COOPERATIVO. **Cooperativismo.** Disponível em: <<http://www.brasilcooperativo.coop.br/site/cooperativismo/index.asp>> Acessado em: 12 de maio de 2014.

BRASIL. MINISTÉRIO DA AGRICULTURA. **Cooperativismo e Associativismo.** Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/cooperativismo-associativismo>> Acessado em 25 de maio de 2014.

BRASIL. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Delimitação territorial do Arranjo produtivo de Fruticultura do Norte de Minas.** Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=2&menu=3101>> Acessado em 15 de maio de 2014.

BRUNI, Adriano Leal. **Gestão de Custos e Formação de Preços: com aplicação na calculadora HP 12C e Excel.** 3ª. Ed: São Paulo: Atlas, 2004.

CARVALHO, Debora. **Um gargalo perigoso – país sabe produzir, mas perde na horas de comercializar.** Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/>> Acesso em: 20 de Maio de 2014.

GIMENES, R. M. T.; GIMENES, F. M. P. **Agronegócio cooperativo: A transição e os desafios da competitividade,** Rev. Ciên. Empresariais da UNIPAR, Umuarama, v.7, n.1, jan./jun, 2006

IBRAF - INSTITUTO BRASILEIRO DE FRUTAS. **A indústria brasileira de frutas: ampliação e conquista de mercados.** Disponível em: <http://www.ibraf.org.br/institucional/ins_ibraf.asp> Acesso em: 05de Maio de 2014.

INSTITUTO ECOLOGIA. **Associativismo e Cooperativismo.** Disponível em: <http://www.ecologica.org.br/en/images/stories/ecologica/pdf/publicacoes/cartilha_associativismo.pdf> Acessado em 06 de maio de 2014.

LEONI, George Sebastião Guerra. **Custos: um enfoque administrativo.** Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1979.

LOPRETE, Diego *et al.* **Gestão de Estoque e a Importância da Curva ABC.** Disponível em: <http://www.unisaesiano.edu.br/biblioteca/monografias/48881.pdf> Acessado em: 09 de abril de 2014.

LUDÍCIBUS, Sérgio de. **Relação entre a tributação do lucro e a estrutura de capital das grandes empresas no Brasil.** Revista Contabilidade & Finanças, USP, São Paulo, v. 21, n. 53, maio/agosto 2010.

MACHLINE, Sá Motta *et al.* **Manual de administração da produção.** 3ª ed., Rio de Janeiro, Fundação Getulio Vargas, Editora da Fundação Getulio Vargas, 1975.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de Pesquisa.** 4ª Ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de Pesquisa.** 6ª Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

NETO, Alexandre Assaf. **Estrutura e análise de balanços: Um enfoque econômico financeiro.** 6º ed. São Paulo: Atlas, 2001.

NORONHA, Adolfo Vasconcelos *et al.* **Cooperativismo.** São Paulo: Faculdades Integradas, 1976.

OCB. ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS. **Cooperativismo.** Disponível em: <<http://www.ocb.org.br/site/institucional/cooperativismo.asp>> Acessado em: 05 de maio de 2014.

OCB. ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS. **As Sete linhas que orientam o cooperativismo.** Disponível em: <<http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/principios.asp>> Acesso em: 05 de Maio de 2014.

POZO, Hamilton. **Administração de recursos materiais e patrimoniais: uma abordagem logística.** São Paulo: Atlas, 2001.

SANTOS, Joel José dos. **Análise de Custos: um enfoque gerencial com ênfase para custeamento marginal.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SCHMIDT, Rosana Marcela *et al.* **Cooperativismo, uma alternativa de geração de renda para pequenos e médios produtores.** Disponível em: <[RURAIShhttp://www.easycoop.com.br/web/emanager/documentos/upload/_meco09.pdf](http://www.easycoop.com.br/web/emanager/documentos/upload/_meco09.pdf)> Acessado em 25 de maio de 2014.

SCHMIDT, Rosana Marcela *et al.* **Cooperativismo, uma alternativa de geração de renda para pequenos e médios produtores rurais.** Disponível em: <http://www.easycoop.com.br/web/emanager/documentos/upload/_meco09.pdf> Acessado em: 26 de maio de 2014.

SINDEAUX, Roney Versiani. **A Atividade Artesanal e o Cooperativismo: A experiência da Cardi.** São Leopoldo: Universidade do Vale do Rio dos Sinos, 1995.

WERNKE, Rodney. **Gestão de custos: uma abordagem prática.** 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2004.

ZURITA, Benedito Roberto; CAMPOS, Guilherme Santos; MELCHOR Paulo. **Orientação Empresarial.** SEBRAE/SP Setembro 2004. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br//topo/fique%20de%20olho/informações/legislacao//anexo%20iv.pdf>>. Acessado em: 20 de maio de 2014.

ANÁLISE DO PERFIL DOS GESTORES DE MONTES CLAROS-MG DOS ANOS DE 2011 A 2013

Jackson José Santana²³; João Paulo Augusto Eça²⁴; Freddy Freitas Alcântara²⁵; Roney Versiani Sindeaux²⁶

RESUMO

Atualmente as grandes organizações buscam profissionais que sejam capazes de gerenciá-las a fim de se destacar no mercado em que atuam. Sendo assim, o presente artigo busca analisar o perfil do gestor montesclarenses quanto ao cargo, sexo, remuneração e idade nos anos de 2011, 2012 e 2013. Para a obtenção dos dados, foi utilizada a pesquisa exploratória e técnicas de pesquisas bibliográficas e quantitativas. Foram analisados a partir da classificação da CBO (Classificação Brasileira de Ocupações) que subdivide os gestores em três classes: dirigentes, diretores e gerentes. Os dados foram obtidos através da Relação Anual de Informação Sociais (RAIS). Os resultados do estudo demonstram que a grande maioria dos gestores ocupa o cargo de gerentes e no setor do Comércio. Há mais homens do que mulheres nos cargos de gerência em Montes Claros e a faixa etária mais comum na gerência é entre 30 e 39 anos.

Palavra-chave: Gerência; Gestão de Recursos Humanos; Análise de Cargos.

ABSTRACT

Currently the large organizations professionals seek him be able to manages them into stand out not operate in that market. So, the present article analyzes the PROFILE montesclarenses manager as the load, sex, compensation and age in 2011, 2012 and 2013. For of obtaining data, we used the exploratory and techniques of bibliographical and quantitative research. Were analyzed From the CBO classification (Brazilian Classification of Occupations) Managers OS subdivided into three classes: Managers, Directors and Managers. Were the data obtained through the Annual Social Information (RAIS). The Study results do demonstrate a large majority of managers holds the position of managers and not Sector Trade. There's More Men's Women loads Management in Montes Claros and Age Range More Common in Management and Between 30 and 39 years.

Keyword: Management; Human resources management; Positions analysis.

1 INTRODUÇÃO

Os gestores são profissionais diferenciados, com capacidade de resolver problemas, tomar decisões e criar novas formas de trabalho. Assim sendo, tal profissional, tem sido de extrema importância para as organizações atuais, sejam elas com ou sem fins lucrativos, públicas ou privadas, grandes ou pequenas. Com isso, o presente trabalho visa analisar o as características dos gestores no âmbito nacional, estadual e municipal.

²³ Acadêmico do 5º Período de Administração – UNIMONTES

²⁴ Acadêmico do 5º Período de Administração – UNIMONTES

²⁵ Bacharel em Administração

²⁶ Professor do Departamento de Administração - UNIMONTES

A discussão acerca do melhor tipo de liderança e o perfil profissional ideal de um líder vem sendo importante para o ambiente empresarial. Atualmente a escolha de um bom gestor pode se tornar uma importante vantagem competitiva para os concorrentes.

A justificativa para realização deste trabalho encontra-se a partir das discussões em volta das novas tendências quanto aos estilos de liderança e o perfil profissional dos gestores, identificados como necessários para atender ao ambiente empresarial em transformação, bem como proporcionar, através da gestão, vantagem competitiva ante aos concorrentes. O trabalho também busca entender se há variações de perfis nas regiões delimitadas do estudo.

A pesquisa pretendeu analisar o perfil dos ocupantes de cargos de gestão a partir de uma análise no município de Montes Claros, nos aspectos de renda, faixa etária, sexo e escolaridade. Do mesmo modo, a intenção foi verificar as perspectivas proporcionadas à atuação desses profissionais no mercado.

O ponto inicial deste trabalho no referencial teórico, foi compreender a definição do perfil empreendedor de acordo com a literatura da área, sendo aprofundados nas idéias ligadas ao tema, como origem, perfil e mudanças ocorridas no cenário.

O objetivo principal deste estudo foi identificar os gestores através de análise intersetorial e especificar as características da gestão em um horizonte temporal de três anos. Como objetivos específicos o estudo buscou: a) Levantar na literatura existente o conceito de Gestor, bem como sua importância para as organizações modernas; b) Fazer levantamento de dados na RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) com intuito de gerar informações relevantes acerca do perfil dos gestor; c) Traçar o perfil do gestor montesclareense tendo como base as proposições alcançadas nos objetivos específicos anteriores. Além disso, a delimitação do perfil deve explicitar as alterações relevantes que, porventura, vierem a ocorrer entre os anos estudados.

No desenvolvimento do trabalho, foi utilizada a pesquisa exploratória e técnicas de pesquisas bibliográficas e quantitativas.

Como forma de classificação adotou-se o método da CBO que apresenta três diferentes classes de gestores. Sendo essas, dirigentes, diretores e gerentes. Para garantir uma melhor leitura e análise dos dados, a pesquisa foi restrita a empresas com número superior a cem colaboradores, como também retirou da análise as empresas públicas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Origem e conceito da gestão

No que diz respeito à origem da gestão, Teixeira (2012) revela que Moisés é, muitas vezes, apontado como um dos primeiros responsáveis por um grupo ou organização a tomar decisões que abrangem no âmbito da gestão.

Embora de forma rudimentar e quase inconsciente, já se verificava a “gestão” em empreendimentos isolados desde a antiguidade, como na construção das pirâmides e na organização de grandes exércitos.

Mas desprovida de ações sistemáticas e racionais no sentido de aperfeiçoar as técnicas de trabalho ou os trabalhadores, voltava-se basicamente para as ações de controle, como se verifica na própria concepção da palavra gestão:

O verbo *to manage* (administrar, gerenciar), vem de *manus*, do latim, que significa mão. Antigamente significava adestrar um cavalo nas suas andaduras, para fazê-lo praticar o *manège*. Como um cavaleiro que utiliza rédeas, bridão, esporas, cenoura, chicote e adestramento desde o nascimento para impor sua vontade ao animal, o capitalista empenha-se, através da gerência (*management*), em *controlar*. E o controle é, de fato, o conceito fundamental de todos os sistemas gerenciais, como foi reconhecido implícita ou explicitamente por todos os teóricos da gerência. (BRAVERMAN, 1987: 68).

A concepção da gestão em sentido amplo, como verificado atualmente, só surge quando do desenvolvimento da própria organização racional do trabalho. Processo este relativamente recente, decorrente das revoluções sociais e culturais que deram início aos tempos modernos.

Gradativamente, entre os séculos XV e XVIII, o homem rompe com a teoria do imobilismo social, até então apoiado por religiões que pregavam a posição de cada um na sociedade como fruto da vontade divina, passando a assumir os rumos de suas próprias vidas. Neste momento, o misticismo vigente e que apoiava todo o sistema de relações humanas começa a perder espaço para a racionalidade.

De acordo com Teixeira (2012), a partir do início do século XX que os princípios de gestão começaram a ser formulados com uma certa independência de outras áreas do conhecimento.

É nesse contexto que surgem as idéias de Frederick Winslow Taylor (1856-1915) no início do século XX. Taylor é tido como precursor da organização racional do trabalho. Ramos (2008: 53) justifica que:

[...] antes dele, muitos procedimentos pertinentes a esta tecnologia foram descobertos casualmente, por uns, ou deliberadamente inventados por outros. Tais achados ou invenções, porém, nunca se organizaram em sistemas e jamais adquiriram plena *eficiência histórica*.

Nesta organização racional do trabalho vislumbrada por Taylor, chega-se à segregação das atividades de planejamento – ou seja, gestão - e execução:

Taylor aplicando o método científico ao homem atingiu ao estudo dos tempos e dos movimentos. Cada atividade deveria ser analisada ou decomposta em suas operações mais elementares: é a análise. A seguir devem ser identificadas as operações inúteis ou supérfluas e elaborada uma composição racional de operações: é a síntese, (a tarefa) na qual os tempos de execução devem ser reduzidos a um mínimo e os movimentos devem ser os mais elementares possíveis. Como é lógico, criando para cada ato ergológico uma ciência, Taylor consequentemente verificou a necessidade de uma formação e de um treinamento prévio do operário. Este não mais poderia ser deixado entregue a si mesmo, como acontecia até então. Reconhecendo a necessidade de desembaraçar o operário de tudo que excedesse sua capacidade, Taylor criou o chamado sistema funcional da organização administrativa do trabalho industrial, edificado na dicotomia entre o planejamento e a execução. (RAMOS, 2008: 58).

Com o advento da gestão científica de Taylor, verifica-se que o enfoque manteve-se no controle, mas desta vez contemplando também o estudo, planejamento e padronização de todas as etapas e tarefas do processo produtivo, alcançando dimensões sem precedentes:

Admitia-se em geral antes de Taylor que a gerência tinha o direito de “controlar” o trabalho, mas na prática esse direito usualmente significava apenas a fixação de tarefas, com pouca interferência direta no modo de executá-las pelo trabalhador. A contribuição de Taylor foi no sentido de inverter essa prática e substituí-la pelo seu oposto. A gerência, insistia ele, só podia ser um empreendimento limitado e frustrado se deixasse ao trabalhador qualquer decisão sobre o trabalho. Seu “sistema” era tão somente um meio para que a gerência efetuasse o controle do modo concreto de execução de toda atividade no trabalho, desde a mais simples à mais complicada. Nesse sentido, ele foi o pioneiro de uma revolução muito maior na divisão do trabalho que qualquer outra havida. (BRAVERMAN, 1987: 86).

Na visão de Henry Fayol, os colaboradores de uma empresa necessitam de ordens para direcioná-los ao que devem fazer, dessa forma se faz presente a gerência exercendo coordenação e controle gerencial (MAXIMIANO, 2004).

Estabelecer metas, tomar decisões, definir diretrizes e atribuir responsabilidades estão incorporados às atividades gerenciais propostas por Fayol: a) Planejar; b) Organizar; c) Comandar; d) Controlar; e e) Coordenar (MAXIMIANO, 2004).

A partir dos trabalhos de Taylor e Fayol, vários autores se dispuseram a analisar as atividades e funções do administrador e o papel dos gestores.

Marques (2012) define gestão como a supervisão de trabalho de outras pessoas a fim de garantir eficiência e eficácia em suas atividades. O autor ainda pontua que dada a definição de gestão, logo, o gestor é a pessoa que exerce essa supervisão em busca de melhores resultados.

2.2 O papel do Gestor na atualidade

De acordo com Cavalcanti (2006) o gestor tem como objetivo principal ser o intermediador de conflitos entre o capital e o trabalho. Sendo assim, o papel da gestão é maximizar os lucros da empresa e, também, melhorar a qualidade de vida dos empregados. O estilo organizacional, a estrutura, o sistema de recompensa, a liderança, tudo isso precisa estar integrado e como foco no mesmo objetivo para garantir a eficiência da organização Cavalcanti (2006).

As diversas transformações de ordem econômica, política e tecnológica vêm se incorporando ao ambiente organizacional moderno, fazendo assim que os profissionais busquem cada vez mais se capacitar e estar antenado às iminentes mudanças a fim de antecipar novas demandas (CÂNDIDO; ABREU, 2002).

No Brasil, a partir da década de 90, as organizações começam a passar um intenso processo de reestruturação e, no bojo deste processo, os gerentes têm a necessidade de acompanhar as mudanças. Um novo estilo de gestão é imposto, haja vista aos novos desafios como a desregulamentação dos mercados, competitividade intensa, desenvolvimento de novas tecnologias entre outros.

De acordo com Katz apud Maximiniano existem três habilidades que os gerentes devem possuir:

- Habilidade Técnica: São conhecimentos, métodos e os equipamentos necessários para execução de suas atividades, ou seja, estão dentro do campo de suas habilidades;
- Habilidade Humana: É a capacidade de entender as pessoas, bem como suas necessidades, interesses e atitudes. Tal capacidade abrange a habilidade humana do gerente;
- Habilidade Conceitual: É a capacidade de compreensão de toda a dinâmica organizacional. Tal habilidade proporciona a formulação de estratégias.

Faz-se necessário destacar a importância da escolaridade para o gestor. Habilidades técnicas dependem de conhecimento específico, muito do qual adquirido com a escolarização. Também as habilidades conceituais e a criatividade decorrem do conhecimento. Isso sugere que os gestores tenham formação escolar mais elevada, prioritariamente de nível superior, segundo Kober (1998) o líder moderno só consegue maior empregabilidade se se mantiver uma constante atualização educacional, buscando sempre a obtenção de um grau mais elevado de conhecimento, e o aprimoramento das habilidades já existentes, além disso o autor afirma que essa exigência por escolaridade aumenta a cada dia que passa se torna mais presente nas organizações.

Suman e Dias (2010) revelam que aquelas pessoas que possuem menor escolarização estão sujeitas a trilhar caminhos menos qualificados no decorrer de sua vida profissional. Os autores ressaltam que os trabalhadores menos escolarizados não conseguem empregos com mais status e melhor remuneração e, muitos, acabam se inserindo no mercado informal ou subemprego. Com isso, destaca-se a importância da maior escolarização para se obter maior empregabilidade e, dessa forma, tornar-se um candidato potencial para assumir cargos importantes em grandes empresas.

No que diz respeito ao gênero, de acordo com Assis e Zanusso (2009), as mulheres, na atualidade, vem ganhando espaço dentro do mercado de trabalho. Segundo os autores, as empresas buscam por profissionais do sexo feminino para compor suas equipes de colaboradores. Ainda segundo Assis a busca por um novo paradigma baseado em sensibilidade, intuição, capacidade para trabalhar em equipe e administrar a diversidade, contribuíram para maior inserção da mulher no mercado de trabalho. No entanto, Vieira (2006) apud Assis e Zanusso (2009) explica em linhas gerais o motivo da ascensão feminina:

Ocorreram diversas mudanças na economia mundial nas últimas décadas do século XX, causando impactos sobre as relações de comércio, de produção e de trabalho. No Brasil não foi diferente. A crescente urbanização e expansão da industrialização contribuíram para um ambiente propício à entrada de novos trabalhadores no mercado de trabalho, incluindo o sexo feminino.

Nos últimos anos as mulheres têm ocupado mais postos de serviço, se confrontados com os tempos passados, assumindo cargos chefias, porém em menor número. Probst (2005) assim registra:

No Brasil, as mulheres são 41% da força de trabalho, mas ocupam somente 24% dos cargos de gerência. [...] No geral, entretanto, as mulheres brasileiras recebem, em média, o correspondente a 71% do salário dos homens. Essa diferença é mais patente nas funções menos qualificadas. No topo, elas quase alcançam os homens. Os estudos mostram que no universo do trabalho as mulheres são ainda preferidas para as funções de rotina.

As disparidades entre os sexos no universo do trabalho produtivo não é recente e nesta esfera de atuação é algo profundamente estabelecido e ainda não resolvido, tendo em vista que apesar de tão bem ou mais preparadas do que os homens, as mulheres continuam a ocupar uma posição de menor poder e prestígio e seus salários ainda são, de modo geral, mais baixos do que os deles. Esta situação de desvantagem vivenciada pela mulher não se resume a aspectos específicos, mas, antes, resulta de estereótipos ainda vigentes, que datam da divisão das esferas pública e privada na modernidade e da decorrente constituição das identidades masculina e feminina (ALMEIDA, 2011).

É certo, que as mulheres vêm galgando condições antes designadas apenas aos homens, além disso, a MSA Consultoria em Recursos Humanos ressalta que cargos de liderança envolvem em grande parte a habilidade em gerenciar indivíduos – o maior desafio de um líder. O profissional pode ter todos os cursos e especializações em dia, mas se não houver a habilidade de colocá-los em prática junto aos indivíduos que lidera, nenhuma planilha bem executada irá ajudá-lo – independente de ser homem ou mulher.

3 METODOLOGIA

O objeto a ser estudado neste artigo é a mudança do perfil dos ocupantes dos cargos de gestão no município de Montes Claros no período de 2011 a 2013. Utilizou-se o método da CBO que subdivide estes gestores em três classes: dirigentes, diretores e gerentes. Como forma de garantir uma melhor leitura e análise dos dados, o trabalho foi desenvolvido utilizando as informações relativas aos gestores de empresas com número de colaboradores superiores a cem. O estudo contempla vários aspectos relativos à evolução de escolaridade, gênero, cargos e faixa etária dos gestores. A renda por se um fator importante também foi analisado. A pesquisa não utilizou como objeto de estudo as empresas públicas, haja vista que o gestor público possui características diferentes dos gestores da iniciativa privada e que assim poderiam influenciar na análise. A medida se fez necessária uma vez que o artigo tem como objetivo traçar o perfil do gestores que as organizações escolhem para gerenciar seus negócios.

Para a realização deste trabalho, foi utilizada a pesquisa exploratória e técnicas de pesquisas bibliográficas e quantitativas.

O desenvolvimento desta análise terá como base os dados coletados da RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) do ministério do Trabalho e Emprego (MTE). Os dados coletados pela RAIS constituem expressivos insumos para atendimento das necessidades, o banco de dados oferece informações completas e capazes de suprir os dados necessários para a confecção desta análise.

4 O PERFIL DO OCUPANTE DO CARGO DE GESTÃO

A análise realizada através dos dados fornecidos pela RAIS teve como objetivo verificar as particularidades que envolvem o perfil do gestor, e sua evolução no decorrer do tempo. Para melhor compreensão dos dados, foram utilizados gráficos comparativos, a fim de mensurar informações relativas a gênero, nível de escolaridade, idade e renda.

4.1. Os gestores em Montes Claros – 2013

De acordo com a tabela 1 a ocorrência de 431 ocupantes de cargos de gestão no ano citado na cidade de Montes Claros classificando por ordem de importância as competências de dirigentes, diretores e gerência, nos setores de comércio, serviços, indústria, agropecuária e construção civil.

Tabela 1 – Total de vínculos de cargos de gestão por sexo em Montes Claros

2011	2011	2011	2012	2012	2012	2013	2013	2013
------	------	------	------	------	------	------	------	------

	Masculino	Feminino	Total	Masculino	Feminino	Total	Masculino	Feminino	Total
DIRIGENTES	31	9	40	20	8	28	18	10	28
DIRETORES	10	10	20	10	8	18	11	11	22
GERENTES	183	97	280	185	103	288	253	128	381
Total	224	116	340	215	119	334	282	149	431

Fonte: RAIS MTE

Em relação aos cargos, a análise dos resultados da pesquisa identificou que a maioria dos ocupantes continua, assim como nas análises anteriores, sendo gerentes com (88,4%), seguidos dos dirigentes com (6,5%) e diretores somente (5,10%). Quando referido a participações nos setores, ressalta-se que (45,94%) do público total encontra-se no segmento de comércio. Dos gerentes observou-se uma distribuição de apenas (18,11%) no setor de serviço, a de se ressaltar que não mais o setor industrial (27,03%) predominou, mas sim o comércio onde detém (50,66%).

Os dados da pesquisa revelaram que (65%) são do sexo masculino, e as mulheres um somatório de (35%). Ambos estão concentrados principalmente no setor de serviços, com (48,6%) e (40,9%), respectivamente. Quanto à participação nos cargos de gerencia os homens representam (66,4%) e as mulheres (33,6%). Outro fator importante a ser observado é a representatividade das mulheres em cargos de diretoria (50%), seguidos de (35,71%) como dirigentes.

Os dados da remuneração demonstraram que do total dos ocupantes de cargo de gestão (19%) ganham de 2 a 3 salários, seguidos de (13,4%) com 10 a 15 salários e (10,4%) de 1,5 a 2 salários. Destes ocupantes com renda de 2 a 3 salários (98,8%) são gerentes e (1,2%) são diretores. Dos gerentes com salários de 2 a 3 salários mínimos (68%) estão no setor de comércio e dos diretores que recebem entre 5 e 7 salários (100%) estão no serviço. Dos gestores que recebem mais de 20 salários mínimos, 88% estão na Indústria, sendo este setor o que melhor remunera.

Referente a faixa etária o perfil dos ocupantes indicou que (40,84%) estão na faixa de 30 a 39 anos, seguidos (24,83%) de 40 a 49 anos. O cargo de diretor ocupa proporcionalmente mais pessoas maiores de 50 anos (36,36%).

Quanto ao nível de escolaridade (51,74%) possui nível superior, seguido do ensino médio completo com (35,73%). Observou-se que a maior parte dos colaboradores formados no ensino superior está na Indústria (41,4%) e que todos os mestres e doutores estão ou na indústria ou nos serviços.

Em relação às mudanças ocorridas no período (2011 - 2013) em Montes Claros, houve um crescimento de 26,76% para os ocupantes dos cargos de gestão.

Chama a atenção redução na proporção de Dirigentes, de 11,76% dos ocupantes dos cargos de gestão em 2011 para 6,5% em 2013 - involução de 30% no período. Em sentido oposto os cargos de Dirigentes e Gerentes, este último como o principal cargo ocupado pelos profissionais em estudo, e em crescimento, alcançando 88,4% em 2013 ante 82,35% em 2011.

Houve redução na participação do setor de agropecuária em mais de três pontos percentuais (de 4,12 para 0,93%), assim como no comércio, em cerca de 2,59 pontos percentuais (de 48,53 para 45,94%). Por outro lado, acentua-se a participação destes profissionais no setor da indústria com incremento de mais de 5 pontos percentuais (de 21,47 para 26,91%).

Também se verifica uma tendência de redução dos que recebem mais de 20 salários, saindo de 12,94% dos ocupantes dos cargos de gestão em 2011 para 9,5% em 2013. Por outro lado, houve maior e melhor distribuição nas faixas de renda média (entre 5 e 20 salários), saindo de 40,3% para 48%. Nas faixas de menor renda (abaixo de 5 salários) a redução foi de 46,18% para 41,8% no período.

Referente à faixa etária há um aumento da participação dos jovens de 25 a 29 anos nos anos de 2011 a 2013 de 4,65 pontos percentuais, onde em 2011 estava em 7,65% de participação, em 2013 passou a abranger um total de 12,30%. Na direção inversa, os vínculos de 40 a 49 anos perderam participação ao longo dos anos, onde possuíam, em 2011, 27,94% e passaram a possuir em 2013 24,83% de participação.

Os profissionais com nível superior aumentaram de 49,12% em 2011 para 51,74% em 2013. Tal aumento foi mais significativo nos cargos de gestor onde passou a ter uma participação de aproximadamente 47% em 2013 ante aos 40,7% de 2011.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho teve como objetivo identificar o perfil dos ocupantes dos cargos de gestão nas empresas com mais de 100 colaboradores, bem como sua evolução histórica no período de 2011 a 2013. Para tanto, utilizou-se como base de pesquisa as informações da RAIS para o período em referência, contemplando os setores de comércio, serviços, indústria, construção civil e agropecuária. A fonte em questão divide os ocupantes dos cargos de gestão em três categorias, conforme adotado também pela CBO: dirigentes, diretores e gerentes.

O estudo identificou a importância do gestor dentro das organizações modernas, bem como explicitou algumas habilidades essenciais para os executores de cargos de gestão.

As fontes bibliográficas revelam um papel dinâmico e multidisciplinar assumido pelo gestor contemporâneo, introduzindo inclusive o conceito de líder, no qual se destacam a capacidade de influenciar e de motivar pessoas.

Os resultados na pesquisa revelam que entre os gestores de Montes Claros, no ano de 2013, a grande maioria ocupa o cargo de gerente (88,4%) como também está inserida no setor de comércio (45,9%). Os dados da pesquisa demonstram que do total dos ocupantes de cargo de gestão, a maior parte (19%), ganha de 2 a 3 salários. No que se refere a faixa etária e sexo dos ocupantes de cargo de gestão em Montes Claros, tem-se que 40,84% ocupa a faixa etária de 40 a 49 anos e ainda que 65% do total são homens. Já com relação a escolaridade percebe-se que 51,74% possui nível superior.

Acerca das mudanças ocorridas no período de 2011 a 2013, em Montes Claros, conclui-se que o setor da indústria vem ganhando maior participação no número total de gestores, o setor apresentou um aumento de 5 pontos percentuais de participação. Houve mudança também no número de gestores que recebem mais de 20 salários mínimos, no qual sofreu uma queda de aproximadamente 3,5 pontos percentuais. Quanto à faixa etária, o estudo demonstrou que houve um aumento de gestores mais jovens, dentro da faixa etária de 25 a 29 anos, como também elevou o percentual de gestores com nível superior completo.

Tem-se como sugestão para novos estudos, a análise do perfil do gestor em maior abrangência como estadual, regional ou nacional. O estudo tem como limitação o fato de que a análise foi feita apenas na cidade de Montes Claros, sendo assim, não pudemos perceber se o cenário encontrado em Montes Claros se faz presente de forma semelhante em outros lugares.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Daniela Silva da C. **Pensando as relações de Gênero e Trabalho: Mulheres em cargos de chefia na Petrobras e o Programa Pró-Equidade de Gênero**. Rio de Janeiro, 2011. Dissertação (Mestrado em Psicossociologia de Comunidades e Ecologia Social – EICOS) Instituto de Psicologia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2011.

BRAVERMAN, Harry. **Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no século XX**. Rio de Janeiro: LTC, 1987.

CÂNDIDO, G. A.; ABREU A. F. **O processo de implantação de novas tecnologias e a busca da sinergia entre indivíduo e organização**. Revista de Ciências da Administração, v. 4, n. 8, jul./dez. 2002

SUMAN, Renata Brañas; DIAS, Vera Lúcia Catoto. **Trabalho e escolaridade: Algumas ponderações**. Disponível em
<http://www.uninove.br/PDFs/Forms/AllItems.aspx?RootFolder=http%3a%2f%2fwww%2euninove%2ebr%2fPDFs%2fMestrados%2fEduca%C3%A7%C3%A3o%2fEventos_parceria&FolderCTID=0x012000D6766B93439DE54CABE6E983FE380334> Acessado em Março de 2015.

CAVALCANTI, A. C. R. **O gestor e seu papel na gestão de conflitos: um estudo de caso em empresa de varejo de vestuário masculino**. 2006. 120 f. (Mestrado em Administração). Faculdade Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2006. Disponível em:
<http://tupi.fisica.ufmg.br/michel/docs/Artigos_e_textos/Comunicacao_nas_organizacoes/papel_gestor_comunicacao.pdf>. Acessado em: Janeiro de 2015

FAYOL, Henry. **Administração industrial e geral: previsão, organização, comando, coordenação, controle**. São Paulo: Atlas, 2010.

KOBER, Claudia Mattos. **A qualificação profissional do ponto de vista de trabalhadores da indústria**. GT9 - Trabalho e Educação. (UNICAMP)

MARQUES, C. A. F. **A gestão e os gestores: texto de apoio ao estudo do ponto inicial do programa da unidade curricular de introdução à gestão do curso de licenciatura em gestão da Universidade de Évora**. Portugal: Universidade de Évora, 2012. Disponível em: <<http://dspace.uevora.pt/rdpc/bitstream/10174/5116/1/A%20Gest%C3%A3o%20e%20s%20Gestores.pdf>>. Acessado em: Janeiro de 2015.

MAXIMIANO, Antonio César Amaru. **Teoria Geral da Administração – Da Escola Científica à Competitividade Economia Globalizada**. 1ª ed. São Paulo: Atlas, 1997.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Teoria geral da administração - Da Revolução Urbana à Revolução Digital**. São Paulo: Atlas, 2004.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. **Relação Anual de Informação Social (RAIS.)**

PROBST, Elisiana Renata. **A evolução do trabalho da mulher no mercado de trabalho**. Disponível em: <<http://www.icpg.com.br/artigos/rev02-05.pdf>>. Acesso em: 17 novembro 2012.

RAMOS, Guerreiro. **Uma introdução ao histórico da organização racional do trabalho**. Brasília: Conselho Federal de Administração, 2008.

TEIXEIRA, Zuleide Araújo. **As mulheres e o mercado de trabalho**. Disponível em: <http://www.universia.com.br/html/materia/materia_daba.html>. Acesso em: 17 novembro 2012.

TEIXEIRA, Sebastião. **Gestão das Organizações**. Rio de Janeiro: McGRAW-HILL, 1998.

ZEFERINO, Kelly Kris. SILVA, Tiago Martins Da. **O Perfil do Gestor frente aos conflitos da atualidade**. Revista Catarse, Campo Mourão, v.2, n.01, jan.-jun. 2014. Disponível em <<http://faculdadeunicampo.edu.br/ojs/index.php/RevistaCatarse>> Acessado em: Abril de 2015

ASSIS, Rosiane Hernandes de; ZANUSSO, Renata Cristina Gonçalves de Souza. **A Inserção da Mulher no Mercado de Trabalho**. VI Congresso Virtual Brasileiro Administração, 2009. Disponível em: <http://www.convibra.com.br/2009/artigos/140_0.pdf> Acessado em Março de 2015.

ANÁLISE DOS INDICADORES DE RENTABILIDADE ROE E ROI EM BANCOS MÚLTIPLOS BRASILEIROS ENTRE 2006 E 2014

João Paulo Augusto Eça²⁷; João Guilherme Magalhães Timóteo²⁸; e Prof. Esp. Ismael Mendes dos Santos Júnior²⁹

Resumo

O presente estudo tem como objetivo analisar a rentabilidade de quatro dos maiores bancos múltiplos brasileiros (ItaúUnibanco, Santander, Banco do Brasil e Bradesco) que possuem ações na BMF&BOVESPA. Tal análise se dará a partir da utilização de indicadores financeiros tradicionais, a saber, Retorno sobre o Investimento (ROI) e o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE). O estudo utilizou-se do método de pesquisa descritivo e de caráter quantitativo. Como instrumentos de coleta de dados foram utilizados a pesquisa bibliográfica, para a construção do referencial teórico, e a documental, na qual os demonstrativos financeiros foram extraídos da BMF&BOVESPA. O resultado da análise mostrou que, tanto no ROE quanto no ROI, após o ano de 2008 houve uma queda das taxas em todos os bancos. O Banco do Brasil foi a instituição que, ao longo dos anos estudados, obteve melhor retorno sobre seu Patrimônio Líquido. No que diz respeito ao ROI, o ItaúUnibanco foi aquele que melhor apresentou retorno sobre os investimentos realizados.

Palavras-chave: ROE; ROI; Bancos.

Abstract

The present study aims to analyze a Four Return on LARGEST BANKS Brazilian MULTIPLE They hold shares in BM&FBOVESPA. This analysis will give up the From the use of traditional financial indicators, Return on Investment (ROI) and return on Equity (ROE). The study was built Within hum Search Method Description and Quantitative character. How Data Collection Devices Were used to Bibliographic Search and documentary on Wed OS Financial statements extracted Were BMF&BOVESPA. The result of the analysis showed that both the ROE WHEN not ROI, after the year 2008 the fees THERE was a fall in All Banks. The Bank of Brazil was an institution that, throughout the year studied, got Better About Your return equity. Without regard to ROI, the ITAUUNIBANCO was He Who had better return About Applied Investments.

Key-words: ROE; ROI; Banks.

1 INTRODUÇÃO

O setor bancário é fundamental para o financiamento da atividade econômica. Conforme afirma Tobin e Brainard (1977), um setor bancário sólido gera por consequência uma economia sólida, devido à função essencial dos bancos, que é a satisfação simultânea das necessidades dos vários agentes econômicos, por um lado os tomadores de recursos que objetivam incrementar sua riqueza, e de outro lado os emprestadores de recursos que objetivam valorizar o seu patrimônio. De acordo com Assaf Neto (2012), um banco tem duas principais funções: a primeira definida como a promoção dos meios de pagamentos dentro da sociedade, e a segunda é a de ser um intermediário financeiro que recebe recursos de agentes superavitários e os transfere, dentro de suas possibilidades, aos agentes carentes de liquidez.

É neste contexto de intermediação e distribuição de recursos que, no Brasil, o Sistema Financeiro Nacional (SFN) se mostra importante. O SFN, segundo Assaf Neto (2012), é composto por um conjunto de instituições financeiras públicas e privadas que atuam por meio de diversos instrumentos financeiros, na captação de recursos, distribuição e transferência de valores entre os agentes econômicos. O primeiro é formado por instituições que estabelecem normas e diretrizes de funcionamento, além de fiscalizar a atuação das instituições operativas. Já o segundo é composto por instituições que atuam na intermediação financeira e tem como função operacionalizar a transferência de recursos entre fornecedores de fundos e os tomadores de

²⁷ Acadêmico do 5º período do Curso de Administração da Unimontes. Email: jp_joao@msn.com

²⁸ Acadêmico do 7º período do Curso de Administração da Unimontes. Email:

j.guilhermemagalhaes@gmail.com

²⁹ Professor do Depto. de Ciências da Administração (Unimontes) e das Faculdades Santo Agostinho. E-mail: ismael.mendes@gmail.com

recursos (FREBRABAN, 2014). Sendo assim, as instituições bancárias são importantes intermediadores financeiros e, como tal, de extrema relevância para o funcionamento da economia. Bastos (1999), afirma que em geral, o desempenho dos bancos, tanto no Brasil quanto ao redor do mundo, é analisado por meio de índices que se baseiam exclusivamente em dados contábeis, modelo de análise classificada como análise econômico-financeira tradicional. No presente estudo são apurados e analisados dois desses índices, o Retorno sobre o Investimento (ROI) e o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE).

Sobre os referidos índices, Assaf Neto (2012) aponta que o ROE mensura o retorno dos recursos aplicados na empresa pelos seus sócios proprietários. Quantifica a remuneração por cada unidade monetária do patrimônio líquido. Do outro lado, o referido autor apresenta o ROI como um índice que avalia o retorno produzido pelo total de recursos aplicados pelos acionistas e credores no negócio.

No presente estudo, foram selecionados quatro bancos múltiplos brasileiros, escolhidos por possuírem o maior patrimônio líquido auferido no ano de 2014, segundo dados do Banco Central do Brasil (BACEN, 2014), e por possuírem capital aberto na BM&FBOVESPA. As análises foram aplicadas no horizonte temporal que se estende de 2006 até 2014, sendo importante ressaltar que no ano de 2008, houve uma grande crise econômica mundial que pode ter impactado nos resultados das análises.

Assim, o presente estudo teve como objetivo geral analisar o desempenho de quatro bancos múltiplos brasileiros, utilizando os indicadores ROE e ROI. Como objetivo secundário buscou-se evidenciar possíveis impactos da crise econômica mundial de 2008 nos indicadores em análise. Além disso, espera-se poder contribuir com as discussões sobre modelos de análise de desempenho e sobre a situação econômico-financeira dos bancos em estudo.

Uma das motivações para o estudo se dá pelo fato dos bancos serem essenciais para a atividade econômica, principalmente em sua função de intermediar o fluxo de capital entre agentes econômicos sendo, portanto, necessário que seu desempenho seja avaliado e seus resultados norteiem os agentes em suas decisões. O estudo é estruturado em quatro outras seções além desta introdução. A segunda seção apresenta a metodologia empregada, a seção três descreve e analisa os resultados e a última seção apresenta a conclusão.

2 ABORDAGEM METODOLÓGICA

No presente estudo utilizou-se da pesquisa descritiva que segundo Cervo e Bervian (1996) se baseia em observar, registrar, analisar ou correlacionar fatos e fenômenos sem manipulá-los, portanto, objetiva descrever as características de determinadas populações ou amostras, partindo de uma abordagem quantitativa. Assim, buscou-se descrever fatos sobre os indicadores de desempenho econômico-financeiro tradicionais da literatura de finanças.

Como instrumentos de coleta de dados foram utilizadas a pesquisa bibliográfica e documental, sendo que a primeira foi baseada em material já elaborado, como livros, artigos científicos ou mesmo materiais que não receberam tratamento analítico, conforme afirma Gil (2008), permitindo a construção do referencial teórico. A segunda foi realizada para obtenção de dados secundários disponibilizados pela BM&FBOVESPA, caracterizados pelas demonstrações contábeis individuais dos bancos em análise entre os anos de 2006 e 2014.

Os bancos analisados neste estudo são: Itaú Unibanco Holding S.A.; Bradesco S.A.; Banco do Brasil S.A e Santander Brasil S.A. A seleção dos mesmos foi definida por todos possuírem capital aberto na BM&FBOVESPA, facilitando o acesso aos dados de qualidade e com confiabilidade para a realização das análises, e devido aos quatro bancos possuírem os maiores Patrimônios Líquidos do setor onde atuam, auferidos no ano de 2013, segundo o Banco Central (2014). A série temporal definida se estende entre os anos de 2006 até o ano de 2013, permitindo uma avaliação horizontal de longo prazo dos indicadores econômico-financeiros tradicionais.

3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A instituição que possui o maior ROE, de acordo com a Tabela 1, é o Banco do Brasil, apresentando maiores percentuais em quase todos os anos em relação aos demais bancos. Ressalta-se que o Banco do Brasil vem diminuindo seu ROE a partir de 2008 e apenas em 2013 apresentou uma certa variação positiva. O ItaúUnibanco destoou dos demais bancos em 2008 alcançando o maior ROE de todos os anos estudados. Não obstante, no ano subsequente sofre uma redução de mais da metade do seu retorno. Dos bancos analisados, o que apresentou os mais baixos índices foi o Banco Santander entre 2006 a 2014. Apenas no ano de 2007 que a instituição conseguiu apresentar um ROE mais próximo dos demais bancos.

Tabela 1: Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)

Banco	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Banco do Brasil	29.12%	20.85%	29.40%	28.09%	23.29%	21.06%	18.71%	22.63%	14.52%
Bradesco	20.51%	26.38%	22.24%	19.19%	20.86%	19.84%	16.25%	16.93%	18.51%
ItaúUnibanco	25.32%	24.79%	34.36%	12.14%	14.54%	15.17%	12.58%	13.07%	17.07%
Santander	9.57%	19.76%	3.16%	2.79%	5.94%	5.44%	4.84%	2.59%	3.76%

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

A Tabela 2 mostra que o ItaúUnibanco apresentou o melhor retorno sobre seus investimentos do que os demais bancos estudados durante os anos de 2006 a 2014. No ano de 2008, por exemplo, o referido banco dispunha de um retorno de mais de 30 pontos percentuais acima de seus concorrentes. Percebe-se, a partir de 2009 uma significativa queda de seu retorno. O Banco do Brasil e o Bradesco são os bancos que, na maioria dos anos, possuem maior proximidade em seus percentuais do ROI. O Banco Santander, a exemplo do demonstrado no ROE, também apresenta, entre os quatro bancos, aquele com o pior Retorno sobre Investimento, os piores resultados foram auferidos nos anos de 2013 e 2014 onde o banco atingiu taxas de 0,32% e 0,34%, respectivamente.

Tabela 2: Retorno sobre Investimento (ROI)

Bancos	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Banco do Brasil	1.99%	1.38%	1.69%	1.54%	1.59%	1.38%	1.17%	1.29%	0.82%
Bradesco	2.10%	2.55%	1.66%	1.57%	1.58%	1.46%	1.35%	1.36%	1.54%
ItaúUnibanco	23.68%	23.10%	32.59%	11.42%	12.64%	13.06%	10.29%	10.64%	13.86%
Santander	0.73%	1.54%	0.75%	0.51%	0.97%	0.77%	0.67%	0.32%	0.34%

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

4 CONCLUSÃO

De modo geral, entre 2006 e 2008, em sua maioria, os bancos apresentaram boas taxas de ROE, o que significa que os donos do capital obtiveram retorno sobre o seu patrimônio. Após 2008 há uma considerável redução do retorno em todos os bancos.

É relevante, ainda, notar que a redução do ROE do ItaúUnibanco, a partir de 2008, foi mais acentuada do que a dos demais bancos, justamente no ano posterior à fusão do Itaú com o Unibanco. A possível relação entre a fusão e a queda mais acentuada de retorno será colocada neste estudo como uma sugestão para novos estudos, haja vista que não perpassa pelo objetivo central desse trabalho.

Com relação ao ROI, observou-se uma certa discrepância entre os bancos. Verificou-se que o Banco ItaúUnibanco destoa dos demais apresentando taxas maiores que aquelas apresentadas pelos outros bancos. Mais uma vez, destacam-se os anos posteriores a 2008 em que o ROI do ItaúUnibanco diminuiu consideravelmente.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BASTOS, Norton Torres de. **Avaliação de desempenho de bancos brasileiros baseada em criação de valor econômico**. *Revista de Administração*. São Paulo: v 34, n.3, p 68-73, julho/setembro 1999.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Bancos Múltiplos**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pre/composicao/bm.asp>>. Acesso em: Janeiro de 2015.

CERVO, A. L., BERVIAN, P. A. **Metodologia científica**. 4 ed. São Paulo: Makron Books, 1996.

FEDERAÇÃO BRASILEIRA DE BANCOS. **Sistema Financeiro Nacional**. Disponível em:
<http://www.febraban.org.br/febraban.asp?id_pagina=31>. Acesso em: Dezembro de 2014.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

TOBIN, J.; BRAINARD, W. C. **Asset markets and the cost of capital**. **Cowles Foundation** Paper 440. Economic Progress, Private Values and Public Policy, Essays In Honor of William Fellner, North-Holland, pp. 235-262, 1977.

Análise dos efeitos da crise econômica internacional sobre os resultados econômico-financeiros da Coteminas

Camilla Silva Maciel³⁰
Éder de Souza Beirão³¹
Leonel Tsuneiti Morikawa ³²
Luís Gustavo Oliveira Fonseca ³³
Rogério Martins Furtado de Souza³⁴

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo a análise dos resultados econômico-financeiros da Companhia de Tecidos do Norte de Minas - Coteminas nos últimos oito anos, como forma de identificar se seus números sofreram variações negativas durante o período de instabilidade do cenário internacional provocada pela crise financeira de 2008. A significância deste estudo se dá não apenas pelo fato da Coteminas ser a maior empresa têxtil brasileira mas sim também pela sua importância econômica e social junto a cidade de Montes Claros - MG, onde se localizam algumas de suas principais fábricas. Para alcançar o objetivo proposto foram utilizados a Análise Fundamentalista e o Modelo Fleuriet, instrumentos mais comumente recomendados pela literatura especializada para a análise de demonstrações financeiras. A metodologia do estudo compreendeu portanto a execução de uma Pesquisa Descritiva, do tipo Documental, com método de execução baseado na análise das demonstrações financeiras confeccionadas pela empresa. A análise dos resultados obtidos permitiu identificar que o impacto da crise foi grande, comprometendo significativamente o faturamento e a lucratividade do negócio. A situação da empresa ao final de 2013 pode ser considerada como insatisfatória, visto principalmente a continuidade do prejuízo sobre suas vendas, a queda continua da liquidez e um alto endividamento. Observam-se também alguns sinais preocupantes quanto a capacidade de manutenção de seu capital de giro a médio prazo. Supõe-se assim que a adequada recuperação da empresa muito dependerá da estabilização dos cenários externo e interno.

Palavras-chave: Administração Financeira, Coteminas, Demonstrações financeiras, Crise econômica internacional.

1 INTRODUÇÃO

A Companhia de Tecidos Norte de Minas - Coteminas, foi fundada no ano de 1967 por José Alencar Gomes da Silva, ex-vice-presidente do Brasil e Luiz de Paula Ferreira, empresário da área de beneficiamento de algodão, com o apoio da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE e do Banco de Desenvolvimento do Norte de Minas - BDMG, fomentadores do desenvolvimento regional.

Inicialmente atuando na produção e a comercialização de fios e tecidos em geral, numa fábrica fundada na cidade de Montes Claros - MG, a empresa expandiu-se significativamente ao longo dos anos, construiu novas fábricas, adquiriu empresas e aos poucos foi se consolidando como o maior grupo têxtil brasileiro.

Bomfim (2005) diretor de relação com os investidores da Coteminas, afirma que com associação junto a Springs em 2005, a organização tornou-se a maior empresa no setor de produtos têxteis de cama e banho do mundo. A Coteminas é formada por onze empresas, com quinze fábricas espalhadas por diversos países. Tem no Brasil onze unidades industriais distribuídas por quatro estados, sendo quatro em Montes Claros, MG. Emprega aproximadamente 16 mil funcionários no país. É presidida por Josué Christiano Gomes da Silva.

30 Acadêmica 7º Período de Administração Unimontes / Contato: camilla_maciel@outlook.com

31 Acadêmico 7º Período de Administração Unimontes / Contato: eder-beirao@gmail.com

32 Acadêmico 7º Período de Administração Unimontes / Contato: leonelmorikawa@gmail.com

33 Acadêmico 7º Período de Administração Unimontes / Contato: gu.oliveiraf@hotmail.com

34 Professor do Departamento de Administração Unimontes / Contato: rogerio.furtado@unimontes.br

A holding Coteminas compreende as empresas Coteminas, *Springs Global*, Santanense e MMartan, movimentando acima de dois bilhões de reais em vendas anuais. É uma organização de capital aberto com ações negociadas nas bolsas de valores de São Paulo e de Nova York, onde opera desde 2005, quando a Coteminas se fundiu com a empresa americana *Springs Global*.

Tendo enfrentado e superado diversas adversidades ao longo de sua história a empresa deparou-se recentemente com uma das mais difíceis e complexas situações representada pela crise financeira internacional deflagrada em 2008.

É corrente tanto nos noticiários quanto em publicações acadêmicas especializadas a afirmação que a crise financeira internacional de 2008 é a maior da história do capitalismo desde a Grande Depressão de 1929. Começou nos Estados Unidos após o colapso de uma bolha especulativa no mercado imobiliário, alimentada durante alguns anos por uma enorme expansão de crédito bancário e potencializada pela adoção de métodos de investimento financeiro de alto risco. A crise financeira se espalhou pelo mundo em poucos meses reduzindo a produção industrial e o comércio internacional. (DOWBOR, 2009).

Tanto em países desenvolvidos quanto naqueles que se encontram em processo de desenvolvimento os impactos da Crise de 2008 foram significativos, mesmo em países que não possuíam problemas em seus sistemas financeiros, como no caso do Brasil. Segundo Oreiro (2011) a queda na produção industrial mundial foi de aproximadamente 30% no último trimestre de 2008 e a retração anualizada no Produto Interno bruto – PIB mundial foi de 14%.

No Brasil o governo federal tomou uma série de medidas para tentar conter a crise, fomentando a economia em alguns setores e propiciando uma maior expansão do crédito para manter o consumo em alta. (PIRES, 2010). Segundo Dulci (2009) tais medidas associadas a maior regulação e solidez do sistema bancário nacional propiciaram uma melhor absorção dos impactos mais severos, o que não se fez possível para as empresas exportadoras e as multinacionais, mais dependentes do mercado internacional, como é a situação atual da Coteminas.

Visto a relevância da empresa tanto para o cenário nacional quanto o cenário regional torna-se importante todo e qualquer estudo que propicie identificar como está a situação econômico-financeira da Coteminas.

Para obter tal informação, o instrumento mais adequado se dá através da análise das demonstrações contábeis da empresa. Tais demonstrações possuem toda gama de informações fornecidas pela contabilidade, cabendo ao administrador financeiro à função de interpretar-las a fim de que os dados sejam entendidos pelos usuários internos e externos à organização, utilizando-se de algumas técnicas para tal interpretação, dentre as quais, destaca-se a análise através de índices econômico-financeiros. (MARION, 1996).

Partindo do questionamento de quais seriam os efeitos da crise econômica internacional de 2008 sobre os resultados econômico-financeiros da Coteminas, definiu-se como objetivo principal analisar a evolução dos resultados econômico-financeiros da empresa em um período pré-crise de 2008 (anos de 2006 e 2007) até o ano de 2013.

Para auxiliar na resolução deste objetivo foram delineados os seguintes objetivos específicos: 1) Pesquisar na literatura especializada sobre o cenário econômico nacional e mundial a partir da crise de 2008 e sobre a Coteminas em particular, procurando identificar informações que possam ajudar a compreender a sua situação atual; 2) Identificar na literatura acadêmica quais os instrumentos de análise econômico-financeira adequados para se conhecer a evolução dos resultados econômico-financeiros de uma empresa a partir de suas demonstrações financeiras e; 3) Obter as demonstrações financeiras da Coteminas de 2006 a 2013 e efetuar nestas todos os cálculos e análises recomendadas pela literatura acadêmica.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O processo de tomada de decisão das organizações é a principal função da administração. Para Assaf Neto (2012), “reconhecidamente administrar é decidir”. Nesta perspectiva a administração financeira torna-se relevante, uma vez que, os recursos são escassos. Os gestores financeiros têm a tarefa de determinar os termos de crédito sob os quais os clientes farão suas possíveis compras, a quantidade de estoque que a empresa deverá manter, o quanto de caixa manterá disponível e decidir sobre a quantidade de lucro a empresa deve reinvestir com a quantidade que deve ser distribuída na forma de dividendos (GITMAN, 2010).

O objetivo da administração financeira é o planejamento, análise e controle das atividades financeiras em busca de melhorar os resultados apresentados pelas organizações para aumentar o valor do patrimônio dos acionistas.

As empresas constituídas na forma de Sociedades Anônimas são periodicamente obrigadas a fazer a prestação de contas de suas atividades através de demonstrações contábeis confeccionadas segundo uma legislação específica. No Brasil, segundo a Lei 11.638/2007 são obrigatórias as publicações anuais do Balanço Patrimonial, da Demonstração de Resultados do Exercício, da Demonstração de Fluxo de Caixa, da Demonstração dos Lucros e Prejuízos Acumulados e das Demonstrações do Valor Adicionado. A estas devem ser somadas as Notas Explicativas, o Relatório da Administração e o Parecer dos Auditores Independentes.

Através da análise destas demonstrações podem-se obter informações relevantes sobre a situação atual do negócio, como também auxiliar de forma significativa o seu processo de tomada de decisões.

Segundo Assaf Neto (2007) a análise econômica e financeira engloba conjuntos e métodos que permitem realizar diagnósticos sobre a situação financeira da empresa. Esse tipo de análise gera relatórios e informações sobre a viabilidade de investimento, estabilidade da mesma e de seu mercado de atuação, bem como lucratividade e endividamento, auxiliando o gestor na tomada de decisões e fazer o diagnóstico de evolução ao longo do tempo na organização.

Conforme pode ser observado por Iudicibus (1998), Matarazzo (2010) Fleuriet et al (2003) e Assaf Neto (2012), os métodos de análise das demonstrações financeiras comumente recomendadas pela literatura especializada para a análise de demonstrações financeiras são a Análise Fundamentalista, também chamada de Análise Clássica ou Análise de Índices Econômico-financeiros, e o Modelo Fleuriet.

Segundo estes autores, os índices econômico-financeiros mais adotados são: Índices de Rentabilidade, Índices de Liquidez, Índices de Endividamento e os Índices de Atividade Operacional, analisados em conjunto com a Análise Vertical e Horizontal.

Segundo Reis (2009) os índices de rentabilidade são utilizados para medir o lucro gerado no negócio sobre diversos parâmetros como, por exemplo, em relação a suas vendas, em relação ao capital investido, etc. O seu conceito analítico é o quanto maior melhor.

Conforme observado em autores como Assaf Neto e Lima (2009) e Vasconcelos (2002) os principais índices que compõem esse conjunto de indicadores são: Margem Bruta, Margem Líquida, Rentabilidade do Ativo, Rentabilidade do Patrimônio Líquido e EBITDA (correspondente ao lucro antes do pagamento de juros, impostos, depreciação e amortização).

Os índices de liquidez são utilizados para avaliar a capacidade de pagamento, isto é, constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos. Essa capacidade de pagamento pode ser avaliada, considerando o longo prazo, o curto prazo ou um prazo imediato. (MARION, 2007). Conforme observado nos autores acima citados, os principais índices que avaliam a liquidez das empresas são: Liquidez Geral, Liquidez Corrente e Liquidez Seca.

A finalidade dos indicadores de endividamento é dimensionar o nível atual de endividamento do negócio e como este está concentrado, se no curto ou no longo prazo, entendendo a importância do uso de capitais de terceiros para o seu desenvolvimento e expansão (ASSAF NETO, 2007). Objetiva também mensurar percentualmente a relação do endividamento com o capital próprio, representado pelo seu patrimônio líquido. (PADOVEZE; BENEDICTO, 2010)

Os principais índices de endividamento são: Endividamento Geral, Endividamento de Curto Prazo, Endividamento de Longo Prazo e Relação do Capital de Terceiros sobre o Capital Próprio.

Segundo Padoveze e Benedicto (2010) os indicadores de atividade operacional possibilitam a análise do desempenho operacional da empresa e suas necessidades de investimento de capital de giro. Seu objetivo é evidenciar a dinâmica operacional da empresa através das contas presentes no Balanço Patrimonial e da Demonstração de Resultados do Exercício, comumente chamada pela sigla DRE.

Segundo observado em Matarazzo (2010) os principais índices de atividade operacional são: Prazo Médio de Rotação de Estoques, Prazo Médio de Contas a Pagar e Prazo Médio de Contas a Receber.

Segundo Assaf Neto e Silva (2002) o ciclo financeiro mede exclusivamente as movimentações de caixa, abrangendo o período compreendido entre o desembolso inicial de caixa (pagamentos de materiais e fornecedores) e o recebimento da venda do produto. O ciclo financeiro corresponde à diferença entre o ciclo operacional e o prazo médio de contas a pagar e contas a receber (índices de atividade operacional).

Concluindo a Análise Fundamentalista, observa-se a metodologia denominada Análise Vertical e Horizontal, que consiste no comparativo dos valores de cada conta do Balanço Patrimonial e da DRE, consigo mesmos e com uma conta principal de referência para se observar sua evolução ou regressão frente ao exercício anterior.

Segundo Assaf Neto e Lima (2009), a Análise Horizontal faz a comparação das contas consigo mesmas de um exercício para o outro e a Análise Vertical faz a comparação de cada conta do Balanço Patrimonial, medindo sua proporção frente ao Total do Ativo (conta principal do Balanço) e de cada conta da DRE com a sua proporção frente ao valor da Receita Líquida (conta principal da DRE).

Para Szuster *et al.* (2010), a análise vertical têm por finalidade verificar a estrutura patrimonial e de resultado da entidade já a análise horizontal, segundo Padoveze e Benedicto (2010), “é uma averiguação da evolução, crescimento ou diminuição, que permite identificar a variação positiva ou negativa de um período em relação ao anterior”.

Apresentam-se no Quadro 01 a seguir as fórmulas extraídas dos principais autores estudados:

Índices	Fórmulas
Índices de Rentabilidade	
Margem Bruta	$\frac{\text{Lucro bruto}}{\text{Receita líquida}}$
Margem Líquida	$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita líquida}}$
Rentabilidade do Ativo	$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Ativo total}}$
EBITDA	$\frac{\text{Lucro Operacional Ajustado}}{\text{Receita líquida}}$
Rentabilidade do Patrimônio Líquido	$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Patrimônio líquido médio}}$
Índices de Liquidez	
Liquidez Geral	$\frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a longo prazo}}{\text{Passivo circulante} + \text{Passivo não circulante}}$
Liquidez Corrente	$\frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo circulante}}$
Liquidez Seca	$\frac{\text{Ativo circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo circulante}}$
Índices de Endividamento	
Endividamento Geral	$\frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo não Circulante}}{\text{Ativo Total}}$
Endividamento à Curto Prazo	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Ativo Total}}$
Endividamento à Longo Prazo	$\frac{\text{Passivo não Circulante}}{\text{Ativo Total}}$
Relação do Capital de Terceiros sobre o Capital Próprio	$\frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo não Circulante}}$
Índices de Atividade Operacional	
Prazo Médio de Rotação de Estoques	$\frac{\text{Estoque Médio}}{\text{CMV}} \times \text{Tempo}$
Prazo Médio de Contas a Pagar	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}} \times \text{Tempo}$
Prazo Médio de Contas a Receber	$\frac{\text{Contas a Receber}}{\text{Receita Bruta - devoluções e cancelamentos}} \times \text{Tempo}$
Ciclo Financeiro	$\text{CF} = \text{PMRE} + \text{PMCR} - \text{PMCP}$
Análise Horizontal e Vertical	
Análise Horizontal	$\frac{\text{Conta no ano base}}{\text{Mesma conta no ano anterior}} \times 100$
Análise Vertical	$\frac{\text{Conta}}{\text{Conta principal}} \times 100$

QUADRO 01: Índices Econômico-Financeiros segundo a Análise Fundamentalista

FONTE: Adaptado de Matarazzo (2010), Gitman (2010), Silva e Tarifa (2009) e Assaf Neto (2012).

Quanto ao Modelo Fleuriet, este foi desenvolvido como técnica de gerenciamento financeiro voltado à realidade dinâmica das empresas, buscando avaliar não só o nível de liquidez, mas também analisar processos decisórios de financiamento e investimento direto (MARQUES, 2002).

Segundo Correia (2001) e Fleuriet et al (2003), o Modelo Fleuriet é um instrumento que serve de análise para tomada de decisões e controles financeiros nas organizações. O modelo realiza uma reclassificação do Balanço Patrimonial para dividi-lo em Errático (Financeiro), Cíclico (Operacional) e Não Cíclico (permanente) e a partir daí adota três ferramentas essenciais de cálculo e análise denominadas variáveis do modelo: a Necessidade de Capital de Giro (NCG), o Capital de Giro (CDG) e o Saldo de Tesouraria (T).

A Necessidade de Capital de Giro (NCG) evidencia quanto à empresa tem de “necessidade de caixa, no momento em que, no ciclo financeiro, as saídas ocorrem antes das entradas” (ASSAF NETO; SILVA, 2002). Para tais autores, a “Administração do Capital de Giro (CDG) vem sendo cada vez mais reconhecida como uma área importante para o equilíbrio financeiro das empresas, tendo participação decisiva no sucesso dos negócios”.

Quanto ao saldo da Tesouraria (T), Fleuriet et al (2003) dizem que a maioria das empresas que operam com o saldo de tesouraria crescentemente negativo apresenta uma estrutura financeira inadequada, revelando uma dependência excessiva de empréstimos em curto prazo, que poderá levá-las, até mesmo, ao estado de insolvência. As fórmulas para o cálculo destas três variáveis do modelo Fleuriet podem ser observadas no Quadro 02 a seguir:

Variáveis	Fórmulas
Capital de Giro (CDG)	Passivo Permanente – Ativo Permanente
Necessidade de Capital de Giro (NCG)	Ativo Operacional – Passivo Operacional
Saldo de Tesouraria (T)	Ativo Financeiro – Passivo Financeiro

QUADRO 02: Variáveis que compõem o Modelo Fleuriet

FONTE: Adaptado de Correia (2001) e Fleuriet et al (2003).

A partir do cálculo do Saldo de Tesouraria, da Necessidade de Capital de Giro e do Capital de Giro, o Modelo Fleuriet permite identificar o tipo de situação que mais se enquadra na situação atual da empresa, conforme se pode observar no Quadro 03 abaixo:

Tipo	T	NCG	CDG	Situação
I	+	-	+	Excelente
II	+	+	+	Sólida
III	-	+	+	Insatisfatória
IV	-	+	-	Péssima

QUADRO 03: Classificação dos tipos de situação segundo o Modelo Fleuriet

FONTE: Adaptado de Correia (2001) e Fleuriet et al (2003).

A utilização do Modelo Fleuriet define a qualidade da situação econômico-financeira das empresas, pois o modelo fornecer mais objetividade e clareza em relação à análise da liquidez, rentabilidade e solvência por meio da utilização de índices tradicionais que demandam esforços na interpretação isolada e conjunta com base na configuração de determinados elementos patrimoniais. (BRAGA; NOSSA; MARQUES, 2004).

3 METODOLOGIA

Para a realização deste artigo foi executada uma pesquisa descritiva, visto ser esta mais adequada aos objetivos propostos. O tipo de pesquisa descritiva escolhido foi a Documental.

O método de execução baseia-se na análise de documentos gerados pela empresa na forma das demonstrações financeiras publicadas por ela em seu site na Internet (COTEMINAS, 2014), relativos ao período de 2006 a 2013, que correspondem aos dois exercícios anteriores à crise econômica e os exercícios consecutivos a esta, até o último publicado.

Assim, a Unidade de Análise, ou seja, o elemento da realidade a respeito do qual as variáveis estudadas se referem, foram as informações financeiras da Coteminas e a Unidade de Observação, a fonte de informação a respeito das variáveis estudadas, foram os documentos publicados.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Para a realização dos objetivos da pesquisa foram calculados inicialmente os índices econômico-financeiros e o Modelo Fleuriet da Coteminas entre os anos de 2006 e 2013. Todos os resultados obtidos, assim como as demonstrações utilizadas, podem ser observados nos anexos deste trabalho.

A análise dos demonstrativos financeiros da Coteminas permite identificar que ao final de 2013 a empresa apresentava uma situação econômico-financeira insatisfatória, com prejuízo nos três últimos exercícios, queda na liquidez e um volume substancial de endividamento, concentrado principalmente no curto prazo. Para uma melhor compreensão de sua situação e da evolução de seus números ao longo dos oito anos analisados, apresentam-se a seguir quadros, gráficos e as respectivas observações acerca dos aspectos positivos e negativos observados.

O quadro 04 a seguir apresenta a evolução dos índices de rentabilidade do negócio. Neste pode-se observar que já antes da crise de 2008 a empresa vinha operando com margem de lucratividade muito baixa em 2006 e com prejuízo em 2007. De 2008 a 2010 conseguiu manter um lucro mínimo, talvez impulsionada pelas ações já citadas de estímulos ao consumo desenvolvidas pelo governo brasileiro, como contextualizaram Pires (2010) e Dulci (2009), mas que não foram suficientes para manter o ritmo de vendas necessário (Graf. 01) à manutenção desta lucratividade. Como consequência, de 2011 em diante a empresa vem operando com prejuízo.

Rentabilidade	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Rentabilidade do Ativo	0,77%	-4,38%	-11,11%	0,35%	0,95%	0,39%	-4,77%	1,08%
Rentabilidade Patrimônio Líquido	-1,47%	-8,25%	-21,94%	0,54%	1,38%	0,67%	-7,97%	1,92%
Margem Líquida	-1,02%	-6,66%	-21,55%	0,44%	1,10%	0,43%	-4,90%	1,34%
Margem Bruta	23,86%	-24,42%	24,71%	17,87%	15,31%	13,60%	8,91%	11,93%
EBITDA	2,80%	3,18%	4,26%	1,91%	0,37%	1,38%	-3,26%	0,32%

QUADRO 04: Rentabilidade da Coteminas S/A

FONTE: Levantamento dos autores a partir das demonstrações financeiras da Coteminas

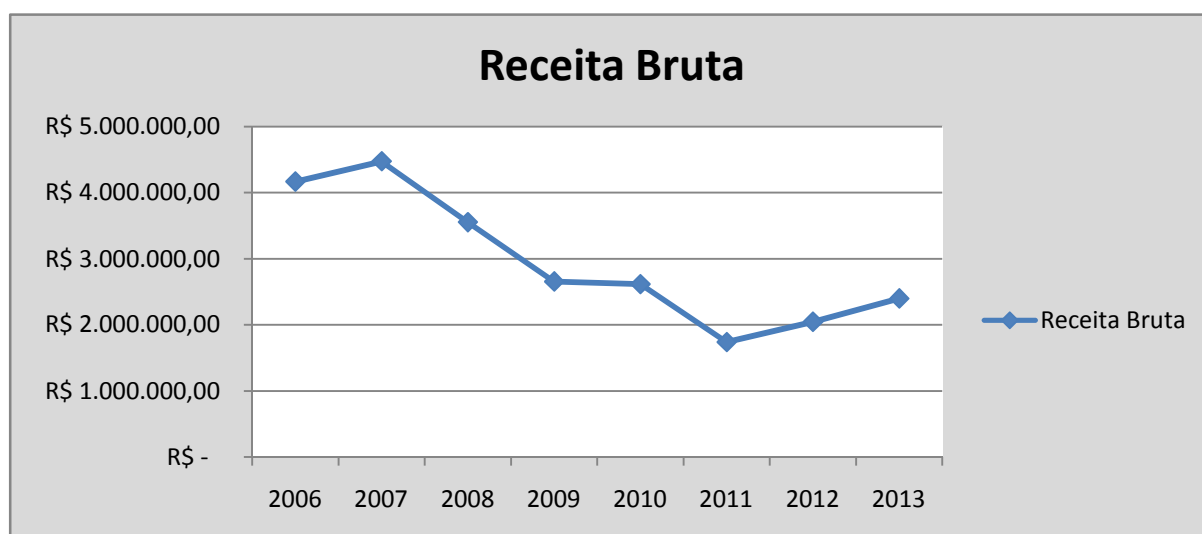


GRÁFICO 01: Receita Bruta da Coteminas S/A

FONTE: Levantamento dos autores a partir das demonstrações financeiras da Coteminas

É importante observar que de 2007 para 2011 a empresa teve uma queda no faturamento de quase dois bilhões e oitocentos milhões de reais, o equivalente a 60% do faturamento de 2007, um impacto significativo para qualquer tipo de empresa. O aumento da margem bruta e do Ebitda indicam que a empresa buscou adotar medidas para tentar minimizar a queda, observado principalmente através da redução proporcional do custo sobre as mercadorias vendidas de 88% para 76% sobre a receita líquida. Estas porém foram prejudicadas pelo aumento das despesas operacionais.

Quanto a estas, torna-se interessante registrar que o volume de recursos gastos em 2013 com despesas operacionais foram maiores do que o gasto em 2006, tanto nominalmente quanto em seu peso frente ao total das receitas líquidas, de 17% para 27%, o que se demonstra inconduzente frente a significativa queda do faturamento. Observa-se que no que é mais fácil de ser cortada (Despesas Gerais e Administrativas) a redução foi de 35% porém insuficiente para cobrir o crescimento dos demais itens, principalmente das despesas com vendas, que mais que dobraram de 2006 a 2013.

Um outro indicador que merece preocupação é observado nos índices de endividamento (GRAF. 02), que dimensionam o tamanho da dívida atual da empresa e conseqüentemente a sua capacidade de investir no desenvolvimento do negócio com o uso de recursos de terceiros. A evolução do índice de Endividamento Geral demonstra que a empresa vem adotando um comportamento relativamente agressivo quanto ao uso de recursos de terceiros, visto que a mesma mantém um patamar acima de 40% frente ao total de seu patrimônio. Demonstra-se bastante preocupante o fato de que boa parcela deste esteja concentrada principalmente no curto prazo, o que pode vir a comprometer o seu capital de giro no médio prazo.

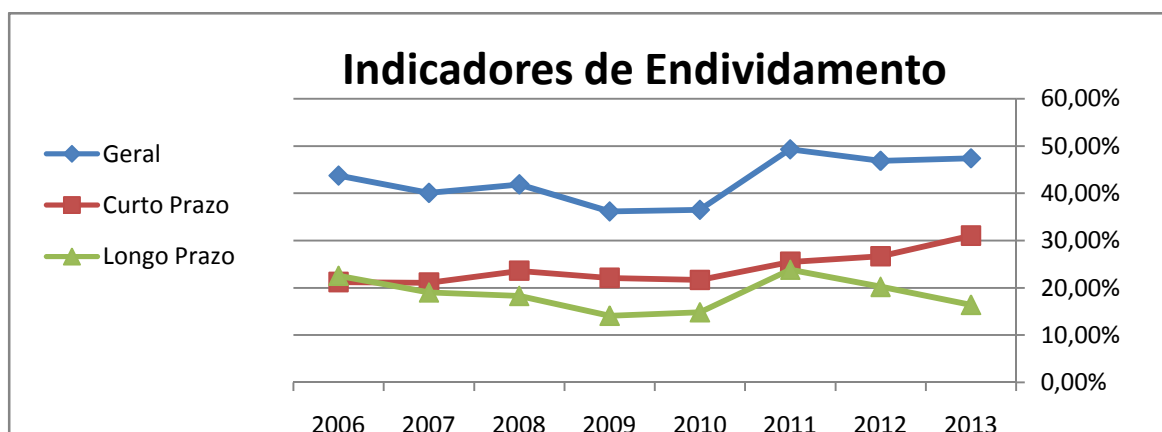


GRÁFICO 02: Indicadores de Endividamento da Coteminas S/A

FONTE: Levantamento dos autores a partir das demonstrações financeiras da Coteminas

Também merece preocupação a grande quantidade de tempo necessária para o giro dos estoques, observado no prazo médio de rotação de estoques de 128 dias. Observando-se os índices de Atividade Operacional, quadro 05, percebe-se que ocorreu uma degeneração de parte destas atividades operacionais, com aumento do tempo médio necessário para girar o estoque e receber as vendas a prazo. Para tentar compensar isto a empresa conseguiu ampliar um pouco o prazo médio de pagamento de suas contas a pagar mas em quantidade inferior ao necessário.

Atividade Operacional	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
Prazo médio de Rotação de estoque	128,1	166,0	190,4	101,1	112,2	108,2	100,1
Prazo médio de Contas a pagar	41,3	42,7	73,1	36,9	40,3	39,4	35,9
Prazo médio de Contas a receber	90,8	96,2	111,9	80,4	63,1	40,5	49,4

QUADRO 05: Atividade Operacional da Coteminas/SA

Fonte: Levantamento dos autores a partir das demonstrações financeiras da Coteminas

Por consequência, o ciclo financeiro da empresa (GRAF. 03), que já era demasiado alto devido principalmente ao grande período empreendido para a rotação de estoque, subiu ainda mais. Tal aspecto é muito preocupante, pois conforme visto na literatura estudada, Ross, Westerfield e Jordan (1997), quanto maior o ciclo financeiro pior para a empresa, pois impacta significativamente a gestão do capital de giro do negócio.

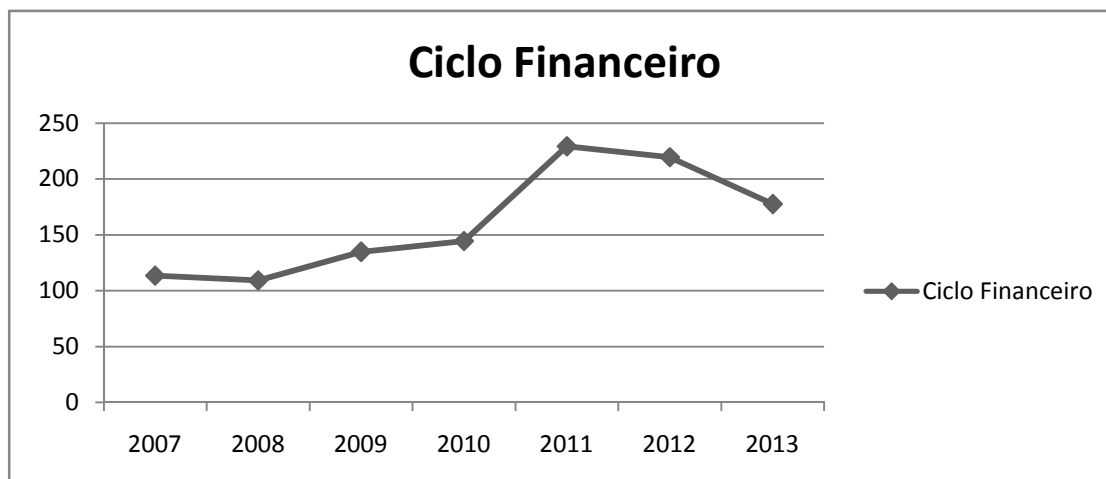


GRAFICO 3: Ciclo Financeiro da Coteminas S/A

FONTE: Levantamento dos autores a partir das demonstrações financeiras da Coteminas

Em virtude do observado nos itens anteriores a liquidez da empresa passou a ser um item determinante, pois conforme observado na literatura que aborda a gestão do capital de giro uma empresa pode perpetuar por um bom tempo a sua existência mesmo sem obter lucros, porém não durará muito sem ter caixa para manter em operação suas atividades honrando as suas obrigações.

Neste sentido, um aspecto que permaneceu favorável à empresa é o comportamento dos índices de liquidez. No quadro 06 abaixo, percebe-se que, apesar da redução de dezoito pontos percentuais, a empresa ainda conseguiu manter uma margem de liquidez satisfatória, em especial a Liquidez Corrente, muita significativa por expressar a capacidade em cobrir as obrigações de curto prazo.

Liquidez	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Geral	120,09%	125,96%	124,11%	161,78%	149,47%	138,59%	149,44%	138,60%
Corrente	157,20%	182,81%	200,14%	218,61%	189,84%	208,96%	262,99%	266,36%
Seca	77,05%	83,48%	84,48%	110,32%	82,55%	78,64%	131,17%	131,76%

QUADRO 06: Liquidez da Coteminas S/A

FONTE: Levantamento dos autores a partir das demonstrações financeiras da Coteminas

Para reforçar a análise da gestão financeira da empresa, principalmente no que tange a gestão do seu capital de giro da empresa, pode-se observar o quadro 07 a seguir que expressa os números dos exercícios apurados segundo o Modelo Fleuriet:

Modelo Fleuriet	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Capital de Giro	565.060	687.679	861.049	872.071	768.865	904.481	1.332.862	1.564.220
Necessidade Capital de Giro	937.289	943.504	1.051.869	936.252	701.271	883.017	852.038	1.254.725
Saldo de Tesouraria	-372.229	-255.456	-190.820	-85.974	-93.999	21.464	480.824	309.495
Situação =	Insatis- fatória	Insatis- fatória	Insatis- fatória	Insatis- fatória	Insatis- fatória	Sólida	Sólida	Sólida

QUADRO 07: Modelo Fleuriet da Coteminas S/A

FONTE: Levantamento dos autores a partir das demonstrações financeiras da Coteminas

As variáveis calculadas pelo Modelo Fleuriet apresentam uma situação que oscilou de parâmetro "sólido", ou seja, com necessidade de capital de giro em virtude de ter um ciclo financeiro positivo - o que pode ser entendido como se o capital de giro da empresa financiasse as suas operações de crédito a clientes - mas com condições suficientes em sua tesouraria para realizar tal atividade, para um parâmetro "insatisfatório", que representa a perda de capacidade da tesouraria em financiar a necessidade de capital de giro, obrigando a empresa a recorrer em maior volume ao uso de recursos de terceiros financiados por instituições financeiras, mediante a cobrança de juros de curto prazo, notadamente mais caros que os de longo prazo. As variáveis demonstram um agravamento contínuo desta situação de 2009 a 2013.

A análise de todos os indicadores apresentados permite concluir que de fato a Coteminas sofreu efeitos negativos significativos em decorrência da crise de 2008. Sua lucratividade, que já estava baixa antes do período da crise, virou prejuízo a partir de 2007, suas vendas caíram pela metade e sua gestão não conseguiu cortar custos na mesma proporção da retração das receitas. Evidencia-se o efeito destes elementos sobre o capital de giro da empresa.

Por fim, em decorrência do porte da empresa e dos mercados aonde atua, entende-se que as perspectivas futuras de recuperação da Coteminas aos parâmetros anteriores aos da crise, estejam relativamente condicionadas à evolução da melhora dos cenários nacional e internacional, o que deste modo obriga a empresa a fazer o máximo para manter o nível necessário de sua liquidez e melhorar a sua gestão do capital de giro, com especial atenção aos elementos que exercem influência sobre o seu ciclo financeiro.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Coteminas é uma importante organização para o Brasil e mais ainda para a economia de Montes Claros - MG, onde afora os tributos recolhidos é também responsável pela geração de milhares de empregos diretos e indiretos. Sua situação econômico-financeira é de interesse geral, uma vez que bons ou maus resultados terão impacto significativo na vida econômica e social de muitas pessoas.

O presente trabalho focalizou conhecer a influência que a crise financeira mundial pode ter exercido em uma empresa brasileira atuante do mercado internacional, a Coteminas. A análise dos resultados obtidos permitiu identificar que a Coteminas enfrenta uma situação preocupante. O impacto da crise foi grande, comprometendo significativamente o faturamento e a lucratividade do negócio. A sua situação atual é considerada como insatisfatória e é preocupante a sua capacidade de manutenção do capital de giro a médio prazo. Entende-se que a sua recuperação aos patamares anteriores a crise esta muito relacionada à estabilização dos cenários externo e interno.

Visando contribuir para realização de estudos futuros, este trabalho pretende servir de subsídio para que outras pesquisas na área sejam desenvolvidas, buscando encontrar nas ferramentas de análise das demonstrações financeiras respostas tão significativas quanto as aqui apresentadas, possibilitando assim promover o aprimoramento contínuo da gestão financeira no processo de tomada de decisões.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo, 6ª ed. Atlas, 2012.

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e Análise de Balanços**: um enfoque econômico-financeiro. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

ASSAF NETO, Alexandre.; LIMA, Fabiano Guasti. **Curso de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 2009.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BERGAMASCO, Claudia. **Bem no centro das atenções**. Disponível em: <<http://revistapegn.globo.com/Empresasnegocios/0,19125,ERA495754-2486,00.html>> . Acessado em: 22 de Novembro de 2014.

BRAGA, R.; NOSSA, V.; MARQUES, J. A. V. C. **Uma Proposta para a Análise Integrada da Liquidez e Rentabilidade das Empresas**. Revista de Contabilidade & Finanças – USP. São Paulo, FIECAFI. Edição Especial, p. 51 – 54, 30 junho 2004.

BOFIM, João B. C.; MATTHEUS, Ted. **Coteminas e Springs unem esforços para criar a maior indústria têxtil de artigos de cama e banho do mundo**. Disponível em: <http://www.mzweb.com.br/coteminas/web/arquivos/Coteminas_FR_11102005_20091102_port.pdf>. Acessado em 11 de Dezembro de 2014

CORREIA, Laise Ferraz. **Perfil econômico-financeiro do setor têxtil brasileiro: análise da liquidez no período de 1996 a 1998**. São Paulo: RAUSP, v.36, n.1, p.25-34, janeiro/,março 2001.

COMPANHIA DE TECIDOS DO NORTE DE MINAS. **Informações Financeiras: demonstrações financeiras**. Montes Claros: COTEMINAS, 2014. Disponível em: <http://www.mzweb.com.br/coteminas/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=26993> Acesso em: 28 de Novembro de 2014.

DOWBOR L. **A crise Financeira Mundial: impactos sociais e no mercado de trabalhos**. Brasília: ANFIP, 2009. Disponível em: <<http://dowbor.org/blog/wp.../06/102859970-Crise-Financeira-Mundial.pdf>>. Acesso em: 25 de Novembro de 2014.

DOWBOR L. **A crise financeira sem mistérios Convergência dos dramas econômicos, sociais e ambientais**. 2009. Disponível em: <<http://dowbor.org/crisessemisterios8.pdf>>. Acesso em: 05 de Setembro de 2014.

DULCI, O. S. **Economia e política na crise global**. Revista Estudos Avançados, v. 23, n. 65, p. 105-119. Brasil. 2009.

FLEURIET, Michel; KEHDY, Ricardo; BLANC, Georges. **O modelo Fleuriet: a dinâmica financeira das empresas brasileiras**. [3. ed.] Rio de Janeiro: Campus, 2003.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 12º Ed. São Paulo: Person, 2010.

IUDÍCIBUS, Sergio de. **Análise de Balanços**. São Paulo: Atlas, 1998.

MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis: Contabilidade Empresarial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Básica**. Editora Atlas. 4ª Edição. São Paulo, 1996.

MARQUES, Rogério R. **Uma investigação do relacionamento entre o Modelo Fleuriet e o Modelo Baseado no Valor Econômico Agregado**: estudo utilizando dados de empresas relativos aos anos de 1999 e 2000. 2002. 254f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Programa Multi-institucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis UnB, UFPB, UFPE e UFRN, Brasília, 2002.

MARTELANC, R.; GHANI, A. N. A. **Crises de crédito: causas e medidas mitigadoras**. Revista FACEF Pesquisa, v. 11, n. 3, 2008.

MATARAZZO, Dante C. **Análise Financeira de Balanço**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MORESCHI, R. K.; MORÁS, R. T. R. **Impactos da crise financeira mundial nas cooperativas de crédito de Xaxim**. Universidade de Oeste de Santa Catarina. 2010. 16p. Monografia (MBA em Gestão Financeira e Estratégica) – Universidade do Oeste de Santa Catarina, Xanxerê, 2010.

OREIRO, José Luís. **Economia, Opinião e Atualidades**. Brasília, 2011. Disponível em: <<https://jlcureiro.wordpress.com/2011/09/13/origem-causas-e-impacto-da-crise-valor-economico-13092011/>> Acesso em: 20 de Novembro de 2014.

PADOVEZE, Clóvis Luíz; BENEDICTO, Gideon Carvalho de. **Análise das Demonstrações Financeiras**. 3. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

PIRES, M. C. **Economia Brasileira**: da Colônia ao Governo Lula. São Paulo: Saraiva, 2010.

RAMOS, Camila; et. al. **Impactos da crise financeira nas empresas brasileiras**. Belo Horizonte: CEFET-MG, 2008. Disponível em: <<http://admcefetmg.blogspot.com.br/2008/10/impactos-da-crise-financeira-nas.html>> Acesso em: 21 de Novembro de 2014.

REIS, A. C. R. **Demonstrações contábeis**: estrutura e análise. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

REVISTA DA SEMANA. Editora Abril. Edição 57. Disponível em: <http://admcefetmg.blogspot.com.br/2008/10/impactos-da-crise-financeira-nas.html> Acesso em: 23 de Novembro de 2014.

ROSS, Sthephen; WESTERFIELD, Randolph; JORDAN, Bradford. **Princípios de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1997.

SILVA, Luiz Fernando Soares da; TARIFA, Marcelo Resquetti. **Análise Contábil**. São Paulo: Pearson Education Brasil, 2009.

SILVEIRA, Yvonne; COLARES, Zezé. **Montes Claros de ontem e hoje**. Montes Claros, MG: Academia Montesclarensense de Letras, 1995.

SZUSTER, Natan *et al.* **Contabilidade Geral: introdução à contabilidade societária**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

VASCONCELOS, Yumara Lúcia . **Revista Brasileira de Contabilidade**, Brasília, ano 31, n. 136, p.38-47, jul./ago. 2002.

ANÁLISE DOS ÍNDICES DE LIQUIDEZ, ATIVIDADE E ENDIVIDAMENTO DA EMPRESA ITAUTEC REFERENTE A 2011 E 2012

PARRELA, Joyce Lopes Dos Santos³⁵

MOURA, Rafaela Cardoso de¹

MACEDO, Reginaldo Moraes de²

SILVA, Roberto César de Farias e³⁶

RESUMO

Esta pesquisa objetivou analisar a situação financeira da empresa (ITAUTEC) que atualmente, é uma MARCA da empresa Oki Eletric⁴. Para a realização do trabalho foi utilizado uma pesquisa exploratória, quantitativa, bibliográfica e documental onde foi analisado o Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício, no qual foram analisados os índices de liquidez, atividade e endividamento, tendo como referência os dados das demonstrações contábeis divulgados em 31 de dezembro dos exercícios de 2011 a 2012. Esta análise demonstrou uma melhoria geral em relação aos índices analisados a empresa.

Palavras-chave: índices de atividade, liquidez, endividamento.

1 INTRODUÇÃO

O sucesso de uma empresa é muitas vezes baseados somente no nome de sua marca ou na aceitação de seus produtos pelos clientes, de certa forma sim esse é um dos fatores, mas para que uma empresa se mantenha firme no mercado de hoje que é altamente competitivo é necessário muito mais, as empresas devem ter uma boa gestão, bons profissionais e além disso deve ser feita uma análise financeira para ver como anda sua situação e o que precisa ser melhorado ou modificado.

Diagnosticar a situação de uma empresa significa organizar, comparar e interpretar os componentes do patrimônio da mesma. É um processo técnico de decomposição de elementos e de levantamento de dados, onde cada analista abordará a empresa com determinado objetivo, e este determinará a profundidade e o enfoque da análise que possibilite melhor conhecer a real situação da empresa, ou de levantar os efeitos de uma gestão.

A partir destas questões foi proposto o estudo deste artigo com o objetivo de analisar a situação financeira da empresa ITAUTEC utilizando alguns dos indicadores financeiros como: índice de atividade, liquidez e endividamento.

A ITAUTEC A Itautec é a empresa de tecnologia do Conglomerado Itaúsa, um dos maiores grupos privados brasileiros. Com 34 anos de experiência no desenvolvimento de soluções tecnológicas, atua nos mercados de informática e em automação bancária, automação comercial e serviços tecnológicos, em que se associou à OKI ELECTRIC, na OKI Brasil.

Em 2013, foi reconhecida, pelo quinto ano consecutivo, como a empresa latino-americana melhor listada no ranking FinTech 100, do instituto IDC Financial Insights, ocupando o 39º lugar na lista geral em 2013. Também recebeu os prêmios Best Automated Banking BRANCH Technology, Best Security e Best Middle & Back Office Latin America da revista World Finance e o Prêmio Relatório Bancário 2013 na categoria Melhor Solução de Segurança.

Mas afinal qual a situação financeira da empresa? E porque isso é importante?

A análise financeira é o estudo através da decomposição de elementos e de levantamentos de dados que consistem em relações diversas que entre si possam ter tais elementos, com o objetivo de conhecer a realidade situação da empresa ou de levantar os efeitos de uma administração sob determinado ponto de vista.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Indicadores de Liquidez

³⁵ Acadêmicos do curso de Administração – Unimontes – Campus Brasília de Minas.

³⁶ Professor Mestre do Curso de Administração – Unimontes.

Segundo Assaf Neto (2010) os indicadores de liquidez visam medir a capacidade de pagamento (folga financeira) de uma empresa, ou seja, sua habilidade em cumprir corretamente as obrigações passivas assumidas. Para o autor o índice de liquidez tem como objetivo avaliar a capacidade de uma empresa de pagar suas dívidas em um determinado prazo.

Gitman afirma que:

A **liquidez** de uma empresa é medida em termos de sua capacidade de saldar suas obrigações de curto prazo á medida que se tornam devidas. A liquidez diz respeito á solvência da posição financeira geral da empresa - a facilidade com que pode pagar suas contas em dia. Como um precursor comum de dificuldades financeiras é uma liquidez baixa ou em declínio, esses índices podem fornecer sinais antecipados de problemas de fluxo de caixa, e insolvência iminente do negócio. As duas medidas fundamentais de liquidez são o índice de liquidez corrente e o índice de liquidez seca (GITMAN 2010 p.51).

2.1.1 Liquidez Corrente

De acordo com Assaf Neto (2010) refere-se à relação existente entre o ativo circulante e o passivo circulante, ou seja, de R\$1,00 aplicado em haveres e direitos circulantes (disponível, valores a receber e estoques, fundamentalmente), a quanto a empresa deve a curto prazo (duplicatas a pagar, dividendos, impostos e contribuições sociais, empréstimos a curto prazo etc.). Assim para Assaf Neto o índice de liquidez corrente é a relação entre o que a empresa tem e o que deve.

Liquidez Corrente = $\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$

Já para Gitman (2010) o **índice de liquidez corrente** um dos índices financeiros mais comumente citados, mede a capacidade da empresa de pagar suas obrigações de curto prazo. É expresso como:

Índice de liquidez Corrente = $\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$

2.1.2 Liquidez Seca

Gitman menciona que:

O **índice de liquidez seca** assemelha-se ao de liquidez corrente, mas exclui do cálculo o estoque, que costuma ser o menos líquido dos ativos circulantes. A liquidez geralmente baixa do estoque resulta de dois fatores principais: (1) muitos tipos de estoque não podem ser facilmente vendidos porque são itens semiacabados, itens de propósito especial e assemelhados e (2) o estoque costuma ser vendido a prazo, o que significa que se torna uma conta a receber antes de se converter em caixa (GITMAN, 2010, p.52).

O índice de liquidez seca é calculado da seguinte forma:

Índice de Liquidez Seca = $\frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$

Para Assaf Neto (2010) o índice de liquidez seca, que é obtido mediante o relacionamento dos ativos circulantes de maior liquidez (disponível, a receber e aplicações financeiras de curto e curtíssimo prazo) com o total do passivo circulante total, ou seja:

Liquidez Seca = $\frac{\text{Ativo Circulante} (-) \text{ Estoques} (-) \text{ Despesas Antecipadas}}{\text{Passivo Circulante}}$

Dessa forma para o autor o índice de liquidez seca é o que uma empresa possui e o que irá receber em um prazo rápido, dividido por suas obrigações.

2.2 Indicadores de Atividade

os indicadores deste grupo visam demonstrar o tempo que a empresa demora, em média, para receber suas vendas, para pagar suas compras e renovar seu estoque. Assim, afirma que para fins de análise,

quanto maior for a velocidade de recebimento de vendas e de renovação de estoque, melhor. Por outro lado, quanto mais lento for o pagamento das compras melhor para a empresa. Dessa forma torna-se importante a velocidade do giro no desenvolvimento das atividades empresariais (Assaf Neto, 2010; Gitman; 2010; Ribeiro 2014).

Os indicadores de atividade visam a mensuração das diversas durações de um "ciclo operacional", o qual envolve todas as fases operacionais típicas de uma empresa, que vão desde a aquisição de insumos básicos ou mercadorias até o recebimento das vendas realizadas. Para a redução desse período e, conseqüentemente, das necessidades de investimento, as empresas utilizam-se normalmente de prazos para pagamentos de estoques adquiridos e de operações bancárias de desconto de duplicatas representativas das vendas a crédito (ASSAF NETO, 2010, p.105).

2.2.1 Giro do Estoque

Conforme Gitman (2010) o **giro do estoque** costuma medir a atividade, ou liquidez, do estoque de uma empresa. É calculado da seguinte forma:

$$\text{Giro do estoque} = \frac{\text{Custo das mercadorias vendidas}}{\text{Estoque}}$$

2.2.2 Prazo Médio de Recebimento

Segundo Gitman (2010) o prazo médio de recebimento ou idade média das contas a receber, é útil para avaliar as políticas de crédito e cobrança. Pode ser obtido dividindo-se o saldo de contas a receber de clientes pelo valor médio das vendas:

$$\text{Prazo médio de recebimento} = \frac{\text{Contas a receber de clientes}}{\text{Valor diário médio das vendas}}$$

2.2.3 Prazo Médio de Pagamento

Para Gitman (2010) o prazo médio de pagamento, ou idade média das contas a pagar a fornecedores, é calculado da mesma forma que o prazo médio de recebimento:

$$\text{Prazo médio de recebimento} = \frac{\text{Fornecedores}}{\text{Valor diário médio das compras}}$$

$$\text{Valor diário médio das compras} = \frac{\text{Compras anuais}}{365}$$

2.2.4 Quociente de Posicionamento Relativo

Barros (2003) o quociente de posicionamento relativo compara os indicadores de recebimento e pagamento, revelando se estão equiparados.

$$\text{QPR} = \frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$$

2.2.5 Ciclo Operacional

O ciclo operacional compreende desde a aquisição da matéria prima, sua transformação em produto acabado, sua estocagem até que seja vendido, o período em que são efetuados os pagamentos aos fornecedores e o período do recebimento das vendas. O ciclo operacional compara os prazos de pagamento e de recebimento e a rotação dos estoques. Essa comparação é de fundamental importância para o empreendimento, pois, evidencia a atividade principal da empresa, sua evolução, seu retorno e sua eficiência (Gitman, 2010).

2.2.6 Ciclo Financeiro

O ciclo financeiro é o período compreendido entre a efetivação dos pagamentos e o recebimento dos clientes. É o período em que a empresa financia o ciclo operacional. Este intervalo de tempo não deve ser muito grande, pois, tornaria o ciclo operacional muito oneroso (Assaf Neto, 2010).

2.2.7 Giro do Ativo

Conforme Assaf Neto (2010) este indicador evidencia quantas vezes o ativo foi recuperado mediante as vendas efetuadas no período. Este índice quanto maior melhor. Há empresas que tem um giro de ativo lento, pelas suas próprias características, outras, por sua vez apresentam um giro mais dinâmico. Devemos sempre observar o ramo de atividade do empreendimento. A fórmula para se calcular o giro do ativo ou Rotação do Ativo (RA) é a seguinte:

$$RA = \frac{\text{VENDAS LÍQUIDAS}}{\text{ATIVO MÉDIO}}$$

2.3 Indicadores de Endividamento

Os índices de endividamento mostram o relacionamento entre a posição do capital próprio (patrimônio líquido) em relação ao capital de terceiros (empréstimos). A situação de endividamento de uma empresa indica o volume do dinheiro de terceiros usados para gerar lucros. Além disso, ressalta que o analista financeiro está mais preocupado com as dívidas de longo prazo porque estas comprometem a empresa com uma série de pagamentos contratuais ao longo do tempo (Gitman, 2010).

2.3.1 Índice de Endividamento Geral

Segundo Gitman (2010) o **índice de endividamento geral** mede a proporção do ativo total financiada pelos credores da empresa. Quanto mais elevado, maior o montante de terceiros usados para gerar lucro. Esse índice é calculado da seguinte forma:

$$\text{Índice de endividamento geral} = \text{Passivo total} / \text{Ativo total}$$

2.3.2 Composição do Endividamento

Gitman (2010) afirma que esse indicador aritmeticamente deve ficar entre os valores 0 e 1, quanto menor for o quociente, menor é a concentração de dívidas no curto prazo. Ele coloca ainda que, no Brasil, os empresários enfrentam muitas dificuldades para a captação de recursos a longo prazo, orienta-se, então, que a aplicação desses recursos deve ser feita em ativos de rápida recuperação.

Para Silva, 2007 este indicador mostra o desdobramento do endividamento em curto e longo prazo.

- Quanto maior for esse índice, maior será a pressão no caixa para pagar os compromissos no curto prazo;
- Quanto menor for esse índice, maior será a folga da empresa para honrar suas obrigações de curto prazo.

3 METODOLOGIA

Quanto ao objetivo, a pesquisa caracteriza-se como pesquisa exploratória. De acordo com Gil (2008, p. 27) as “pesquisas exploratórias são desenvolvidas com o objetivo de proporcionar visão geral, de tipo aproximativo, acerca de determinado fato”. Para o autor este tipo de pesquisa é realizado, principalmente, quando o tema abordado é pouco explorado, tornando-se difícil formular hipóteses precisas sobre o tema. A pesquisa possui caráter quantitativo. A utilização de métodos quantitativos quando bem estruturados, pode provocar vantagens e gerar benefícios no sistema de informações contábil da empresa.

A unidade de análise do estudo foi a ITAUTEC que atua no estado de Minas Gerais, a saber: A unidade de observação, por sua vez, tratou-se das demonstrações financeiras da companhia.

Para alcançar o objetivo do estudo, primeiramente levantaram-se as demonstrações financeiras, em especial os balanços patrimoniais e demonstrações de resultado do exercício, da empresa referente aos

anos 2011 e 2012. Em seguida, foram calculados e avaliados os índices de liquidez, atividade e endividamento no período considerado.

Ao final, realizou-se o confronto entre os resultados obtidos a partir dos dois primeiros objetivos, permitindo-se comparar o desempenho financeiro da empresa no período considerado.

4 RESULTADO E DISCUSSÃO

Com base no que foi exposto, o objetivo da análise foi demonstrar a situação econômico-financeira da empresa, tendo como fonte dados das demonstrações contábeis divulgados em 31 de dezembro de cada exercício nos anos de 2011 e 2012, para isso foram calculados os Índices de Liquidez, Atividade e Endividamento

4.1 Índices de Liquidez

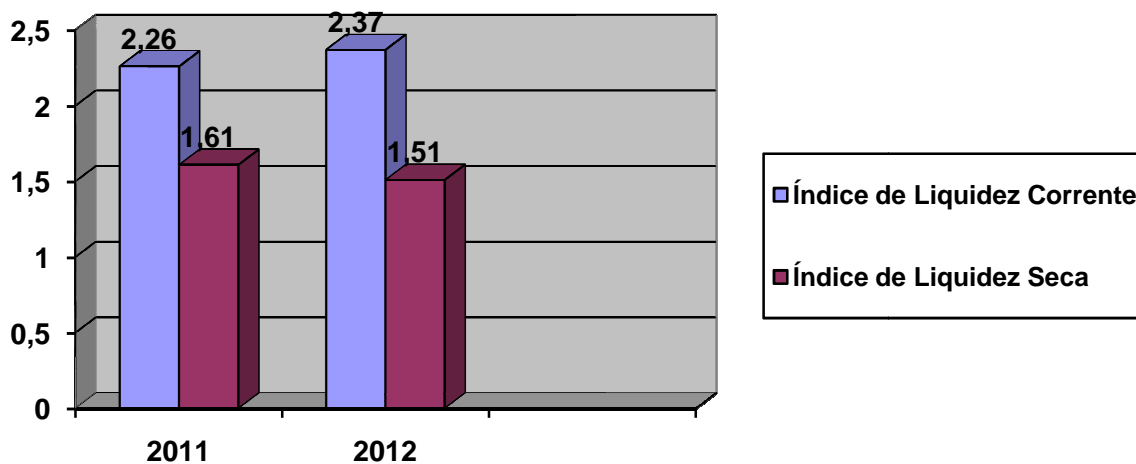
Os índices de Liquidez utilizados foram: Índice de liquidez corrente e o Índice de liquidez Seca, estes são demonstrados através da Tabela 1 e do Gráfico 1.

Tabela 1 - Índices de Liquidez entre 2011 e 2012

ITAUTEC	Índice de Liquidez Corrente	Índice de Liquidez Seca
2011	2,26	1,61
2012	2,37	1,51

Fonte: Pesquisa direta, 2014.

Gráfico 1 – Índices de Liquidez entre 2011 e 2012



Fonte: Pesquisa direta, 2014.

A análise feita do Índice de Liquidez da empresa Itautec, relata que o Índice de Liquidez Corrente em 2011 foi 2,26, a empresa conseguiu pagar suas dívidas e sobrou 0,26, já em 2012 foi 2,37, a empresa conseguiu pagar suas dívidas e sobrou 0,37, logo houve um aumento de 2011 para 2012, o que é muito bom.

Utiliza-se para avaliar a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo sem considerar os estoques. Geralmente utilizado para avaliar empresas que operam com estoques de difícil realização financeira em curto prazo. O Índice de Liquidez Seco em 2011 foi de 1,61, a empresa conseguiu pagar suas dívidas e sobrou 0,61, já em 2012 foi de 1,51, a empresa conseguiu pagar suas dívidas e sobrou 0,51, logo houve uma queda do saldo de 2011 para 2012, o que ainda é razoável pois conseguiu pagar as dívidas mesmo com a queda de 0,10.

4.2 Índices De Atividade

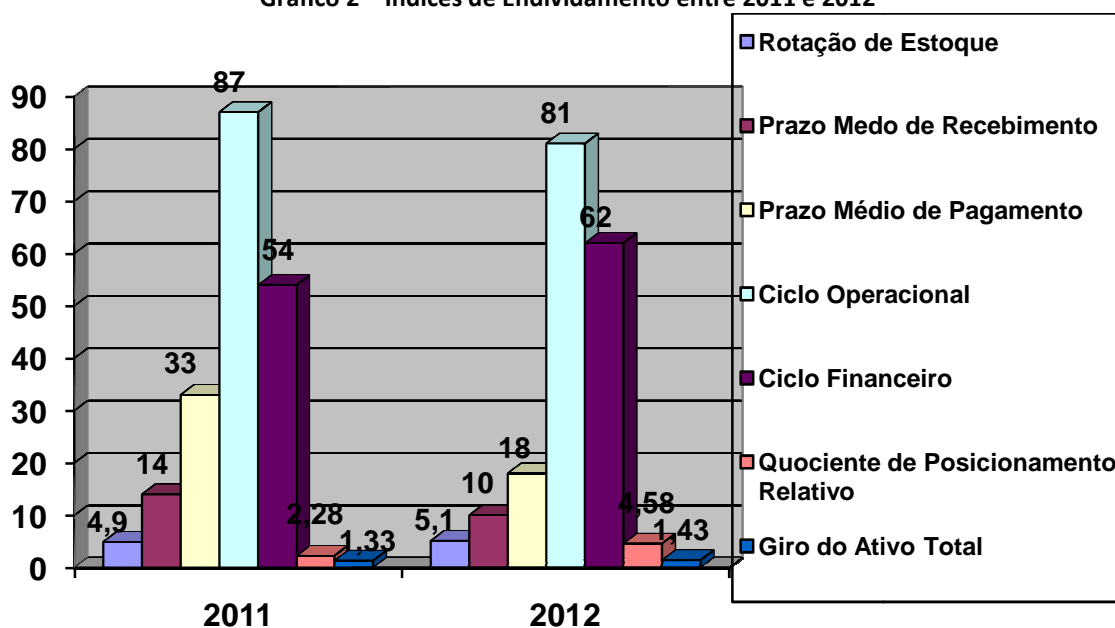
Para conhecer os Índices de atividade da Itautec utilizou-se dos seguintes índices: Rotação do Estoque, Prazo médio de Recebimento, Prazo médio de Pagamento, o ciclo operacional e financeiro, o quociente de posicionamento relativo e o giro do ativo, total. Os cálculos destes índices podem ser visualizados na Tabela 2 e no Gráfico 2.

Tabela 2 – Índices de Endividamento entre 2011 e 2012

	2011	2012
Rotação do Estoque	4,9	5,1
Prazo Médio de Recebimento	14	10
Prazo Médio de Pagamento	33	18
Ciclo Operacional	87	81
Ciclo Financeiro	54	62
Quociente de Posicionamento Relativo	2,28	4,58
Giro do Ativo Total	1,33	1,43

Fonte: Pesquisa direta, 2014

Gráfico 2 – Índices de Endividamento entre 2011 e 2012



Fonte: Pesquisa direta, 2014

A rotação de estoque mede a atividade ou liquidez do estoque de uma empresa. No ano de 2011 a Rotação de Estoque era de 4,9 já em 2012 foi de 5,1, significa um aumento de 0,4, o que é bom para a empresa.

No prazo médio de recebimento é calculado o tempo médio para recebimento das contas devidas pelos clientes. O prazo médio de recebimento diminuiu de 14 dias em 2011 para 10 dias em 2012, o que mostra sua agilidade no recebimento de vendas.

No prazo médio de pagamento é calculado o tempo médio de pagamento das contas devidas pela empresa aos fornecedores. O prazo médio de pagamento teve uma queda de 33 dias em 2011 para 18 dias em 2012, ou seja, 15 dias, o que é prejudicial para a empresa.

O ciclo operacional diminuiu de 87 dias em 2011 para 81 dias em 2012, ou seja, 6 dias. Significa que tem maior agilidade tanto no momento do estoque, quanto no recebimento.

O ciclo financeiro aumentou de 54 dias em 2011 para 62 dias em 2012, uma diferença de 8 dias, ou seja, piorou o tempo do pagamento ao recebimento.

O quociente de posicionamento relativo aumentou de 2,28 em 2011 para 4,58 em 2012, aumentou 200%, ou seja, piorou muito a relação do tempo que cobrava do cliente com a que pagava o fornecedor.

O giro do ativo total indica a eficiência com que a empresa utiliza seus ativos para gerar vendas. O giro do ativo total aumentou de 1,33 em 2011 para 1,43 em 2012, aumentou 0,1, ou seja, melhorou a capacidade de Giro do Ativo Total.

4.3 Índices de Endividamento

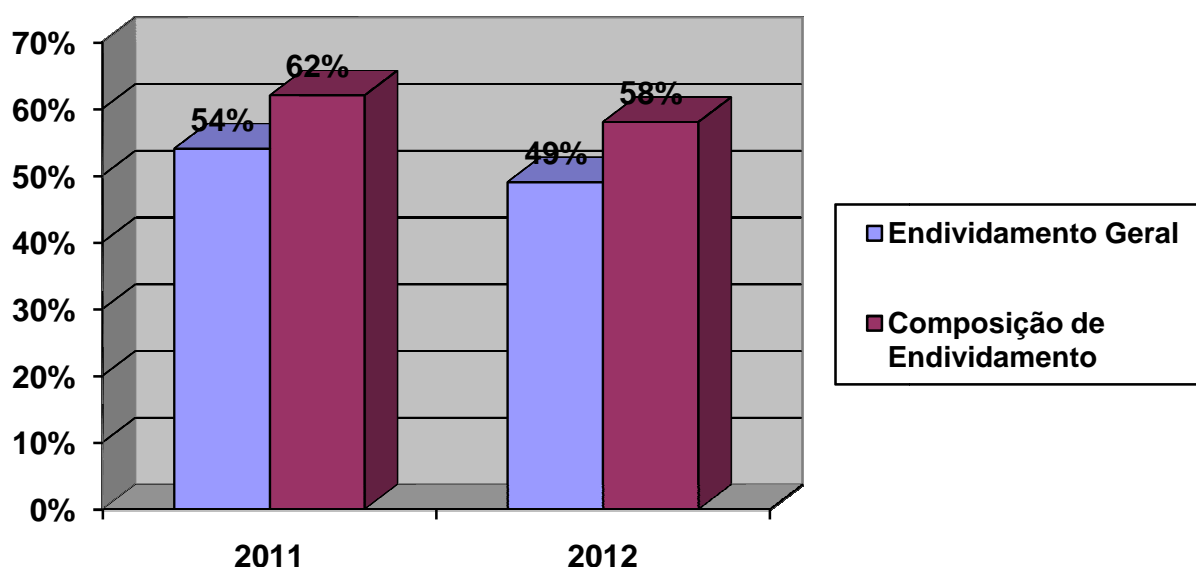
A análise do endividamento da Itautec foi baseada nos indicadores de endividamento geral e na composição de endividamento, conforme demonstrado na Tabela 3 e no Gráfico 3.

Tabela 3 - Índices de Endividamento entre 2011 e 2012

	<u>2011</u>	<u>2012</u>
Endividamento Geral	54%	49%
Composição de Endividamento	62%	58%

Fonte: Pesquisa direta, 2014

Gráfico 3 - Índices de Endividamento entre 2011 e 2012



Fonte: Pesquisa direta, 2014

O endividamento geral mede a proporção dos ativos totais financiados pelos credores da empresa. O endividamento geral obteve uma queda de 2011 para 2012, que era de 54% para 49%, mostra que o percentual que a empresa financia dos ativos com o capital de terceiros diminuiu.

A composição do endividamento obteve uma queda de 2011 para 2012, que era de 62% para 58%, é possível identificar que diminuiu a concentração de endividamento da empresa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No presente artigo procurou-se analisar a situação financeira a partir da liquidez, atividade e endividamento da empresa ITAUTEK com atuação em MG no período de 2011 a 2012. Em relação à análise da liquidez, que foi calculada a partir dos índices de liquidez corrente e liquidez seca, verificou-se que mesmo com uma queda anual no índice de liquidez seca a empresa apresenta situação de solidez financeira.

Quanto à análise de atividade, que foi calculada a partir dos índices de rotação de estoque, prazo médio de recebimento, prazo médio de pagamento, ciclo operacional, ciclo financeiro, quociente de posicionamento relativo e giro do ativo total, observou-se que aumentou a rotação de estoque, ou seja, houve um aumento na atividade do estoque, a empresa passou a vender mais. O prazo médio de recebimento diminuiu o que mostra sua agilidade no recebimento de vendas. O prazo médio de pagamento diminuiu o que é prejudicial para a empresa, pois ela tem um prazo menor para quitar suas dívidas. O ciclo operacional diminuiu, significa que tem maior agilidade tanto no momento do estoque, quanto no recebimento. O ciclo financeiro aumentou, ou seja, piorou o tempo do pagamento ao recebimento. O quociente de posicionamento relativo aumentou, piorando muito a relação do tempo que cobrava do cliente com a que pagava o fornecedor. O giro do ativo total aumentou, melhorando a eficiência com que a empresa usa seus ativos para gerar vendas. Se tratando dos índices de atividade, no geral, a empresa melhorou.

Já na análise de endividamento, que foi calculada a partir dos índices de endividamento geral e composição de endividamento, verificou-se que o endividamento geral obteve uma queda, mostra que o percentual que a empresa financia dos ativos com o capital de terceiros diminuiu. A composição do endividamento também diminuiu, sendo possível identificar que caiu a concentração de endividamento da empresa. Analisando esses índices, a empresa obteve uma melhora em relação à seus endividamentos.

Finalmente, recomenda-se a realização de novos estudos que considerem um período maior na mesma empresa e nas filiais atuantes em outros estados, ampliando sua abrangência. Outros índices, como, por exemplo, os dedicados à análise da rentabilidade; de valor de mercado e análise completa, que inclui o sistema DuPont de análise. Podendo incluir também outras técnicas, tais como o uso da análise horizontal e vertical. Recomendam-se ainda estudos que associem a qualidade de serviço prestado com a sua situação financeira.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor** – 5. Ed. – São Paulo: Atlas, 2010.

BARROS, Marta Núbia de Jesus. **Indicadores De Atividade: A Sua Contribuição Na Gestão Empresarial**. 2003. Disponível em < http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/ARTIGO-INDICADORES_DE_ATIVIDADE.pdf >. Acesso em: 14 nov. 2014.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GITMAN, Lawrence. **Princípios da Administração Financeira**. 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

OKI BRASIL. **Sobre Itaotec**. 2013. Disponível em < <http://www.okibrasil.com/pt-br/sobre-oki-brasil/sobre-itaotec> >. Acesso em: 14 nov. 2014.

RIBEIRO, Mayara de Oliveira. **Análise Por Meio de Índices Financeiros e Econômicos: Um Estudo de Caso em uma Empresa de Médio Porte**. 2011. Disponível em < <http://sites.unifra.br/Portals/36/Sociais/2009/02%20AN%C3%81LISE%20POR%20MEIO...pdf> >. Acesso em: 14 nov. 2014.

SILVA, Fabio Queda Bueno da. **Análise das Demonstrações Financeira: Análise de Índices**. 2007. Disponível em < <http://www.cin.ufpe.br/~if784/aulas/Aula14AnalisedeIndices.PDF> >. Acesso em: 14 nov. 2014.

ANÁLISE DOS ÍNDICES DE LIQUIDES, MARGENS DE LUCRATIVIDADE E ANÁLISE DUPONT DA EMPRESA CAMIL ALIMENTOS S.A.

LEAL, Ana Carolina Moura Dias³⁷
 SANTOS, Maurício Ribeiro do¹
 SIVA, Roberto César Faria e³⁸

RESUMO

O lucro é apontado como um dos principais objetivos de uma empresa, uma vez que sem ele a organização não tem como operar. Mesmo aquelas que são denominadas sem fins lucrativos necessitam de retornos positivos para custear suas atividades. Dessa forma o presente trabalho é um estudo de caso que tem por objetivo principal analisar o desempenho financeiro da Camil Alimentos S.A., e por objetivos específicos analisar a lucratividade, liquidez e analisar através do sistema Dupont. Com vistas a alcançar os objetivos apresentados utilizou-se como metodologia uma abordagem quantitativa de caráter exploratória e a pesquisa bibliográfica e documental. Observou-se que a empresa apresenta um bom desempenho nestes indicadores.

Palavras-chave: Índice de Lucratividade, Índice de liquidez e Análise Dupont.

1. INTRODUÇÃO

As decisões financeiras de uma empresa devem ter um respaldo forte e respeitar critérios racionais, pois envolvem riscos que podem prejudicar o seu desempenho de forma incisiva. Neste contexto é muito importante traçar objetivos, uma vez que é a partir deles que se poderá avaliar os resultados advindos das demonstrações financeiras.

Os objetivos das empresas estão relacionadas a lucratividade, mesmo as organizações sem fins lucrativos necessitam de resultados positivos para continuarem exercendo sua atividade. Este lucro precisa ser mensurado em relação aos investimentos efetivados.

É relevante às empresas e acompanhar e avaliar os lucros em relação ao nível de vendas. Assim, o índice de lucratividade, liquidez e de análise Dupont são uns dos índices utilizados para que esse acompanhamento se torne possível. Através dele pode-se presumir os efeitos das políticas administrativas e identificar fatores tidos como incisivos para o sucesso organizacional. Desse modo os índices financeiros de análise usados pelas empresas contribui não só para o seu crescimento, como também para o desenvolvimento do país, pois o lucro impulsiona a economia, uma vez que uma empresa lucrativa gera empregos, riquezas e crescimentos. Neste contexto é importante se ater as questões referentes à análise financeiras.

Dessa forma busca-se neste trabalho fazer uma análise sobre lucratividade, liquidez e análise Dupont da empresa Camil Alimentos S.A.. Essa empresa atua no setor alimentício, sendo proprietária de algumas marcas de arroz e feijão. Foram utilizados para essa análise os indicadores de lucratividade, indicadores de liquidez e análise Dupont. Os valores com os quais foram realizados os cálculos encontram-se em milhões de reais e foram retirados da DRE (Demonstração de Resultados do Exercício) e balanço patrimonial dos anos de 2012 a 2013, disponível no site da empresa.

Nesse sentido este estudo tem como objetivo principal analisar o desempenho financeiro da Camil Alimentos S.A., e por objetivos específicos analisar a lucratividade, analisar a liquidez e analisar através do sistema Dupont.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

A gestão financeira é grande importância para o desenvolvimento das empresas, pois ela envolve um conjunto de ações que visam melhorar resultados e ampliar lucro. Dentre essas ações se

³⁷ Acadêmica do 4º período de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros – UNIMONTES, do campus de Brasília de Minas.

³⁸ Professor do curso de Administração Unimontes.

encontram planejamento, análise e o controle das operações financeiras. Assim, a gestão financeira realizada de forma adequada proporciona grandes vantagens competitivas.

As informações constantes nas demonstrações financeiras são importantes para se acompanhar o desempenho da empresa. Gitman (2010) afirma que são vários os interessados em acompanhar esse desempenho dentre eles estão os acionistas existentes e em potencial que buscam informações sobre os níveis de lucro e risco da empresa que tem impactos diretos no preço das ações. Os credores buscam conhecer a capacidade da empresa para quitar suas obrigações de curto prazo e sua lucratividade, uma vez que precisam se certificar o quanto o negócio é seguro. Os gestores por sua vez se interessam por todos os aspectos financeiros da empresa na busca de produzir índices favoráveis.

Existem vários meios de analisar as demonstrações financeiras de uma empresa. Dentre eles se encontram os indicadores de lucratividade que mede a eficiência operacional da empresa e assim sua capacidade de produzir resultados e atingir objetivos.

São três os índices de lucratividade mais utilizados, sendo eles margem de lucro bruto, margem de lucro operacional e margem de lucro líquido. As informações necessárias para o cálculo desses índices são extraídas da demonstração de resultados. Esta última fornecesse uma visão resumida das operações da empresa em um determinado período. De acordo com Gitman (2010) normalmente as demonstrações financeiras abrangem um período de um ano, onde o seu encerramento se dá no último dia de dezembro.

Gitman (2010) afirma que esse índice é de grande importância, principalmente para os pequenos varejistas em períodos de inflação. Assim, com a inflação a empresa necessita aumentar os preços de seus produtos, pois o aumento dos custos de venda ocasionará a queda da margem de lucro bruto.

O cálculo da margem de lucro bruta é encontrado depois de dividido o lucro bruto pelas vendas líquidas.

O lucro bruto é a “simples diferença entre a receita líquida e o custo dos itens vendidos.” (ASSAF NETO, p. 71, 2010). Dessa mesma forma Gitman (2010) explica que o lucro bruto é obtido através da receita de vendas após deduzido os custos das mercadorias vendidas.

$$\text{Lucro Bruto} \\ \text{Margem Bruta} = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Vendas Líquidas}}$$

logo após

A margem de lucro operacional mede a proporção de cada real de receita de vendas remanescentes após a dedução de todos os custos e despesas que não são juros, imposto de renda e dividendos preferenciais. É o lucro puro obtido em cada real de receita de venda. (GITMAN, p 58, 2010)

O referido autor segue afirmando que os lucros operacionais são entendidos como puros porque desconsideram os juros, impostos e dividendos preferenciais. Dessa forma medem apenas o lucro sobre as operações. Assim como a margem de lucro bruto Gitman (2010) explica que uma margem de lucro operacional elevada é melhor para a empresa

O cálculo da margem de lucro operacional se dá pela divisão do lucro operacional pelas vendas líquidas. O acompanhamento do desempenho financeiro da empresa através desse cálculo é importante, pois, uma margem negativa a longo prazo pode representar grandes prejuízos já que, conforme Assaf Neto (2009) mede o ganho da empresa sobre as atividades operacionais.

$$\text{Lucro Operacional} \\ \text{Margem Operacional} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Vendas Líquidas}}$$

Ass

Do lucro bruto são deduzidas as despesas de vendas, administrativas e gerais, dentro do Regime de Competência. São ainda deduzidas outras despesas e acrescentadas outras receitas operacionais, entendendo-se como operacional tudo o que é principal ou acessório ao principal com relação às atividades que constituem o objeto da empresa (ASSAF NETO, p. 72, 2009).

Dessa forma após a redução de todas as despesas operacionais obtêm-se o lucro operacional. O lucro operacional é o resultado das aplicações financeiras feitas nos ativos da empresa. Essas aplicações financeiras geram receitas financeiras e assim estas fazem parte da atividade operacional da empresa.

Esse cálculo é feito, conforme Gitman (2010), deduzindo-se do lucro todos os custos e despesas, incluindo juros, dividendos de ações preferenciais e impostos. De acordo com Gitman (2010) a margem de lucro líquido é muito associada com o sucesso da empresa em relação ao lucro com as vendas realizadas.

O cálculo da margem líquida é realizada dividindo-se o lucro líquido pelas vendas líquidas.

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}}$$

De acordo com Gitman (2010) estes indicadores expressam o quanto a empresa ganhou por cada unidade monetária vendida.

Para Gitman (2010) quando se fala em análise dos índices não se refere apenas a realização dos cálculos, pois o mais importante é a interpretação dos resultados encontrados. Considera que para tal é preciso ter uma base comparativa para se identificar se os resultados são positivos ou negativos.

Para Assaf Neto(2010)os indicadores de liquidez tem como objetivo de cumprir corretamente as obrigações passivas assumidas. A seguir são descritos os índices de liquidez corrente e índices de liquidez seca.

De acordo com Assaf Neto (2010) o índice de liquidez corrente refere-se á ligação entre o ativo circulante eo passivo circulante, de \$1,00 aplicado em haveres e direitos circulante, a quanto a empresa deve a curto prazo.

O calculo da liquidez corrente é ativo circulante sobre o passivo circulante.

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Para Assaf Neto (2010) a existência de um capital líquido circulante indica a existência de um capital líquido circulante positivo, e se for inferior a 1,00 indica um capital líquido circulante menor que o passivo circulante.

O índice de liquidez seca, segundo Assaf Neto(2010), é alcançado por meio dos ativos circulantes de maior liquidez com o total do passivo circulante. Ele foi criado a partir da baixa liquidez dos estoques e das despesas antecipadas extraídas da análise de curto prazo.

O calculo da liquidez seca érealizado a partir do ativo circulante menos o estoque dividido pelo passivo circulante.

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo circulante} - \text{Estoque}}{\text{Passivo Circulante}}$$

O índice indica que o percentual das dívidas de curto prazo que pode ser resgatado por meio do uso de ativos circulantes de maior liquidez.

O retorno sobre o ativo (ROA) e o retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) são indicadores muito usados no cálculo da rentabilidade da empresa. “Estes indicadores visam analisar os resultados auferidos por uma empresa em relação a determinados parâmetros que melhor revelem suas dimensões” estes indicadores podem ser analisados através do Sistema Dupont (Assaf Neto, 2010, p.109).

De acordo com este autor o ROA, explica o retorno produzido pelo total das aplicações realizadas por uma empresa em seus ativos.

O lucro operacional, numerador de cálculo do retorno sobre o ativo, representa o resultado da empresa antes das despesas financeiras, determinado somente por suas decisões de investimentos. o resultado operacional independe da forma como a empresa é financiada, sendo formado pela remuneração dos proprietários de capital: acionistas (lucro líquido) e credores (despesas financeiras) (ASSAF NETO, 2010, p.109).

O cálculo do ROA é realizado, de acordo com o referido autor, da seguinte forma:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lucro Gerado Pelos Ativos}}{\text{Ativo total Médio}}$$

que uma propriedade acionistas

custo financeiro empresa por seus se quanto os seguinte forma:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

representa investimentos e o capital próprio refletem o grau de alavancagem financeira. Dessa forma o autor expõe que o MAF pode ser encontrado a partir da seguinte fórmula:

reira (MAF) oga que os

$$\text{MAF} = \frac{\text{Ativo Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

3. METODOLOGIA

O presente estudo refere-se a um estudo de caso, e baseou-se em uma pesquisa documental onde utilizou-se das demonstrações financeiras da empresa Camil Alimentos S.A.. Em uma pesquisa documental “a fonte de coleta de dados está restrita a documentos” (MARCONI; LAKATOS, 2002, p.174)

A análise dos dados foi realizada com base em alguns estudiosos que versam sobre finanças corporativas, sendo também uma pesquisa bibliográfica. De acordo com Marconi e Lakatos (2002) a pesquisa bibliográfica abarca toda a bibliografia já publicada referente ao tema estudado, tendo como finalidade colocar o pesquisador em contato direto com todos os estudos de um tema específico.

Marconi e Lakatos (2002) afirmam que uma pesquisa exploratória objetiva a formulação de questões ou problemas, tendo três finalidades que são: desenvolver hipóteses, aumentar a familiaridade do pesquisador com o ambiente, fato ou fenômeno e esclarecer ou modificar conceitos. Desta forma este trabalho apresenta ainda caráter exploratório, onde o procedimento é a análise de conteúdo.

4. ANÁLISE DOS DADOS

A empresa Camil Alimentos S.A. atua no setor alimentício e tem sede no estado do Rio Grande do Sul. É proprietária de algumas marcas de arroz e feijão, com distribuição específica em certas regiões do país, com uma capacidade de produção de aproximadamente 18,6 milhões de toneladas de grãos. A Camil hoje possui 12 plantas produtivas no Brasil, 9 no Uruguai e 4 no Chile (CAMIL ALIMENTOS S/A, 2014).

A Tabela 1 apresenta a demonstração de resultados da empresa Camil para os anos de 2012 e 2013, na qual foram extraídos dados para a realização dos cálculos que mensuram a lucratividade da empresa.

Tabela 1: Demonstrações de resultado da empresa Camil Alimentos S.A.

DRE	2012	2013
Receita líquida de vendas e serviços	1.783.738	2.776.217
Custo das vendas e serviços	(1.229.484)	(2.107.836)
Lucro bruto	484.254	668.381
Receitas (Despesas) operacionais		
Despesas com vendas	(243.328)	(317.923)
Despesas administrativas	(96.408)	(124.624)
Despesas financeiras	(108.668)	(124.642)
Receitas financeiras	42.646	56.973
Resultado de equivalente patrimônio.	(1.161)	4.031
Outras receitas operacionais	22.602	26.858
Total	(384.337)	(479.327)
Resultado antes dos impostos	99.917	189.054
IR e contribuição social Corrente	(24.793)	(44.563)
Diferido	(1.292)	(7.904)
Lucro líquido do exercício	73.832	136.587

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

A margem de lucro bruto irá evidenciar o quanto a empresa tem ganhado com suas operações. A receita líquida de vendas da empresa no ano de 2012 foi de R\$ 1.783.738,00. Dessa forma a margem de lucro bruto da empresa Camil em 2012

é de 27,15 %, isso indica que a Camil em 2012, para cada real vendido, gerou um lucro bruto de um pouco mais de 27 centavos.

Em 2013 a empresa obteve uma receita líquida de vendas de R\$ 2.776.217, sendo assim a margem de lucro bruto da empresa Camil em 2013 é de 24,08%, este resultado mostra que houve para cada real vendido em 2013 um lucro bruto de um pouco mais de 24 centavos.

Neste contexto observa-se que a empresa Camil apresentou uma redução de seu lucro bruto no ano de 2013 em relação ao ano anterior. Claramente, o desejável seria que, juntamente com os outros índices de lucratividade, a margem de lucro bruto fosse o maior possível, pois isso indicaria que os custos com os produtos vendidos são relativamente baixos em relação às vendas. Assim essa redução pode ser proveniente de vários fatores dentre eles a queda nos preços de vendas ou o aumento dos custos das mercadorias vendidas. Todavia, não se pode chegar a conclusões apropriadas sem que se tenha analisado o resultado de todos os índices de lucratividade, uma vez que como explicado por Gitman (2010) não se pode alcançar conclusões satisfatórias por meio da utilização de apenas um índice, desconsiderando os demais que o complementam.

Ross, Westerfield e Jordan (2013) afirmam que margens baixas não significam, necessariamente, algo ruim, uma vez que normalmente o volume de vendas aumenta com a redução do preço de vendas, porém reduz o lucro por cada real vendido, mas o fluxo de caixa operacional pode aumentar. O “fluxo de caixa operacional refere-se ao fluxo de caixa resultante das atividades diárias de produção e vendas” (ROSS; WESTERFIELD; JORDAN, 2013, p. 37).

A demonstração de resultados da empresa Camil no ano de 2012 revela um lucro operacional de R\$ 99.917,00. Dessa forma temos que a margem operacional da empresa neste ano é de 5,75 %, dessa forma podemos considerar que o percentual médio de lucro operacional foi de 5,75% para cada unidade de vendas realizadas.

No ano de 2013 o lucro operacional passou para R\$ 189.054,00. Ao realizarmos o cálculo temos que sua margem operacional neste ano foi de 6,81%. Diante dos resultados observa-se um crescimento da margem operacional da Camil, o que é extremamente positivo, pois a mesma reflete aspectos da atividade geral mais importante da empresa, que é o resultado das operações.

O lucro líquido da Camil em 2012 é de R\$ 73.832,00. Assim a margem líquida foi de 4,14%; levando em consideração que a margem de lucro líquido, como explicado por Gitman (2010), é obtido após a realização da dedução de todos os custos e despesas, incluindo juros, dividendos de ações preferenciais e impostos do lucro operacional, temos que no ano de 2012 a Camil Alimentos S.A. obteve um percentual de lucro líquido de 4,14% sobre as vendas.

A empresa obteve um lucro líquido de R\$ 136.587,00 em 2013 dando uma margem líquida de 4,92%. É possível perceber um aumento de lucratividade da empresa no ano de 2013 em relação a 2012, uma vez que a margem líquida neste último ano era de 4,14%, e em 2013 passou para 4,92%.

A Tabela 2 mostra todos os resultados das margens de lucratividade da empresa Camil Alimentos S.A. nos anos de 2012 e 2013.

Tabela 2: Margens de lucratividade da Camil Alimentos S.A.

Índices	2012	2013
Margem Bruta	27,14%	24,07%
Margem Operacional	5,75%	6,81%
Margem Líquida	4,14%	4,92%

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

Embora tenha havido uma redução da margem bruta no ano de 2013 em relação ao ano Liquez anterior, podemos observar que os demais índices apresentam um crescimento, o que representa maior lucratividade da empresa. A redução da margem bruta pode indicar, maior agressividade comercial, como também dificuldades comerciais e falta de controle em relação aos custos de produção.

O ativo circulante da Camil Alimentos em 2012 é de 1.197.795e o seu passivo circulante foi de 521.503 assim temos que o índice de liquidez foi de 2,30.

No ano de 2013 o seu ativo circulante passa a ser de 1.417.350 e o seu passivo circulante é de 851.690 assim ao realizarmos o cálculo da forma podemos ter o ILC de 1,66.

Dessa forma podemos concluir explicado por Assaf Neto (2010), que seu índice de liquidez corrente é maior que 1, sendo assim um bom resultado para a empresa.

A empresa Camil alimentos em 2012 teve seu Ativo Circulante de 1.197.795, o seu Estoque de 239.801, com o seu passivo circulante de 521.503, assim temos o resultado do (ILS) é de 1,84.

No ano de 2013 os valor de Ativo Circulante é de 1.417.350, Estoque é de 326.027 e seu Capital Circulante é de 851.690, assim mostra o resultado do (ILS) de 1,28.

Diante dos cálculos observamos os valores conforme Tabela 3:

Tabela 3: Índices de liquidez da Camil Alimentos S.A.

ÍNDICES	2012	2013
ILC	2,30	1,66
ILS	1,84	1,28

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

Observa-se, segundo Assaf Neto (2010), que o índice foi maior que um real, tendo um ativo circulante maior que o passivo circulante. Isso significa que os investimentos do ativo circulante são suficientes cobrir as dívidas de curto prazo e permite uma folga de 130% e de 66%, nos anos de 2012 e 2013, sendo assim para cada R\$1 real que ela tem em seu passivo circulante ela tem R\$1,30 em 2012 e R\$0,66 em 2013. Já seu Índice de liquidez seca em 2012 foi de 1,84 e em 2013 1,28, em cada 1 real do seu estoque ela tem 0,84% em 2012 e 0,28% em 2013 sendo assim muito produtivo para a empresa.

Como apresentado na tabela os ILC e ILS foram altos. A situação da empresa é boa, embora tenha tido uma redução de seus valores de 2012 para 2013, a empresa conseguiu cumprir com os seus compromissos financeiros de curto prazo, sendo assim um bom resultado para a empresa.

Assim como explicado por Gitman (2010) a análise Dupont permite que os resultados da empresa sejam decompostos na receita sobre as vendas e na eficácia do uso do ativo. Dessa forma a empresa Camil em 2012 teve seu lucro líquido de 73.832, bem como um ativo total de 2.029.056. Assim temos que o ROA da empresa é de 0,036. No ano de 2013 o ROA passa a ser de 0,05, aumentando 39% o que é bom para a empresa.

A empresa Camil alimentos teve seu Lucro Líquido em 2012 de 738.832 e o seu Patrimônio líquido de 643.388, assim temos um ROE de 0,11 e no ano de 2013 o seu ROE foi de 0,16.

Pode observar que houve um crescimento dos índices havendo um resultado bom para a empresa tendo um a lucratividade sobre o capital próprio.

O Multiplicador de Alavancagem Financeira da empresa em 2012 foi de 3,15 e em 2013 de 3,22, aumentando pouco de um ano para o outro.

Os valores alcançados pelo sistema Dupont pode ser visualizado na Tabela 4:

Tabela 4: Análise Dupont da Camil Alimentos S.A.

Índices	2012	2013
ROA	0,036	0,050
MAF	3,15	3,22
ROE	0,11	0,16

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

Taxa de retorno sobre o ativo total (ROA) segundo Assaf Neto (2010) Mede a eficiência global da empresa para gerar lucros com seus ativos disponíveis. A empresa em questão apresentou um pequeno crescimento do ano de 2012 para o ano de 2013, porém os seus resultados ainda não são muito bons.

A ROE mede o retorno sobre os investimentos na empresa, a taxa de retorno do PL em 2012 foi de 0,11 isso quer dizer que ela vai demorar nove anos para ter o retorno do capital que foi investido, já no seguinte ano sua taxa de retorno foi de 0,16, tendo um aumento do ano para o outro de 45,45%, isso significa que ela vai ter seu retorno em seis anos, sendo assim melhor para a empresa.

A MAF em 2012 a empresa está usando 3,15 vezes do capital não circulante para alavancar suas vendas, e em 2013 passou a usar 3,22 vezes, onde houve o aumento de 2,06%, sendo melhor para a empresa.

5. CONCLUSÃO

Os indicadores de lucratividade, liquidez e o Dupont são de grande importância para a empresa acompanhar o seu desempenho financeiro. Estes não dispensam os demais indicadores de análise de desempenho financeiro, os indicadores de lucratividade, liquidez e o Dupont fornecem indícios relevantes sobre a saúde financeira da organização, e mede o quanto de lucro a empresa está tendo.

Embora a margem de lucro bruto da empresa tenha diminuído em 2013 em relação ao ano anterior, pode-se observar que houve um crescimento das margens de lucro operacional e líquida.

A redução da margem bruta pode ser decorrente do aumento dos custos dos produtos, uma vez que, enquanto a receita líquida de vendas da empresa cresceu em 56% em 2013 em relação ao ano anterior os custos das vendas cresceram em 71%.

Entretanto os demais valores indicam que esse declínio não prejudicou o desenvolvimento da Camil Alimentos S.A., o que pode ser resultado de uma adequada gestão financeira que soube compensar a diminuição do lucro bruto. Já nos indicadores de liquidez, o índice corrente a empresa apresenta um bom resultado financeiro mesmo havendo um declínio de um ano pro outro, no índice seca houve uma pequena queda em 2013 referente ao ano anterior, mesmo com a queda dos índices (ILC),(ILS) em 2013, a empresa conseguiu cumprir com seus compromissos financeiros de curto prazo.

Na análise de Dupont houve um pequeno aumento (ROA) no ano de 2013 referente ao ano anterior, sendo assim um resultado não muito bom para a empresa, já no (ROE), em 2013 sua lucratividade sobre o capital de terceiro aumentou 45;45% de um ano para o outro, a empresa teve um aumento em seu MAF em 2013 referente ao ano anterior de 2,06% de seu capital de terceiro para alavancar sendo assim bom para ela.

Dessa forma observa-se um bom desempenho financeiro da Camil Alimentos S.A.. Mesmo com algumas quedas de alguns índices gestão financeira se deu de tal forma que isso não veio a influenciar negativamente o desempenho da empresa, no entanto é um importante fator de observação e análise, pois os demais índices de lucratividade caso acompanhem este declínio mostram indícios de que a situação financeira da empresa não vai bem.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. - 4. Ed. – São Paulo: Atlas, 2010.

CAMIL ALIMENTOS S.A.. **Demonstrações financeiras**: Camil Alimentos S.A. 2013 e 2012.

Disponível em:

http://www.camil.com.br/views/media/files/CAMIL_DF_28_02_2013_FINAL.pdf. Acesso em: 20 de novembro de 2014.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

MARCONI, Maria de Andrade e LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos da Metodologia Científica**. – 5. Ed. – São Paulo: Atlas, 2003.

MESQUITA, José Marcos Carvalho de. A governança corporativa e o desempenho financeiro das 500 maiores empresas brasileiras. *in*: NETO, José Antônio de Souza; MARTINS, Henrique Cordeiro (org.). **Finanças e governança corporativa: práticas e estudo de caso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012

PADOVESE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial**. Curitiba: IESDE Brasil, 2012.

ROSS, Stephen A., WESTERFIELD, Randolph W. e JORDAN, Bradford D.. **Fundamentos da Administração Financeira**. – 9. Ed. - Porto alegre: [McGraw-Hill](http://www.mcgraw-hill.com), 2013.

ANÁLISE DOS VÍNCULOS EM MONTES CLAROS: UMA COMPARAÇÃO ENTRE O MUNICÍPIO E A MESORREGIÃO NO ANO DE 2013³⁹

Jackson José Santana; Jardel Nunes Martins; João Paulo Augusto Eça⁴⁰; Simone Viana Duarte⁴¹; Roney Versiani Sindeaux⁴²

INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem por objetivo caracterizar o município de Montes Claro e tornar evidentes certas disparidades que o diferenciam dos demais da mesma mesorregião. Tal análise se faz pertinente em vista do papel que o município desempenha dentro da região.

Ao analisar os dados optou-se por considerar separadamente aspectos como Produto Interno Bruto (PIB), número de vínculos formais, remuneração e tamanho dos estabelecimentos. Tais dados foram extraídos da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), disponibilizados pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) [1], do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) [2] e do Índice Mineiro de Responsabilidade Social, após captados os dados foram observados e analisados à luz do método quantitativo. Para registrar a discrepância gerada pelo município, elencamos a título de comparação, o segundo e o terceiro município mais dinâmicos da mesorregião com base na análise do valor do PIB, a se saber, Pirapora e Janaúba, respectivamente.

A região do Norte de Minas tem seu histórico econômico intimamente ligado à expansão da pecuária advinda do nordeste e das bandeiras paulistas. As primeiras indústrias, estavam ligadas ao setor têxtil, embaladas pelo crescimento do comércio de algodão. A partir do ano de 1965 a região entrou em processo de industrialização em decorrência da melhoria da infraestrutura sob influência da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE) (SINDEAUX *apud* EÇA, 2014) [4]. Tal cenário impulsionou a economia da região, favorecendo em suma os municípios de Pirapora e Montes Claros, porém tais investimentos, foram regressivos com os passar dos anos o que obrigou a muitas indústrias declarem falência ou fechar. Dito contexto, o município de Montes Claros se viu obrigado a diversificar sua atividade para atrair investimentos para a cidade. (FRANÇA, 2009) [5]. Com essa combinação de fatores, o processo de urbanização se tornou intenso e acelerado, o que a tornou cidade pólo, concentrando funções em torno de serviços, comércio e indústria, além de gerar relações de consumo que extrapolam os limites territoriais da cidade.

O município de Montes Claros atualmente é considerado um centro regional, cidade de médio porte, configura-se como a economia mais dinâmica da mesorregião do Norte de Minas (ARRUDA E AMORIM FILHO *apud* FRANÇA, 2009) [5]. Segundo dados do IMRS, em 2010, Montes Claros registrou em 2010 um PIB de R\$ 4.501.661,50, podemos citar também que o município se espalha por uma área de 3.568 km², segundo dados do IBGE e conta com um contingente de 87.754 vínculos registrados, segundo dados da RAIS.

Resultados

Colocando em observação os dados obtidos podemos notar que o município de Montes Claros gerou em 2010 um PIB de R\$4.501.661,50, ao passo que Pirapora gerou R\$1.054.596,60 e Janaúba R\$524.695,70 (GRAF. 1). Colocando em pauta outros dados como o número de trabalhadores formais observamos que em Montes Claros, concentram-se cerca de 87.754, enquanto Pirapora registra apenas 12.662 e Janaúba 10.739 (GRAF. 2), ampliando ainda mais nosso ponto de vista, podemos observar, que a primeira responde sozinha por 40,68% de todo o volume de vínculos formais da mesorregião, seguida por Pirapora (5,86%) e Janaúba (4,97%) (GRAF. 3). Observando os salários pagos no município de Montes Claros, podemos notar que a maioria dos vínculos (40,60%) recebem entre 1,01 e 1,5 salários mínimos, tal tendência se repete nos outros dois municípios, a saber 41,14% em Pirapora e 41,16% em Janaúba, outro ponto importante a se citar dentro do mesmo tema é o

³⁹ O projeto global aprovado pelo CEPEX sob parecer nº. 018/2013, resolução nº. 047 – CEPEX/2013 denominada-se “Observatório do Mercado de Trabalho no Norte de Minas: Estudos sobre o Mercado de Trabalho e Ações de Emprego no Norte de Minas”. Apoio financeiro: FAPEMIG.

⁴⁰ Acadêmicos do curso de administração da Universidade Estadual de Montes Claros.

⁴¹ Professora mestre do curso de administração, orientadora do Grupo de Estudos e Pesquisas em Administração – GEPAD da Universidade Estadual de Montes Claros. Email: simonevianaduarte@yahoo.com

⁴² Professor doutor do curso de administração, coordenador/orientador do Grupo de Estudos e Pesquisas em Administração – GEPAD da Universidade Estadual de Montes Claros. Email: roneyvs@yahoo.com

contingente de empregados que recebem entre 0,51 e 1,00 salário mínimo, enquanto em Pirapora eles somam 9,58% do total e em Janaúba 9,04%, em Montes Claros atingem o valor de 21,14%, sendo a segunda maior faixa salarial da análise (GRAF. 4). Analisando o tamanho dos estabelecimentos observados nos municípios, podemos observar que 57,42% dos estabelecimentos do município de Montes Claros possuem entre 1 a 4 funcionários, sendo portanto a maioria, esta característica se repete em Pirapora (54,94%) e Janaúba (59,03%), formando uma distribuição semelhante entre os três municípios (GRAF. 5), um ponto a se frisar aqui é que Montes Claros responde por 37,14% do total de estabelecimentos do Norte de Minas (GRAF. 6).

Conclusões

Através do presente estudo é possível confirmar a disparidade apresentada pelo município de Montes Claros, o que acaba por confirmar sua importância no processo de dinamização da economia da região, portanto cabem algumas observações extraídas da exposição dos dados. O PIB de Montes Claros é quase 4 vezes maior que o PIB de Pirapora, município cuja base da economia, segundo dados do IBGE, se encontra na indústria e cerca de 8 vezes maior que o PIB de Janaúba, que se sustenta sobre o agronegócio e um setor de serviços em crescimento. Porém é de se citar que por mais que gere mais riquezas, a cidade, concentra uma porcentagem maior de vínculos que recebem entre 0,51 e 1 salário mínimo, em linhas gerais nos municípios de Janaúba e Pirapora, uma porcentagem menor dos vínculos recebem entre a mesma faixa salarial. Outro valor que impressiona é a concentração de vínculos dentro do município, que sozinho responde por mais de 40% de todos os vínculos da mesorregião na qual se encontra, esse dado pode ser complementado com o fato de Montes Claros também concentrar 37,14% dos estabelecimentos formais da anteriormente citada.

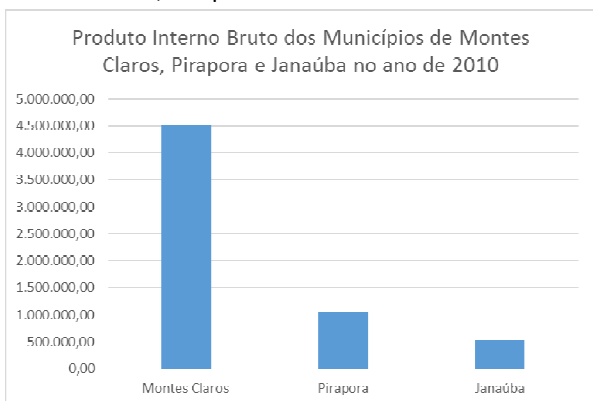
Apesar de apresentar número impressionantes, nota-se que Montes Claros, ainda guarda tendências observadas nos outros municípios, como por exemplo a distribuição do tamanho dos estabelecimentos que se manteve semelhante, revelando-se uma característica homogênea dentre os três municípios.

Levando em consideração os dados apresentados chegamos à conclusão de que é inegável a discrepância fornecida pelos números absolutos registrados em Montes Claros, porém, também é de notar que existem tendências que se repetem tanto no município em questão quando nos demais. Portanto o presente trabalho se faz necessário para se observar de maneira superficial o impacto da cidade nos indicadores gerais da região, abrindo espaço, no entanto para uma análise mais profunda de outros indicadores e posterior medição e pontuação de tendências regionais.

REFERÊNCIAS

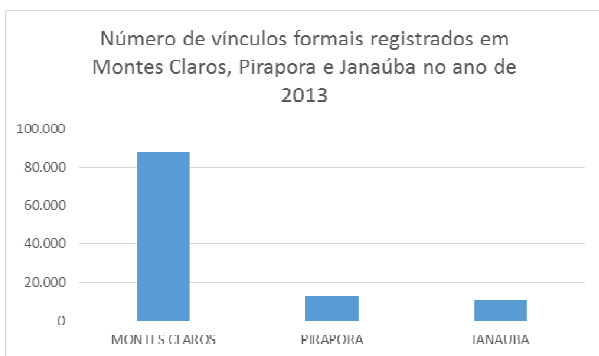
- [1] PROGRAMA DE DISSEMINAÇÃO DAS ESTATÍSTICAS DE TRABALHO. **Relação Anual de Informações Sociais**. Disponível em <<http://portal.mte.gov.br/portal-pdet/>>. Acesso em 08. Ago. 2014.
- [2] INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Série Cidades**. Disponível em <<http://cod.ibge.gov.br/232EU>>. Acesso em 08. Ago. 2014.
- [3] FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. **Índice Mineiro de Responsabilidade Social**. Disponível em <<http://www.fjp.mg.gov.br/index.php/docman/cpa/4-imrs-2013>>. Acesso em 20. Abr. 2015.
- [4] EÇA, J. P. A.; **Desindustrialização em Montes Claros/MG: Uma análise da indústria montesclareense**. IX Mostra Científica em Administração e Áreas Afins. Montes Claros, p. 68-78, 2014.
- [5] FRANÇA, I. S.; PEREIRA, A. M.; SOARES, B. R. MEDEIROS, D. L. **Cidade Média, Polarização Regional e Setor de Educação Superior: Estudo de Montes Claros, no Norte de Minas Gerais**. Revista Formação: revista eletrônica do programa de Pós-Graduação em Geografia da FCT/UIUNESP. Presidente Prudente, Vol. 2, n. 16, p. 52-70, 2009. Disponível em <<http://revista.fct.unesp.br/index.php/formacao/issue/view/75>>. Acesso em 08. Ago. 2014.

Gráfico 1: Produto Interno Bruto dos municípios de Montes Claros, Pirapora e Janaúba no ano de 2010



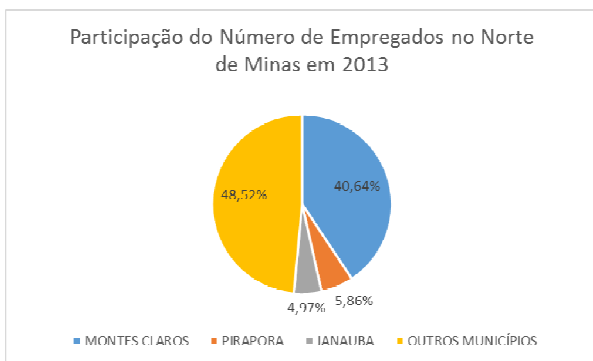
Fonte: IBGE 2010

Gráfico 2: Número de vínculos formais registrados em Montes Claros, Pirapora e Janaúba no ano de 2013



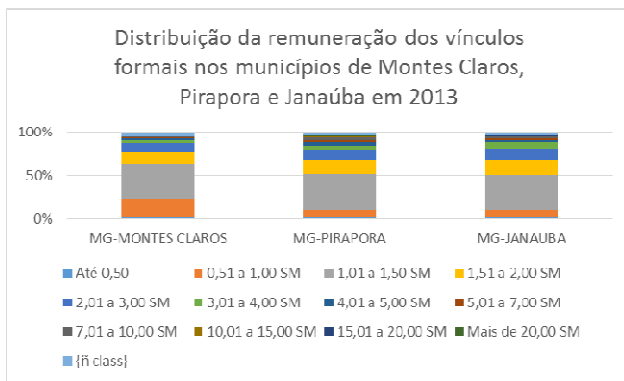
Fonte: RAIS/MTE 2013

Gráfico 3: Participação do número de empregados no Norte de Minas em 2013



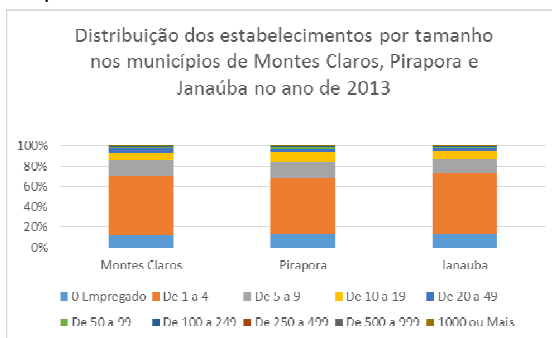
Fonte: RAIS/MTE 2013

Gráfico 4: Distribuição da remuneração dos vínculos formais nos municípios de Montes Claros, Pirapora e Janaúba em 2013



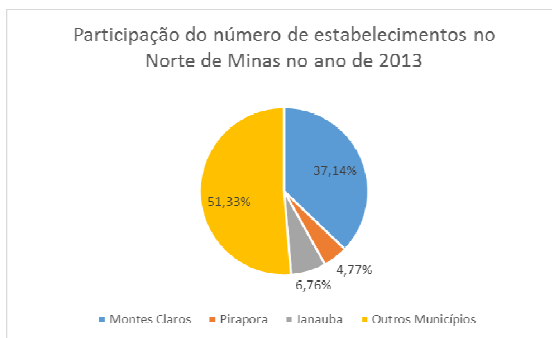
Fonte: RAIS/MTE 2012

Gráfico 5: Distribuição dos estabelecimentos por tamanho nos municípios de Montes Claros, Pirapora e Janaúba no ano de 2013



Fonte: RAIS/MTE 2013

Gráfico 6: Participação do número de estabelecimentos no Norte de Minas no ano de 2013



Fonte: RAIS/MTE 2013

Análise financeira com aplicabilidade de índices: um estudo de caso na empresa Novo Nordisk

Matos, Ariane Soares ⁴³

Ruas, Joyce Quaresma ¹

MORAES, Reginaldo ²

SIVA, Roberto César Faria e ⁴⁴

Resumo

A constante busca pelo sucesso requer maior dedicação dos gestores. Tratando do setor financeiro temos as demonstrações financeiras que através dos índices fornecem resultados relevantes sobre a situação da empresa. Este estudo teve como o objetivo analisar a situação financeira abordando os anos 2010 e 2011 com base no balanço patrimonial e demonstração de resultado da empresa Novo Nordisk que é uma empresa líder mundial no tratamento de diabetes. Para tal estudo utilizou os índices financeiros dando ênfase aos índices de liquidez, de endividamento e de lucratividade. A metodologia utilizada teve caráter bibliográfico, quantitativo, exploratório, documentário e estudo de caso. Os resultados obtidos através dos índices mostram que a empresa possui uma lucratividade satisfatória, e com relação aos seus ativos ela possui capacidade de quitar suas obrigações, o preocupante é que a maior concentração destas obrigações encontram no curto prazo e precisam de recursos disponíveis mais rápidos.

Palavras-chave: Análise, índices, NovoNordisk.

1. Introdução

A busca pelo sucesso está presentes em todas as áreas, para esta conquista as instituições procuram maximizar os lucros e diminuir os prejuízos. Neste contexto atual de muita competição e um crescente avanço tecnológico este fator acaba se tornando preocupante. A tomada de decisão rápida e correta é de extrema importância para a empresa sobressair bem e atingir os objetivos, para tal é fundamental que faça a análise econômica e financeira.

Como o auxílio das demonstrações financeiras é possível acompanhar os resultados financeiros da empresa e comparar com o planejamento para ver se o objetivo da empresa está como o almejado, e se não, identificar o porquê, para solucionar os problemas para que seja tomada decisão segura e correta, assim possa melhor aplicar de recursos da empresa. Os resultados encontrados através dos índices devem ser analisados cuidadosamente pelos gestores, pois estes contribuem para que eles tenham uma visão ampla da empresa.

Este trabalho tem como estudo da empresa Novo Nordisk abordando os anos 2011 e 2012, utilizando informações do balanço patrimonial e da demonstração de resultado para o estudo e realizar cálculos dos índices. Com o objetivo de avaliar a situação financeira da empresa nos anos em questão, especificamente a liquidez, o endividamento e a lucratividade.

O entendimento destes índices pelos gestores da o aprendizado sobre e o retorno e risco das aplicações que são de enorme relevância para que sejam tomadas decisões corretas.

2. Fundamentação teórica

Demonstrações financeiras

A análise das demonstrações tem como principal finalidade o estudo do desempenho econômico-financeiro das instituições em algum período de tempo decorrido, serve como base para comparar com o cenário atual e avaliar a liquidez, estrutura patrimonial e rentabilidade e servir assim de exemplo para prever um possível futuro (GITMAN, 2010).

⁴³ Acadêmica do 4º período do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros- Brasília de Minas/ MG.

⁴⁴ Professor do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros

Esta análise atrai tanto os administradores internos da empresa quanto os diversos segmentos dos analistas externos. Este estudo é de extrema importância para a administração financeira (ASSAF NETO, 2010). Gitman (2010) relata a importância de obter o conhecimento das demonstrações financeiras em várias áreas, como Contabilidade (para elaboração das quatro mais conhecidas demonstrações financeiras e calcular índices para tomada de decisão), Sistema de Informação (para elaboração de projetos, fornecendo os dados financeiros aos que utilizam e para saber quais são esses dados que são inclusos nas demonstrações financeiras), Marketing (para melhor compreensão do impacto das suas decisões), Operações (para perceber como nas demonstrações financeiras os custos das operações se refletem), e ainda a importância de aplicar em sua vida pessoal o estudo dos índices, ajudaram nas tomadas de decisões das compras e vendas, na hora de investir, saber levar em conta o impacto dos impostos na hora de planejar, enfim colabora para melhor gerenciar as finanças pessoais.

Nesse estudo é necessário que tenha alguns cuidados ao fazer a análise. Somente um índice não contribui com dados suficientes para uma conclusão de uma análise satisfatória, na maioria das vezes. O tempo é outro fator que deve ser observado para acompanhar a evolução dos índices e se o resultado da empresa foi conforme o esperado.

O balanço patrimonial e a demonstração de resultado estão entre as quatro principais demonstrações financeiras para apresentação dos acionistas exigidas pela SEC (*Securities and Exchange Commission*), que é o órgão regulador federal norte-americano que rege a venda e listagem de títulos.

Balanço patrimonial

“O **balanço patrimonial** é uma descrição resumida da posição financeira da empresa em uma certa data” (GITMAN, 2010, p.43, grifo do autor). O balanço são os registros de todas as movimentações da empresa em uma data específica, ele é feito pelo contador. É constituído por dois lados, um dos lados é o ativo e são normalmente colocados em ordem de acordo com a facilidade e rapidez em transformar em dinheiro, o lado também depende da atividade da empresa e os responsáveis que vão conduzir; e o outro lado é composto pelo passivo e pelo patrimônio dos acionistas, este demonstra a estrutura de capital e as proporções de financiamento se capital próprio ou de terceiros (ROSS, WESTERFIELD, JAFFE, 2010). “É importante distinguir entre ativos e passivos de curto prazo e longo prazo” (GITMAN, 2010 p.43). Aqueles que são de curto prazo dentro do ativo são chamados de ativo circulante e no passivo são denominados de passivo circulante, que são aqueles que serão convertidos em dinheiro com mais facilidade e mais rápido e aquelas obrigações que terão de ser quitadas com maior rapidez respectivamente, dentro de um ano na maioria das vezes, os demais são denominados de o ativo longo prazo e passivo de longo prazo. Pode-se definir também como na fórmula:

$$\text{Total de ativo} = \text{passivo total} + \text{patrimônio líquido}$$

Esses os principais membros do balanço. (GITMAN, 2010).

Demonstrações do resultado

A demonstração do resultado é onde encontra uma síntese de todos os dados dos resultados financeiro da empresa em um determinado período. Na demonstração são postos na tabela os dados do período (GITMAN, 2010), e completa Ross, Westerfield, Jaffe (2010) dizendo que o último item da demonstração é o lucro líquido, mas ao analisar é preciso que tenha atenção, pois o valor final nem sempre é lucro, pode acontecer da empresa por alguma necessidade venda algum bem aumentado assim o valor, acontecendo uma manipulação do lucro.

Índices financeiros

Os índices são muito usados para medir o desempenho da empresa, eles se dividem em grupos que são liquidez e atividade, endividamento e estrutura, rentabilidade e análise de ações (ASSAF NETO, 2010). “Os índices de liquidez, atividade e endividamento medem risco; os de lucratividade medem retorno; [...]” (GITMAN, 2010, p.51). Define Gitman (2010) para realizar estes cálculos é necessário a demonstração de resultado do exercício e o balanço patrimonial. Estes índices podem praticamente ser usados em qualquer instituição.

Índices de liquidez

Segundo Assaf Neto (2010) os indicadores de liquidez medem a capacidade da empresa em quitar suas dívidas assumidas em dias no curto prazo, essa análise se refere aos dados na data do

levantamento. “Como um precursor comum de dificuldades financeiras é uma ou em declínio, esses índices podem fornecer sinais antecipados de problemas de fluxo de caixa e insolvência iminente do negócio (GITMAN, 2010 p. 51). Continua Gitman, os indicadores de liquidez mais usados são o índice de liquidez corrente e o índice de liquidez seca.

Índice de liquidez corrente examina a capacidade da empresa em saldar sua dívida em curto prazo. Descreve o autor Assaf Neto, 2010 p. 103:

Refere à relação existente entre o ativo circulante e o passivo circulante (disponível, valores a receber e estoques, fundamentalmente), a quanto a empresa deve a curto prazo (duplicatas a pagar, dividendos, impostos e contribuições sociais, empréstimos a curto prazo etc.).

A fórmula utilizada para os cálculos é a seguinte:

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Com o resultado encontrado, é possível analisar a liquidez da empresa, se o resultado obtido for superior a 1 mostra que a instituição consegue saldar suas dívidas de curto prazo e se for menor que pressupõe que o seu passivo circulante é menor que o ativo circulante líquido. O índice de Liquidez Seca segundo Gitman (2010) é muito parecido com o índice de liquidez corrente o que modifica é que neste é extraído do ativo circulante o estoque, pois dependendo da atividade da empresa o estoque não é transformado em dinheiro facilmente, e na maioria das vezes este estoque é vendido a prazo, prolongando assim o tempo para converter o estoque em caixa, conclui que o estoque não é totalmente confiável. A fórmula para calcular é a seguinte:

$$\text{Índice de Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoque}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Endividamento

A literatura de Gitman (2010) define que este índice é usado para medir a participação de capital de terceiros utilizado para gerar lucros. Sabe-se também através deste a quantidade de obrigações que a empresa tem e se a curto ou longo prazo, se esta endividar muito ele corre o risco de não conseguir saldar as obrigações no tempo estabelecido, mas cabe também ressaltar que quanto maior o risco maior será o retorno.

Para calcular a proporção da parte financiada em relação ao ativo da empresa emprega o índice de endividamento geral, quanto maior for este valor maior é a quantidade de capital de terceiros da empresa. Usa-se a fórmula:

$$\text{Índice de endividamento geral} = \frac{\text{Passivo total}}{\text{Ativo total}} \times 100$$

Segundo Silva (2014) para medir a concentração das obrigações para serem saldadas no curto prazo, é usado a composição do endividamento, quanto maior for o resultado mais preocupante será para empresa, pois estas terão que ser saldadas mais rápido. Fórmula:

$$\text{Composição do endividamento} = \frac{\text{Passivo circulante}}{\text{Capital de terceiros}} \times 100$$

Lucratividade

Afirma Gitman (2010), este índice tem como finalidade medir a eficiência nos diferentes níveis de vendas da empresa em produzir lucro. Uma empresa para ser atrativa é preciso que gere lucro para que o proprietário, credores invistam nesta para prosperar. Esses valores para análise são encontrados na demonstração de resultado. Frequentemente os índices usados para análise são a margem de lucro bruta, margem de lucro operacional e a margem de lucro líquida.

“A **margem de lucro bruto** mede a porcentagem de cada unidade monetária de vendas que permanece após a empresa deduzir o valor dos bens vendidos.” (GITMAN, 2010 p.58 grifo do autor). Quanto maior for o resultado melhor, implica que a custo da mercadoria é menor. Fórmula para calcular:

$$\text{Margem de lucro bruto} = \frac{\text{Receita de vendas} - \text{Custo da mercadoria vendida}}{\text{Receita de vendas}} = \frac{\text{Lucro bruto}}{\text{Receita de vendas}}$$

“A **margem de lucro operacional** mede a porcentagem de cada unidade monetária de vendas remanescente após a dedução de todos os custos e despesas exceto juros, impostos de renda e dividendos de ações preferenciais” (GITMAN, 2010, p.58 grifo do autor). Neste índice entende que este resultado é tido como puro, pois já foram descontadas todas as despesas operacionais.

$$\text{Margem de lucro operacional} = \frac{\text{Lucro operacional}}{\text{Receita de vendas}}$$

“A **margem de lucro líquido** mede a porcentagem de cada unidade monetária de vendas remanescente após a dedução de todos custos e despesas,[...]” (GITMAN, 2010, p.59 grifo do autor). Como nos dois índices citados acima quanto maior for o resultado melhor para a empresa, está ligado ao sucesso da empresa relacionando os lucros alcançados com as vendas. Fórmula:

$$\text{Margem de lucro líquido} = \frac{\text{Lucro disponível para os acionista ordinários}}{\text{Receita de vendas}}$$

3. Metodologia

O artigo em questão aborda um estudo de caso na empresa Novo Nordisk, este foi classificado como estudo bibliográfico, pelas consultas realizadas através de livros e internet para a explanação do tema, para Gil (2002) a pesquisa bibliográfica é desenvolvida com base em material já elaborado. Teve caráter quantitativo de acordo com Marconi e Lakatos (2011) este tipo é caracterizado pela utilização dos dados com a finalidade de fornecer resultados para a verificação de hipóteses. Ela também foi classificada como exploratória, foram utilizados procedimentos para a análise dos dados, diz a definição “empregam-se geralmente procedimentos sistemáticos ou para a obtenção de observações empíricas ou para a análise de dados (ou ambas, simultaneamente)”. (MARCONI; LAKATOS 2011 p.71). Também foi caracterizada como documental, sendo a fonte de obtenção dos dados aos documentos sendo eles escritos constituindo o que denominando fontes primárias (MARCONI; LAKATOS, 2011).

O presente estudo analisou a situação financeira da Novo Nordisk usando as demonstrações financeiras, utilizou os índices de liquidez, endividamento e lucratividade para a obtenção dos dados. Foi levantado as demonstrações financeiras, em especial os balanços e demonstrações financeiras dos anos 2011 e 2012, e foram através destes calculados os índices citados acima, com a obtenção destes resultados foi analisada a situação financeira da empresa no período descrito.

4. ANALISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS

Resultado da liquidez

Tabela 1: Índices de Liquidez

ÍNDICES	2011	2012
CCL	18.812	18.525
ILC	1,90	1,86
ILS	1,71	1,61

Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com os resultados obtidos (Tabela 1), nota-se que pela visão global da empresa, ela é capaz de liquidar satisfatoriamente suas dívidas de curto prazo. Em 2011 para cada um real de dívida a empresa terá 1,90 de ativos disponíveis, em 2012 ocorreu uma deteriorização para 1,86 sem considerar os recursos provenientes da realização dos estoques, com esta consideração ela teve uma queda de 0,10. No entanto a empresa tem créditos e bens superiores as suas dívidas de curto prazo, mostrando disponibilidade para uma possível liquidação das obrigações, importante observar que houve uma pequena queda do ano de 2011 para o ano de 2012, é preciso que dedique atenção para que não ocorra com frequência, pois poderá em longo prazo comprometer a empresa.

Resultado lucratividade

Tabela 2: Índices de Rentabilidade

Índices	2011	2012
M.B	81%	83%
M.O	15%	20%
M.L	26%	27%

Fonte: Dados da pesquisa

Conforme a Tabela 2 no ano de 2011 para 2012 houve um aumento nas vendas de 18% consequentemente a margem bruta aumentou, no ano base foi de 81% passando para 83% no ano seguinte, com base na margem operacional houve um acréscimo de 15% para

20% antes dos juros e impostos de renda ignorando quaisquer despesas financeiras ou obrigações governamentais para cada unidade monetária de venda. Depois de pago as deduções de todas as despesas o resultado da margem líquida que é considerada a mais relevante, pois levam em conta todas as despesas foi de 26% no primeiro e tendo uma ampliação para 27% significando uma melhoria para a empresa, quanto maior for melhor será, mas é de importância ressaltar que o crescimento das margens não foi proporcional ao crescimento das vendas este foi menor.

Resultado endividamento

Tabela 3: Índices de Endividamento

ÍNDICES	2011	2012
EG	38,12%	42,11%
CE	86,42%	76,25%

Fonte: Dados da pesquisa

Esses dados acima demonstram que a Novo Nordisk nos anos em questão mostra eficiência em usar capital de terceiros sendo de 38,12% no primeiro ano e acrescentando para 42,11% no segundo, demonstrando que pouco menos da metade do ativo é utilizado de capital de terceiros. A composição de endividamento evidencia o grau de comprometimento em curto prazo, a empresa em estudo no ano base concentrava 86,42% diminuindo 10,17% desse percentual no próximo ano, equivalendo mais da metade do endividamento total o que torna preocupante, pois as dívidas de curto prazo precisam de recursos disponíveis hoje, diferente das de longo prazo, que a empresa tem mais tempo de gerar lucro.

5. Considerações Finais

A análise de demonstrações financeiras é de suma importância para a organização, pois com os resultados é possível diagnosticar os itens a serem melhorados, auxiliando os gestores na tomada de decisões importantes.

Os resultados apresentados revelam que a Novo Nordisk, possui capacidade para liquidar suas obrigações em curto prazo, mostrando eficiência na execução de suas tarefas.

Sua margem de lucratividade mostra bom rendimento em relação às vendas.

A empresa possui capacidade de trabalhar com capitais de terceiro, sendo preocupante, pois a maior parte das obrigações concentra-se no curto prazo, atentando para o endividamento transferindo as obrigações de curto prazo para o longo prazo, para que não corra o risco do tempo ser insuficiente para a quitação das obrigações.

É bom que a empresa, faça um financiamento ou integralização do capital próprio, se por ventura não for possível a quitação das obrigações na data certa. Assim a empresa encontra-se com satisfatórias condições financeiras.

Referências

Assaf Neto, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, Carlos Antonio. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

Gitman, Lawrence J. **Administração Financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

Ross, Stephen A.; Westerfield, Randolph W.; Jaffe, Jeffrey F. **Administração Financeira**. 2. ed. – 10. reimp – São Paulo: Atlas, 2010.

ANÁLISE FINANCEIRA DA CLARO S/A: Um estudo de caso

FERREIRA, Ravena Martins de Mendonça⁴⁵

SILVA, Danilo Pereira da¹

SOARES, Franciele Ribeiro¹

Coura, Karla⁴⁶

SIVA, Roberto César Faria e²

RESUMO

O presente artigo teve como objetivo analisar o desempenho financeiro da Claro S.A, empresa de telefonia amplamente conhecida no país. Uma análise dos anos de 2011/2012, em dados coletados no Balanço Financeiro. Para a realização desse trabalho, fora feito um estudo de caso que se caracterizara por uma pesquisa exploratória, de caráter quantitativa, documental, em sua proeminência bibliográfica. Para tal, teve como embasamento os índices de liquidez, atividade e lucratividade. Apesar de todos os percalços, os resultados encontrados atestam que essa instituição encontra-se numa posição considerável, sendo redefinindo suas estratégias e atuação no mercado.

Palavras-chave: Liquidez – Atividade – Lucratividade

1. INTRODUÇÃO

As empresas contemporâneas, com maior precisão as sociedades anônimas, conhecidas pelas siglas S.A. costumam seja trimestralmente e/ou anualmente publicar seus balanços financeiros que dão uma visão bastante abrangente acerca de como se encontra a situação financeira de uma organização num dado período catalogado.

Nesse caso, fora utilizado como referência os dados da Claro S.A.- empresa de telecomunicações amplamente conhecida no mercado de telefonia e um dos pólos atuais nesse segmento, com um grande número de clientes que utilizam do serviço prestado pela mesma.

A Claro é uma marca com expressiva atuação nacional, nascida no Brasil no ano de 2003, através junção com outras companhias insurgidas em períodos anteriores, com maior precisão em 1998 que iniciaram suas transações no tempo referido. Dessa forma, a união de todas essas operadoras acabara por gerar uma corporação de grande porte que transmitia todos os atributos projetados com características bem peculiares e um tanto quanto específicas. (CLARO, 2014).

De acordo com os dados da Anatel (2014), a Claro atende mais de 61 milhões de clientes, estando presente em aproximadamente 3600 municípios, além de atuar em alguns países da América Latina, em conjunção com as tecnologias do mercado contemporâneo, como por exemplo, 3G e GSM. (ANATEL, 2014).

Dessa forma, o presente artigo teve como objetivo analisar a situação financeira da Claro nos anos de 2011/2012, além de analisar os índices de atividade, liquidez e lucratividade da entidade citada, no período consignado. Para a obtenção de tais informações, tal análise fora feita com base no Balanço Patrimonial, bem como da Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) da instituição mensurada.

Resumidamente, “pode-se dizer que a análise financeira de uma instituição consiste num exame minucioso dos dados financeiros disponíveis sobre a empresa, bem como das condições endógenas e exógenas que afetam financeiramente a mesma referida” (SILVA; 2012, p.6).

Assim, conhecer a situação financeira de uma empresa é algo de suma importância, uma vez que através de determinadas fontes, como é o caso do Balanço Financeiro, torna-se possível avaliar os resultados contabilizados, além da possibilidade de se perceber, se tal instituição e/ou organização está angariando lucros ou prejuízos, no tempo constatado.

2. REFERENCIALTEÓRICO

2.1 – Índice de Atividade

A análise de uma empresa é feita com melhor clareza através dos índices financeiros, bem como por meio de contas de demonstrações contábeis que provê informações difíceis de perceber. Conforme Gitman,

⁴⁵ Acadêmicos do 4º Período Administração Unimontes - Campus Brasília de Minas.

⁴⁶ Professor do curso de Administração Unimontes

A análise com base em índices extraídos das demonstrações financeiras de uma empresa interessa aos acionistas, aos credores e aos administradores do próprio negócio. Acionistas existentes e em potencial estão interessados nos níveis atuais e futuros de retorno e risco da empresa, que afetam diretamente o preço de ação. Os credores se interessam principalmente pela liquidez de curto prazo da empresa e sua capacidade de fazer frente aos pagamentos de juros e amortização. Uma preocupação secundária dos credores é a lucratividade; eles querem garantias de que o negócio seja sadio (GITMAN; 2010, p. 48).

Como citado acima, um dos índices financeiros de suma importância para análise de uma empresa são os índices de liquidez. De forma que se torna fundamental para o conhecimento da demonstração financeira, através do ativo circulante e passivo circulante. Portanto, pode-se compreender no conceito de Silva que,

os índices de liquidez visam fornecer um indicador da capacidade da empresa de pagar suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades. No geral, a liquidez decorre da capacidade de a empresa ser lucrativa, da administração de seu ciclo financeiro e de suas decisões estratégicas de investimento e financeiro (SILVA; 2012, p.286).

2.1.1 Capital Circulante Líquido

Silva aborda sobre o capital circulante líquido “que é a diferença entre o ativo (AC) e o passivo circulante (PC)” (SILVA; 2012 p. 285) de forma que é um importante passo para o conhecimento da empresa em termos de capacidade de pagamento.

Segundo Gitman,

[...] um precursor comum de dificuldades financeiras é uma liquidez baixa ou em declínio, esses índices podem fornecer sinais antecipados de problemas de fluxo de caixa e insolvência iminente do negócio. As duas medidas fundamentais de liquidez são o índice de liquidez corrente e o índice de liquidez seca (GITMAN; 2010, p. 51).

2.1.2 Índice Liquidez Corrente

De acordo com Assaf Neto o índice de liquidez Corrente,

refere-se à relação existente entre o ativo circulante e o passivo circulante, ou seja, de \$ 1,00 aplicado em haveres e direitos circulantes (disponível, valores a receber e estoque, fundamentalmente), a quanto a empresa deve a curto prazo (duplicatas a pagar, dividendos, impostos e contribuições sociais, empréstimos a curto prazo

etc.).
$$\text{Índice de Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$
 (ASSAF NETO; 2010, p. 103).

A partir disto pode-se entender o índice de liquidez corrente como, a demonstração da capacidade em pagar as obrigações em curto prazo, de forma que quanto maior o valor de liquidez corrente melhor para a empresa.

2.1.3 Índice Liquidez Seca

A liquidez seca assemelha-se a de liquidez corrente, entre tanto não inclui no cálculo o estoque, uma vez que habitua ser o menos líquido. Como mostra Ross; Westerfield; Jaffe.

O índice de liquidez seca é determinado subtraindo-se os estoques dos ativos circulantes e dividindo-se a diferença (os ativos prontamente realizáveis) pelos passivos circulantes:
$$\text{Índice de liquidez seca} = \frac{\text{Ativos prontamente realizáveis}}{\text{Total dos ativos circulantes}}$$
 Os ativos prontamente realizáveis são os ativos circulantes que são rapidamente conversíveis em caixa. Os estoques são os ativos circulantes de menor liquidez (ROSS; WESTERFIELD; JAFFE; 2010p. 47).

2.2 – Índice de Atividade

Indicadores de atividade procuram a “mensuração das diversas durações de um ‘ciclo operacional’, o qual envolve todas as fases operacionais típicas de uma empresa, que vão desde a aquisição de insumos básicos ou mercadorias até o recebimento das vendas realizadas” (ASSAF NETO; 2010 p. 105). A partir da análise desse índice, identifica-se o desempenho de uma organização.

Segundo Gitman (2010), em se tratando de contas do circulante, trabalhar apenas os índices de liquidez não é adequado, pois existem diferenças no que compõe o ativo e o passivo circulante, podendo afetar a liquidez real da organização. Precisando assim, avaliar também os índices de atividade.

2.2.1 – Rotação de estoques

“Os índices de giro de estoques medem quão rapidamente o estoque é produzido e vendido. São significativamente afetados pela tecnologia de produção dos bens fabricados” (ROSS; WESTERFIELD; JAFFE; 2010, p. 48).

Segundo Gilman, (2010) a rotação do estoque equivale a quantas vezes o estoque girou. É calculado a partir da seguinte fórmula:

$$\text{Rotação do Estoque} = \frac{\text{Custo Mercadorias Vendidas (CMV)}}{\text{Estoque}}$$

2.2.2 – Idade Média dos Estoques

A Idade Média dos Estoques, “indica quantos dias, em média, os produtos ficam armazenados na empresa antes de serem vendidos” (SILVA; 2012, p. 364). Considerando sempre o período em que a mercadoria entra no estabelecimento até o momento que sai.

Quanto maior for esse índice, maior será o prazo em que diversos produtos permanecerão estocados e, conseqüentemente, mais elevadas serão as necessidades de investimentos em estoques. Esse indicador afere, na realidade, a eficiência com que os estoques são administrados e a influência que exercem (ASSAF NETO; 2010, p. 105)

Ainda sobre o mesmo, quanto maior o período de armazenagem do produto, maior será a necessidade de investimentos no ativo, devido a redução ou demora no retorno (ASSAF NETO; 2010).

Segundo Gitman, (2010) a Idade Média dos Estoques pode ser encontrado a partir da Rotação de Estoques. Divide o numero de dias do ano pelo resultado obtido na

$$\text{Rotação de estoques (idade Média de Estoques)} = \frac{365}{\text{Rotação de Estoques}}$$

2.2.3 – Prazo Médio de Recebimento

“O prazo médio de recebimento das vendas (Days Sales Outstanding – DSO⁴⁷) indica quantos dias, em média, a empresa leva para receber suas vendas” (SILVA; 2012, p. 259).

Segundo Assaf Neto (2010), é o prazo entre o período em que a mercadoria é vendida até o momento do seu recebimento. Para que a mesma possa efetuar vendas a prazo é necessário possuir capital disponível para outras aplicações.

Para Gitman (2010), o Tempo Médio de Recebimento é calculado a partir da seguinte formula:

$$\text{Prazo Médio de Recebimento} = \frac{\text{Contas a receber de clientes}}{\text{Valor diário médio das vendas}}$$

⁴⁷ Days Sales Outstanding – DSO – Dias de venda em aberto

2.2.4 – Período Médio de Pagamento

“Indica quantos dias, em média a empresa demora para pagar seus fornecedores” (SILVA; 2012, p. 261)

Segundo Gitman (2010) ele é calculado a partir da divisão da conta fornecedores pelo valor diário médio das compras:

$$\text{Período Médio de Pagamento} = \frac{\text{Fornecedores}}{\text{Valor diário médio das compras}}$$

2.2.5 – Ciclo Operacional

O ciclo operacional equivale “desde a aquisição da matéria prima, sua transformação em produto acabado, sua estocagem até que seja vendido, o período em que são efetuados os pagamentos aos fornecedores e o período do recebimento das vendas”. (BARROS; 2003, p. 8) Ainda sobre Barros, (2003), Esse ciclo é obtido a partir da fórmula:

$$\text{Ciclo Operacional} = \frac{\text{Idade Média de Estoques}}{\text{Período Médio de Recebimento}}$$

Ele é importante para a organização, pois, demonstra a atividade principal da empresa, sua evolução, seu retorno e sua eficiência.

2.2.6 – Ciclo Financeiro

Segundo Gitman(2004), o ciclo financeiro de uma empresa, “é definido como o período de tempo que vai do ponto em que a empresa faz um reembolso para adquirir matéria prima, até o ponto em que é recebido o pagamento da venda do produto” (GITMAN; 2004 apud CARVALHO; 2010 p.17). Que Segundo Carvalho (2010) é calculado da seguinte forma:

$$\text{Ciclo Financeiro} = \text{Ciclo Operacional} - \text{Período Médio de Pagamento}.$$

2.2.7 – Quociente de Posicionamento Relativo

Segundo Barros,(2003) o quociente de posicionamento relativo faz uma comparação entre os indicadores de recebimento e pagamento, e é calculado a partir da seguinte fórmula:

$$\text{Quociente de Posicionamento Relativo} = \frac{\text{Período Médio de Recebimento}}{\text{Período Médio de Pagamento}}$$

2.2.8 – Giro Ativo Total

O Giro do Ativo Total nos indica a capacidade da empresa de gerar venda, com que “eficácia uma empresa está utilizando todos os seus ativos” (ROSS; WESTERFIELD; JAFFE; 2010, p.47).

Para Ross; Westerfield; Jaffe (2010), se esse índice obtiver um valor elevado, essa empresa estará usando os seus ativos com eficácia para a geração de vendas. Se for baixo, a empresa não estará utilizando os seus ativos de forma correta, precisando assim, aumentar as suas vendas ou ter que desfazer de algo do seu ativo.

Segundo Gitman (2010), o cálculo do Giro do Ativo Total é feito partir da seguinte fórmula:

$$\text{Giro do Ativo Total} = \frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo Total}}$$

2.3 – Índice de Lucratividade

Ainda tendo como base os dados da já mensurada corporação, tem-se as margens de lucratividade que é um dos principais índices a serem analisados numa empresa e/ou organização.

Para Gitman (2010):

há muitas medidas de rentabilidade. Tomadas em seu conjunto, essas medidas permitem aos analistas avaliar os lucros da empresa em relação a um dado nível de vendas, um dado nível de ativos ou o investimento dos proprietários. Se não houvesse lucro, uma empresa não atrairia capital externo. Proprietários, credores e

administradores dão muita atenção à expansão dos lucros por causa da grande importância que o mercado lhes atribui (GITMAN, 2010, p. 58).

Esses termos, quando calculados numa análise anual e/ou trimestral podem representar quantitativamente, o quanto uma instituição aumentou ou até mesmo sofreu uma redução de seu respectivo lucro. Esse último por sua vez, pode ser encontrado na Demonstração de Resultado do Exercício (DRE), que o subdivide em três, a saber, margem bruta, operacional e líquida.

Dessa forma, os índices referidos podem ser encontrados na então cognominada DRE, que tem como finalidade, justamente apurar o lucro ou prejuízo do exercício, de modo a englobar todo o extensivo relacionado a essas duas variáveis, como por exemplo, suas receitas, despesas, ganhos ou perdas dos mesmos citados. (ASSAF NETO, 2010).

De acordo com Ribeiro, “a DRE é uma demonstração contábil que evidencia o resultado econômico, isto é, o lucro ou o prejuízo apurado pela empresa no desenvolvimento das suas atividades durante um determinado período que geralmente é igual a um ano.” (RIBEIRO; 2010, P. 407)

Logo, “a demonstração de resultado do exercício, conforme o próprio nome sugere, demonstra o resultado obtido pela empresa em determinado período, isto é, o lucro ou prejuízo” (SILVA, 2012, p.75).

Assim, os indicadores de lucratividade citados podem ser encontrados na demonstração referida, bem como contabilizada com o transcorrer do tempo. Ross; Westerfield; Jaffe; corrobora com o pensamento descrito acima ao afirmar que, “as margens de lucro são calculadas dividindo-se os lucros pela receita operacional total, e indicam desse modo os lucros como porcentagem da receita operacional total” (ROSS; WESTERFIELD; JAFFE; 2010, p. 49).

2.3.1 Lucro Operacional

O Lucro Operacional ou Margem Operacional mede a porcentagem de lucro obtido em cada unidade monetária de venda, antes dos juros e do imposto de renda.

A margem de lucro operacional mede a proporção de cada real de receita de vendas remanescente após a dedução de todos os custos e despesas que não juros, imposto de renda e dividendos preferenciais. É o “lucro puro” obtido em cada real de receita de venda (GITMAN, 2010, p.58).

Desse modo, a margem citada é pura, ou seja, não leva em consideração despesas financeiras ou obrigações governamentais, considerando apenas os lucros constatados durante as despesas operacionais da instituição.

A mesma é dada pela seguinte fórmula:

$$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Receita de Vendas}}$$

2.3.2 Lucro Bruto

Já o chamado Lucro Bruto ou Margem Bruta mede o percentual de cada unidade de vendas que sobrara, logo após a entidade ter pago seus produtos.

Logo, “a margem de lucro bruto mede a porcentagem de cada unidade monetária de vendas que permanece após a empresa deduzir o valor dos bens vendidos. Quanto maior a margem de lucro bruto, melhor, isto é, menor o custo das mercadorias vendidas.” (GITMAN, 2010, p. 58).

Dessa maneira, a margem de lucro bruto pode ser calculada da seguinte forma:

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Receita de Vendas}}$$

2.3.3 Lucro Líquido

O Lucro Líquido ou Margem Líquida, que dentre as margens a serem analisadas é considerada a detentora do maior grau de importância, dos três indicadores referidos.

Segundo Assaf Neto, “esse lucro líquido, ou prejuízo, resulta da diminuição do lucro após o Imposto de Renda e outras participações [...]” (ASSAF NETO; 2010, p. 97),

Em outras palavras mede o percentual de cada unidade monetária de venda que restara, após a dedução de todas as despesas da entidade.

Seguramente, “o lucro líquido é um dos itens mais importantes para os proprietários das empresas, pois possibilitará o retorno sobre seus investimentos” (SILVA; 2010, p. 145).

A margem de lucro líquido, pode ser calculada mediante a seguinte expressão:

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita de Vendas}}$$

3.METODOLOGIA

Esse artigo se caracterizou por uma pesquisa exploratória. Segundo Gil (2011), a sua finalidade é esclarecer, modificar e desenvolver ideias e conceitos a partir da construção de problemas ou hipóteses que poderão ser estudadas posteriormente.

Essa pesquisa foi quantitativa. Ela é a mais adequada para analisar grandes organizações.

A pesquisa quantitativa se centra na objetividade. Influenciada pelo positivismo, considera que a realidade só pode ser compreendida com base na análise de dados brutos, recolhidos com o auxílio de instrumentos padronizados e neutros. A pesquisa quantitativa recorre à linguagem matemática para descrever as causas de um fenômeno, as relações entre variáveis, etc. (FONSECA; 2002, p. 20).

Foi realizada a partir de um estudo de caso. Segundo Gil (2011), nos permite ter um conhecimento mais detalhado, permitindo-nos uma análise do contexto real.

Para Lakatos, “consiste na observação de fatos e fenômenos tal como ocorrem espontaneamente, na coleta de dados a eles referentes e no registro de variáveis que se presume relevantes, para analisá-los”. (LAKATOS; 2003, p. 186)

Fez-se análise documental, que segundo Lakatos (2003), representa a fonte de dados, um documento, que é criado quando ocorre o fato, no nosso caso, foi o Balanço Patrimonial dos anos de 2011 e 2012, publicado em 2013. Através dele, obtivemos os dados que foi utilizado para os cálculos e análise financeira da referida organização.

Utilizou-se também da pesquisa bibliográfica, “análise de textos relevantes ao tema” (ROESCH; 2013, p. 106). Material já elaborado que são livros e artigos, que foram essenciais para a realização dessa pesquisa. Esse material tem como principais autores: Silva, Assaf Neto, Gitman, entre outros.

5. RESULTADO E DISCUSSÃO DOS DADOS

5.1 Índices de Liquidez

Os índices de liquidez avaliam a capacidade de pagamento da empresa em relação as suas obrigações. As informações para o cálculo destes índices são retiradas do Balanço patrimonial, demonstração contábil que evidencia a posição patrimonial da entidade. Estes índices podem ser demonstrados na Tab. 1.

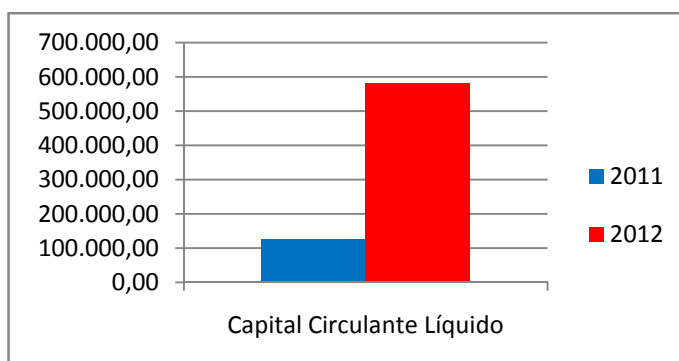
Índices de Liquidez	2011	2012
Capital circulante Líquido – CCL	127.419,00	1.583.555,00
Índice Liquidez Corrente – ILC	1,02	1,46
Índice Liquidez Seco – ILS	0,89	1,34

Tabela 1: Índices de Liquidez da Claro S/A.

Fonte: Dados da Pesquisa

Tendo em vista a empresa analisada – Claro S.A, pode-se á concluir que o Capital Circulante Líquido (CCL) da mesma referida correspondente aos anos de 2011/2012 é respectivamente R\$ 127.419,00 e R\$ 1.583.555,00 (Graf. 1). O indicador citado anteriormente é utilizado para medir a liquidez global da empresa e é indicado pela fórmula $CCL=AC-PC$, o que conseqüentemente nos permite a inferir que a organização mencionada aumentou de forma gradativa sua liquidez global o que é algo positivo pra os critérios a seres discutidos.

Gráfico 1 – Capital Circulante Líquido

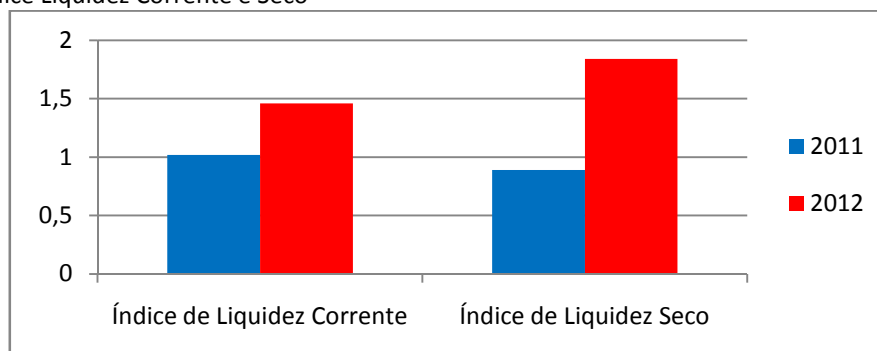


Fonte -Dados da pesquisa

Ainda tendo como base a organização descrita, tem-se o Índice de liquidez Corrente (ILC) correspondente a 1,02 e 1,46, o que compreende à capacidade da empresa de satisfazer suas obrigações de curto prazo. No caso depreendido, pode-se concluir que a empresa está numa situação satisfatória conseguindo arcar com suas dívidas (Gráf. 2).

Completando o círculo da citada empresa tem-se o Índice de Liquidez Seco (ILS) que difere do índice relatado anteriormente, por ser justamente obtido pelo Ativo Circulante subtraído pelo estoque e posteriormente dividido pelo Passivo Circulante. Os resultados encontrados na memória de cálculo desse mesmo índice equivale respectivamente a 0,89 e 1,34. Portanto, pode-se á deduzir que a empresa examinada mesmo sem a necessidade de estoque, consegue pagar suas dívidas, porém, carece de duplicatas a receber, o que pode ser comprovado com base nos dados contabilizados no quadro acima. No geral, os índices de Liquidez dessa empresa são bons, colocando desse modo a referida organização em um bom patamar (Gráf. 2).

Gráfico 2 – Índice Liquidez Corrente e Seco



Fonte - Dados da pesquisa

5.2 Índices de Atividade

Índices de Atividades são indicadores que nos possibilitam conhecer a evolução da atividade operacional da empresa, e são usados para medir a rapidez com que várias contas são convertidas em vendas ou em caixa. Na Tabela 2 podem ser encontrados alguns desses indicadores de atividade e posteriormente os resultados obtidos durante a memória de cálculo dos mesmos.

Índices de Atividade	2011	2012
Rotação dos Estoques – RE	12,52	22,74
Idade Média dos Estoques – IME	28 dias	15 dias
Prazo Médio de Recebimento – PMR	68	56
Período Médio de Pagamento – PMP	218,66	126
Ciclo Operacional – CO	96	71
Ciclo Financeiro – CF	-122	-55

Tabela 2: Índices de Atividade da Claro S/A.

Fonte: Dados da Pesquisa

A Rotação de Estoques (RE) ou Giro dos Estoques pode ser compreendido pela quantidade de vezes que determinado estoque de uma empresa/organização girou em um ano ou trimestre (o que irá depender do balanço financeiro a ser analisado). No caso da empresa mencionada, o balanço financeiro fora dado em termos anuais, e os resultados contabilizados demonstram certa eficiência da mesma, comprovada por uma rapidez de suas vendas e conseqüentemente uma diminuição desses estoques. Este último por sua vez, reduziu de 1227376 em 2011 para 1168045 em 2012, o que ocasionara uma queda de 4% e um aumento ascendente e 81% na rotação em relação ao ano (Tab. 2).

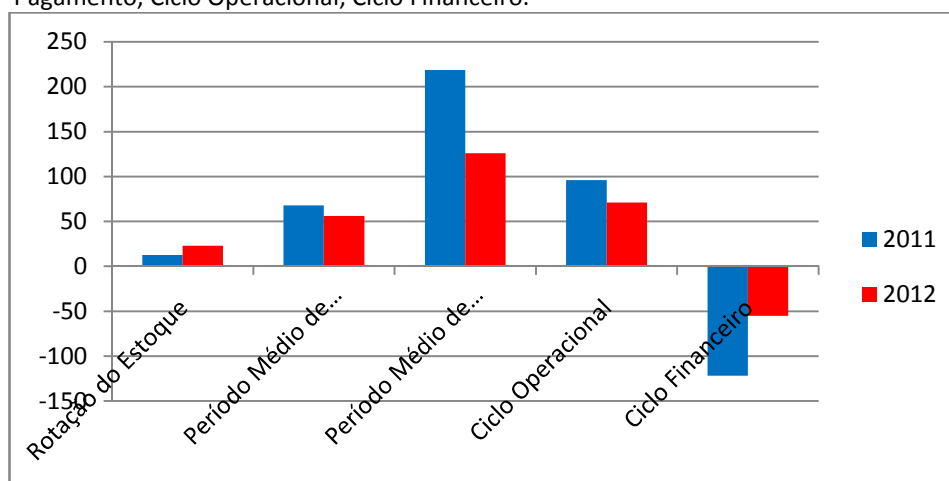
Prazo Médio de Recebimento (PMR), ou Período Médio de Cobrança (PMC) é o período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as vendas e o momento de pagamento dessas vendas. Observando a tabela acima, pode-se depreender que houve uma redução dos dias nessa análise anual, isto é, de 68 para 56 dias (Tab. 2), o que demonstra certa eficiência da organização descrita em receber dos seus respectivos clientes (Melhoria nas vendas).

Já o Prazo Médio de Pagamento (PMP) é o compreendido entre o momento em que foram efetuadas as compras e o momento de seu pagamento, é o prazo médio necessário para efetuar o pagamento das duplicatas. O grande entrave apresentado por esse índice se encontra justamente no ato de se calcular as Compras Médias por Dia e sobre qual o valor percentual tomará como padrão durante a computação dos dados, no referente às compras anuais. Para um melhor entendimento do exercício e facultamento das idéias fora empregado como base o correspondente a 70%. Os resultados obtidos atestam que houve uma redução equivalente há 92 dias, o que é algo positivo para essa empresa sob a perspectiva de caixa.

O Ciclo Operacional (CO) indica o período decorrido entre a compra da mercadoria ou matéria-prima e o recebimento efetivo referente às vendas efetuadas. O mesmo transcrito é dado pela soma da Idade Média dos Estoques (IME) anexado ao Período Médio de Pagamento (PMR). Portanto, pode-se inferir que houve uma diminuição no ciclo operacional para 25 dias, sendo 20 dias no estoque e 5 dias na cobrança, ou seja, a empresa citada consegue entrar com dinheiro em um número menor de tempo.

O Ciclo Financeiro (CF) pode ser definido como a diferença entre o período gasto para vender e receber o dinheiro da venda e o pagamento do fornecedor. Se os resultados granjeados forem positivos implica que a empresa trabalhará com seu capital de giro; se o número for negativo significa que a empresa trabalhará com o dinheiro do fornecedor. Nesse caso específico da empresa referida, houve uma drástica redução do ciclo financeiro, o que conseqüentemente possibilita concluir que a mesma descrita carece de dinheiro dos fornecedores. Os resultados obtidos por essa organização, chama-se atenção por serem negativos, -122 e - 55, o que ratifica o fato descrito acima, no tocante a esse índice.

Gráfico 3 – Rotação do Estoque, Período Médio de Recebimento, Período Médio de Pagamento, Ciclo Operacional, Ciclo Financeiro.



Fonte - Dados da pesquisa

Entende-se por Idade Média dos Estoques (IME), o período médio em que esses estoques são mantidos pela empresa. Para o cálculo desse índice coloca-se o número de dias de ano (aqui 360 dias, por se tratar de um balanço anual), dividido pela Rotação de Estoques (RE). Conforme ilustra a Tabela 2, pode-se depreender que a idade média dos estoques diminuiu de 28 para 15 dias, o que representa certa satisfação no que diz respeito a esse indicador.

Índices de Atividade	2011	2012
Quociente de Posicionamento Relativo – QPR	0,31	0,44
Giro Ativo Total – Giro AT	0,50	0,51

Tabela 3: Índices de Atividade da Claro S/A.

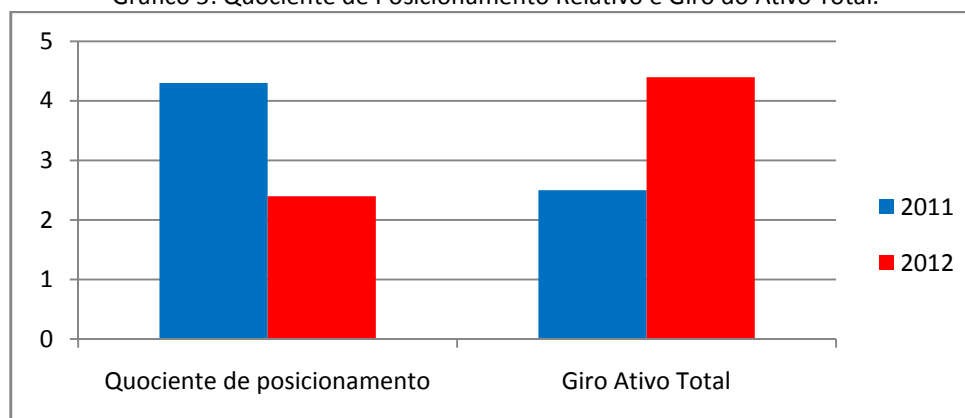
Fonte: Dados da Pesquisa

O Quociente de Posicionamento Relativo (QPR) pode ser entendido como a relação entre o prazo médio de recebimento e o prazo médio de pagamento. O aspecto relevante pelo qual deve ser destacado esse índice, diz respeito ao cognominado Valor Ideal, em que o mesmo deve ser sempre inferior a 1 (quanto menor, melhor), o que conseqüentemente leva a entender que essa empresa terá uma menor necessidade de capital de giro. Os valores denotados na tabela indicam que houve um razoável crescimento desse indicador, representado por 0,31 e 0,44; entretanto, ambos os resultados são menores do que 1, ou seja, essa organização recebe de seus clientes em um prazo menor do que paga seus fornecedores, o que é excelente para a mesma (Tab. 3).

O Giro do Ativo Total (Giro AT) indica a eficiência com a qual a empresa usa todos os seus ativos para gerar vendas. Na empresa analisada houve um pequeno aumento nesse índice, de 0,50 para 0,51, equivalente a 2% ao ano, o que indica que a mesma apesar de ter uma queda no Giro do Ativo Permanente (-21%), conseguiu um pequeno aumento no Giro do Ativo Total, o que é benéfico para os termos examinados (Tab. 3).

Tanto a variação do giro do Ativo total quanto a quociente de posicionamento relativo podem ser melhor demonstrado no Gráfico 5.

Gráfico 5: Quociente de Posicionamento Relativo e Giro do Ativo Total.



Fonte - Dados da pesquisa

5.3 Índices de Lucratividade

As margens de Lucratividade são um dos principais aspectos a serem analisados num Balanço Financeiro, pois são através das mesmas citadas é que se consegue perceber se determinada empresa está gerando lucros ou não. O valor desse lucro é acima de tudo, em qual das variáveis utilizadas para o cálculo desses índices possuem um percentual maior/menor se comparado com o outro. Em uma análise anual, calculado em dois anos consecutivos é possível traçar se uma empresa aumentou ou até mesmo sofreu uma redução de seu respectivo lucro. Esse último, pode ser encontrado na Demonstração de Resultado do Exercício (DRE), que o subdivide em três, conforme mostrado na Tabela 4:

Margens	2011	2012
Margem Operacional	- 3%	- 7%
Margem Bruta	28%	27%
Margem Líquida	- 3%	- 7%

Tabela 4: Índices de Atividade da Claro S/A.

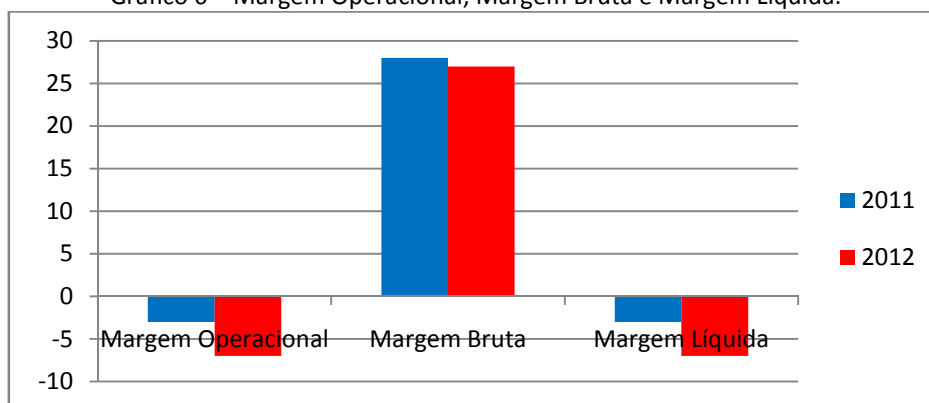
Fonte: Dados da Pesquisa

O Lucro Operacional ou Margem Operacional mede a porcentagem de Lucro obtido em cada unidade monetária de venda, antes dos juros e do imposto de renda. A Margem Operacional é pura, ou seja, não leva em consideração despesas financeira ou obrigações governamentais; considerando apenas os lucros obtidos durante as despesas operacionais da empresa. O quadro acima mostra que essa organização não obtivera Lucro(s), mas sim prejuízos operacionais, equivalente a -3% e -7%. Portanto, subtende-se que, mesmo antes de se subtrair impostos e outras despesas financeiras, essa empresa não está angariando lucros, o que é péssimo indicador, tendo em vista que o prejuízo praticamente dobrara de um ano para o outro.

O Lucro Bruto, ou Margem Bruta, mede a porcentagem de cada unidade monetária de venda que restou, após a empresa ter pago seus produtos. A Margem Bruta pode ser calculada através do Lucro Bruto (presente na DRE) dividido pelas Vendas (Receita Operacional Bruta). É importante ressaltar que os dados obtidos devem ser multiplicados por cem, por se tratar de números percentuais. No primeiro ano a ser observado, tem-se como lucro bruto o equivalente a 28%. Já no ano posterior, a margem bruta foi correspondente a 27%, isto é, ocorrerá uma pequena diminuição desses lucros, o que em termos de análise significa que a Claro S.A. está tendo um percentual de lucro razoável, uma vez que quanto maior for a taxa deste, melhor será para a empresa.

A Margem Líquida é considerada a mais relevante dentre as três, pois mede a porcentagem de cada unidade monetária de venda que restou, depois da dedução de todas as despesas. É a principal margem utilizada, uma vez que, através do cálculo da mesma é possível perceber se tal empresa está tendo sucesso ou não. Nesse caso peculiar, a empresa mencionada não está obtendo Lucro Líquido, mas sim Prejuízo Líquido (-3%, -7%). Esse fato acaba indicando conseqüentemente que essa empresa não está obtendo êxito em termos de Lucratividade e que a mesma deve se preocupar com esse quesito. A variação destas margens pode ser visualizada no Graf. 6.

Gráfico 6 – Margem Operacional, Margem Bruta e Margem Líquida.



Fonte - Dados da pesquisa

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir dos dados contabilizados juntamente com os resultados obtidos, pode-se depreendê-lo tocante, aos índices de Liquidez – que a situação dessa empresa é favorável, onde essa mesma consegue pagar suas dívidas, estando em um bom patamar.

Com relação aos índices de atividade, pode-se constatar que na grande maioria dos indicadores calculados, tal entidade apresenta um nível de estabilidade conseguindo converter suas contas em vendas ou caixa. Todavia, em dois desse índice, os resultados foram negativos fazendo com que ficassem aquém do esperado.

Nessa relação anual, o ciclo financeiro sofreu uma drástica redução pela qual posteriormente pode-se perceber que essa instituição carece de dinheiro dos fornecedores, tendo, portanto valores negativos, o que ratifica o que fora relatado anteriormente, em que -122 e -55 correspondem respectivamente ao primeiro e segundo ano.

Com relação às margens de lucratividade, pode-se inferir que o melhor desempenho da empresa mensurada, foi justamente na margem bruta, onde os valores percentuais relativos a esta última, foram positivos sendo considerados razoáveis. As margens operacional e líquida foram as responsáveis por essa

empresa de telefonia não obter êxito em termos de lucratividade, mas sim prejuízos tanto operacionais, quanto líquido.

Apesar de todos os percalços, pode-se concluir que, de um modo geral a Claro S.A, está numa posição considerável, mesmo diante de certos entraves percebidos. Sugere-se para futuros trabalhos, um estudo acerca do fluxo de caixa, para que assim se possa melhor compreender os procedimentos da organização em questão e uma visão mais abrangente acerca dessa pesquisa.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas**. 5ª Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BARROS, Marta Núbia de Jesus. **Indicadores de Atividade: A sua contribuição na Gestão Empresarial**. UFPA, 2003. Disponível em: http://www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores/ARTIGO-INDICADORES_DE_ATIVIDADE.pdf acesso em: 16/11/2014 as 22:40.

CARVALHO, Thiago Pádua. **Administração Financeira de Curto Prazo: Estudo de Caso de uma Construtora**. Trabalho de Conclusão de curso – Escola de Engenharia de São Carlos – USP, 2010.

CUNHA, Helenice Rego. Padrão Puc Minas de Normalização: Normas da ABNT para apresentação de teses, dissertações, monografias e trabalhos acadêmicos. 9ª Ed. Belo Horizonte: 2011.

FONSECA, João José Saraiva da. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6ª Ed. São Paulo: Atlas, 2011.

GITMAN, Lawrence J.. **Princípios de Administração Financeira**. 12ª Ed. São Paulo: Pearson, 2010.

LAKATOS, Eva Maria.; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 5ª Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade Geral Fácil**. 7ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projeto de Estágio e de Pesquisa em Administração**. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ROSS, Stephen; WEATERFIELD, Randolph W; JAFFE, Jeffrey F. **Administração Financeira**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SILVA, José Pereira. **Análise Financeira das Empresas**. 11ª Ed. São Paulo: Atlas,

ANÁLISE FUNDAMENTALISTA APLICADA EM BANCOS: COMPARAÇÃO DOS INDICADORES DE ESTRUTURA E ENDIVIDAMENTO

João Guilherme Magalhães Timotio¹; João Paulo Augusto Eça²; Ismael Mendes dos Santos Junior³

Resumo

Os bancos exercem papel fundamental na economia intermediando as relações entre os agentes poupadores (que gastam menos do que ganham) e agentes tomadores (que gastam mais do que ganham), contribuindo portanto para o fluxo de crédito, conforme afirma Mankiw (2013). Assim, estas instituições devem possuir saudável capacidade de estrutura e endividamento que consequente não só contribuirá para a sua continuidade como também para o bom funcionamento da economia. O presente estudo analisou os indicadores de estrutura e endividamento dos quatro principais bancos múltiplos em atuação no Brasil (Itaú Unibanco Holding; Bradesco S.A; Banco do Brasil S.A; e Santander Brasil S.A). O estudo se trata de uma pesquisa descritiva, cujos dados utilizados foram as Demonstrações Financeiras Padronizadas Individuais, retiradas no site da BM&FBovespa (2014). A série temporal utilizada se estendeu do ano de 2005 até o ano de 2014. Constatou-se que o Itaú Unibanco Holding auferiu os melhores resultados durante toda série temporal de análise.

Palavras-chave: Bancos; Economia; Fluxo de Crédito; Estrutura e Endividamento.

Introdução

De acordo com Assaf Neto (2012), a análise financeira é caracterizada como um conjunto de técnicas que verificam a situação econômico financeira de uma companhia. O autor ainda afirma que onde termina a contabilidade (nos relatórios contábeis), se inicia a análise, tendo esta como fim o subsídio para a tomada de decisão.

Conforme Assaf Neto (2014), os principais indicadores de estrutura e endividamento aplicados em bancos são os evidenciados no Quadro 1, a seguir:

Quadro 1: Indicadores de Estrutura e Endividamento utilizados neste estudo.

INDICADOR	EQUAÇÃO	INTERPRETAÇÃO
Imobilização de Recursos Permanentes	$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Passivo Total} + \text{Patrimônio Líquido}}$	Índice superior a 100% = recursos permanentes da empresa não suficientes para financiar suas aplicações de permanentes, sendo utilizados nessa situação fundos provenientes do passivo circulante refletindo negativamente no capital de giro.
Participação de Capital de Terceiros	$\frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	Indica quanto a empresa possui de recursos de terceiros para cada unidade aplicada de capital próprio. Superior a 1 demonstra maior grau de dependência financeira em relação aos recursos de terceiros.
Composição do Endividamento	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}$	Indica quanto da dívida total da empresa deverá ser pago a Curto Prazo, isto é, as Obrigações a Curto Prazo comparadas com as obrigações totais
Índice de Eficiência	$\frac{\text{Despesa de Pessoal} + \text{Despesas Administrativas} - \text{PLR}}{\text{Margem Financeira} + \text{Rec. de Serv.} + \text{Res. de Seguros} + \text{Partic. em Coligadas e Controladas} + \text{Outras Rec. Operac.} + \text{Outras Desp. Operac.}}$	Indica a eficiência do Banco, ou seja, a relação entre as despesas administrativas e pessoal com o resultado operacional. Quanto menor, melhor.
Índice de Retenção dos Lucros	$\frac{\text{Lucro Líquido} - \text{Dividendos}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	Indica o Incremento de capital próprio do banco mediante a retenção de seus resultados. De outra forma, é o valor do

		resultado líquido reaplicado nas operações do banco.
--	--	--

Fonte: Adaptado de Assaf Neto (2014).

Tais indicadores foram aplicados nos quatro maiores bancos brasileiros (Itaú Unibanco Holding S.A; Bradesco S.A; Banco do Brasil S.A; Santander Brasil S.A) de acordo com o Patrimônio Líquido auferido no ano de 2013, segundo o Banco Central (2014).

Materiais e métodos

O presente estudo utilizou a pesquisa bibliográfica para a construção do referencial teórico, a pesquisa documental para obtenção das demonstrações financeiras dos bancos estudados e a aplicação de técnicas de estatística descritiva na análise dos resultados. O trabalho objetivou apresentar de maneira quantitativa e qualitativa os resultados. Os dados utilizados foram as Demonstrações Financeiras Padronizadas Individuais, retiradas no site da BM&FBovespa (2014), na forma de uma série temporal se estende do ano de 2005 até o ano de 2014.

Análise dos Resultados

A partir da análise dos indicadores do Banco Itaú Unibanco Holding S.A. apresentados na Tabela 1, verificou-se que o banco, de forma gradativa vem diminuindo a Imobilização dos seus recursos permanentes, fato positivo que indica mais recursos próprios para aplicar no Ativo Circulante. Possui uma baixíssima participação de capitais de terceiros, em comparação aos outros bancos da amostra que auferiram índices superiores a 1.000,00%. Quanto à Composição do Endividamento, verificou-se uma drástica redução de 98.41% no ano de 2005 para 9.76% em 2014, significando que o banco diminuiu o montante da dívida a ser paga no curto prazo. No que se refere ao Índice de Eficiência, verifica-se um excelente resultado, visto que para bancos, quanto menor, melhor o resultado. Em relação ao Índice de Retenção dos Lucros, verificou-se que em todos os anos apresenta-se acima dos 50%, demonstrando que mais da metade dos resultados em toda série temporal em análise foi reaplicado em operações do banco.

Tabela 1: Estatística Descritiva do Itaú Unibanco Holding S.A

ItaúUnibanco Holding S.A					
Data	Imobilização de Recursos Permanentes	Participação de Capital de Terceiros	Composição do Endividamento	Índice de Eficiência	Retenção do Lucro
31/12/201	53.04%	23.16%	9.76%	1.92%	65.44%
31/12/201	51.25%	22.82%	8.08%	3.35%	52.18%
31/12/201	55.51%	22.24%	8.54%	4.07%	50.51%
31/12/201	61.84%	16.16%	49.14%	3.45%	58.84%
31/12/201	77.57%	15.01%	26.93%	3.79%	56.21%
31/12/200	83.58%	6.23%	67.74%	5.13%	54.54%
31/12/200	96.21%	5.42%	80.62%	10.05%	71.86%
31/12/200	92.16%	7.30%	93.35%	2.00%	68.35%
31/12/200	93.32%	6.90%	96.60%	1.97%	74.74%
31/12/200	90.85%	8.76%	98.41%	2.07%	75.23%

Fonte: Dados da Pesquisa, 2015.

O Bradesco S.A, em toda série temporal do estudo (Tabela 2), imobilizou pouco seus recursos permanentes, sempre abaixo dos 20.00%, portanto possui mais recursos para aplicar no Ativo Circulante. Em relação à participação de capitais de terceiros, verificou-se que o Bradesco, assim como os outros bancos da análise, exceto o Itaú Unibanco, segue um padrão de alta participação de capitais de terceiros, que reflete a maior dependência financeira de capital de terceiros. A composição do endividamento auferiu resultados nunca acima dos 100%, portanto a dívida que a empresa deverá pagar no curto prazo não supera a sua capacidade. Um ponto negativo se dá em relação ao Índice de Eficiência, que cresceu desde 2005, demonstrando perda de eficiência. O índice de retenção de lucros evidencia que o banco utiliza mais de 50.00% do seu lucro líquido em aplicações operacionais.

Tabela 2: Estatística Descritiva do Bradesco S.A

Bradesco					
Data	Imobilização de Recursos Permanentes	Participação de Capital de Terceiros	Composição do Endividamento	Índice de Eficiência	Retenção do Lucro
31/12/201	13.07%	1100.71%	73.79%	61.00%	66.69%

31/12/201	14.68%	1143.40%	72.11%	65.58%	72.27%
31/12/201	15.28%	1105.44%	75.82%	58.63%	67.74%
31/12/201	14.13%	1255.34%	63.60%	57.01%	65.73%
31/12/201	15.57%	1221.87%	63.66%	56.94%	69.75%
31/12/200	16.25%	1122.40%	60.50%	55.29%	68.42%
31/12/200	14.40%	1238.15%	57.00%	63.83%	65.50%
31/12/200	10.39%	934.09%	62.52%	52.94%	66.20%
31/12/200	11.70%	874.31%	58.26%	59.91%	52.27%
31/12/200	12.13%	832.45%	61.13%	55.73%	72.94%

Fonte: Dados da Pesquisa, 2015.

Quanto aos indicadores do Banco do Brasil apresentados na Tabela 3, verifica-se baixo grau de imobilização do seu capital próprio, demonstrando que a maior parte destes recursos são aplicados em Ativo Circulante. Mantém um alto grau de participação de capitais de terceiros, o que demonstra alta dependência financeira de capital de terceiros em relação a cada unidade aplicada de capital próprio. Em relação à composição do endividamento, constatou-se que é satisfatória e não supera a sua capacidade em nenhum ano da análise. Em relação ao índice de eficiência, o resultado não é bom e sempre superior aos 50%. Finalmente, quanto ao índice de retenção de lucros, percebe-se que apenas em 2006 o banco não utilizou mais da metade do seu lucro líquido em reinvestimentos.

Tabela 3: Estatística Descritiva do Banco do Brasil S.A

Banco do Brasil					
Data	Imobilização de Recursos Permanentes	Participação de Capital de Terceiros	Composição do Endividamento	Índice de Eficiência	Retenção do Lucro
31/12/201	2.68%	1671.99%	71.50%	62.54	58.97
31/12/201	2.84%	1652.14%	67.90%	65.54	57.78
31/12/201	3.49%	1494.65%	68.20%	60.34	62.47
31/12/201	3.93%	1430.60%	68.82%	54.29	55.87
31/12/201	3.91%	1359.95%	73.57%	52.63	54.92
31/12/200	3.37%	1728.28%	76.73%	51.09	63.89
31/12/200	2.12%	1639.83%	80.11%	50.28	66.82
31/12/200	1.78%	1409.39%	84.49%	59.65	59.10
31/12/200	2.16%	1360.14%	80.73%	62.07	34.19
31/12/200	2.86%	1447.76%	79.88%	56.89	78.98

Fonte: Dados da Pesquisa, 2015.

O Banco Santander Brasil, conforme a Tabela 4, também imobiliza pouco do seu capital próprio. O índice de participação de capital de terceiros é alto apesar de ser um pouco inferior ao de seus concorrentes, exceto o Itaú Unibanco. A composição do endividamento em toda série temporal em análise está abaixo dos 100.00%, demonstrando que tem capacidade de honrar seus compromissos de curto prazo. Um ponto negativo a ser destacado, se dá em relação ao índice de eficiência, que vem aumentando muito desde 2005, quando auferiu 44.80%, para 2014, quando auferiu 76.14%. Isso demonstra que o banco vem perdendo eficiência. Em relação à retenção do lucro líquido para reinvestimento, é o único banco da análise que retém 100% dos lucros.

Tabela 4: Estatística Descritiva do Santander Brasil S.A

Santander Brasil S.A					
Data	Imobilização de Recursos Permanentes	Participação de Capital de Terceiros	Composição do Endividamento	Índice de Eficiência	Retenção do Lucro
31/12/201	5.08%	994.64%	70.56%	76.14%	100.00%
31/12/201	6.40%	717.94%	68.35%	81.36%	100.00%
31/12/201	8.45%	618.05%	68.48%	72.30%	100.00%
31/12/201	8.60%	608.72%	67.92%	70.46%	100.00%
31/12/201	11.59%	510.68%	66.51%	68.19%	100.00%
31/12/200	13.17%	445.75%	62.16%	77.09%	100.00%
31/12/200	21.91%	322.83%	63.04%	63.64%	100.00%
31/12/200	2.36%	1183.62%	72.12%	55.20%	100.00%
31/12/200	2.58%	1208.37%	70.07%	55.38%	100.00%
31/12/200	5.69%	203.57%	75.92%	44.80%	100.00%

Fonte: Dados da Pesquisa, 2015.

Conclusões

A partir do cálculo dos indicadores de estrutura e endividamento, conclui-se que os bancos brasileiros estão em uma situação satisfatória, apresentando um equilíbrio entre os indicadores e seus concorrentes, apenas o Banco Itaú Unibanco Holding S.A apresentou os resultados expressivamente superiores aos seus concorrentes em análise, assim auferiu a melhor estrutura e melhores indicadores de endividamento.

Referências

ASSAF NETO, Alexandre. (2012). *Finanças Corporativas e Valor*. 6.ed. São Paulo: Atlas.

ASSAF NETO, Alexandre. (2014). *Mercado Financeiro*. 12.ed. São Paulo: Atlas.

BCB, Banco Central do Brasil. *50 maiores bancos e consolidados do sistema financeiro nacional (2014)*. Disponível em: <<http://www4.bcb.gov.br/top50/port/top50.asp>>. Acesso em: 16 de outubro de 2014.

BM&FBOVESPA, Bolsa de Valores de São Paulo. *Empresas Listadas do segmento de bancos (2014)*. Disponível em: <<http://www.bmfbovespa.com.br/cias-listadas/empresas-listadas/BuscaEmpresaListada.aspx?segmento=Bancos&idioma=pt-br>>. Acesso em: 18 de outubro de 2014.

MANKIW, N. G. *Introdução à Economia*. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

ANÁLISE PELO MODELO FLEURIET DAS EMPRESAS DO SETOR DE ELETRODOMÉSTICOS DA BM&FBOVESPA ENTRE 2008 E 2014

João Paulo Augusto Eça⁴⁸
João Guilherme Magalhães Timóteo⁴⁹
Ismael Mendes dos Santos Júnior⁵⁰

Resumo: A crise econômica mundial de 2008 influenciou negativamente a economia de vários setores econômicos nos mais diversos países do mundo. No Brasil não foi diferente, diversos setores foram socorridos com incentivos governamentais a fim de absorver o impacto causado pela crise, entre eles o setor de eletrodomésticos. Nesse contexto, o estudo em questão teve como objetivo analisar a situação financeira de todas as empresas do setor de eletrodomésticos listadas na Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBovespa) entre os anos de 2008 e 2014 a partir da análise das suas demonstrações financeiras. A pesquisa, de caráter descritivo e quantitativo, utilizou-se de pesquisa bibliográfica e documental. Para a análise, foi utilizado um modelo proposto por Fleuriet e Kehdy (2003), que permite fazer uma análise dinâmica dos demonstrativos financeiros trazendo uma visão mais realista do aspecto operacional da empresa. Os resultados do estudo demonstram que, de maneira geral, a situação das empresas estava insatisfatória no ano da crise, com Saldo de Tesouraria e Capital de Giro negativos e Necessidade de Capital de Giro positivos. Verificou-se que apesar desses indicadores terem melhorado em 2014, a maioria das empresas, ainda não atingiu uma situação financeira satisfatória.

Palavras-chave: Modelo Fleuriet; Crise; Eletrodomésticos.

Abstract: The global economic crisis of 2008 negatively influenced the economy in various sectors in different countries of the world. Brazil was no different, therefore various sectors were rescued with government incentives in order to absorb the impact of the crisis, including the appliances sector. In this context, the present study aimed to analyze the financial situation of all the appliances sector companies listed on the São Paulo Stock Exchange (BM&FBovespa) between the years 2008 and 2014 based on the analysis of its financial statements. The research, descriptive and quantitative, we used bibliographic and documentary research. For the analysis, we used a model proposed by Fleuriet and Kehdy (2003), which allows a dynamic analysis of the financial statements bringing a more realistic view of the operational aspect of the company. The study results show that, in general, the situation of the companies was unsatisfactory in the year of the crisis, with negative Balance of Treasury Balance and Working Capital and positive Working Capital Requirement. It was found that despite these indicators have improved in 2014, most companies have not yet reached a satisfactory financial situation.

Keywords: Fleuriet Model; Crisis; Appliances.

1 INTRODUÇÃO

Com a crise econômica mundial deflagrada no ano de 2008, praticamente todos os setores da atividade econômica foram financeiramente atingidos. As empresas tiveram

⁴⁸ Acadêmico do 5º período do Curso de Administração da Unimontes. Email: jp_joao@msn.com

⁴⁹ Acadêmico do 7º período do Curso de Administração da Unimontes. Email:

j.guilhermemagalhaes@gmail.com

⁵⁰ Professor do Depto. de Ciências da Administração (Unimontes) e das Faculdades Santo Agostinho. E-mail: ismael.mendes@gmail.com

sua rentabilidade e liquidez reduzidas e conseqüentemente perderam valor de mercado ou até mesmo foram à falência.

No Brasil, como resposta à crise, evidenciam-se duas políticas econômicas anticíclicas adotadas pelo governo brasileiro como tentativa de amenizar os seus efeitos: o Refis da crise e a redução dos impostos sobre produtos industrializados (IPI) da linha branca. A primeira, permitiu que as empresas renegociassem seus débitos com o governo, oxigenando as finanças das mesmas. E a segunda política adotada, a redução dos impostos sobre produtos industrializados (IPI) da linha branca, também contribuiu para a melhora do desempenho econômico-financeiro das empresas do setor em análise, fabricantes e vendedoras dos produtos linha branca por meio do estímulo ao consumo.

A partir deste contexto apresentado, o presente artigo objetiva analisar como foi o comportamento econômico-financeiro de todas as empresas do setor de eletrodomésticos listadas na Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBovespa) entre os anos de 2008 e 2014 a partir da análise das suas demonstrações financeiras.

No que tange ao modelo utilizado para análise financeira, optou-se pelo modelo dinâmico, mais conhecido como modelo Fleuriet. Em suma, este modelo possui um enfoque mais dinâmico do que a análise da liquidez tradicional, pois se mostra sensível às mudanças do cenário financeiro da empresa.

Para tal análise, comparam-se os balanços a partir do ano em que se tem início a crise financeira mundial, 2008, e segue pelos anos subsequentes até 2014, buscando como objetivos específicos no período do estudo: a) analisar as demonstrações das empresas; b) verificar possíveis impactos da crise financeira nas organizações analisadas; e c) verificar se as políticas governamentais de incentivos às empresas surtiram efeito em suas finanças.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para embasar a realização do estudo em questão, a partir da literatura de finanças é importante evidenciar a estrutura e análise das demonstrações contábeis brasileiras, o Modelo Fleuriet e também a compreensão de como se deu a crise financeira de 2008, seus impactos e as respostas do governo brasileiro em sua política econômica para a indústria e para o setor em estudo.

2.1 Estrutura e análise das demonstrações contábeis brasileiras

Segundo Assaf Neto (2012) e Matarazzo (2003), demonstrações contábeis são informações econômico-financeiras de determinada empresa, revelando cada uma das principais contas utilizadas para posteriores análises. As seguintes peças compõem as demonstrações contábeis (ASSAF NETO, 2012):

- Balanço Patrimonial;
- Demonstração das Mutações Patrimoniais ou Demonstrações dos Lucros ou Prejuízos Acumulados;
- Demonstração dos Resultados do Exercício;
- Demonstração dos Fluxos de Caixa;
- Demonstração do Valor Adicionado; e
- Notas Explicativas (informação complementar).

Conforme Assaf Neto (2012), as informações contábeis são divulgadas juntamente com o relatório de administração, que fornece informações para análises financeiras, como o desempenho da empresa, riscos, práticas de governança corporativa, liquidez e rentabilidade.

De acordo com Matarazzo (2003), a Lei das Sociedades por Ações (Lei nº 6.404) aperfeiçoou as informações contábeis no Brasil, trouxe mais clareza para as análises econômico-financeiras.

Essa lei trouxe consideráveis aperfeiçoamentos contábeis em relação às práticas anteriores vigentes e tornou-se um marco na história da Contabilidade no Brasil, apesar de ainda não incorporar todos os aperfeiçoamentos que seriam possíveis (MATARAZZO, 2003, p. 41).

Posteriormente a Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007 revogou dispositivos da Lei nº 6.404, introduzindo novas práticas e procedimentos contábeis, objetivando atualizar normas contábeis brasileiras e harmonizá-las de acordo com as normas praticadas no mercado global. Segundo Braga e Almeida (2008), a convergência dos padrões de contabilidades vigentes no país até então aos padrões internacionais de contabilidade é considerado um grande avanço, inclusive com adequações no Balanço Patrimonial.

As demonstrações sob a forma de Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) fornecem dados para as principais análises financeiras. Conforme afirma Matarazzo (2003), as informações extraídas são compiladas em relatórios que servem tanto como base para a análise interna da situação da empresa como para efeito de comparação com a situação econômico-financeira de empresas concorrentes do mesmo setor. O grau de excelência das análises depende da qualidade e extensão dos dados obtidos.

Segundo Assaf Neto (2012) as análises financeiras constituem uma das áreas de estudo mais importantes da administração financeira. No ambiente interno da empresa, a análise visa basicamente a uma avaliação de seu desempenho geral. No ambiente externo, o analista tem objetivos mais específicos com relação ao desempenho da empresa, é desenvolvida basicamente através dos dados obtidos pelas demonstrações contábeis.

Ainda de acordo com Assaf Neto (2012), as demonstrações objetivam fundamentalmente o estudo do desempenho econômico-financeiro de uma empresa em determinado período passado. A utilização de índices constitui na técnica mais empregada nas análises e nela, conforme o autor, deve-se mensurar um conjunto de índices e utilizá-los para comparação temporal para acompanhar a sua evolução e também para comparação setorial, confrontando os resultados obtidos com de empresas concorrentes, além da utilização dos índices setoriais disponíveis.

Outros métodos de análises também são empregados na avaliação de empresas. Matarazzo (2003) explica que pode ser utilizada a análise vertical e horizontal, análise da gestão do fluxo de caixa, análise da gestão do lucro, etc. Ainda segundo o autor, a análise vertical evidencia em valores percentuais cada conta em relação a um valor base e a análise horizontal acompanha a evolução de cada conta em relação ao exercício anterior. A análise da gestão do fluxo de caixa utiliza as informações financeiras deste instrumento objetivando encontrar soluções para equilibrar as entradas e saídas de caixa. Já a análise da gestão do lucro é um instrumento da análise da rentabilidade, considerada por Matarazzo (2003) como principal relatório que utiliza as demonstrações financeiras que o gestor pode fazer uso.

Conforme afirmam Assaf Neto (2012) e Matarazzo (2003), índices são obrigatoriamente utilizados na comparação com padrões e caracterizam uma relação entre contas ou grupos de contas das Demonstrações Financeiras, cujo objetivo é evidenciar determinada situação econômico-financeira da empresa. Conforme os autores, os índices são classificados em quatro grupos distintos: liquidez e atividade, endividamento e estrutura, rentabilidade e análise de ações.

Os indicadores de liquidez, conforme Gitman (2010), têm como objetivo medir a capacidade de pagamento de uma empresa a partir da relação entre o ativo circulante e as dívidas. O autor ainda afirma que a baixa liquidez caracteriza uma situação em que a empresa deve ficar alerta, enquanto que um alto índice de liquidez pode caracterizar que a empresa não está potencializando os seus recursos da melhor maneira possível. Quanto aos indicadores de

atividade, Assaf Neto (2012) afirma que objetivam a mensuração das diversas durações de um ciclo operacional.

Conforme Assaf Neto (2012), os indicadores de endividamento e estrutura permitem verificar qual a composição das fontes passivas de recursos de uma empresa, a proporção da participação de recursos de terceiros e recursos próprios. Ainda conforme o autor, o resultado da análise do endividamento fornece elementos para verificar o grau de comprometimento financeiro de uma empresa diante de seus credores e sua capacidade de saldar compromissos de longo prazo.

Ainda segundo Assaf Neto (2012) os indicadores de rentabilidade têm como objetivo analisar os resultados econômicos alcançados por uma empresa. De acordo com Matarazzo (2003), os indicadores de rentabilidade são uma das principais informações que o gestor pode utilizar para a tomada de decisão e acompanhamento da evolução da empresa.

2.2 Modelo Fleuriet

Segundo Fleuriet *et al* (2003), o Modelo Fleuriet surgiu para auxiliar a tradicional análise de balanços como um complemento, permitindo-se realizar a análise dinâmica que traz uma visão mais realista do aspecto operacional da empresa. Segundo os autores, o modelo reclassifica o balanço patrimonial de acordo com os ciclos econômicos e financeiros da empresa, levando-se em consideração a realidade dinâmica conforme exige o atual ambiente onde as empresas se encontram, sujeito às várias mudanças.

Conforme definiram Fleuriet *et al* (2003), as contas do grupo circulante, ativo e passivo, se subdividem em ativo circulante financeiro, ativo circulante operacional, passivo circulante financeiro e passivo circulante operacional no modelo. O ativo circulante financeiro é de natureza errática, constituído por elementos financeiros e o passivo circulante financeiro é formado por passivo de curto prazo que caracteriza despesas, conforme os autores. O ativo circulante operacional compõe-se de ativos que giram rapidamente para atender às atividades operacionais, enquanto que o passivo circulante operacional é composto por obrigações de curto prazo, segundo os autores. De acordo com o tempo de movimentação das contas, tem-se as contas: Permanentes ou não cíclicas que se movimentam lentamente; Contínuo ou cíclico relacionadas com o ciclo operacional do negócio; Descontínuo e errático que são contas relacionadas diretamente com as operações (FLEURIET *et al*, 2003).

Com a reclassificação do balanço patrimonial, conforme proposto por Fleuriet *et al* (2003), obtêm-se as variáveis que compõem o modelo: Necessidade de Capital de Giro (NCG); Capital de Giro (CDG); Saldo de Tesouraria (T).

Segundo Fleuriet *et al* (2003), a NCG é a aplicação permanente de fundos, que ocorre quando no ciclo financeiro as saídas de caixa ocorrem antes das entradas de caixa. Conforme os autores, a operação da empresa cria uma necessidade de aplicação permanente de fundos, que é evidenciada no balanço pela diferença positiva entre o valor das contas cíclicas do ativo e das contas cíclicas do passivo.

É importante ressaltar que a NCG é um conceito econômico-financeiro e não uma definição legal conforme Fleuriet *et al* (2003). É o saldo de contas cíclicas ligadas às operações da empresa, muito sensível às mudanças que ocorrem no ambiente econômico em que a empresa opera e que depende totalmente da natureza das atividades da empresa (FLEURIET *et al*, 2003). A NCG é obtida a partir da expressão em (2), conforme definido pelos autores:

$$\text{NCG} = \text{Ativo Cíclico} - \text{Passivo Cíclico} \quad (2)$$

De acordo com Fleuriet *et al* (2003), o CDG é definido como a diferença entre o passivo permanente e o ativo permanente e, assim como a NCG, é um conceito econômico-financeiro e não uma definição legal. Conforme os autores, constitui uma fonte de fundos

permanentes utilizada para financiar a NCG da empresa. Pode ser expresso pela seguinte expressão (3) definida pelos autores:

$$\text{CDG} = \text{Passivo Permanente} - \text{Ativo Permanente} \quad (3)$$

Ainda de acordo Fleuriet *et al* (2003), o Saldo de Tesouraria (T) é o resultado da diferença entre o ativo e o passivo errático. A expressão (4), utilizada para seu cálculo e definida pelos autores, é a seguinte:

$$\text{T} = \text{Ativo Errático} - \text{Passivo Errático} \quad (4)$$

Conforme afirmam os autores, T é um valor residual que corresponde a diferença entre CDG e a NCG, e portanto também pode ser expresso pela seguinte equação (5):

$$\text{T} = \text{CDG} - \text{NCG} \quad (5)$$

Assim, segundo Fleuriet *et al* (2003), T será negativo se o CDG for insuficiente para financiar a NCG e o passivo errático será maior que o ativo errático, indicando que a empresa utiliza fundos de curto prazo para financiar a NCG aumentando seu risco de insolvência. Já se o saldo for positivo, a empresa obterá fundos de curto prazo, aumentando a sua margem de segurança, que podem ser aplicados ou não, sendo importante observar que o T positivo e elevado, pode significar que a empresa não aproveita bem as oportunidades de investimentos.

2.4 Crise financeira de 2008

Uma crise financeira, marca o fim de uma era de crescimento econômico e aumento do endividamento. As empresas durante o período que antecedeu a crise de 2008 estariam com elevado índice de alavancagem, e estavam meio a um mercado financeiro repleto de crédito barato de fácil acesso e de novos produtos que contribuiriam para o encobrimento da bolha que se inflou até um certo ponto onde não conseguiu avançar mais, e que culminou no grande estouro que evidenciou uma série de erros no mercado (HERMANN, 2009).

Segundo Mankiw (2013) a crise financeira que se iniciou durante o período de 2008 e 2009 teve como consequência uma grande recessão na economia americana, o que afetou praticamente toda parte do globo, inclusive o Brasil, objeto de análise neste estudo.

Uma das principais causas da crise de 2008 tem início alguns anos anteriores ao estouro da bolha. Iniciou-se com a intervenção do governo americano, apoiada pelo partido Republicano e pelo partido Democrata, que utilizou como intermediário as empresas Fennie Mae e Freddie Mac, maiores agências de financiamento imobiliário, para regar o mercado interno com crédito barato e de fácil acesso com o objetivo de incentivar a compra da casa própria, um dos pilares do sonho americano (MANKIW, 2013).

Hermann (2009) afirma que o sistema financeiro oferecia aos americanos crédito barato e de fácil acesso e que as agências eram apoiadas pelo governo para oferecer empréstimos, mesmo para famílias de baixa renda. Conforme o autor, o *subprime* caracteriza o crédito que era oferecido a uma parte da população de renda mais baixa que não oferecia garantias suficientes para honrar as prestações adquiridas.

O autor evidencia que esta medida governamental caracterizou-se como uma política econômica populista voltada à satisfação da população no curto prazo. Na tentativa de empurrar a casa própria via crédito desregulado e não planejado, chegou-se a um ponto em que o país detinha imóveis que ninguém podia pagar e famílias com elevado número de dívidas (HERMAN, 2009).

Segundo Mankiw (2013), associado às políticas do governo americano, estava o sistema financeiro sofisticado daquele país, competitivo e desregulamentado, que se alimentou o quanto pôde do sistema, criando produtos financeiros inovadores. Conforme afirma Sicsú (2009), foram criados títulos lastreados nas dívidas dos empréstimos; enquanto os juros destas dívidas eram baratos e estavam sendo pagos, estava tudo bem e o sistema continuava se alimentando, confiando inclusive na classificação destes títulos feita pelas agências de *rating* americanas *Standard & Poor's*, *Fitch*, *Moody's*, que colocaram as notas máximas possíveis para os mesmos.

Posteriormente chegou-se um momento onde o juros da dívida estava em uma fase elevada, e as mesmas não estavam sendo pagas. Percebendo o nível de inadimplência se elevando, as instituições possuidoras dos mesmos, espalhadas por todo globo, começaram a vendê-los, devido à falta de confiança do mercado, trazendo como consequência uma forte queda no valor dos papéis, culminando em uma grande crise de liquidez, que evidenciou a grande crise econômico-financeira de 2008 (SICSÚ, 2009).

Segundo Hermann (2009), Mankiw (2013) e Sicsú (2009), essa série de erros por parte da intervenção do estado, mercado financeiro desregulado, instituições de *rating* com critérios duvidosos, a inadimplência dos tomadores de crédito, entre alguns outros fatores já citados, culminaram na crise econômico-financeira dos anos de 2008-2009, que tem consequências em grande parte do globo até os dias atuais.

2.5 Políticas estatais de incentivo econômico

Existe vasta discussão nos ambientes acadêmicos e políticos sobre a melhor forma do estado agir na economia. Segundo Filho (2006) a intervenção do estado pode ser direta ou indireta. Conforme o autor, caracteriza intervenção direta aquela na qual o objetivo é satisfazer os direitos fundamentais através de serviços públicos, ou aquela em que o estado pode intervir na atividade econômica propriamente dita mas não tem como objetivo fundamental satisfazer os direitos fundamentais, exercendo esta atividade via monopólios ou através de concorrência com iniciativa privada. Ainda segundo Filho (2006), intervenção indireta se dá através principalmente de regulamentações.

Conforme afirmam os autores Musgrave e Musgrave (1980), os principais instrumentos que o governo utiliza para intervir na economia são as políticas fiscais, políticas monetárias e a política de regulação. A política fiscal, conforme os autores, preocupa-se com a gestão para gerar receitas, cuida para as metas e objetivos do governo sejam alcançados, por meio de alocação e distribuição de recursos. A política monetária é responsável pelo controle da oferta da moeda, das taxas de juros e do crédito, com o objetivo principal de controlar a inflação, e como consequência regular preços e demanda segundo os autores. Finalmente, de acordo com os autores, a política regulatória utiliza a criação de instrumentos legais ou alteração dos já existentes, com o objetivo de controlar e estabilizar a economia e seus agentes.

As medidas tomadas pelo Brasil caracterizam-se como diretas e indiretas. Segundo Serra e Moreira (2010), o governo federal utilizou medidas anticíclicas e lançou diversas medidas para combater a crise de 2008, como leilões de dólares para evitar a supervalorização do mesmo com a fuga de capitais para o exterior, principalmente para os Estados Unidos. Os autores afirmam ainda que o governo criou decretos com o objetivo de garantir a estrutura do setor bancário, criou novas linhas de crédito lançadas com o objetivo de financiar o consumo e garantir a continuidade da atividade econômica brasileira com redução da taxa de juros de crédito de longo prazo (TJLP), entre outras medidas.

Ainda segundo Serra e Moreira (2010) uma das principais medidas anticíclicas utilizadas pelo governo federal foi a redução de alíquotas do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) incidentes sobre os eletrodomésticos da linha branca, que teve impactos visíveis na economia nacional. Conforme os autores, o preço destes bens foi reduzido,

aumentaram-se as facilidades de pagamento, e conseqüentemente o consumo aumentou consideravelmente, interferindo nos resultados econômico-financeiros das empresas do setor de eletrodomésticos.

O Brasil utilizou-se de uma política fiscal para intervir na economia, o Refis da Crise, lançado pela União sob a Lei nº 11.941/2009, que consiste num programa fiscal de parcelamento do crédito tributário aos contribuintes que se encontram em situação de inadimplência. O programa tinha como objetivo principal combater os efeitos que a crise 2008 teve na economia nacional. As empresas nacionais que possuíam débitos tributários inscritos na dívida ativa da União obtiveram vantagens para aderir ao programa, poderiam parcelar seus débitos em até 180 parcelas, tiveram redução de multas e dos juros de mora, suspensão do crédito tributário e isenção total dos encargos legais correspondentes aos valores pagos à Procuradoria Geral da Fazenda Nacional. Com esta política o governo buscou incentivar o consumo e a continuação do crescimento da economia, impactando a curto prazo financeiramente os vários setores da atividade nacional.

2.6 O setor de eletrodomésticos na BM&F Bovespa

Segundo a BM&F Bovespa (2014), o critério de classificação das empresas listadas na BM&F Bovespa, leva em consideração principalmente os tipos de utilização dos produtos ou serviços desenvolvidos pelas empresas que mais contribuem para a formação das receitas das companhias. Assim, o setor em análise neste artigo é caracterizado da seguinte maneira: setor de Consumo Cíclico, no subsetor de Comércio, segmento de eletrodomésticos. As empresas deste grupo listadas na BM&F Bovespa (2014) são:

- BRASMOTOR S.A.;
- IGB ELETRÔNICA S.A.;
- MAGAZINE LUIZA S.A.;
- SPRINGER S.A.;
- VIA VAREJO S.A.;
- WHIRLPOOL S.A..

Estas empresas caracterizam a chamada linha branca que, conforme Serra e Moreira (2010), se enquadram no setor que obteve vantagem fiscal com a redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), sendo assim impactadas financeiramente por essa medida, conforme demonstrado nas análises.

O presente estudo possui uma limitação na análise de dados. A empresa IGB Eletrônica não possui os demonstrativos financeiros de 2014 disponibilizados na BM&FBOVESPA.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa descritiva foi o método utilizado para o presente artigo a partir de uma abordagem quantitativa, objetivando identificar e descrever fatos sobre a crise econômica de 2008 e estabelecer uma relação entre as variáveis com a análise pelo modelo Fleuriet.

Os procedimentos de coleta de dados foram as pesquisas bibliográfica e documental. A pesquisa bibliográfica permitiu a construção do referencial teórico e a documental foi realizada a partir das demonstrações financeiras (Balanços Patrimoniais) das empresas em estudo no período de 2008 a 2014. Para o tratamento dos dados utilizou-se o Microsoft Excel. Todos os valores apresentados neste estudo foram corrigidos pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA).

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para a análise da situação financeira, os balanços foram reordenados de acordo com o Modelo Fleuriet, e em seguida foram calculados o Capital de Giro (CDG), Investimento Operacional em Giro (IOG) e o Saldo de Tesouraria (T), importantes indicadores de desempenho da gestão financeira.

De acordo com a TAB. 1 o CDG das empresas Springer, Via Varejo e Brasmotor apresentaram uma redução do seu capital de giro de 2008 para 2009. Embora a Brasmotor tenha se recuperado em 2011, nos anos subsequentes vem apresentando CDG negativo. Já Springer e Via Varejo, após a recuperação de 2010 não voltaram a apresentar valores negativos, embora tenham apresentado valores decrescentes ao longo dos anos. O CDG da Magazine Luiza apresentou um aumento gradual no decorrer dos anos, apresentando queda apenas a partir de 2013. Com relação à Whirlpool, a redução de seu capital de giro perdurou de 2009 até 2011 e apenas a partir de 2012 percebe-se uma elevação que seguiu até 2013. Já a empresa IGB Eletrônica apresentou valores negativos em todos os anos estudados, com oscilações de aumento e diminuição, não obstante, houve, em 2013, uma redução do valor negativo com relação a 2008.

Tabela 1: Análise do Capital de Giro (CDG) - (Reais Mil)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Springer	5.328,46	(2.721,94)	7.623,46	106.117,16	91.072,70	53.028,33	57.892,24
Magazine Luiza	60.098,11	243.831,76	281.915,93	2.340.124,50	2.458.299,96	444.399,33	600.600,34
Brasmotor	5.462,11	1.980,10	(3.686,69)	3.327,67	(1.676,13)	(219,72)	(584,14)
IGB Eletrônica	(498.821,17)	(58.369,57)	(37.185,52)	(40.641,72)	(46.129,43)	(59.129,82)	
Via Varejo	409.559,10	(170.980,23)	3.285.484,88	1.935.513,94	1.279.357,09	1.324.187,16	1.061.872,00
Whirlpool	733.551,02	1.148.870,75	851.802,19	670.482,41	1.053.980,33	1.307.480,45	821.711,24

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

Segundo Braga *et al* (2004), o IOG corresponde a uma necessidade permanente de recursos aplicados no giro das operações, é representado pela diferença entre o Ativo Circulante Operacional (ACO) e o Passivo Circulante de Funcionamento (ACF). Conforme a TAB. 2, apenas a empresa IGB eletrônica apresentou, não só em 2013, mas ao longo de todo período estudado, níveis de IOG negativos, o que demonstra que a referida empresa não estava absorvendo recursos disponíveis para o financiamento de suas operações. Diferente de tal realidade se encontram as demais empresas estudadas, pois todas apresentaram, na maioria dos anos, valores positivos de IOG, o que demonstra uma absorção dos recursos para financiamento de suas operações. A Magazine Luiza apresentou aumento de IOG até 2012, embora nos dois anos subsequentes tenha diminuído, o IOG permanece positivo, o que demonstra que o Ativo Circulante Operacional (ACO) supera o Passivo Circulante de Funcionamento (ACF). Já as empresas Springer, Whirlpool e Via Varejo apresentaram oscilações com relação ao IOG, encerrando o ano de 2014 com valores positivos.

Tabela 2: Análise do Investimento Operacional em Giro (IOG) - (Reais Mil)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Springer	27.744,22	21.208,98	22.941,63	45.129,82	28.172,39	25.478,66	27.962,98
Magazine Luiza	1.352.096,15	1.382.213,01	1.644.758,56	2.407.833,20	2.335.678,76	327.445,61	564.831,85
Brasmotor	8.236,24	4.528,15	(613,10)	980,14	(531,69)	357,19	435,18
IGB Eletrônica	(400.926,35)	(55.912,67)	(31.488,77)	(33.627,09)	(44.698,88)	(57.702,20)	
Via Varejo	624.752,76	87.406,41	3.850.188,00	4.437.882,85	2.414.567,90	1.643.305,89	1.318.296,00
Whirlpool	1.384.763,40	898.626,09	722.050,16	1.092.132,50	1.479.215,13	1.114.177,52	744.435,05

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

Por fim, o Saldo de Tesouraria (T) representa a diferença entre o Ativo Circulante de Funcionamento (ACF) e o passivo circulante operacional (PCO). De acordo com a TAB. 3, com exceção da empresa Via Varejo, todas as empresas estudadas apresentaram melhorias em seu saldo de tesouraria entre 2008 e 2014, seja atingindo resultados positivos ou diminuindo seus resultados negativos iniciais. As empresas Springer, Magazine Luiza e Whirlpool, que encerraram o ano de 2008 com T negativo, ao longo dos anos conseguiram reverter tal situação de modo a encerrar o ano de 2014 com saldo de tesouraria positivo. Já na empresa IGB Eletrônica é perceptível o esforço para tornar T positivo, contudo encerrou o ano de 2013 ainda com saldo negativo. A Via Varejo apresentou resultados negativos crescentes até o ano de 2011, mas nos três anos posteriores houve uma diminuição deste saldo negativo.

Tabela 3: Análise do Saldo de Tesouraria - (Reais Mil)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Springer	(22.415,76)	(23.930,92)	(15.318,17)	60.987,34	62.900,30	27.549,67	29.929,26
Magazine Luiza	(1.291.998,04)	(1.138.381,25)	(1.362.842,63)	(67.708,70)	122.621,20	116.953,71	35.768,49
Brasmotor	(2.774,12)	(2.548,05)	(3.073,58)	2.347,52	(1.144,44)	(576,91)	(1.019,31)
IGB Eletrônica	(97.894,82)	(2.456,90)	(5.696,75)	(7.014,64)	(1.430,55)	(1.427,63)	
Via Varejo	(215.193,66)	(258.386,64)	(564.703,11)	(2.502.368,91)	(1.135.210,81)	(319.118,74)	(256.424,00)
Whirlpool	(651.212,38)	250.244,66	129.752,02	(421.650,09)	(425.234,80)	193.302,93	77.276,19

Fonte: Dados da pesquisa, 2015.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O propósito desse estudo foi de analisar a situação financeira das empresas do ramo de eletrodomésticos (cadastradas na BM&FBovespa) diante da crise econômica mundial, bem como nos anos subsequentes, através da análise dinâmica dos balanços propostos pelo modelo Fleuriet.

A partir do estudo, constatou-se, de modo geral, que o setor estava enfrentando dificuldades em 2008, com saldo de tesouraria negativo e alta necessidade de capital de giro. Infere-se que tal situação tenha sido reflexo também da crise financeira ocorrida naquele ano.

Ao longo dos anos o cenário financeiro das empresas foi apresentando melhoras com relação a 2008. Não obstante, a situação financeira de 2014 para a maioria das empresas, encontra-se temerário. Ainda assim, o estudo sugere a importância das políticas econômicas adotadas pelo governo, que contribuiriam para que as empresas não se colocassem em situação mais arriscada.

Por fim, pode-se concluir que os incentivos fiscais utilizados para o fomento do setor surtiram algum efeito, ainda que não tenham sido suficientes para elevar as empresas a uma situação econômico-financeira satisfatória. Os resultados também não permitem dizer qual será a reação das empresas após a extinção dos referidos incentivos, o que pode ser tema de novos estudos.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. *Finanças Corporativas e valor*. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BRAGA, Hugo Rocha; ALMEIDA, Marcelo Cavalcanti Almeida. *Mudanças contábeis na lei societária: Lei nº 11.638, de 29-12-2007*. São Paulo: Atlas, 2008.

BRASIL. Lei nº 11.941 de 27 de maio de 2009. Estabelece os Refis da Crise de 2008. Brasília, 2009. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/leis/2009/lei11941.htm>>. Acesso em: 16 jul. 2014.

BRASIL. Lei nº 11.638 de 28 de dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404 de 15 de dezembro de 1976 e da Lei nº 6.385 de 7 dezembro de 1976. Brasília, 2007. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/11638.htm>. Acesso em: 16 jul. 2014.

FLEURIET, Michel; KEHDY, Ricardo; BLANC, Georges. *O Modelo Fleuriet - A dinâmica das empresas brasileiras: Um método de análise, orçamento e planejamento financeiro*. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

FILHO, Marçal Justen. *Curso de direito administrativo*. 2. Ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

GITMAN, L. *Princípios de administração financeira*. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

HERMANN, Jennifer. *Da liberalização à crise financeira norte-americana: a morte anunciada chega ao Paraíso*. Revista de Economia Política. São Paulo: v. 29, n. 1, 01-03/2009.

MANKIWI, N. G. *Introdução à Economia*. Trad. Allan Vidigal Hastings, Elisete Paes e Lima, Ez2 Translate; revisão técnica Manuel José Nunes Pinto. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

MATARAZZO, D. C. *Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MOREIRA, Tito B. S.; SERRA, A. R. *Política Fiscal e Crise Financeira Internacional*. Secretaria do Tesouro Nacional – XV Prêmio Tesouro Nacional. 2010.

MUSGRAVE, R.; MUSGRAVE, P. B. *Finanças Públicas – Teoria e Prática*. São Paulo: Editora Campus – Editora da Universidade de São Paulo, 1980.

SICSÚ, João. Para além das políticas de resgate. *Revista de Economia Política*. São Paulo: v. 29, n. 1, 01-03/2009.

COMPARAÇÃO DOS ÍNDICES DE LIQUIDEZ E DE ENDIVIDAMENTO DA EMPRESA CONSOLIDADA NATURA COSMÉTICOS S.A. NOS ANOS DE 2011 E 2012:Um estudo de caso.

BARBOSA, Bruna Vieira¹
PINTO, Fabíola de Moura⁵¹
SILVA, Roberto César de Farias e⁵²

RESUMO

Atualmente saber como está a situação financeira da empresa é de extrema importância para o administrador, pois as constantes mudanças no mundo dos negócios pode trazer oportunidades ou ameaças aos empreendimentos; diante disto, este trabalho teve por objetivo geral comparar os índices de Liquidez e endividamento da Natura e por objetivo específico analisar os Índices de Liquidez, analisar os índices de Endividamento e comparar as variações percentuais que ocorreram nestes índices nos anos de 2011 e 2012. Quanto a metodologia esta pesquisa foi quantitativa, de caráter exploratório, bibliográfica, documental e o método usado foi o do estudo de caso. Como resultantes deste artigo percebeu-se que mesmo com aumento no endividamento e algumas diminuições nos indicadores de liquidez que, em geral, a empresa citada manteve em ambos os anos um saldo patrimonial positivo.

Palavras-chave: Liquidez. Endividamento. Natura.

1 INTRODUÇÃO

Saber como está a situação financeira da empresa é de extrema importância para o administrador, ainda mais atualmente, pois, com as constantes e crescentes mudanças que ocorrem no ambiente organizacional “identificar os resultados (consequências) retrospectivos e prospectivos das diversas decisões financeiras tomadas” (ASSAF NETO, 2010, p.101) tornou-se obrigatório para as empresas que querem se manterem “vivas” no mercado competitivo de hoje.

Diante disto foi elaborado este presente trabalho para demonstrar, por meio de um estudo de caso da empresa consolidada Natura Cosméticos S.A. nos anos de 2011 e 2012, como estava a situação dos Índices de Liquidez e de Endividamento. Foram escolhidos somente estes dois indicadores financeiros para fundamentar este artigo por apresentarem uma característica peculiar e uma relação entre eles. Portanto o objetivo geral comparar os índices de Liquidez e endividamento da Natura e por objetivo específico analisar os Índices de Liquidez, analisar os índices de Endividamento e comparar as variações percentuais que ocorreram nestes índices nos anos de 2011 e 2012

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Com a finalidade de elucidar as implicações que tramitam para a elaboração do presente trabalho e de confirmar com facetas que referem ao seu tema, esta seção descreve, com fundamentação bibliográfica, os temas: Definição de Índice de Liquidez, dos tipos de Índices de Liquidez, de Índice de Endividamento e dos tipos de Índice de Endividamento.

Índice de Liquidez

Uma definição bem geral que Gitman (2010) apresenta para o Índice de Liquidez é que este é a capacidade da organização de quitar suas obrigações à medida que passam a ser devidas, segundo ele este tipo de indicador fornece de forma antecipada sinais que indicam problemas no fluxo de caixa da empresa e insolvência, que pode acontecer em breve tempo, do negócio.

⁵¹Universidade Estadual de Montes Claros- Unimontes, Brasília de Minas-MG.

⁵²Professor Mestre do Curso de Administração – Unimontes.

Os “indicadores de liquidez visam medir a capacidade de pagamento (folga financeira) de uma empresa, ou seja, sua habilidade em cumprir corretamente as obrigações passivas assumidas” (ASSAF NETO, 2010, p.103). Já na visão de Silva (2012p. 286), para este tipo de indicador demonstrar a capacidade da empresa de liquidar suas dívidas deve haver um comparativo “entre os direitos realizáveis e as exigibilidades” da empresa. Ross *et al*(2010, p. 39) difere sobre a forma de denominar o Índice de Liquidez, este o chama de “liquidez contábil” e diz que ele representa a rapidez com que os ativos (bens e direitos) podem ser transformados em capital.

Segundo Gitman (2010, p. 51) existem duas formas de calcular liquidez: “o Índice de Liquidez Corrente e Índice de Liquidez Seca.” O Índice de Liquidez Corrente, na visão deste mesmo autor, visa medir a capacidade da organização em liquidar seus deveres e obrigações no curto prazo, ele é o resultante da divisão entre o ativo circulante e o passivo circulante; e o Índice de Liquidez Seca parece bastante com este outro indicador só que não inclui o estoque no seu cálculo, ele é obtido por meio do cálculo entre o ativo circulante- estoque/ passivo circulante.

Já para Assaf Neto (2010) há mais dois Índices de Liquidez: o Liquidez Imediata e o Geral⁵³, estes dois autores concordam na conceituação do Índice de Liquidez Corrente, só que no cálculo do índice de Liquidez Seca o segundo autor acrescenta que do ativo circulante deve ser retirado não somente o estoque e sim também as despesas antecipadas.

No Índice de Liquidez Geral, segundo Assaf Neto (2010, p. 104), pode-se avaliar a “saúde financeira a longo prazo da empresa”.

Para Silva (2012, p. 288) o “índice de liquidez geral é um indicador que subentende que, se a empresa fosse parar as suas atividades naquele momento, deveria pagar as suas dívidas com seu dinheiro (disponibilidades) mais seus realizáveis, sem precisar envolver o ativo permanente.”

Também existe outra forma de se calcular a liquidez de uma empresa: o Capital de Giro Líquido que segundo Silva (2012, p. 390) quanto maior o Capital de Giro Líquido melhor será a liquidez da empresa. Esse é obtido pela subtração entre ativo circulante e passivo circulante.

Índice de Endividamento

Segundo Silva (2012) o Índice de endividamento ou de estrutura (nominado assim por ele) é quando a empresa tem uma chance de acrescentar no lucro da empresa, e respectivamente no “bolso” dos proprietários, com a utilização de bens e valores financeiros.

Para Gitman (2010) o Índice de Endividamento de uma empresa aponta o montante de capital que é usado de outros (que investiram na organização) para produzir retorno para mesma. Na visão deste quanto mais exceder o endividamento da empresa, será acrescido risco na sua possibilidade de honrar as quitações dos contratos feitos pela organização.

Silva (2012, p.289) diz que os indicadores de Endividamento são:

utilizados basicamente para aferir a composição (estrutura) das fontes passivas de uma empresa. Ilustram, com isso, a forma pela qual os recursos de terceiros são usados pela empresa e sua participação relativa em relação ao capital próprio. Fornecem, ainda, elementos para avaliar o grau de comprometimento financeiro de uma empresa perante seus credores (principalmente instituições financeiras) e sua capacidade de cumprir os compromissos financeiros assumidos a longo prazo.

Gitman (2010, p. 55) esclarece em sua obra que existem dois tipos de medidas gerais do endividamento: “as medidas do grau de endividamento e as da capacidade de serviço da dívida”⁵⁴. A primeira medida tem como objetivo mesurar a importância total de uma dívida pertinente a outros valores encontrados no balanço patrimonial de uma empresa, este é encontrado por meio do cálculo do Índice de Endividamento Geral que consiste em dividir o passivo total sobre o ativo total para medir “a proporção do ativo total financiada pelos credores da empresa”.

Assaf Neto (2010, p. 108) apresenta três medidas principais para se calcular o Endividamento de uma empresa: a relação capital de terceiros/ capital próprio, imobilização de recursos permanentes e a relação capital de terceiros/passivo (ou ativo) total, este último representa a percentagem de “recursos totais da empresa que se

⁵³ Não será abordado neste presente trabalho. Ver Assaf Neto (2010)

⁵⁴ Este último não será explicitado no presente trabalho por não ter haver com a matéria aqui abordada. Ver Gitman (2010).

encontra financiada por capital de terceiros” e é calculado por meio da divisão entre o exigível total sobre o passivo (ou ativo) total.

3 METODOLOGIA

Para fundamentar a presente pesquisa foram feitas pesquisas de fundo bibliográfico e documental. Para Gil (2010, p. 50) a pesquisa bibliográfica constituída de materiais que já foram elaborados por outros autores, como artigos e livros, na visão do mesmo autor pode-se encontrar que a melhor vantagem que esse tipo de pesquisa tem a oferecer é que esta permite “ao investigador a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar diretamente”.

Na visão de Medeiros (2012) a pesquisa bibliográfica serve para proporcionar a resposta de todas as indagações levantadas no início de uma pesquisa.

Segundo Gil (2010) a pesquisa documental parece muito com a pesquisa bibliográfica, só que está tem como principal característica envolver materiais que não foram analisados analiticamente ou podem ser adaptados de acordo com os objetivos de cada trabalho. Marconi e Lakatos (2010) acrescentam que este tipo de pesquisa deve ser feita somente por meio de documentos, na forma escrita ou não.

Ométodo de pesquisa utilizado para fundamentar este presente trabalho foi de pesquisa quantitativa, ele foi escolhido porque representa da melhor forma possível a mensuração das relações existentes entre as variáveis deste artigo, e por ser um delineamento mais voltado para prever e encontrar explicações e associações do que descreve- los(ROESCH, 2012).

Este artigo é representado por uma pesquisa de caráter exploratório, pois se trata de um trabalho que tem como objetivo “explorar ou examinar um problema ou situação para proporcionar conhecimento e compreensão” do fato aqui abordado (MALHOTRA, 2005, p. 56).

Para Gil (2010) esta pesquisa envolve, frequentemente, a pesquisa bibliográfica, estudo de caso e a pesquisa documental (o que representa perfeitamente este artigo); na sua visão a pesquisa exploratória tem como principal objetivo formular questões mais precisas e conjecturas que podem ser utilizadas em estudos futuros. Aplicou-se também para delinear esta pesquisa o estudo de caso, para fundamentá-lo foram utilizados a demonstração de resultado do exercício e o balanço patrimonial da empresa consolidada Natura Cosmético S.A. nos anos de 2011 e 2012.

Este tipo de método tem características de ser um estudo de grande alcance só que muito cansativo que tem o uso de “um ou poucos objetos, de maneira a permitir o seu conhecimento amplo e detalhado, tarefa praticamente impossível mediante os outros delineamentos considerados” (GIL, 2010, p. 57-58).

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Nesta fase da pesquisa será exposto a análise e interpretação dos dados obtidos pelo estudo da demonstração de resultado do exercício e o balanço patrimonial da empresa consolidada Natura Cosmético S.A. nos anos de 2011 e 2012. Segundo Gil (2010, p.156) a

análise tem como objetivo organizar e resumir os dados de forma tal que possibilitem o fornecimento de respostas ao problema proposto para investigação. Já a interpretação tem como objetivo a procura do sentido mais amplo das respostas, o que é feito mediante sua ligação a outros conhecimentos anteriormente obtidos.

Diante disto nesta presente seção são apresentados os resultados obtidos com esta pesquisa mediante os objetivos: demonstrar que mesmo com o Índice de Endividamento insatisfatório a empresa consolidada Natura Cosméticos S.A. manteve um Índice de Liquidez bom; e para atingi-lo analisar os Índices de Liquidez e de Endividamento e comparar as variações percentuais que ocorreram nos Índices de Liquidez e no Índice de Endividamento Geral nos anos de 2011 e 2012.

Análise dos Índices de Liquidez e de Endividamento

Para iniciar a análise dos dados referente à situação da empresa consolidada Natura Cosméticos S.A. (quando ao Índice de Liquidez e o de Endividamento), buscou-se demonstrar por meio de gráficos os resultados obtidos pelos cálculos do Capital de Giro Líquido, o Índice de Liquidez Corrente, o Índice de Liquidez Seca, Índice de Endividamento geral, Composição do Endividamento, Índice de Exigível a longo prazo sobre o patrimônio

Líquido, Índice de Imobilização do Patrimônio Líquido, Imobilização de Recursos não Correntes da empresa em questão.

Assim, por meio do Gráfico 1 pode-se perceber que a empresa consolidada Natura Cosméticos S.A teve um aumento no Capital Circulante Líquido satisfatório de 3% no ano de 2012 em comparação a 2011, demonstrando que tanto em um ano como o outro a respectiva empresa tinha capacidade de liquidar os seus deveres e obrigações.

O seu Índice de Liquidez Corrente teve uma depreciação de 2%, pois para cada R\$ 1 pago ela teve no primeiro ano uma folga de R\$ 0,73 disponíveis e em 2012 esta mesma caiu para R\$ 0,40.

Também houve uma redução no seu Índice de Liquidez Seca, de 7%, o que representa que a respectiva empresa tornou-se mais dependente do seu estoque, de R\$ 1,19 esta passou para R\$ 1,11.

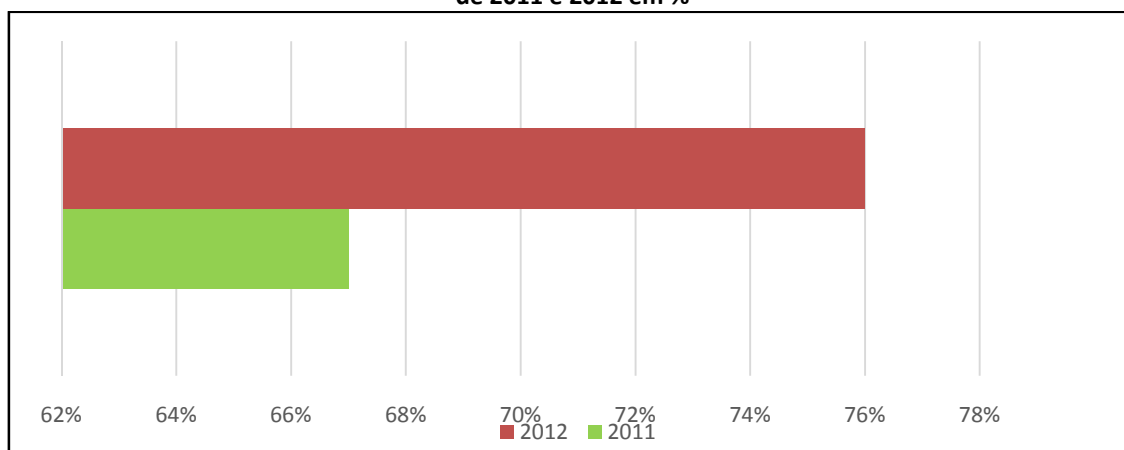
Gráfico 1: Variação do Índice de Liquidez da empresa consolidada Natura Cosméticos S.A. em %

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.



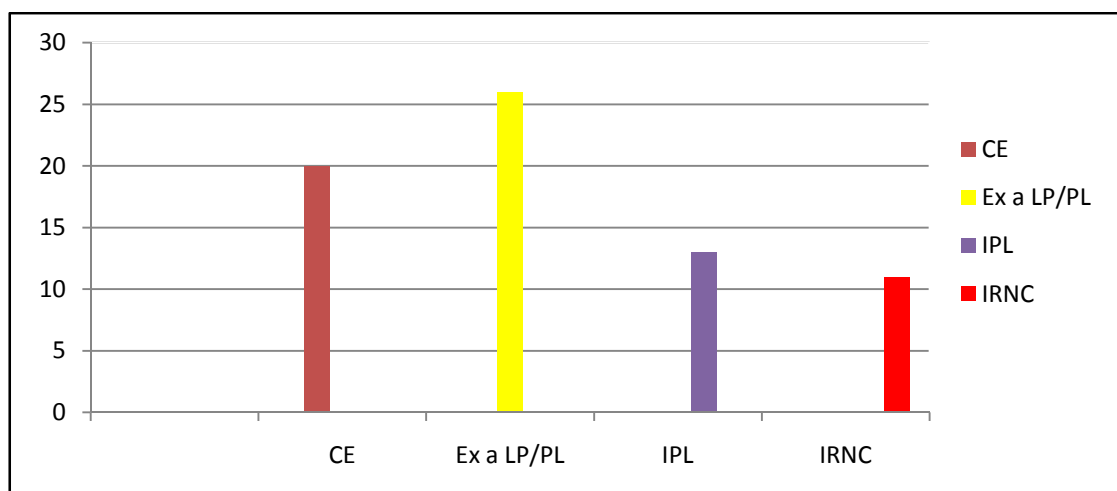
Através do Gráfico 2 pode-se notar que de acordo com Índice de Endividamento Geral da empresa consolidada Natura Cosméticos S.A que a situação das dívidas em relação de 2011 a 2012 aumentou em 13%, demonstrando que no primeiro ano essa empresa tinha 67% do seu patrimônio endividado e em 2012 era de 76%.

Gráfico 2: Percentual do Índice de Endividamento da empresa consolidada Natura Cosméticos S.A. nos anos de 2011 e 2012 em %



Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

Gráfico 3: Variação do Índice de Endividamento da Natura Cosméticos S.A em % (exceto o Índice de Endividamento Geral).



Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

De acordo com o Gráfico 3 percebe-se que a Composição do Endividamento desta empresa obteve um resultado insatisfatório, pois em 2011, 50% das suas dívidas se encontravam no curto prazo e no ano seguinte estas passaram para 60%.

O Índice de Exigível a longo prazo sobre o patrimônio Líquido da respectiva empresa aumentou significativamente de 2011 para 2012, este foi de 26%.

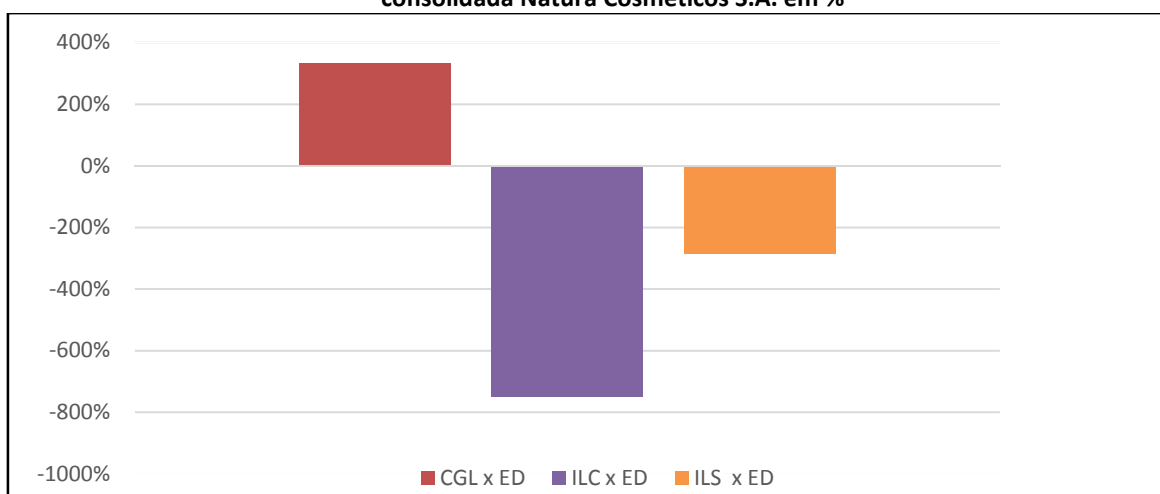
Seu Índice de Imobilização do Patrimônio Líquido teve uma variação de 13% a mais que no primeiro ano, indicando com isto que no último ano a empresa precisava mais do seu Patrimônio Líquido para financiar o Ativo Permanente.

Na análise da Imobilização de Recursos não Correntes verificou-se que em 2011 necessitava de 0,38 vezes do seu Patrimônio mais o Exigível a Longo prazo para financiar o Ativo Permanente e no outro ano obteve-se um aumento de 11%.

Comparação dos indicadores de Liquidez com o Índice de Endividamento Geral

Neste momento foi feita uma comparação entre a variação percentual dos indicadores do Índice de Liquidez-Capital Circulante Líquido, Índice de Liquidez Corrente e Índice de Liquidez Seca- de 2011 para 2012 com a variação da percentagem encontrada no Índice de Endividamento Geral da empresa consolidada Natura Cosméticos S.A. Isto pode ser notado no Gráfico 4.

Gráfico 4: Comparação dos indicadores de Liquidez com o Índice de Endividamento Geral da empresa consolidada Natura Cosméticos S.A. em %



Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

De acordo com o Gráfico 4 ocorreu um aumento no Índice de Endividamento em 13% só que a variação percentual do Capital de Giro Líquido desta empresa teve um crescimento de 3% no ano de 2012 em comparação com 2011, demonstrando com isso que a capacidade da empresa de liquidar os seus deveres teve um aumento considerável de 333%.

No Índice de Liquidez Corrente, esta empresa, obteve um resultado pouco insatisfatório de -2% e no Índice de Liquidez Seca de -7% (certamente por causa do aumento de suas dívidas), comparando com o Índice de Endividamento Geral foi uma redução de -750% e de -286% respectivamente, vale ressaltar que mesmo acontecendo isto a empresa consolidada Natura S.A. teve uma folga financeira no primeiro índice e no outro demonstrou que ela passou a depender mais de seus estoque, mas mesmo assim, esta poderia quitar suas obrigações.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Acerca dos objetivos aqui propostos-demonstrar que mesmo com o Índice de Endividamento insatisfatório a empresa consolidada Natura Cosméticos S.A. manteve um Índice de Liquidez bom; para atingi-lo foi necessário analisar os Índices de Liquidez e de Endividamento e comparar as variações percentuais que ocorreram nos Índices de Liquidez e no Índice de Endividamento Geral nos anos de 2011 a 2012-este capítulo vem descrever os resultados obtidos para aqueles.

Com relação ao objetivo geral desta pesquisa, que era explicitar que mesmo com o aumento das dívidas da empresa em questão essa poderia liquidar seus deveres e obrigações, nota-se que este foi alcançado com êxito, pois, com a análise do Índice de Liquidez pode-se perceber que houve uma redução no Índice de Liquidez Corrente da empresa em questão de 2011 para 2012, mas a contraponto este ainda continuou acima de 1; o que significa que esta tinha uma folga disponível para uma possível liquidação das suas obrigações.

Já no cálculo do Índice de Liquidez Seca (mais rigoroso que o de Liquidez Corrente já que não considera que o estoque da empresa tenha liquidez suficiente para pagar estes compromissos) aconteceu praticamente o mesmo: os resultantes obtidos de um ano para o outro diminuíram só que este ficou acima de 1 em ambos os anos, com isto este demonstrou que a capacidade de pagamento dos compromissos de curto prazo da empresa estava no que pode-se considerar bom.

Na análise do Índice de Endividamento (com os indicadores aqui utilizados) esclareceu-se que a empresa consolidada Natura Cosméticos S.A. teve um acréscimo considerável em suas dívidas, uma maior pressão no caixa para pagar os compromissos no curto prazo, acrescentou-se na dependência do exigível a longo prazo sobre o capital próprio, passou a precisar mais de recursos de terceiros para manutenção dos negócios e houve um aumento nos percentuais de Recursos Não Correntes que a empresa aplicou no Ativo Permanente.

Enfim, com a comparação dos indicadores de Liquidez e o Índice de Endividamento Geral da respectiva empresa alcançou-se alguns resultados com características peculiares: houve um aumento nas dívidas da empresa consolidada Natura Cosméticos S.A., uma redução nos Índices de Liquidez Corrente e Seca, mas, a sua capacidade de liquidar as suas obrigações e deveres (Capital Circulante Líquido) aumentou, deixando claro com isto que mesmo com aumento das dívidas e algumas diminuições no indicadores de liquidez que, em geral, a empresa citada manteve em ambos os anos um saldo patrimonial positivo.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre, Finanças corporativas: administração financeira. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, Antonio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa sócia. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GITMAN, Lawrence J. Princípios de administração financeira. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

MALHOTRA, Naresh K. et al. Introdução à pesquisa de marketing. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. Técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MEDEIROS, João Bosco. Redação científica: a prática de fichamentos, resumos, resenhas. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. Projetos de estágio e de pesquisa em administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ROSS, Stephen; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. Administração financeira. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SILVA, José Pereira da. Análise financeira das empresas. 11. ed. São Paulo: Atlas. 2012.

DISCUSSÃO SOBRE O PODER DA ESCOLA DO ESTADO E DA IGREJA

Maria Vivaldina Rodrigues de Moura⁵⁵; Ariane Aquino Araújo; Samara Alves Rodrigues;
Suzane Fátima Ribeiro Santos; Simarly Maria Soares⁵⁶

Resumo: Este estudo discute o poder nas organizações, e tem como objetivo ponderar sobre as relações de poder e analisar suas formas na escola, no estado e na igreja e verificar as influências e impactos no comportamento dos indivíduos. A referida pesquisa foi desenvolvida através da análise da revisão bibliográfica e se justifica na importância de analisar e conhecer o processo de poder nas diferentes organizações. Foi observado que as relações de poder nas instituições escolares se configuram de forma burocrática, hierarquia, normativas. Nas do estado sobrepõe um poder burocrático, capitalista, controlador, dominador. Na igreja um poder simbólico, hierárquico, centralizador, controlador e ideológico. A questão poder nessas organizações tende a influenciar o comportamento dos indivíduos deixando-os alienados.

Palavras chave: Relações de poder; capitalismo; burocracia; alienação.

Abstract: This paper discusses the power in organizations, and aims to reflect on the power relations and analyzing its forms at school, in the state and the church and check the influence and impact on the behavior of individuals. Such research was conducted by analyzing the literature review and justified the importance of analyzing and knows the process of power in different organizations. It was observed that the power relations in schools are configured in a bureaucratic way, hierarchy regulations. In the state overrides a bureaucratic power, capitalist, controller, domineering. In the church a symbolic power, hierarchical, centralized, controller and ideological. The question power in these organizations tends to influence the behavior of individuals leaving them alienated.

Keywords: power relations; capitalism; bureaucracy; alienation.

Introdução

Este estudo apresenta uma análise das relações de poder na escola, no estado e na igreja.

A questão do poder é muito discutida por vários teóricos que defendem a temática, porém não há uma unanimidade quanto à definição. Weber (1989, p.107) entende por poder “a oportunidade existente dentro de uma relação social que permite a alguém impor a sua vontade mesmo contra a resistência e independentemente da base na qual esta oportunidade se fundamenta”, para o autor não há uma forma definida do que é poder. Dessa forma Weber (1982) estabelece algumas estruturas de análise do poder, na sociedade de classe enfatiza o poder econômico, nas estruturas políticas destaca o uso da força e na burocracia considera ser a forma mais racional de exercer o poder, pois atende interesses políticos, econômicos, sociais, dentre outros. Segundo o autor nessa estrutura é exercido um poder formal e impessoal, além de ser tecnocrático.

Já Foucault (2006) aborda a questão do poder como uma prática social que uni técnicas e procedimentos que estão inseridos em vários segmentos e relações cotidianas. Segundo o autor não pode delimitá-lo ao negativo que impõe regras e normas a serem seguidas, quer prime, coage e exclui, o poder deve ser também um mecanismo de desenvolvimento do saber. “(...) quando penso na mecânica do poder, penso em sua forma capilar de existir, no ponto em que o poder encontra o nível dos indivíduos, atinge seus corpos, vem se

⁵⁵Graduandas do 4º período administração Unimontes. ariane-garcia17@bol.com.br; vivianmoura@yahoo.com.br; samararodrigues777@yahoo; Su Ribeiro

⁵⁶Professora mestre do departamento de Ciências da Administração da Unimontes e do curso de administração das Faculdades Santo Agostinho. simarly@gmail.com

inserir em seus gestos, suas atitudes, seus discursos, sua aprendizagem, sua vida cotidiana” (FOUCAULT, 2006, P.131).

Por fim Bourdieu (2010) além de trabalhar o poder ligado ao saber ainda o define como simbólico. O autor destaca que nas relações das classes sociais os sistemas simbólicos como, arte, religião e língua são recursos de conhecimento e construção simbólica. Para o autor as relações de poder mantem-se ocultas, “o poder simbólico é, com efeito, esse poder invisível o qual só pode ser exercido com a cumplicidade daqueles que não querem saber que lhe estão sujeitos ou mesmo que o exercem” (BOURDIEU, 2010, P. 7-8). Nesse sentido, pode-se entender o poder como uma ação exercida sobre indivíduos ou grupos, objetos ou fenômenos, é a capacidade de agir e produzir resultados.

Assim o objetivo deste trabalho é ponderar sobre as relações de poder nas organizações e analisar as formas de poder na escola, no estado e na igreja e verificar as influencias e impactos no comportamento dos indivíduos.

A referida pesquisa foi desenvolvida através da análise da revisão bibliográfica de alguns autores que discutem a temática, como Bourdieu (2006), Foucault (2010), Weber (1989, 1982), Motta (1986). O trabalho se justifica na importância de analisar e conhecer o processo de poder nas diferentes organizações.

Como resultado foi observado que as relações de poder nas instituições escolares se configuram de forma burocrática, hierarquia, normativas com regras e normas a serem seguidas. Nas do estado sobrepõe um poder burocrático, capitalista, controlador, dominador. Na igreja um poder simbólico, hierárquico, centralizador, controlador e ideológico. A questão poder nessas organizações tende a influenciar o comportamento dos indivíduos deixando-os alienados.

Metodologia

Quanto ao procedimento metodológico utilizado nesta pesquisa, foi à estratégia qualitativa, onde foi feito um levantamento bibliográfico de alguns autores que discutem a temática do poder nas organizações e a relevância do tema tanto nas relações pessoais como profissionais. Dentre eles destacam-se: Bourdieu (2006), Foucault (2010), Weber (1989, 1982), Motta (1986).

Resultados e Discussão

Mesmo não tendo uma definição precisa do poder, fica claro nas bases teóricas que o poder é muito importante para o indivíduo, a sociedade e as organizações, pois ele atua desde as organizações mais complexa, como a igreja até a mais simples como a família.

[...] as organizações [...] são susceptíveis de ser analisadas em termos de relações de poder ou de micro poderes e a escola, como organização que é só pode constituir-se e, portanto, também sociologicamente entender-se, enquanto contexto social atravessado por relações de poder. (AFONSO, 1991b, p.134 apud ROCHA e FERNANDES, 2011, P.4).

Weber (2011) esclarece que “na escola há uma cadeia hierárquica, onde todos têm um ponto de origem da exigência além de si próprio, e se exerce um poder aparentemente impessoal característico da burocracia”.

Sobre esse assunto Motta (1986) informa que a previsão de Weber sobre o processo burocrático foi confirmado, pois a educação atual preocupa pouco com o desenvolvimento do indivíduo, assim os estudantes são os mais prejudicados pelo processo. Sendo assim o autor critica a burocracia e ver o poder como um fruto da alienação econômica “a burocracia capitalista caracteriza-se pela valorização do saber especializado relacionado à divisão do trabalho e à especialização da tarefa” (Motta *apud* Carvalho; Vieira 2007, p.97). Trata-se de um poder legitimado pelas capacidades superiores de um indivíduo. Com o avanço do capitalismo surgiu diferentes tipos de estados cujo objetivo é a dominação.

Na relação de poder no estado de acordo com Motta (1986) caberia ao estado “(...) prevenir os movimentos sociais de massa e transformar a contratação coletiva em instrumento de planejamento, garantir alto nível de ocupação e salários adequados aos processos realizados na produtividade e manter as condições de reprodução da força de trabalho, o que implica também educação e previdência social” (MOTTA, 1986, p.26).

Porém o que se ver é um poder e dominação tecnocrático.

No contexto das relações de poder existentes na igreja Boff (1982, p. 83) afirma que:

Quando falamos em igreja -instituição não entendemos por igreja a comunidade dos que creem e testemunham no meio do mundo a presença do Cristo ressuscitado como evento antecipador e cheio de sentido da ressurreição do homem e do cosmo, mas entendemos a organização desta comunidade de fieis, com sua hierarquia, com seus poderes sagrados, com seus dogmas, com seus ritos, com seus cânones e com sua tradição.

O poder da igreja segundo o autor é exercido através da dominação simbólica, onde é imposto regras e normas a serem seguidas pelos fiéis, de forma hierárquica, centralizadora, controladora e ideológica. Para (Motta, 1986, p.58) o poder na igreja "(...) se configura como tipo puro de controle simbólico ou normativo".

Nesse sentido percebe-se que as organizações analisadas estão a todo o momento envolvidas, com o capitalismo e a burocracia, e isso influencia diretamente as relações do ser humano, pois há uma constante desigualdade social e conseqüentemente um impacto negativo nas relações de poder dos menos favorecidos em detrimento das classes dominantes. Na escola, por exemplo, Motta (1986, p.136) destaca que "quando as crianças vindas de famílias pobres não são excluídas totalmente da escolarização, recebem um mínimo socialmente determinado de educação formal. Por outro lado, as crianças vindas de famílias ricas, que podem pagar os bons colégios, recebem o máximo de educação formal", esse é um dos resultados do processo, pois ainda há muitas dificuldades e desafios nas organizações educacionais. Pois poder na organização escolar é instituído desde as ações pedagógicas, construção do currículo, metodologia até a autoridade do professor, pois lidam com pessoas com hábitos e costumes divergentes, ou seja, culturas diferentes.

Conclusão

Com base nos resultados alcançados foi possível concluir que, as relações de poder são fundamentais nas estruturas sociais, porém devem ser moldadas, pois lidamos com grupos sociais e culturais diferentes, logo o diálogo é importante na mediação de conflitos e tensões, além disso, é preciso dar espaço às diferenças e diversidades.

Agradecimentos

Agradecemos a professora Simarly pela atenção, incentivo, apoio.

Referências.

- BOFF, Leonardo. **Igreja carisma e poder**. Rio de Janeiro: Petrópolis, 3ª ed. 1982
- BOURDIEU, Pierre. **O poder simbólico**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 13ª ed. 2010.
- CARVALHO, Cristina Amélia; VIEIRA, Marcelo Milano Falcão - **O PODER NAS ORGANIZAÇÕES**. São Paulo: Thomson, 2007.
- FOUCAULT, Michel. **Microfísica do poder**. Rio de Janeiro: Graal, 22ª ed. 2006.
- MAX, Weber. **Conceitos básicos de sociologia**. São Paulo: Moraes LTDA, 1989.
- _____. **Ensaio de sociologia**. Rio de Janeiro: 5ª ed. 1982.
- _____. **Ciência e política: duas vocações**. São Paulo: Cultrix, 18ª ed. 2011.
- MOTTA, Fernando C. Prestes. **Organização e poder: Empresa, Estado e Escola**. São Paulo: Atlas, 1986.
- ROCHA, Maria Custódia Jorge e FERNANDES, Amália Gonçalves. **As relações de poder na escola pública: um estudo de caso**. Universidade do Minho Portugal, (Artigo) 2011.
- Disponível em: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4772872> Acesso: 19/05/2015

ESTUDO COMPARATIVO DOS DESEMPENHOS FINANCEIRO E ESPORTIVO POR NÍVEIS DE EFICIÊNCIA DE GESTÃO DOS CLUBES BRASILEIROS DE FUTEBOL

ROCHA, Michely Alves⁵⁷
CARDOSO, Warley Tiago⁵⁸
LEITE FILHO, Geraldo Alemandro⁵⁹
MARTINS, Patrícia Soares⁶⁰
MOREIRA, Marco Túlio⁶¹
ROCHA, Amanda Santos Duarte⁶².

O presente estudo teve por objetivo descrever e comparar os desempenhos financeiro (índice de estrutura financeira – IEF), esportivo (Ranking Pluri de Conquistas - RPC) e variáveis contábeis (Despesas do futebol, Ativos, Patrimônio Líquido, Imobilizado e Receitas) dos clubes brasileiros de futebol, por níveis de eficiência (índice Pluri de Eficiência na Gestão – IEPG). Julgou-se relevante analisar como os clubes de futebol lidam com sua gestão financeira, fundamental a sobrevivência dos mesmos. Acredita-se que um clube de futebol que possua uma boa eficiência na gestão e um bom desempenho financeiro também possua um bom desempenho esportivo. Os dados foram secundários, disponibilizados pela consultoria PLURI referente a vinte e oito clubes brasileiros de futebol, com referência ao ano de 2013. A análise consistiu em classificar os clubes por níveis de eficiência, sendo oito Clubes Ineficientes, quatorze Clubes de baixa eficiência e seis Clubes eficientes (índice Pluri de Eficiência na Gestão – IEPG), criando-se três categorias e comparando-as em termos dos indicadores de desempenho. Os resultados indicaram que as maiores médias de desempenho financeiro e esportivo ficaram nos clubes mais eficientes. As receitas porem foram mais altas nos clubes pouco eficientes, proporcionada pela venda de jogadores. Os clubes mais eficientes apresentaram as maiores médias de desempenho esportivo, conquistando os principais campeonatos nacionais e sul americanos.

Palavras-Chave: Desempenho Esportivo, Desempenho Financeiro, Eficiência na Gestão, Clubes brasileiros de Futebol

1. Introdução

A gestão dos clubes de futebol é, dentro do campo de Administração, um assunto ainda pouco explorado. Além de ser um esporte popular, o futebol é tratado como um negócio, movimentando desde a economia informal a interessados, como a publicidade e as redes de televisão.

Segundo estudo da ATKearney, o PIB do futebol cresce muito mais depressa do que o PIB dos países. Enquanto o faturamento do futebol cresce 8 % ao ano, o PIB dos BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China, e África do Sul) cresceu em média 4 % ao ano. Pelas contas da PluriConsultoria, a indústria do futebol brasileiro movimenta cerca de R\$ 40 bilhões por ano, o que representa 1,78 % no PIB Brasileiro. Segundo a ATKearney o PIB do futebol brasileiro representa apenas 2 % no PIB do futebol mundial.

Sendo assim, é interessante analisar como os clubes de futebol lidam com sua gestão financeira, fundamental a sobrevivência dos mesmos. Acredita-se que um clube de futebol que possua uma boa eficiência na gestão e um bom desempenho financeiro também possua um bom desempenho esportivo. Neste sentido, estudos anteriores foram feitos com o objetivo de verificar a relação entre os desempenhos esportivo e financeiro dos clubes de futebol.

Pereira *et al* (2003) analisaram a correlação entre performance esportiva e resultado operacional e como resultado identificou por meio de métodos estatísticos um grau de correlação significativo entre as receitas e o desempenho em campo, o que comprovou a hipótese de que desempenho financeiro foi compatível com a performance esportiva. Já

⁵⁷ Acadêmica do curso de Administração - Universidade Estadual de Montes Claros. E-mail: <michely.admi@gmail.com >

⁵⁸ Acadêmico do curso de Administração – Universidade Estadual de Montes Claros. E-mail: <warleycardoso77@yahoo.com>

⁵⁹ Professor Doutor na Universidade Estadual de Montes Claros: E-mail: <geraldo.leila@gmail.com>

⁶⁰ Acadêmica do curso de Administração – Universidade Estadual de Montes Claros. E-mail: <patysoares65@yahoo.com.br >

⁶¹ Acadêmico do curso de Administração – Universidade Estadual de Montes Claros. E-mail: <marcotulimoreira@hotmail.com>

⁶² Acadêmica do curso de Administração – Universidade Estadual de Montes Claros. E-mail: <asdrocha@yahoo.com >

quando da análise da correlação entre receitas, custos e despesas e resultados com a posição do clube no campeonato, verificou-se que a correlação é bastante significativa. O trabalho também diagnosticou que o acúmulo de títulos e a maximização de receitas estão intimamente ligados: a busca por títulos é um dos pilares do plano de gestão estratégica dos clubes, visando o seu sucesso financeiro e esportivo. Verificou-se ainda que o desempenho em campo, além de ser o principal fator que explica a geração de receitas dos clubes de futebol, é o resultado esperado pela maioria dos torcedores.

Santos (2011) analisou a Gestão Econômico-Financeira dos Clubes de Futebol *Versus* Desempenho de Ranking de Clubes da CBF e como resultado ele obteve que aplicando a ACP, se houve relação entre a gestão econômico-financeira dos clubes brasileiros de futebol com os respectivos desempenhos no ranking de clubes da CBF entre 2007/2009. Concluiu que não houve relação entre a gestão econômico-financeira com o desempenho no ranking de clubes da CBF.

Leoncini e Silva (2005) citam o estudo de Szymanski e Kuypers (1999) e procuraram analisar como a busca pelo desempenho esportivo, outro propósito fundamental de um clube, poderia estar influenciando a lógica do negócio. Para isso eles analisaram dois relacionamentos fundamentais. O primeiro olhou o desempenho esportivo (medido pela posição ao final da Competição) em relação ao gasto do clube com salários de jogadores. O segundo explorou o relacionamento entre geração de receitas e desempenho esportivo.

Como problema de pesquisa, pergunta-se: quais as características do desempenho esportivo, financeiro e indicadores contábeis dos clubes brasileiros de futebol por níveis de eficiência na gestão?

O presente estudo tem por objetivo descrever e comparar os desempenhos financeiro (índice de estrutura financeira – IEF), esportivo (Ranking Pluri de Conquistas - RPC) e variáveis contábeis (Despesas do futebol, Ativos, Patrimônio Líquido, Imobilizado e Receitas) dos clubes brasileiros de futebol, por níveis de eficiência (índice Pluri de Eficiência na Gestão – IEPG).

Como objetivos específicos definiram-se: a) Classificar os indicadores dos clubes por níveis de eficiência definindo categorias de classificação: Clubes Ineficientes, Clubes de baixa eficiência e Clubes eficientes; b) Descrever cada categoria de classificação por meio de medidas de tendência central e dispersão; c) Comparar os indicadores de desempenho financeiro, esportivo e variáveis contábeis das categorias de classificação dos clubes por níveis de eficiência.

Considerando a realidade que se tornou a gestão financeira dos clubes de futebol, o presente estudo justifica-se por ser importante para os gestores destes clubes, e principalmente, para os interessados no retorno financeiro que este negócio proporciona. Assim, compreenderão melhor as relações entre uma gestão eficiente, questões financeiras e desempenho esportivo desses clubes. Ao levantar essas informações e esclarecendo o problema em questão, esta pesquisa se torna importante da mesma forma, para os torcedores, que procuram esclarecimento sobre o funcionamento da gestão financeira dos clubes. Torna-se relevante também, ao considerar as poucas pesquisas realizadas no Brasil que abordam análises financeiras e econômicas envolvendo clubes de futebol. Isto levou a realização deste estudo.

O presente artigo está subdividido da seguinte maneira: Primeiramente a introdução, em seguida o referencial teórico, onde serão apresentados conceitos importantes presentes na literatura especializada, a abordagem metodológica, as hipóteses, discussão e resultados e, por fim, a conclusão e referências do estudo.

2. Referencial teórico

2.1. Gestão, eficiência na gestão, desempenho financeiro e esportivo dos clubes de futebol

Segundo Carvalho (1995) a palavra "gestão" é sinônimo de administração e significa ação intencional orientada para a consecução de objetivos. Quando os objetivos a serem alcançados são objetivos de longo prazo, costuma-se chamar esses objetivos de estratégicos.

De acordo com Santos (2002 p. 21), gestão no futebol significa não só a gestão administrativa e financeira dos clubes, mas também das federações e das atividades ligadas aos clubes, como a organização das ligas. Ainda segundo Santos (2002) "o futebol é uma atividade cada vez mais científica, tecnológica, planejada e mercadológica, envolvendo toda uma ampla estrutura que precisa cuidar dos aspectos de preparação física e psicológica em detalhes e em profundidade, da construção do time e dos jogadores, do conhecimento de táticas e estratégias de jogo, do estudo dos adversários, da análise de *scoutse* estatísticas, da adequada gestão

financeira” · Para a boa gestão de tudo isso, é necessário encarar a equipe (e o clube) como uma organização complexa e que exige profissionais especialistas em cada posição.

Leoncini & Silva (2000, p. 4) apud Pereira *et al* (2003, p.5), ao analisar a gestão do clube, afirmam:

O modelo de gestão deve apresentar algumas características imprescindíveis como: modelo estável, que opere há pelo menos cinco anos, no qual suas variáveis administrativas já estejam consolidadas; um modelo que contemple a lucratividade e/ou o desempenho em campo como metas ou resultados esperados; um modelo que possibilite facilidade ao acesso às informações necessárias para tal análise. A exemplo disto, pode-se citar alguns clubes estrangeiros que contemplam essas características, dentre os quais: o Barcelona da Espanha, o Milan da Itália e o Manchester United da Inglaterra.

De acordo com Brunoro (2006), na maioria dos clubes brasileiros, o modelo de gestão adotado é inadequado, mas já há alguns com modelos mais aprimorados. Segundo ele, como os clubes, de acordo com seus estatutos, não podem ou não devem ser transformados em empresas, o estatuto e o sistema poderiam ser iguais. Como exemplo ele cita que num clube, haveria colaboradores, como os diretores e o vice-presidente de departamento, e, subordinado a eles, um executivo especializado na área de cada departamento. Adaptando o sistema ao clube, teríamos o diretor financeiro do clube colaborador e um diretor financeiro profissional; no departamento de futebol, teríamos um diretor de futebol e, subordinado a ele, um diretor de futebol profissional. A profissionalização da gestão dos clubes de futebol objetiva a eficiência na gestão.

Segundo Bio (1987, p.21) apud Silva (2002, p.16), eficiência diz respeito a método, a modo certo de fazer as coisas. É definida pela relação entre volumes produzidos/recursos consumidos. Para Chiavenato (2011, p. 58), a eficiência significa a correta utilização dos recursos (meios de produção) disponíveis. Ainda segundo o mesmo autor, “a eficiência preocupa-se com os meios e métodos, que precisam ser planejados a fim de assegurar a otimização dos recursos”.

Farrell (1957) apud Azambuja (2002) diz que “quando alguém fala da eficiência de uma empresa, geralmente se refere ao seu grau de sucesso, no esforço de gerar determinada quantidade de produto, a partir de um dado conjunto de insumos”.

Bio (1987, p.21) apud Silva (2002, p.16) diz que “uma empresa eficiente é aquela que consegue o seu volume de produção com menor dispêndio de possíveis recursos. Portanto, ao menor custo por unidade produzida”.

Ao analisar a eficiência na gestão dos clubes de futebol, por exemplo, a Pluriconsultoria leva em conta a comparação entre os resultados dos times dentro do campo, em relação aos gastos com o futebol. Dessa maneira podemos identificar clubes que gastam muito, mas pouco conquistam, e também aqueles que não têm tantos recursos em seus orçamentos, mas mesmo assim conseguem montar times e ganhar títulos ou ficar bem colocados nos campeonatos, sendo assim, sinônimos de clubes eficientes (Pluriconsultoria, 2014). Os conceitos revisados ajudam, portanto, a entender uma das formas de mensurar os resultados das organizações. A seguir, será apresentado o que é modelo de gestão e como ele pode ser aplicado em clubes de futebol.

De acordo com Pereira (2000, p. 70) apud Pereira *et al* (2003):

O modelo de gestão de uma empresa compreende um conjunto de crenças, valores e princípios que determine a forma como a empresa é administrada. Inclui crenças e valores sobre o processo de planejamento e controle, grau de autonomia dos gestores, critérios de avaliação de desempenho e princípios que determinam a postura gerencial. Sob forte influência dos proprietários e principais executivos da empresa, o modelo de gestão influencia fortemente a forma como os gestores decidem na empresa. Sua importância se revela por influenciar todos os subsistemas da empresa, condicionando a interação da empresa com demais sistemas que compõem o seu ambiente externo.

Leoncini e Silva (2000, p. 3) apud Pereira *et al* (2003.p.4) afirmam que o modelo de gestão estratégica é um conjunto estabelecido de princípios e funções de uma organização que coordenam seus recursos na direção de seus objetivos estratégicos. Portanto, uma empresa capitalista tradicional tem no princípio administrativo derivado do seu objetivo estratégico a maximização de lucros é a satisfação do cliente.

Leoncini e Silva (2005, p.21) também contribuem para a discussão deste assunto:

A estrutura e a lógica do negócio futebol representam o pano de fundo microeconômico para a atuação dos clubes de futebol e são condicionantes estruturais diferenciadas e mais complexas do que a de outros setores econômicos mais tradicionais. Por exemplo, a caracterização da cadeia de produção da indústria de futebol, com seus vários agentes interdependentes e com interesses muitas vezes conflitantes, representa uma das principais condicionantes dessa indústria. Se, por um lado, os torcedores ou o mercado de torcedores gostariam que alguns jogadores permanecessem no “seu” clube por bastante tempo, por outro, empresários de jogadores lucrariam mais a curto prazo com a transferência deste mesmo jogador para outro clube. Assim, o estabelecimento de políticas e diretrizes a longo prazo dentro da indústria estará sempre condicionado por tais características.

Ao definirem modelo de gestão, os gestores de clubes de futebol podem ter um direcionamento quanto as suas ações como, por exemplo, avaliar e traçar objetivos que influenciarão seu desempenho financeiro.

Para Rezende, Dalmácio e Pereira (2010 *apud* Dantas, 2013), o negócio do futebol representa uma parcela economicamente significativa dentro do segmento esportivo. Entretanto, os aspectos econômicos dos clubes a tempos atrás não era explorada. Não havia uma preocupação com a gestão dos clubes, que, de nenhuma forma, era profissional, como nos países da Europa. Rezende et al (2012 *apud* Dantas, 2013) informam que podem ser observados no maior faturamento do futebol mundial os resultados da profissionalização da gestão dos clubes, que tem adotado um modelo empresarial, ao contrário do que é produzido pelo modelo associativo dos clubes brasileiros.

Conforme Dantas (2013) a questão de mensuração de desempenho dos clubes de futebol do Brasil tornou-se palpável com a obrigação de publicação das demonstrações contábeis dada pela promulgação da Lei N° 10.672/03. A partir de então, podem-se estabelecer relações entre o desempenho financeiro e o desempenho esportivo. Dados discutidos na mídia especializada podem então ser comprovados através das informações contábeis.

Barros *et al* (2011)*apud* Dantas (2013) relatam a necessidade do governo em induzir os clubes de futebol a adotar procedimentos sustentáveis, combinando resultado esportivo com resultados financeiros. Além disso, é preciso reforçar a transparência das finanças do clube e melhorar procedimentos contábeis, com o intuito de encorajar mais investidores para apoiar os clubes. Entretanto, nos últimos anos, muito em decorrência da crise que teve início na Europa em 2008, os clubes brasileiros no geral apresentaram uma ligeira melhora em suas finanças, atraindo, por exemplo, jogadores (de renome) brasileiros que, por anos, não jogavam aqui (Ronaldo, Luís Fabiano, Adriano, Robinho, Ronaldinho Gaúcho, por exemplo), e outros de diversas nacionalidades (também de renome, como Clarence Seedorf e Diego Fórlan) virem jogar no Brasil.

Segundo Rezende, Dalmácio e Salgado (2010, p. 37) *apud* Dantas (2013), as consequências e os reflexos da má gestão praticada podem ser observados no desempenho esportivo dos grandes clubes, como consequência é a frequência de grandes clubes rebaixados para divisões inferiores dos campeonatos.

O desempenho esportivo é a denominação dada à unidade de execução e resultado de uma seqüência complexa de ações esportivas (BÖHME, 2003 *apud* Liz *ET AL*, 2009). Para competir, o atleta deve estar preparado física, técnica, tática e psicologicamente para se destacar entre aqueles que praticam determinada modalidade esportiva, o que requer um trabalho planejado visando o aperfeiçoamento dos requisitos necessários para se obter os melhores resultados (DE ROSE JUNIOR, DESCHAMPS e KORSAKAS, 2001; DE ROSE JUNIOR, 2002; MARAVIESKI, CALEGARI e GORLA, 2007 *apud* LIZ *ET AL*, 2009).

Samagaio, Couto e Caiado (2007) dizem que o desempenho esportivo diz respeito a capacidade do clube em alcançar vitórias, é a sua colocação em um campeonato, no caso em estudo, um campeonato de futebol.

2.2.Contexto do futebol brasileiro

Na visão de Brunoro (1997), na realidade atual, os clubes brasileiros participam de torneios deficitários e dificilmente conseguem equilibrar seus gastos e receitas. Além disso, o Estatuto do Torcedor (Lei nº. 10.671 de 2003), que pretende trazer maior segurança nos estádios, não é cumprido e acaba afastando o público do estádio. Por conta dessa realidade financeira e da capacidade de se relacionar com os clientes, os clubes têm poucas alternativas geradoras de caixa. Assim, a venda de jogadores ainda permanece como principal fonte de receita e o número de atletas brasileiros que se transferem para o exterior é cada vez maior.

Na verdade o sucesso das exportações de jogadores de futebol reflete a decadência do futebol brasileiro (The Economist, 2005).

Brunoro (2005) afirma que a falta de planejamento a longo prazo é um dos principais fatores que prejudica a saúde financeira dos clubes brasileiros. O investimento nas categorias de base representa uma solução dentro do modelo de venda de jogadores, tanto do ponto de vista financeiro, mas também para desempenho em campo, pois contribui para formação de times competitivos no longo prazo. Porém, dado à falta de capital para investimento, os clubes priorizam a montagem de equipes no curto prazo para tentarem gerar caixa através do sucesso dessa equipe no presente e com isso investirem nas categorias de base, ou seja, o processo é invertido.

Há uma irresponsabilidade grande dos clubes brasileiros em relação aos salários astronômicos pagos aos jogadores. Segundo Dell’Osso e Symanski (1991), o gasto com altos salários é também uma ameaça ao equilíbrio financeiro dos clubes, o que torna essa equação mais difícil de ser solucionada. Um agravante, é que um clube pode investir em grandes jogadores para um desempenho de curto prazo, e mesmo que ganhe títulos pode ter um prejuízo no final do período. Na Europa, há uma preocupação maior quanto a essa ameaça dos altos salários e isso é visível nos relatórios de administração dos clubes.

Segundo Souza (2004) as receitas dos clubes brasileiros se originam de quatro fontes principais; a receita de bilheteria, as cotas de televisão, os patrocínios e o fornecimento de material esportivo, além do uso da marca e da remuneração por cessão de jogadores. Existem ainda outras fontes de receita como a mensalidade de associados e cotas de participação em campeonatos

A bilheteria nos jogos é uma importante fonte de receita para os clubes de futebol e está diretamente relacionada com a satisfação do público que vai ao estádio. No Brasil, conforme analisado por Brunoro (2005), o problema dessa fonte de receita é que os clubes reclamam de prejuízos em estádios e jogos de pouco apelo. Além disso, a renda do torcedor brasileiro é baixa se comparada a do torcedor inglês e de outros europeus.

Segundo o estudo de Szymansky e Kuypers (1999), os clubes brasileiros, salvo em jogos finais ou competições especiais, não conseguem aumentar a receita de bilheteria aumentando o preço, seja por condições sócio-econômicas dos seus torcedores, ou pelo atrativo oferecido no estádio. Por isso, existe a necessidade de se reorganizar os campeonatos para que eles passem a ser mais rentáveis. No futebol Europeu a média de público chega a ser duas vezes maior do que a média nos campeonatos brasileiros.

A falta de planejamento e a má gestão dos clubes também têm grande influência quando se trata das cotas de televisão. Como descrito por Souza (2004), por precisarem de arcar com compromissos de curto prazo, os clubes perderam poder de barganha e acabam solicitando para que cotas dos campeonatos sejam adiantadas. O valor recebido para a ser utilizado para medida emergencial e não para investimentos. Ainda assim, hoje em dia a televisão é uma das principais parceiras e fonte de renda dos clubes.

Segundo Melo Filho (2011), *fair play* financeiro é uma tendência que se observa nos campeonatos regidos por entidades relacionadas à Federação Internacional de Futebol (FIFA), e consiste em priorizar o desempenho esportivo e econômico sustentáveis, aliados à gestão profissional e transparente do futebol. É uma tendência que também está chegando no Brasil e prevê inclusive penalidades pesadas aos clubes, como o rebaixamento à divisões inferiores.

Nesse ponto, Álvaro Melo Filho (2011) ainda afirma que solução passa, necessariamente, pelo corte de despesas com salários absurdos e pelo refrear da volúpia de contratações milionárias, sob pena de o futebol transfundir-se num negócio cronicamente deficitário.

3. Metodologia da pesquisa

A presente pesquisa caracterizou-se como descritiva pois visou descrever e relacionar variáveis de desempenhos esportivo e financeiro dos clubes brasileiros de futebol. Os dados da pesquisa foram considerados secundários, coletados do relatório de pesquisa da consultoria PLURI, divulgados no sítio da internet e no site Globo Esporte. O universo da pesquisa englobou os clubes brasileiros de futebol e a amostra foi de vinte e oito agremiações cujos dados e indicadores foram divulgados pela consultoria PLURI, referentes ao ano de 2013. Considera-se assim uma amostragem não probabilística por acessibilidade, ou seja, aquela em que os dados estavam disponíveis.

O indicador de medida de eficiência dos Clubes de futebol, que serviu como variável discriminante de eficiência foi o Índice Pluri de Eficiência na Gestão do Futebol – IEPG. Calculado como resultado da divisão da pontuação de cada clube no Ranking Pluri de Conquistas - RPC pelos gastos com o futebol apresentados nos balanços dos clubes. Com os resultados do IEPG, classificaram-se os clubes em ineficientes, baixa eficiência e alta eficiência. O indicador de medida de desempenho esportivo foi o Ranking Pluri de Conquistas – RPC que é calculado estabelecendo-se uma pontuação de acordo com a colocação de

cada clube nos campeonatos que disputa. Os critérios de pontuação estão descritos na tabela feita pela própria Pluri, dando mais peso as competições internacionais.

O indicador de desempenho financeiro foi o Índice de Estrutura Financeira -IEF, sendo uma ponderação composta pelo Porte Financeiro do clube (30 %), Evolução Financeira no último exercício (20 %) e Saúde Financeira (50 %).

Os indicadores contábeis foram: Despesas Com o futebol, Ativos, PL, Imobilizado, Receita Total, Receita excluindo a venda de jogadores no período e Receita de venda de jogadores no período.

A análise tratou de classificar os clubes por nível de eficiência (IEPG) criando três categorias de análise: Clubes Ineficientes, Clubes pouco eficientes e Clubes muito eficientes. Procurou-se descrever as características descritivas de cada agrupamento e comparações extra agrupamentos.

Na pesquisa, foram definidas as seguintes hipóteses:

H1. Clubes mais eficientes têm os melhores indicadores financeiros: porte financeiro, evolução financeira, saúde financeira, IEF.

Vrooman (1997, 2000) apud Samagaio, Couto e Caiado (2007) considera que, na presença do efeito desportista-proprietário, os gestores procuram maximizar simultaneamente o desempenho financeiro e esportivo.

Samagaio, Couto e Caiado (2007) ainda completam que “a mesma opinião é expressa por Szymanski e Kuypers (1999) que afirmam que a tendência de longo prazo é combinar com lucro o desempenho em campo”.

Edmans, Garcia & Norli, (2007) apud Samagaio, Couto e Caiado (2007) lembram:

Os resultados desportivos influenciam o estado de espírito dos investidores causando reações humanas que levam a sentimentos de otimismo ou pessimismo. Isto está de acordo com os tópicos estudados em finanças comportamentais no qual os fatores emocionais podem influenciar a formação de expectativas sobre os preços dos ativos. Por conseguinte, a influência no comportamento psicológico dos investidores leva à compra ou venda de ações de empresas esportivas, especialmente em países como Inglaterra, onde as pessoas vivem o futebol.

H2: Clubes mais eficientes têm melhor desempenho esportivo, medido pelo RPC.

Os estudos de Barros e Leach (2006) apud Dantas (2013, p.42) avaliaram a eficiência de 12 clubes da Premier League entre as temporadas de 1998/99 a 2002/03:

As variáveis que representam os insumos são “número de jogadores”, “salários”, “ativos líquidos” e “gastos com as instalações dos estádios”; enquanto os produtos são os “pontos obtidos no campeonato”, “público” e “volume de receitas”. Verificaram que os clubes com maiores números de pontos, aqueles de cidades mais desenvolvidas e com maiores rendas tendem a ter escores de eficiência mais elevados.

H3. Clubes mais eficientes têm maiores despesas com o futebol.

Dando suporte a essa hipótese Pereira *et al* (2003) afirma:

O desempenho de um clube em campo, num mercado extremamente competitivo, é significativamente dependente do gasto do clube com salários. Por sua vez, a geração de receita, neste mercado está fortemente interligada e dependente em última instância do torcedor, onde esta, cada vez mais é influenciada pelo desempenho em campo. É sob essa lógica econômica do negócio e com a missão torna-se um clube de futebol competitivo e lucrativo que o *Manchester* concebe seu modelo de gestão estratégica.

Ainda segundo Leoncini e Silva, 2000 apud Pereira *et al* (2003), O controle salarial, que é considerado o primeiro pilar do modelo de gestão estratégica, tem o papel de equilibrar os resultados esperados pelos *Stakeholder*. Ao analisarem o modelo de gestão dos clubes de futebol, Leoncini e Silva, 2000 apud Pereira *et al* (2003) identificaram que o gasto com salários de jogadores é o principal do passivo dos clubes.

H4. Clubes mais eficientes têm maiores receitas gerais

Arnold (1991) *et al* apud Samagaio, Couto e Caiado (2007) realizou um estudo, que descobriu que o nível de receitas para os clubes ingleses foi fortemente associado com o seu desempenho esportivo, no período de 1905 a 1985.

H5. Clubes mais eficientes teriam melhores indicadores contábeis.

Barajaset *al* (2007) *apud* Dantas (2013) relatam, em relação ao esporte, que as receitas não são controladas como em outros departamentos, pois, o desempenho esportivo tem um forte impacto sobre o faturamento. Todavia, os custos e despesas podem ser tranquilamente controlados, controle esse que leva ao lucro. Se não existir um regime de estabilidade nos custos, é pouco provável a existência de rentabilidade. Dessa maneira, em concordância com o que foi proposto, o sucesso esportivo e o sucesso financeiro estão intensamente conectados, assim como também referem Espitiaet *al* (2010) *apud* Dantas (2013) permanece um clube, se conseguir tornar maior seu lucro, e este aumenta se há aumento de renda, o que é conseguido através de direitos de transmissão de jogos e vendas de mais ingressos a partir do sucesso dos clubes.

4. Resultados e discussão.

Foram coletados dados de 28 clubes brasileiros de futebol, sendo classificados pelo indicador de eficiência Índice Pluri de Eficiência na Gestão do Futebol – IEPG. Foram considerados Clubes ineficientes os com o IEPG igual ou menor que zero, Clubes de baixa eficiência com IEPG entre 0,01 e 1 e clubes Eficientes os que obtiveram o IEPG maior que 1. A tabela 1, a seguir, apresenta os resultados da categoria de Clubes Ineficientes:

Clube	IEPG	Porte Financeiro	Evolução Financeira	Saúde Financeira	IEF	RPC	Despesas Futebol	ativos	PL	Imobilizado	Receitas	Receita - venda jogadores	Venda
1 Portuguesa	-1,07	1,66	3,2	3,18	2,73	-30	28	149,3	-26,8	134,9	38,1	36	2,1
2 Náutico	-0,6	2,13	4,62	5,96	4,55	-23	37	179	91,1	172,7	48,1	47,6	0,5
3 Vasco	-0,2	3,63	4,9	5,55	4,85	-21	105	356	-355,8	99,9	159,7	130,5	29,2
8 Parana	0	1,93	6,01	6,57	5,06	0	22	146	101,5	139,2	52,5	50,3	2,2
4 América - MG	0	1,3	5,14	6,65	4,74	0	18	102,8	44,4	94,1	21,2	21,2	0
7 Joinville	0	1	5,32	6,4	4,56	0	19	6,5	-8,7	3,6	21,9	21,6	0,3
5 Avaí	0	1,11	4,09	6,26	4,28	0	16	69,7	13	60,2	19,2	17,9	1,3
6 Guarani	0	1,61	3,59	2,38	2,39	0	14	388,5	162,2	387,2	16,4	16	0,4
Média	- 0,23	1,80	4,61	5,37	4,15	- 9,25	32,38	174,73	2,61	136,48	47,14	42,64	4,50
DesvPad	0,40	0,84	0,94	1,65	1,01	13,01	30,27	133,39	157,84	113,89	47,53	37,93	10,01
CV	-170,2%	46,6%	20,3%	30,7%	24,3%	-140,7%	93,5%	76,3%	6041,5%	83,4%	100,8%	89,0%	222,6%

Observou-se que a média do IEPG foi de -0,23 o que denota uma considerável ineficiência. Além disso, observou-se um RPC médio (ranking de conquistas) negativo de -9,25. Destaca-se que os três primeiros clubes (Portuguesa, Náutico e Vasco) foram rebaixados de categoria na principal liga nacional de futebol.

A tabela 2, a seguir, apresenta os resultados da categoria de clubes de baixa eficiência:

Clube	IEPG	Porte Financeiro	Evolução Financeira	Saúde Financeira	IEF	RPC	Despesas Futebol	ativos	PL	Imobilizado	Receitas	Receita - venda jogadores	Venda
1 São Paulo	0,15	7,8	6,29	7,45	7,32	38	248	560,5	247,6	301,9	362,8	214,9	147,9
2 Santos	0,18	3,81	4,24	5,72	4,85	30	170	192,1	-144,4	50,4	190,3	127,8	62,5
3 Internacional	0,21	6,59	4,95	7,32	6,62	40	188	792,8	421,4	587,1	259,6	135,8	123,8
4 Bahia	0,21	1,95	3,89	4,61	3,67	15	72	109,8	-159,9	2,7	74,4	67,9	6,5
5 Palmeiras	0,22	4,74	4,77	5,74	5,24	30	134	365,9	-100,5	150,5	176,9	170,8	6,1
6 Figueirense	0,24	1,01	3,32	4,57	3,25	8	32	39,5	-26,5	24,7	23,4	18,9	4,5
7 Corinthians	0,37	7,98	5,51	7,63	7,31	92	248	1.281,0	75,9	213,7	316	246,9	69,1
8 Coritiba	0,44	2,85	4,99	6,25	4,98	30	68	212,1	26,3	154,6	96,7	78,7	18
9 Botafogo	0,46	2,54	4,28	4,2	3,72	77	168	114,4	-61,5	43,4	154,4	103,1	51,3
10 Sport	0,53	2,17	4,27	8,03	5,52	24	46	155,9	133,1	146,6	51,5	42,7	8,8
11 Flamengo	0,64	7,12	6,39	5,82	6,32	115	180	382	-443,4	281,6	273	273	0
12 Grêmio	0,68	4,91	4,28	5,57	5,11	109	161	288,9	-22,4	147,6	197,7	171,7	26
13 Vitória	0,87	1,95	4,33	7,83	5,37	46	53	78,1	18,7	38,8	65,1	55,6	9,5
14 Criciúma	1	1,64	6,1	8,07	5,75	30	30	61,8	42,8	47,3	45	41,8	3,2
Média	0,44	4,08	4,83	6,34	5,36	48,86	128,43	331,06	- 39,02	156,49	163,34	124,97	38,37
DesvPad	0,27	2,45	0,93	1,37	1,27	34,76	77,21	345,89	259,65	156,04	109,07	80,81	47,38
CV	61,2%	60,0%	19,4%	21,5%	23,6%	71,1%	60,1%	104,5%	-665,4%	99,7%	66,8%	64,7%	123,5%

Observou-se nos clubes de baixa eficiência um IEPG de 0,44 e um RPC de 48,86. Nesta categoria, observaram-se os clubes de futebol que ficaram em posições intermediárias nos principais campeonatos. Representa os clubes de maior torcida e mais tradicionais, que tiveram as maiores receitas. Apresentaram o maior indicador de eficiência financeira, devido principalmente pelo maior nível de receitas. Em contrapartida, apresentaram as maiores despesas com o futebol.

A tabela 3, a seguir, apresenta os resultados da categoria de clubes eficientes:

	Clube	IEPG	Porte Financeiro	Evolução Financeira	Saúde Financeira	IEF	RPC	Despesas Futebol	ativos	PL	Imobilizado	Receita	Receita - venda jogadores	Venda
1	Ponte Preta	1,02	2,09	5,71	4,6	4,07	33	32	216,7	70,9	169,9	45,6	38,3	7,3
2	Goiás	1,03	1,67	4,67	5,67	4,27	46	45	24,1	-79,1	12,1	55,5	55,2	0,3
3	Santa Cruz	1,06	1,01	5,4	4,87	3,82	15	14	69,3	-2	8	19,2	18,9	0,3
4	Cruzeiro	1,08	5,14	4,47	7,06	5,96	170	157	435	100,2	223	187,9	163,2	24,7
5	Atlético - PR	1,29	3,96	4,33	8,23	6,17	105	81	758	255,7	363,6	85,8	80,5	5,3
6	Atlético - MG	1,95	5,87	5,37	6,66	6,16	285	146	788,2	242,5	200,1	227,9	161,8	66,1
	Média	1,24	3,29	4,99	6,18	5,08	109,00	79,17	381,88	98,03	162,78	103,65	86,32	17,33
	DesvPad	0,36	1,99	0,57	1,39	1,13	103,24	60,28	335,37	132,55	135,69	84,47	62,39	25,53
	CV	29,3%	60,5%	11,5%	22,5%	22,3%	94,7%	76,1%	87,8%	135,2%	83,4%	81,5%	72,3%	147,3%

Observou-se um IEPG médio de 1,24 e um RPC médio de 109, o que denota que estes clubes ficaram bem colocados nos principais campeonatos de futebol (Cruzeiro, Atlético PR e Atlético – MG). Apresentaram o maior indicador de evolução financeira, maiores Ativos e maior Patrimônio Líquido, em função do bom resultado de evolução financeira.

Fazendo-se uma comparação entre as categorias, sugere-se a aceitação da hipótese H1, pois verificou-se que os clubes mais eficientes tiveram os melhores indicadores financeiros: porte financeiro, evolução financeira, saúde financeira, IEF se comparado com a média dos clubes das demais categorias (Ineficientes e de Baixa Eficiência). Tais resultados corroboram e validam as observações de Vrooman (1997, 2000), Samagaio, Couto e Caiado (2007), Szymanski e Kuypers (1999), Edmans, Garcia & Norli, (2007) de que os indicadores financeiros dos clubes estão relacionados com o desempenho esportivo e com a eficiência esportiva dos mesmos.

Sugere-se também a aceitação da hipótese H2 pois os clubes mais eficientes apresentaram melhor desempenho esportivo, medido pelo RPC, se comparado com a média dos clubes das demais categorias (Ineficientes e de Baixa Eficiência). Tais resultados corroboram e validam as observações de Pereira et al. (2003) e Leoncini e Silva, (2000). Sugere-se a rejeição da hipótese H3, pois verificou-se que clubes mais eficientes não tiveram maiores despesas com o futebol, se comparado com a média dos clubes das demais categorias (Ineficientes e de Baixa Eficiência). Sugere-se assim que o nível de eficiência não estaria ligado às despesas com o futebol. A categoria que apresentou maior indicador médio de despesas com o futebol foi a dos clubes de baixa eficiência, representada pelos clubes mais tradicionais do futebol brasileiro, de maior torcida e que recebem maior visibilidade e, conseqüentemente, maiores receitas gerais. Tal resultado contraria as observações de Pereira et al. (2003) que explica o desempenho de um clube em campo, num mercado extremamente competitivo, é significativamente dependente do gasto do clube com salários.

Sugere-se também a rejeição da hipótese H4, pois foi observado que os clubes mais eficientes não tiveram maiores receitas gerais, se comparado com a média dos clubes das demais categorias (Ineficientes e de Baixa Eficiência). Os clubes de baixa eficiência apresentaram maiores receitas. Tais resultados contradizem as observações de Pereira *et al.* (2003) que relaciona a receita ao desempenho esportivo e à eficiência dos clubes, Arnold (1991) *et al.* apud Samagaio, Couto e Caiado (2007) verificou que o nível de receitas para os clubes ingleses foi fortemente associado com o seu desempenho esportivo e eficiência no período de 1905 a 1985. Observa-se que a maioria dos clubes que fazem parte do agrupamento de Baixa Eficiência são clubes tradicionais, do eixo Rio e São Paulo e do Sul, detentores de maiores investimentos e maiores torcidas, o que poderia explicar sua maior popularidade, maior visibilidade na mídia e nos patrocinadores e, conseqüentemente, maiores receitas. Assim, o melhor nível de eficiência não foi fator determinante para maiores receitas.

Sugere-se também a aceitação da hipótese H5, pois se verificou que os clubes mais eficientes apresentaram os melhores indicadores contábeis (Ativos e Patrimônio Líquido), se comparado com a média dos clubes das demais categorias (Ineficientes e de Baixa Eficiência). Tais resultados validam as observações de Barajaset al (2007) apud Dantas (2013) e Espitia *et al* (2010) apud Dantas (2013) de que o desempenho esportivo e a eficiência em campo traz melhores indicadores contábeis. Contudo, verificaram-se maiores Ativos Imobilizados e Receitas Gerais nos clubes do agrupamento do agrupamento de baixa eficiência que, conforme explicado anteriormente, são detentores de maiores torcidas e maior visibilidade no cenário esportivo nacional. Por esta questão, teriam maiores investimentos em ativos imobilizados e maior geração de receitas. Concluiu-se que, em função do bom resultado de evolução financeira, os clubes mais eficientes apresentaram o maior indicador de evolução financeira e, conseqüentemente, maiores indicadores contábeis (Ativos e Patrimônio Líquido).

Como sugestões para pesquisas futuras, indica-se comparar os resultados ao longo do tempo, comparar os resultados com estudos em outros países, utilizar outros indicadores contábeis e financeiros para avaliar a performance dos clubes. Sugere-se ainda verificar, ao longo do tempo, se há relação entre o desempenho esportivo e o desempenho financeiro dos clubes, bem como verificar se os investimentos e os gastos com o futebol estariam ligados ao desempenho esportivo e o desempenho financeiro.

5. Conclusão

O presente estudo tem por objetivo descrever e comparar os desempenhos financeiro (índice de estrutura financeira – IEF), esportivo (Ranking Pluri de Conquistas - RPC) e variáveis contábeis (Despesas do futebol, Ativos, Patrimônio Líquido, Imobilizado e Receitas) dos clubes brasileiros de futebol, por níveis de eficiência (índice Pluri de Eficiência na Gestão – IEPG).

Verificou-se que os clubes ineficientes apresentaram uma média negativa de IEPG e de RPC. Destacam-se nesta categoria clubes foram rebaixados de categoria na principal liga nacional de futebol. Concluiu-se que tais clubes foram ineficientes do ponto de vista do desempenho financeiro e desempenho esportivo. Na categoria de clubes pouco eficientes, observou-se baixa eficiência um baixo RPC. Nesta categoria, observaram-se os clubes mais tradicionais e de maior torcida que ficaram em posições intermediárias nos principais campeonatos. Apresentaram o maior indicador de eficiência financeira, devido principalmente pelo maior nível de receitas. Em contrapartida, apresentaram as maiores despesas com o futebol. Na categoria de clubes eficientes, observaram-se os maiores IEPG e RPC médios tendo os clubes que ficaram bem colocados nos principais campeonatos de futebol. Concluiu-se que, em função disto, apresentaram o maior indicador de evolução financeira, maiores Ativos e maior Patrimônio Líquido, principalmente devido ao bom resultado de evolução financeira.

Com base nas hipóteses da pesquisa, podem-se elencar as seguintes conclusões: Verificou-se que os clubes mais eficientes tiveram os melhores indicadores financeiros: porte financeiro, evolução financeira, saúde financeira, IEF se comparado com a média dos clubes das demais categorias (Ineficientes e de Baixa Eficiência). Os clubes mais eficientes apresentaram melhor desempenho esportivo, medido pelo RPC, se comparado com a média dos clubes das demais categorias (Ineficientes e de Baixa Eficiência). Verificou-se que clubes mais eficientes não tiveram maiores despesas com o futebol, se comparado com a média dos clubes das demais categorias (Ineficientes e de Baixa Eficiência). Concluiu-se assim que o nível de eficiência não estaria ligado às despesas com o futebol. Os clubes de Baixa Eficiência tiveram maiores receitas gerais, se comparado com a média dos clubes das demais categorias (Eficientes e Ineficientes).

Concluiu-se que os maiores níveis de receita estão no agrupamento de Baixa Eficiência composto por clubes tradicionais, do eixo Rio e São Paulo e do Sul, detentores de maiores investimentos e maiores torcidas, o que poderia explicar sua maior popularidade, maior visibilidade na mídia e nos patrocinadores e, conseqüentemente, maiores receitas. Concluiu-se, para os dados em questão, que o nível de eficiência não foi fator determinante para maiores receitas. Observou-se que os clubes mais eficientes apresentaram os melhores indicadores contábeis (Ativos e Patrimônio Líquido), se comparado com a média dos clubes das demais categorias.

REFERÊNCIAS

AZAMBUJA, Ana Maria Volkmer de. **Análise de eficiência na gestão do transporte urbano por ônibus em municípios brasileiros**. 2002, 410 f. Tese de doutorado (Doutorado em Engenharia de produção) Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/83123/184675.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em 21 de março de 2015.

BARROS, C. P.; LEACH, S. **Analyzing the performance of the English F.A. Premier League with an Econometric Frontier Model**. Journal of Sports Economics, v. 7, n. 4, p. 391-407, nov. 2006.

BIO, Sérgio Rodrigues. **Sistemas de informação - um enfoque gerencial**. São Paulo: Atlas. 1987.

BRUNORO apud Valente, Rafael; Serafim, Mauricio C. **Gestão Esportiva: Novos Rumos para o Futebol Brasileiro**. 132, ERA, VOL. 46, Nº 3. JUL./SET. 2006. Disponível em

<<http://www.scielo.br/pdf/rae/v46n3/v46n3a08.pdf>> acesso em 02/04/2015.

BRUNORO, J.C; AFIF, A. **Futebol 100% profissional**. São Paulo: Ed. Gente, 1997.

CARVALHO, Maria do Socorro M.V. de. **Gestão organizacional estratégica: a questão dos recursos humanos e do desenvolvimento gerencial**. RAP RIO DE JANEIRO 29 (I): 70-7, JAN/JUN.1995. Disponível em <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rap/article/view/8290/7066>>, acesso em 24/03/2015.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à Teoria Geral Da Administração**. São Paulo: Elsevier Brasil, 2011.

DANTAS, MarkeGeisy da Silva. **Fatores determinantes da eficiência financeira e esportiva de clubes de futebol do Brasil/ MarkeGeisy da Silva Dantas**. Natal, RN, 2013. 95 f. Dissertação - Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Disponível em:

<http://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CB0QFjAA>

- &url=http%3A%2F%2Frepositorio.unb.br%2Fbitstream%2F10482%2F15673%2F1%2F2013_MarkeGeisydaSilva Dantas.pdf&ei=f0oRVY7vAYanNtyOgaAI&usg=AFQjCNF0NXtdyBvjAr6ZK0H-ag-ILFN4g acesso em 23/03/2015.
- DE ROSE, J.D. **A competição como fonte de estresse no esporte**. Revista Brasileira de Ciência e Movimento, Brasília, v.10, n.4, p.19-26, 2002.
- DE ROSE, J.D.; DESCHAMPS, S.; KORSAKAS, P. **Situações causadoras de stress no basquetebol de alto rendimento: fatores extracompetitivos**. Revista Brasileira de Ciência e Movimento, Brasília, v.9, n.1, 2001.
- DELL'OSSO, F.; SYMANSKI, S. **Who Are the Champions?** An analysis of football and architecture. Business Strategy Review Summer Volume 2,2 pp 113-130, 1991.
- DE SCHAMPS, S.R.; DE ROSE, J.D. **Os aspectos psicológicos da personalidade e da motivação no voleibol masculino de alto rendimento**. EFDeportes.com, Revista Digital, Buenos Aires, v.10, n.92, 2006. Disponível em: <<http://www.efdeportes.com/efd92/motiv.htm>>. Acesso em 10 de março de 2015.
- LEONCINI, M. P.SILVA, M.P. **A gestão estratégica de clubes de futebol vista através do caso Manchester United**. Universidade de São Paulo - Escola Politécnica, 2000. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2000_e0066.pdf>. Acesso em 20 de março de 2015.
- LEONCINI, M. P.SILVA, M.P. **Entendendo o futebol como um negócio: um estudo exploratório**. Gestão e Produção: v.12, n.1, p.11-23, jan.-abr. 2005. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/gp/v12n1/a03v12n1>> . Acesso em 19 de março de 2014.
- LIZ, C.M.D.; MATIAS, T.S.; VASCONCELLOS, D.I.C.; ROCHA, C.A.D.; SEGATO, L.; ANDRADE, A. **Autoconfiança e desempenho esportivo**. Revista Digital - Buenos Aires - Año 14 - Nº 133 - Junio de 2009. Disponível em: www.efdeportes.com/efd133/autoconfianca-e-desempenho-esportivo.htm acesso em: 23/03/2015.
- MELO FILHO, Álvaro. **Nova Lei Pelé: avanços e impactos**. Rio de Janeiro: Maquinária, 2011.
- PEREIRA, Carlos Alberto. AMAURY, José Rezende. CORRAR, Luiz João. PLURICONSULTORIA. **Medindo a Eficiência na Gestão do Futebol Brasileiro**. Disponível em: <<http://www.pluriconsultoria.com.br/uploads/relatorios/pluri%20ESPECIAL%20-%20IPEG%202013.pdf>>. Acesso em: 17 de março de 2015.
- SAMAGAIO, António; COUTO, Eduardo; CAIADO, Jorge. **Sporting, financial and stock market performance in English football: an empirical analysis of structural Relationships**. ISEG/School of Economics and Management, Technical University of Lisbon, Portugal, 2007. Disponível em: <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.210.1352&rep=rep1&type=pdf>>. Acesso em: 20 de março de 2015.
- SANTOS, Ananias Francisco dos. **Gestão Econômico-Financeira dos Clubes de Futebol Versus Desempenho de Ranking de Clubes da CBF: Uma Aplicação da Análise das Componentes Principais**. SIMPOI, 2011. Disponível em: [Http://www.simpoi.fgvsp.br/arquivo/2011/artigos/E2011_T00202_PCN90029.pdf](http://www.simpoi.fgvsp.br/arquivo/2011/artigos/E2011_T00202_PCN90029.pdf), acesso em 24/03/2015.
- SANTOS, Luiz Marcelo Vídero Vieira. **A Evolução da Gestão no Futebol Brasileiro**. Dissertação de Mestrado. Disponível em <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/5329/Luiz_Marcelo_Videro_Vieira_Santos.pdf?sequence=1>. Acesso em 02/04/2015.
- SILVA, Ângelo Alves da. **Gestão financeira: um estudo acerca da contribuição da contabilidade na gestão do capital de giro das médias e grandes indústrias de confecções do estado do Paraná**. 2002, 183f. Dissertação de Mestrado (Controladoria e Contabilidade). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo, São Paulo. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-29042003-094202/en.php>> .Acesso em 21 de março de 2015.
- SOUZA, F. A. P. **Um estudo sobre a demanda por jogos de futebol nos estádios brasileiros**. São Paulo: FEA/USP, 2004.
- SYMANSKI, S, KUYPPERS, T. **Winners and Losers – The Business Strategy of Football**. Inglaterra. 1999.
- Szymanski, S. **Why is Manchester United so successful?** Business Strategy Review, 9, 47-54, 1998.
- Vrooman, J. **A unified theory of capital and labor markets in major league baseball**. Southern Economic Journal, 63, 594-619, 1997.
- Vrooman, J. **The economics of American sport leagues**. Scottish Journal of Political Economy, 47, 364-398, 2000.

Apêndice – Dados de todos os clubes de futebol da amostra classificados pelo IEPG

	Clube	IEPG	Porte Financeiro	Evolução Financeira	Saúde Financeira	IEF	RPC	Despesas Futebol	ativos	PL	Imobiliz.	Receita	Receita - venda jogadores	Venda
1	Atlético - MG	1,95	5,87	5,37	6,66	6,16	285	146	788,2	242,5	200,1	227,9	161,8	66,1
2	Atlético - PR	1,29	3,96	4,33	8,23	6,17	105	81	758	255,7	363,6	85,8	80,5	5,3
3	Cruzeiro	1,08	5,14	4,47	7,06	5,96	170	157	435	100,2	223	187,9	163,2	24,7
4	Santa Cruz	1,06	1,01	5,4	4,87	3,82	15	14	69,3	-2	8	19,2	18,9	0,3
5	Goiás	1,03	1,67	4,67	5,67	4,27	46	45	24,1	-79,1	12,1	55,5	55,2	0,3
6	Ponte Preta	1,02	2,09	5,71	4,6	4,07	33	32	216,7	70,9	169,9	45,6	38,3	7,3
7	Criciúma	1	1,64	6,1	8,07	5,75	30	30	61,8	42,8	47,3	45	41,8	3,2
8	Vitória	0,87	1,95	4,33	7,83	5,37	46	53	78,1	18,7	38,8	65,1	55,6	9,5
9	Grêmio	0,68	4,91	4,28	5,57	5,11	109	161	288,9	-22,4	147,6	197,7	171,7	26
10	Flamengo	0,64	7,12	6,39	5,82	6,32	115	180	382	-443,4	281,6	273	273	0
11	Sport	0,53	2,17	4,27	8,03	5,52	24	46	155,9	133,1	146,6	51,5	42,7	8,8
12	Botafogo	0,46	2,54	4,28	4,2	3,72	77	168	114,4	-615	43,4	154,4	103,1	51,3
13	Coritiba	0,44	2,85	4,99	6,25	4,98	30	68	212,1	26,3	154,6	96,7	78,7	18
14	Corinthians	0,37	7,98	5,51	7,63	7,31	92	248	1.281,0	75,9	213,7	316	246,9	69,1
15	Figueirense	0,24	1,01	3,32	4,57	3,25	8	32	39,5	-26,5	24,7	23,4	18,9	4,5
16	Palmeiras	0,22	4,74	4,77	5,74	5,24	30	134	365,9	-100,5	150,5	176,9	170,8	6,1
17	Internacional	0,21	6,59	4,95	7,32	6,62	40	188	792,8	421,4	587,1	259,6	135,8	123,8
18	Bahia	0,21	1,95	3,89	4,61	3,67	15	72	109,8	-159,9	2,7	74,4	67,9	6,5
19	Santos	0,18	3,81	4,24	5,72	4,85	30	170	192,1	-144,4	50,4	190,3	127,8	62,5
20	São Paulo	0,15	7,8	6,29	7,45	7,32	38	248	560,5	247,6	301,9	362,8	214,9	147,9
21	Parana	0	1,93	6,01	6,57	5,06	0	22	146	101,5	139,2	52,5	50,3	2,2
22	Joinville	0	1	5,32	6,4	4,56	0	19	6,5	-8,7	3,6	21,9	21,6	0,3
23	Guarani	0	1,61	3,59	2,38	2,39	0	14	388,5	162,2	387,2	16,4	16	0,4
24	Avai	0	1,11	4,09	6,26	4,28	0	16	69,7	13	60,2	19,2	17,9	1,3
25	América - MG	0	1,3	5,14	6,65	4,74	0	18	102,8	44,4	94,1	21,2	21,2	0
26	Vasco	-0,2	3,63	4,9	5,55	4,85	-21	105	356	-355,8	99,9	159,7	130,5	29,2
27	Náutico	-0,6	2,13	4,62	5,96	4,55	-23	37	179	91,1	172,7	48,1	47,6	0,5
28	Portuguesa	-1,07	1,66	3,2	3,18	2,73	-30	28	149,3	-26,8	134,9	38,1	36	2,1
	Média	0,42	3,26	4,80	6,03	4,95	45,14	90,43	297,28	2,24	152,12	117,35	93,16	24,19
	DesvPad	0,61	2,19	0,85	1,47	1,25	66,25	74,54	299,47	212,36	136,40	101,16	74,36	38,17
	CV	146,1%	67,1%	17,8%	24,3%	25,2%	146,8%	82,4%	100,7%	9468,2%	89,7%	86,2%	79,8%	157,8%

GESTÃO BASEADA EM VALOR: ANÁLISE A PARTIR DO INDICADOR EVA[®] DE BANCOS MÚLTIPLOS BRASILEIROS

João Guilherme Magalhães Timotio¹

João Paulo Augusto Eça²

Ismael Mendes Júnior³

Resumo: O presente trabalho teve como objetivo realizar uma análise dos quatro maiores bancos múltiplos brasileiros, a partir do indicador da gestão baseada em valor, o EVA[®] (*Economic Value Added* ou Valor Econômico Adicionado), este reflete se interesses estratégicos da organização estão alinhados aos de seus acionistas, pois evidencia o quanto de valor econômico é adicionado para organização, remunerando o custo de capital de terceiros e próprios e os riscos dos investidores. Neste estudo verificou-se que todos os bancos que compõem a amostra auferiram em média, durante os anos da análise de 2006 até 2014, EVA[®] positivos, demonstrando que os interesses dos bancos estão de acordo com o de seus acionistas. Além disso, o Itaú Unibanco Holding S.A adicionou em média, mais valor econômico que seus acionistas.

Palavras-chave: Bancos, Gestão Baseada em Valor, EVA[®].

INTRODUÇÃO

Recentemente, o setor bancário brasileiro passou por grandes transformações, principalmente após a estabilização da economia em meados de 1990, com o plano real, os bancos encontraram um ambiente de inflação controlada fez com que bancos pequenos e médios ficassem mais vulneráveis, tal situação obrigou uma adaptação que muitas vezes culminou em processos de fusões e até mesmo a venda de seus ativos com bancos maiores, isso contribuiu para o processo de concentração bancária no Brasil. Segundo Gradilone (2002) cerca de 25 das 30 maiores instituições financeiras brasileiras não conseguiram se adaptar à nova realidade, sofreram assim com a ineficiência após o controle da inflação, o que as obrigou a realizar fusões, venda de seus ativos ou até mesmo fechar as portas.

Mesmo com a forte concentração, que pode ser algo prejudicial, o setor bancário é essencial para o bom funcionamento da economia brasileira, de acordo com Mankiw (2013) os bancos têm como negócio principal a intermediação de recursos entre os agentes superavitários, estes ganham mais do que gastam, e os agentes deficitários, estes ganham menos do que gastam. Portanto, os bancos têm como negócio principal manter o fluxo de crédito que mantém a atividade econômica ativa.

Os bancos múltiplos são as instituições financeiras mais comuns no Brasil, segundo Assaf Neto (2014), tais instituições podem ser definidas como evolução dos bancos comerciais e demandas crescentes do mercado, podem ser instituições financeiras públicas ou privadas, ou de capital misto, que realizam funções de intermédio de carteiras como: comercial, investimentos e/ou desenvolvimento, de crédito imobiliário e/ou rural, arrendamento mercantil e financiamentos. É importante destacar que a carteira de desenvolvimento somente pode ser operada por bancos públicos. Para ser caracterizado como banco múltiplo, deve possuir pelo menos duas carteiras.

De posse das informações que evidenciam a importância dos bancos para o funcionamento da economia, faz-se necessário a avaliação de seu desempenho que reflete diretamente o comportamento econômico, o presente estudo utilizou modelos não tradicionais de análise financeira para auferir a situação econômico-financeira de tais instituições, na forma do indicador da gestão baseada em valor (*value based management* – VBM) o *Economic Value Added* – EVA[®] (valor econômico adicionado).

Os indicadores da gestão baseada em valor, segundo Assaf Neto (2012), incorporam conceitos implícitos à análise financeira tradicional (análise fundamentalista) como o custo de capital e risco assumido. Isso permite aos gestores, analistas de mercado entre outros agentes, uma melhor visão sobre a situação financeira e econômica da instituição.

A amostra selecionada para análise, compreende os quatro maiores bancos múltiplos brasileiros, de acordo com o patrimônio líquido auferido no ano de 2013, segundo o Banco Central do Brasil (2014), com capital aberto na BM&FBovespa, são eles: Itaú Unibanco Holding S.A, Bradesco S.A, Banco do Brasil S.A e Santander Brasil S.A, e se deu pela relevância que tais instituições tem no mercado, concentrando em seus ativos uma boa parte do mercado nacional, e também pela disponibilidade de informações confiáveis devido a possuírem capital aberto. A série temporal se estende do ano de 2006 até o ano de 2014.

A motivação para o presente estudo se dá devido à importância exercida pelos bancos na economia, e a possibilidade de contribuir para a linha de pesquisa de econômica bancária.

O estudo está dividido em cinco seções, incluindo como primeira seção esta introdução, na segunda seção é apresentado o referencial teórico, a terceira a metodologia, a quarta e quinta seção apresentam a análise dos resultados e a conclusão.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Bancos Múltiplos

De acordo com Mankiw (2013), os bancos têm papel fundamental na economia, por exercerem o papel de intermediar o fluxo financeiro entre os agentes poupadores (que gastam menos do que ganham) e os agentes tomadores (que gastam mais do que ganham), assim fazem o crédito fluir, este por sua vez move a economia como um todo. Portanto, o desempenho dos bancos contribui diretamente para o desempenho da economia.

Segundo Assaf Neto (2012), os bancos múltiplos são instituições financeiras que atuam em diversas carteiras, e atende principalmente a demanda de crédito dos agentes deficitários e atendem as expectativas dos agentes superavitários (os poupadores). Atuam principalmente na prestação de serviços como: cobranças, seguros, corretagens, transferências de fundos, ordens de pagamento, serviços de câmbio, entre outros. A grande característica destas instituições é identificada na capacidade de interferir nos meios de pagamento da economia pela criação de moeda escritural, isto baseando no volume de depósitos a vista captados no mercado, este sistema é denominado como sistema de reservas fracionadas, onde uma parte dos depósitos captados pelo banco é retido na forma de reservas financeiras, a outra parcela é devolvida ao mercado sob a forma de empréstimos. Estes por sua vez retornam ao sistema bancário gerando novos empréstimos, é um ciclo na qual os bancos têm a capacidade de criar moeda, alterando sua oferta na economia. Ainda segundo Assaf Neto (2012), os bancos múltiplos exercem a função de conceder crédito, e os recursos destas instituições são oriundos de depósitos à vista e a prazo, operações de câmbio, operações de redesconto bancário, captações financeiras no exterior, entre outras fontes.

Segundo Assaf Neto (2014), em nível macroeconômico, os bancos múltiplos têm características de entidade econômica com fins lucrativos, assim o objetivo máximo destas instituições é maximizar sua riqueza. Segundo Tobin (1977), a função essencial dos bancos é satisfazer de maneira simultânea os interesses dos vários agentes econômicos, em um lado estão os tomadores de recursos que desejam maximizar sua riqueza, e do outro lado estão os credores que desejam fundamentalmente manter a essência do seu patrimônio. As obrigações dos tomadores de recursos se constituem em ativos para os bancos, e por consequência o passivo é determinado pelo ativo dos credores.

2.2 Gestão Baseada em Valor (*ValueBasedManagement* – VBM)

A gestão baseada em valor, de acordo com Knight (1998), é entendida como uma abordagem formal e sistemática para gerir companhias, na qual o objetivo máximo é a criação de riqueza para o acionista. As vantagens da gestão baseada em valor, constitui nas seguintes afirmações: “ela considera o custo do capital assim como os riscos empregado nas análises de desempenho”, “permite que o planejamento estratégico e finanças se integrem, o que como consequência faz com que os gestores trabalhem mais focados nas metas”, “outra vantagem é a minimização do conflito de agência”. Os principais indicadores da gestão baseada em valor são o *EconomicValueAdded* – EVA[®] e o *Market ValueAdded* – MVA[®].

2.2.1 *EconomicValueAdded* – EVA[®] (Valor Econômico Adicionado)

O indicador Valor Econômico Adicionado – EVA[®] é uma marca registrada de propriedade da consultoria americana Stern Stewart e CO, e tem como função medir a criação ou destruição de riqueza, portanto estima a capacidade de a empresa remunerar seus acionistas superando o valor de seus investimentos. De acordo com Stewart (1991), esse indicador é o lucro operacional menos o custo de oportunidade de todo capital investido.

Segundo Bastos (1999), para o cálculo do EVA[®] dos bancos, faz-se necessário algumas adaptações, a primeira diz respeito ao custo do capital próprio, no presente estudo convencionou-se utilizar a rentabilidade anual acumulada do certificado de depósito interbancário (CDI), além do Patrimônio Líquido mínimo exigido pelo Banco Central do Brasil, utilizando as notas sobre o acordo da Basileia, segundo o Banco Central do Brasil. Assim, a seguinte equação (1), demonstra o cálculo do EVA[®] para os bancos:

$$EVA = NOPAT - (\text{Patrimônio Líquido Mínimo Exigido} * CDI) \quad (1)$$

Onde:

NOPAT: Lucro Operacional Líquido.

Patrimônio Líquido Mínimo Exigido: valor exigido pelo Banco Central do Brasil, segundo os acordos da Basileia.

CDI: Certificado de Depósito Interbancário, representa o custo de capital dos bancos.

Portanto, o EVA[®] representa uma maneira de medir a lucratividade verdadeira dos bancos, e o que ele tem de novidade é a incorporação do custo de capital.

3. METODOLOGIA

O presente estudo classifica-se como descritiva, com o uso das estratégias bibliográficas e documental, por meio da análise documental, sendo avaliada quantitativamente.

De acordo com Gil (2008), o objetivo da pesquisa descritiva é descrever características de determinadas populações ou fenômeno. Em relação a avaliação quantitativa compreende em organizar, sumarizar, caracterizar e interpretar os dados numéricos coletados. O tratamento destes dados foi

desenvolvido por meio de ferramentas estatísticas. Neste sentido, foi calculado o indicador da gestão baseado em valor, o EVA[®] (Valor econômico adicionado).

Os dados utilizados na presente pesquisa, foram dados secundários, coletados na BM&FBovespa, na forma das Demonstrações Financeiras Padronizadas Individuais dos quatro maiores bancos múltiplos brasileiros, de acordo com o patrimônio líquido, auferido em 2013, segundo o Banco Central do Brasil (2014). A série temporal selecionada para o estudo se estende do ano de 2005 até o ano de 2014. A seguinte tabela 1, evidencia os bancos do estudo:

Tabela 1: Maiores Bancos de acordo com o Patrimônio Líquido auferidos em 2013;

Banco	Patrimônio Líquido (2013)
Itaú Unibanco Holding S.A	R\$ 89.229.744,00
Bradesco S.A	R\$ 70.939.808,00
Banco do Brasil S.A	R\$ 69.859.729,00
Santander Brasil S.A	R\$ 62.825.353,00

Fonte: Banco Central do Brasil (2014), adaptado.

4. ANÁLISE DE RESULTADOS

A partir dos cálculos do indicador EVA[®], foi estruturado o seguinte quadro 1:

Quadro 1: EVA dos quatro maiores bancos múltiplos brasileiros.

2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Itaú Unibanco	Itaú Unibanco	Itaú Unibanco	Itaú Unibanco	Itaú Unibanco	Itaú Unibanco	Itaú Unibanco	Itaú Unibanco	Itaú Unibanco	Itaú Unibanco
R\$ 15.959.248,781.62	R\$ 10.725.998,947.43	R\$ 10.006,848,507.45	R\$ 10.890,501,185.80	R\$ 9.514,326,314.47	R\$ 7.017,054,744.68	R\$ 19.415,904,788.91	R\$ 7.453,540,807.31	R\$ 6.373,803,072.39	R\$ 4.978,463,880.38
Santander Brasil	Santander Brasil	Santander Brasil	Santander Brasil	Santander Brasil	Santander Brasil	Santander Brasil	Santander Brasil	Santander Brasil	Santander Brasil
R\$ 1.347,059,165.29	R\$ 966,963,594.02	R\$ 2.578,645,671.59	R\$ 2.733,913,150.89	R\$ 3.160,855,926.47	R\$ 1.100,184,539.62	R\$ 876,514,751.31	R\$ 1.717,113,096.89	R\$ 634,718,026.37	R\$ 140,187,800.71
Banco do Brasil	Banco do Brasil	Banco do Brasil	Banco do Brasil	Banco do Brasil	Banco do Brasil	Banco do Brasil	Banco do Brasil	Banco do Brasil	Banco do Brasil
R\$ 10.217,494,853.43	R\$ 15.078,035,652.48	R\$ 11.702,316,703.83	R\$ 11.505,704,515.17	R\$ 11.216,509,514.18	R\$ 9.755,132,779.63	R\$ 8.395,236,219.06	R\$ 4.742,930,110.86	R\$ 5.700,582,373.79	R\$ 3.801,627,279.80
Bradesco	Bradesco	Bradesco	Bradesco	Bradesco	Bradesco	Bradesco	Bradesco	Bradesco	Bradesco
R\$ 13.943,022,296.29	R\$ 11.267,370,312.02	R\$ 10.734,244,340.68	R\$ 680,619,763.57	R\$ 9.506,397,579.61	R\$ 7.558,681,357.72	R\$ 7.153,792,675.33	R\$ 7.615,351,744.10	R\$ 4.646,727,027.05	R\$ 5.108,633,675.41

Fonte: Dados da Pesquisa.

Verificamos que o banco Itaú Unibanco Holding S.A em toda série temporal auferiu o EVA[®] positivo, demonstrando que os interesses do banco estão alinhados com os de seus acionistas, além disso, o indicador evoluiu gradativamente, apenas no ano de 2008 verificou-se um evento isolado onde o EVA[®] cresceu 38% em relação ao ano de 2007, posteriormente do ano de 2008 para 2009 houve uma redução de cerca de 36%, também foi o banco que mais adicionou valor econômico em relação aos seus concorrentes, com uma média de R\$ 10.233.569.103,04 anuais.

O Santander Brasil, auferiu EVA[®] positivo em toda série temporal em análise, isso demonstra que o banco trabalha com interesse comum ao de seus acionistas. Verificou-se também que a evolução do indicador foi bastante expressiva, passando de R\$ 140.187.800,87 no ano de 2005 para R\$ 1.347.059.165,29 no ano de 2014, um crescimento de cerca de 960%, portanto aumento em mais de 9 vezes o seu tamanho.

O Banco do Brasil S.A auferiu EVA[®] bastante expressivos, sempre positivos e acima de um bilhão de reais anuais, o banco tem interesse alinhado aos de seus acionistas, privados e governo. Além disso, depois do Itaú Unibanco Holding S.A, foi o banco que mais adicionou valor econômico, em média R\$ 9.211.557.000,22 anuais. Ressalta-se que apenas do ano de 2013 para o ano de 2014 houve uma redução no indicador, que passou de R\$ 15.078.035.652,48 no ano de 2013 para R\$ 10.217.494.853,43 no ano de 2014.

O Bradesco S.A, foi o único banco da amostra, que auferiu EVA[®] negativo em um dos anos da série em análise, no ano de 2011 onde o indicador ficou negativo em R\$ 680.619.763,57, demonstrando que neste ano o banco destruiu valor econômico. Logo no ano seguinte (2012) o banco se recuperou, adicionado R\$ 10.734.244.340,68 em valor econômico. Em relação aos outros anos, verificou-se que o indicador foi positivo, assim o banco apesar do resultado não satisfatório no ano de 2011, tem interesses alinhados aos de seus acionistas.

5. CONCLUSÃO

Partindo dos resultados encontrados, conclui-se que os quatro maiores bancos múltiplos brasileiros, durante uma série temporal que se estende de 2006 até 2014, auferiram valores médios positivos no indicador EVA[®]. Demonstrando que seus interesses estratégicos se alinham aos interesses dos seus acionistas, tal fato pode contribuir para a redução do conflito de agência, sugere-se aqui a realização de um estudo com o objetivo de verificar o impacto do EVA[®] nos conflitos entre os agentes.

Os resultados permitem verificar que o banco Itaú Unibanco Holding S.A, apresentou os melhores resultados, com média de R\$ 10.233.569.103,04 anuais em valor econômico adicionado, chegando a alcançar no ano de 2008 o valor máximo entre todos os bancos e anos da análise, auferindo R\$ 19.415.904.788,91.

Por fim, sugere-se que novas pesquisas com uma maior série temporal e maior banco compondo a amostra seja realizada, a fim de comparar e identificar o comportamento do EVA[®] em bancos de diferentes portes e focos de atuação.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. (2012). Finanças Corporativas e Valor (6.ed). São Paulo: Atlas.

ASSAF NETO, Alexandre. (2014). Mercado Financeiro (12ª.ed). São Paulo: Atlas.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. 50 maiores bancos e o consolidado do Sistema Financeiro Nacional. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/composicao/bm.asp>. Acessado em dezembro de 2014.

BASTOS, T. Norton. (1999). Avaliação de desempenho de bancos brasileiros baseada em criação de valor econômico. São Paulo: Revista de Administração, v.34, n3, p.68-73.

GIL, Antonio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GRADILONE, C. Quem vai rir por último? In: Exame, nº 758, p.46-50, 6 fev. 2002.

KNIGHT, J. A. Value based management – developing a systematic approach to creating shareholder value. New York: McGraw-Hill, 1998.

MANKIW, N. G. Introdução à Economia. Trad. Allan Vidigal Hastings, Elisete Paes e Lima, Ez2 Translate; revisão técnica Manuel José Nunes Pinto. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

TOBIN, J.; BRAINARD, W. C. (1977). Asset markets and the cost of capital. Cowles Foundation Paper 440. Economic Progress, Private Values and Public Policy, Essays In H

HUMANIZAÇÃO CARCERÁRIA PELO MÉTODO APAC EM MONTES CLAROS

Brenda Janielle Sousa Mesquita⁶³; Silene da Silva Teixeira⁶⁴; Cynara Silde Mesquita Veloso⁶⁵.

Resumo:

A APAC (Associação de proteção e assistência ao condenado) foi criada para humanizar o sistema carcerário. É um método que cumpre o que está escrito na Lei de Execução Penal, garantindo ao preso respeito, dignidade, valorização humana, mas sem deixar de lado o caráter punitivo. A presente pesquisa objetiva analisar as diferenças entre o sistema carcerário atual em Montes Claros e o modelo *apaqueano*, no que diz respeito à humanização da vida carcerária e à ressocialização do preso. Para realização do trabalho, quanto à metodologia utilizou-se pesquisa descritiva com abordagem quantitativa, visto que busca descrever a realidade da população carcerária em Montes Claros. Foi também utilizada como técnica de pesquisa a bibliográfica e a documental, já que realizou a pesquisa em livros, artigos sobre o assunto abordado e apoio na legislação. A pesquisa aponta que o sistema prisional tradicional em Montes Claros viola os princípios da individualização da pena e o da dignidade da pessoa humana. Existem problemas relacionados à infraestrutura e superlotação. Esses fatos acabam aumentando o índice de reincidência. A APAC, por sua vez, busca a observância dos princípios constitucionais da dignidade humana e da individualização da pena. Essa metodologia busca ressocializar o recuperando, para que ele, quando cumprir sua pena, possa reintegrar-se à sociedade. Dessa maneira, conclui-se que a APAC busca humanizar a vida carcerária e ressocializar o condenado, fazendo com que este não volte a delinquir e seja reinserido na sociedade sem preconceitos e com uma nova oportunidade de vida.

Palavras-chave: Sociedade; Ressocialização; Recuperando.

Abstract:

The APAC (Association Protection and assistance to the convict) was created to humanize the prison system. It is a method that fulfills what is written in the Law of Penal Execution, ensuring the prisoner respect, dignity, human enhancement, but without leaving aside the punitive character. This research aims to analyze the differences between the current prison system in Montes Claros and the *apaqueano* model, with regard to the humanization of prison life and the rehabilitation of the prisoner. As a methodology, it is clear that it is a descriptive research with quantitative approach, as attempts to describe the reality of the prison population in Montes Claros. It was also used as the literature of technical and documentary, as it carried out the research in books, articles on the subject matter and support the legislation. The research shows that the traditional prison system in Montes Claros violates the principles of individualization of punishment and the dignity of the human person. Problems related to infrastructure and overcrowding. These facts actually increase the recidivism rate. The APAC, in turn, values the dignity of the condemned. This methodology seeks re-socialize the recovering, so he, when serving his sentence, can reintegrate into society. Thus, it is concluded that the APAC search humanize prison life and re-socialize the convicted, causing it to not re-offending and be reinserted in society without prejudices and with a new lease of life.

Keywords: *society; rehabilitation ; recovering*

Introdução:

Os estabelecimentos penais, que segundo a Lei de Execução Penal (Lei n. 7.210/1984), são destinados ao condenado, ao submetido à medida de segurança, ao preso provisório e ao egresso. O alto índice de pessoas presas somado a pouca quantidade de estabelecimentos penais faz com que as cadeias, penitenciárias, dentre outras prisões, fiquem lotadas. Com a superlotação, fica difícil disciplinar os encarcerados, violando assim, o princípio da dignidade para com o preso. Eles dormem no chão, tomam banho frio, ficam em celas apertadas, não têm assistência jurídica desejada e dentre muitas outras coisas que desvalorizam a vida de quem está lá

⁶³ Aluna do curso de Direito da Universidade Estadual de Montes Claros- MG. E-mail: brendajsmesquita@hotmail.com

⁶⁴ Aluna do curso de Direito da Universidade Estadual de Montes Claros- MG. E-mail: silenny_rtm@hotmail.com

⁶⁵ Docente da Unimontes, professora orientadora. E-mail: cynarasilde@yahoo.com.br

dentro. A APAC (Associação de Proteção e Assistência ao Condenado) vem mudar esse modelo atual vivido no cárcere. Segundo Mário Ottoni, um dos fundadores do método APAC, o objetivo desta é gerar a humanização das prisões, sem deixar de punir o criminoso; sua finalidade é evitar a reincidência no crime e proporcionar condições para que o condenado se recupere e haja a sua reinserção social. (OTTOBONI, 2006). Como benefícios proporcionados pela APAC, têm-se a valorização do preso como ser humano, uma vez que diferentemente do sistema carcerário tradicional, nas APAC's eles são chamados pelo nome; sua pena é individualizada; a comunidade local participa efetivamente como voluntários; não há presença de policiais, armas ou agentes penitenciários; as chaves da APAC ficam nas mãos dos próprios recuperandos, transferindo, dessa maneira uma responsabilidade a eles; ela oferece assistência à família do recuperando; há um número menor de recuperandos juntos, evitando, dessa maneira, formação de quadrilha ou qualquer outra forma de indisciplina.

Metodologia:

É uma pesquisa descritiva com abordagem quantitativa, visto que busca descrever a realidade da população carcerária em Montes Claros. Foi também utilizada como técnica de pesquisa a bibliográfica e a documental, com a pesquisa em livros, artigos sobre o assunto abordado e apoio na legislação.

Resultados e Discussão:

A APAC de Montes Claros começou a se concretizar em 2009, ano em que a prefeitura desta cidade doou terreno de 19 mil metros, na região do Alto da Boa Vista⁶⁶. Ela conta com a participação da igreja Católica e da Maçonaria e tem o apoio do Ministério Público e da OAB (Ordem dos Advogados do Brasil). Com a finalidade de construir lugar para 120 condenados, a APAC, que em breve será construída em Montes Claros, objetiva humanizar a vida carcerária em Montes Claros. A APAC conta com a ajuda da comunidade, dos familiares e de todas as pessoas que tiverem interesse em recuperar o condenado e reinseri-lo na sociedade. Para se ter um resultado positivo com a criação da APAC de Montes Claros, será preciso muita dedicação para com o projeto, já que ele depende de doações materiais (como alimentação, vestuário, dinheiro) e também da disponibilidade de pessoas da comunidade (de advogados para prestarem assistência jurídica; de médicos e dentistas para cuidarem da saúde do preso e de sua família; de pessoas para ajudar na segurança, no apadrinhamento dos recuperandos, etc.). De acordo com dados do Sistema de Informações penitenciárias (Infopen)⁶⁷, o Brasil é considerado o 16º país mais violento do mundo, obtendo crescimento da população carcerária de 507% de 1990 a 2013, sendo que nesse mesmo período, o crescimento da população nacional foi de 36%. Dessa maneira, percebe-se que o sistema penitenciário cresceu consideravelmente, obtendo em 2013, cerca de 500 mil presos. Com relação à reincidência, percebe-se que nos estabelecimentos penais brasileiros, segundo dados do CNJ (Conselho Nacional de Justiça)⁶⁸ a reincidência do sistema penitenciário tradicional chega a 70%, enquanto nas APAC's não passa de 15%.

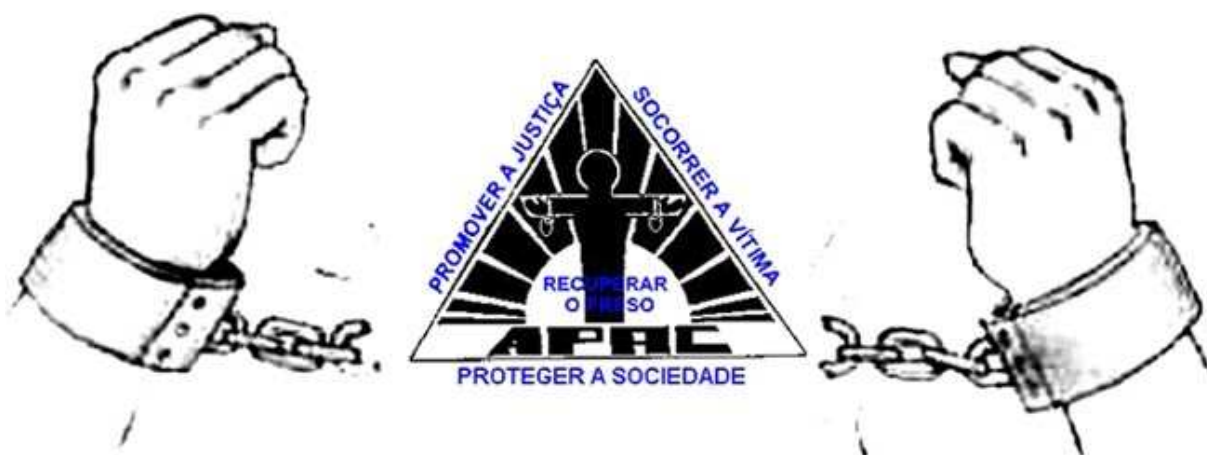
Conclusão:

A APAC é dirigida pelo Programa Novos Rumos do Tribunal de Justiça de Minas Gerais, e vem trazendo para a comunidade uma maior segurança com a reinserção do recuperando na sociedade de forma humana e, para os condenados, a humanização das prisões. Dessa forma haverá uma nova perspectiva de vida para todos. A APAC tem suas regras, e para um condenado participar desse projeto, ele deverá cumpri-las rigorosamente. Na rotina de atividades desse projeto têm-se horário para tudo (estudo, lazer, refeição, trabalho, oração, etc.) não deixando, pois, o recuperando ocioso, ou seja, sem fazer alguma coisa ao longo do dia. Como benefícios, a APAC vem assegurar a execução das assistências garantidas pela LEP (Lei de Execução Penal), e com isso busca a valorização humana, uma vez que, ao condenado, por exemplo, dentre outras é possível estudar a fim de que ao cumprir sua pena ele possa ter uma profissão, se sentir útil para nova vida que lhe espera. Além disso, a APAC visa valorizar o preso através da evangelização, promoção da justiça e principalmente à proteção da sociedade. Destaca-se também que, com o cumprimento da pena através das regras rígidas do método APAC, juntamente com a ajuda voluntária por meio da assistência médica, psicológica, jurídica e espiritual vem mostrar ao condenado que é possível corrigir o seu erro e voltar à vida social e, sobretudo não reincidir.

⁶⁶ <<https://apacmontesclaros.wordpress.com>> acesso em: 22/05/2015

⁶⁷ <<http://institutoavantebrasil.com.br/levantamento-do-sistema-penitenciario-em-2013/>> acesso em: 22/05/2015

⁶⁸ <<http://www.cnj.jus.br/noticias/cnj/58201-metodo-apac-reduz-reincidencia-criminal>> acesso em: 22/05/2015



Fonte: <<http://prisional.blogspot.com.br/2014/08/cadeia-com-presos-no-comando.html>>

Referências:

Lei de Execução Penal 7.210. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l7210.htm>. Acesso em 11/05/2015.

OTTOBONI, Mário. **Vamos matar o criminoso? Método APAC**. 3.ed. São Paulo: Paulinas, 2006.

TRIBUNAL DE JUSTIÇA. **A execução penal à luz do método APAC**. Organizadora Jane Ribeiro Silva. Belo Horizonte: Tribunal de Justiça de Minas Gerais, 2012.

VARGAS, Laura Jimena Ordóñez. **É possível humanizar a vida atrás das grades?**

Uma etnografia do Método de gestão Carcerária APAC. Brasília 2011, p. 01- 252

Sítios eletrônicos:

<<https://apacmontesclaros.wordpress.com>> Acesso em 14/04/2015

<https://attachment.fsbx.com/file_download.php?id=1552956738282744&eid=ASuke6JgY0dtK7vVqrA2Z5UNxm0k3ISTudxGkmu4tiARiKDaxgKW4ZISJ27_ghkOtdo&inline=1&ext=1428769500&hash=ASsE0gqbGe8fRV2f>

Acesso em 14/04/2015

<<http://www.cartacapital.com.br/sociedade/pela-humanizacao-do-sistema-carcerario>>_A

INTERIORIDADE E ORGANIZAÇÕES

FABIANA SIQUEIRA ALVES MARTINS¹, EMANUELLY CRISTINA ALVES OLIVEIRA², KELLY ALVES NUNES³, JANETE APARECIDA RIBEIRO ALVES⁴, FERNANDA OLIVEIRA ALVES⁵, LUCIANE SOUZA CARDOSO⁶, RENAN BORGES SILVA⁷

- 1 Acadêmica do 3º período do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros – e-mail: fabianasiqueira07@gmail.com
- 2 Acadêmica do 3º período do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros – e-mail: mannudmais@hotmail.com
- 3 Acadêmica do 3º período do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros – e-mail: kellyadm@outlook.com
- 4 Acadêmica do 3º período do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros – e-mail: janesalves123@gmail.com
- 5 Acadêmica do 3º período do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros – e-mail: nandaoliveiraalves19@gmail.com
- 6 Acadêmica do 3º período do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros – e-mail: lucianesouzac2@hotmail.com
- 7 Acadêmico do 3º período do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros – e-mail: renan1264@hotmail.com

Introdução

O homem é um ser dotado de um conhecer interior, egoísta e solitário, tem para si só o sofrimento, alegria e questionamento.

Mas essa vida interior só passou a ter relevância no século III e IV quando o homem começou a tecer relações com o divino. Já no século XVIII, o século das luzes, o homem é visto como um ser de paixões, afetos e perturbações, sentimentos que contribuem para a interioridade humana. Então se vê um homem pensante e sentimental, que usa o cérebro e o coração para guiar sua conduta.

Uma das maneiras de se ver a interioridade nas organizações é através do processo de idealização.

Cada indivíduo é uma parte componente de numerosos grupos, ligados por vínculos de identificação que constrói seu ideal de ego o levando a idealização com a organização.

Ele, portanto, partilha de numerosas mentes grupais. A cultura da empresa expõe os seus valores para todos os funcionários, numa fantasia comum apresentada pelos gerentes.

A empresa tem como objetivo prender totalmente os indivíduos na rede que ela tece. Se o empregador dedica demais à empresa, ela acaba acreditando que a organização assume sua existência.

No processo de idealização as empresas se espelham muito na religião, pois ela é cheia de doutrinas e faz com que as pessoas acreditem muito no que ela prega.

Para tanto investigam-se as temáticas da ideologia nas organizações e da formação da identidade profissional.

Pretende-se compreender como estes elementos se relacionam na esfera da subjetividade do indivíduo, ocasionando a sua socialização e a conseqüente adesão ao discurso organizacional.

Dessa forma, lançam-se os olhares sobre as questões referentes aos impactos na interioridade do trabalhador das estratégias de controle da subjetividade implícitas na gestão das organizações.

Foi feita então uma pesquisa sobre a empresa Google para saber se ela se preocupa e respeita a questão da interioridade e individualidade de cada funcionário dentro da organização.

Materiais e Métodos

A pesquisa é de base descritiva bibliográfica; método de estudo de caso. O estudo teve como base leitura em livro e pesquisa na internet e como critério de pesquisa foi utilizado o problema em questão que é identificar se alguma empresa se interessa pela interioridade e individualismo de cada funcionário, contudo devido à extensão da lista de empresas, optou-se por analisar a empresa Google, pois é a organização considerada por vários anos consecutivos a melhor empresa para se trabalhar, foi feito então um estudo de caso sobre o assunto.

Resultados

A interioridade carrega a idéia da própria idéia, da mente, dos pensamentos, emoções, consciência, inconsciência e não-dizer, além de outros, todos internalizados.

É de extrema importância na vida humana, pois é a base para a construção da subjetividade do homem. A subjetividade é o que se passa no íntimo do indivíduo, é como ele vê, sente, pensa a respeito sobre algo e que não segue um padrão, pois sofrem influências da cultura, educação, religião e experiências adquiridas, este tema tem sido muito discutido atualmente dentro das organizações, pois é algo que influencia muito no desenvolvimento do indivíduo dentro da organização.

Assim, verifica-se a importância das organizações se interessarem e incentivarem a interioridade e individualidade de seus funcionários.

Através do estudo de caso constatou-se que a empresa Google incentiva a interioridade e a individualidade de seus funcionários através de um ambiente de trabalho diferenciado, oferecendo aos empregados mesas de pingue-pongue, vídeos games, pufes e redes de descanso.

Além disso, cada colaborador recebe 100 dólares para decorarem suas áreas de trabalho.

Percebe-se também que a empresa Google trabalha com o processo de idealização dos seus funcionários, pois a organização passa a ser para eles o seu ideal.

Conclusão

Dessa maneira, conclui-se que nossa vida interior, com toda a sua riqueza e complexidade, têm muito a contribuir nas organizações, pois é através da identificação do funcionário com a organização que o mesmo a idealiza.

Tendo em vista que cada indivíduo tem necessidade de ter sua própria identidade, de viver e desenvolver-se, de sentir que não é mais um simples aglomerado, que possui ideais carregados de valores e que age não só pela razão, mas também pela emoção.

O estudo atestou o quanto à interioridade é importante, tanto para a organização quanto para o indivíduo, ajudando a empresa a programar novos valores aos funcionários, colaborando para que o indivíduo tenha a sua própria identidade.

A Google é uma organização que se interessa pela interioridade, porque sempre investe nos seus funcionários e da total autonomia para a inovação. Além disso, a Google foi considerada por vários anos consecutivos a melhor empresa para se trabalhar.

Referências

VERGARA, Sylvia Constant. Gestão com pessoas e subjetividade. São Paulo. Editora: ATLAS, 2009, pág. 171-187.

AMERICANO, Tatiana. Google: os segredos da Melhor Empresa para Trabalhar em 2010. Disponível em: <http://computerworld.com.br/carreira/2010/07/23/google-os-segredos-da-melhor-empresa-para-trabalhar-em-2010>. Acesso em: 16/05/2015.

MARKETING VIRTUAL: A UTILIZAÇÃO DOS WEBSITES COMO DIFERENCIAL DO POSICIONAMENTO DOS BANCOS PÚBLICOS E PRIVADOS.

Leiliane Gonçalves Fonseca;Renan Zorzy dos Santos ;Vinícius Alexandre P. Saldanha⁶⁹
Simone Viana Duarte⁷⁰

RESUMO: O marketing digital é uma ferramenta estratégica utilizada pelos bancos públicos e privados para conquistarem seu posicionamento. O objetivo do artigo foi analisar o diferencial competitivo dos bancos através dos seus *websites*. Foram analisados os quatro maiores bancos, segundo o FEBRABAN (2014). Foi desenvolvida a pesquisa bibliográfica e análise comparativa, através da observação dos indicadores dos sites dos bancos estudados. O setor bancário é considerado como um dos que mais investem em tecnologia da informação (TI), visando vantagem competitiva, mas os produtos ou serviços oferecidos via internet mantêm um padrão relativamente semelhante. Alguns bancos destacam-se, segundo a natureza pública ou privada, com produtos e serviços específicos. Outro fator de vantagem competitiva é a segmentação da carteira de clientes. Observa-se também iniciativas de responsabilidade social como aspecto de diferenciação.

Palavras-chave: posicionamento bancário, marketing bancário, marketing digital.

ABSTRACT: Digital marketing is a strategic tool used by public and private banks to conquer their positioning. The aim of the paper was to analyze the competitive advantage of banks through their websites. The four largest banks have been analyzed, according to the Brazilian Federation of Banks (2014). Bibliographic research and comparative analysis was developed through observation of indicators of sites of the studied banks. The banking sector is considered as one of the major investors in information technology (TI), seeking competitive advantage, but the products or services offered via the Internet remains a relatively similar pattern. Some banks note was, according to the public or private nature, with specific products and services. Another factor of competitive advantage is the segmentation of the customer base. Also observed are social responsibility initiatives as an aspect of differentiation.

Keywords: banking positioning, banking marketing, marketing digital.

INTRODUÇÃO

As crescentes mudanças que ocorrem no mundo empresarial vêm obrigando as organizações a estarem inseridas no contexto das novas tecnologias, que é premissa básica para aquele que deseja estreitar relações com o seu público-alvo. Assim, os profissionais de marketing buscam vários meios de relacionamento com seus clientes como base para sua sobrevivência.

Numa sociedade sintonizada com a internet, as redes sociais atuam como peça-chave para fortalecer círculos de amizade, conhecer pessoas de diferentes culturas, trocar experiências e compartilhar ideias.

A utilização das novas mídias como ferramenta estratégica de marketing e comunicação nos expõe benefícios e malefícios a respeito da utilização desta como ferramenta. No entanto, a internet vem sendo vista como canal de comunicação e disseminação de informações entre pessoas de diferentes níveis em vários países, sendo que há quarenta anos chegou ao Brasil e diariamente são presenciadas as mudanças ocorridas a partir desse acontecimento.

⁶⁹ Alunos do 7º Período do curso de Administração da Unimontes, 2º semestre de 2014.

⁷⁰ Prof. MS. orientadora da disciplina Análise e Produção Científica em Administração(APCA).

Entre os negócios que são afetados, está o setor bancário, em que a utilização de meios de comunicação com a mídia digital favorece a comunicação e a coleta de dados dos clientes que acessaram, permitindo que a empresa crie campanhas segmentadas de acordo com seu nicho de mercado, favorecendo ainda a fidelização de clientes e colaborando nos resultados da organização.

O setor bancário tem como característica a prestação de serviço. Segundo a Federação Brasileira de Bancos – FEBRABAN (2014), o Brasil apresentou 154 instituições financeiras que podem ser bancos comerciais, caixa econômica, administradores de consórcio, conglomerados bancários, bancos de investimento e desenvolvimento e entre outras classificações comuns no mercado. Dentro de sua competência, a FEBRABAN ordenou os maiores bancos, sendo os mesmos: Banco do Brasil, seguido do Itaú Unibanco, Caixa Econômica Federal e o Bradesco.

De acordo com Polidoro (2006), o setor bancário é de vital importância, tendo em vista o seu desempenho na economia nacional. Mas somente pouco tempo atrás os bancos brasileiros colocaram os clientes como centro das atenções para ter como foco os seus produtos e serviços ofertados. Isso se deu, porque as empresas do setor bancário estão inseridas em um ambiente competitivo no qual, ocupam uma posição relevante na economia de muitos países desempenhando um papel preponderante como força propulsora do crescimento econômico, como intermediador financeiro para empresas e indivíduos, representando também um importante setor na geração de empregos com mão de obra especializada. (LIMA, 2006)

Em relação ao mercado brasileiro, pode-se perceber um acirramento da rivalidade entre os bancos que atuam no mercado, onde procuram desenvolver competências a fim de atrair e manter clientes satisfeitos. De acordo com Gouvêa (2001, p.7) “a desregulamentação no setor vem permitindo a atuação cada vez mais livre de instituições financeiras além das fronteiras geográficas, assim como, reduzindo as restrições de atuação para outras empresas”.

O advento da Internet tem sido uma oportunidade para o setor bancário redimensionar a distribuição dos serviços, assim como, o relacionamento com o público. Isso ocorre devido às características peculiares dos serviços bancários, que em grande parte, pode ser operacionalizado mediante um terminal de computador proporcionando maior conveniência.

A importância deste trabalho se dá em razão do cenário atual das mídias digitais, acreditando no marketing como uma ferramenta para o posicionamento dos bancos brasileiros através dos *websites*, levando em consideração as suas estratégias de diferenciação e segmentação, sendo estes, um dos primeiros passos de uma estratégia efetiva de marketing, que permite ao acadêmico investigar a teoria e sua aplicação prática. Ademais, o tema a ser estudado é contribuição para que os executivos possam reunir esforços eficazes para seus programas de marketing, bem como a melhoria dos serviços que oferecem através da mídia virtual.

Diante do exposto, o artigo teve como objetivo geral, analisar o diferencial competitivo dos principais bancos brasileiros através dos seus *websites*, como forma de delinear as estratégias de marketing utilizadas.

REFERENCIAL TEÓRICO

O que é um banco?

Segundo o FEBRABAN (2014), um banco é uma instituição pertencente ao Sistema Financeiro Nacional, regulado pelo Banco Central do Brasil e que cumpre as seguintes funções:

01 - Rentabiliza as economias e poupanças das pessoas e empresas através do pagamento de juros.

02 - Financia o consumo e o investimento das pessoas e empresas cobrando para isso juros e comissões.

03 - Realiza serviços de pagamentos e recebimentos também para seus clientes pessoa física ou jurídica e para isso cobra tarifas.

Existem três tipos de bancos: o banco comercial, o de investimentos e o banco múltiplo.

Banco Comercial

É o banco, privado ou público, nacional ou estrangeiro de uso cotidiano das pessoas e das empresas.

Nele, clientes pessoa física ou jurídica, podem realizar ou movimentar, por exemplo, contas correntes, contas de poupança, fundos de investimento, contas especiais, cartões de crédito, empréstimos pessoais, crédito consignado, empréstimos para capital de giro, financiamentos para compra da casa própria, pagamento de contas e boletos, transferência de fundos, pagamento de salários, pagamento de aposentadorias do INSS, do Bolsa Família.

Os bancos comerciais caracterizam-se por prestar serviços à sociedade e por isso mesmo possuem redes de agências e postos de atendimento bancário, oferecendo ainda canais eletrônicos para o público, tais como *internet banking*, *call centers* e caixas eletrônicos (ATMs)

Banco de Investimento

É uma instituição financeira privada, especializada em operações de participação societária de caráter temporário, de financiamento de longo prazo da atividade produtiva para suprimento de capital fixo e de giro, bem como na administração de recurso de terceiros.

Os bancos de investimento não possuem contas correntes e captam recursos via depósito a prazo, repasse de recursos externos e internos, e venda de cotas de fundos de investimento por eles administrados.

Banco Múltiplo

Os bancos múltiplos são as instituições financeiras que reúnem as funções de banco comercial e de banco de investimento.

O Marketing Digital

O computador e com ele a internet se popularizou entre o fim do século passado e o início deste. Contudo, na década de 70, a internet era essencialmente uma comunidade de pesquisa interativa que ultrapassava o campus da universidade para compartilhar dados, colaborar em pesquisas e trocar mensagens (HERGEL III E ARMSTRONG, 1999).

Segundo Albertin (1998), o setor bancário continua sendo considerado como um dos que mais investem em Tecnologia da Informação (TI), que causa redução de custos e considerável vantagem competitiva. Assim, seja pelo seu novo ambiente, seja por força dos concorrentes, o setor bancário é um dos mais afetados pela nova realidade do comércio eletrônico. Esta situação tem exigido grandes esforços para a assimilação e utilização das TI referentes a comércio eletrônico, na sua operacionalização e na sua estratégia competitiva.

De acordo com Gates (1999), os serviços bancários *online* foram mais rapidamente difundidos no Brasil do que em qualquer outro país

Torres (2009, p. 45), diz que: “Quando se ouve falar de marketing digital, publicidade *on-line*, marketing *web*, publicidade na internet (...) estamos falando em utilizar efetivamente a internet como uma ferramenta de marketing envolvendo comunicação, publicidade, propaganda”. Sobre isso, tem-se ainda:

O marketing digital propõe um modelo em que o consumidor seja o centro de suas atenções, estudando seu comportamento e colocando-o como princípio. Uma vez que as empresas dependem de consumidores para sua sobrevivência e geração de lucros, há a necessidade de trabalhar com marketing, comunicação, publicidade entre outros meios, que possam expressar a importância que eles têm, e assim estudam seu desempenho e como podem ser influenciados neste meio da internet. Assim há aplicabilidade das estratégias táticas e operacionais do marketing convencional adaptado ao marketing digital, que aplicados corretamente no ambiente da internet podem garantir bons resultados. (SANTOS, 2010, p.25).

As estratégias usadas no marketing digital, segundo Torres (2009, p. 70) devem ser compostas por sete ações: “marketing de conteúdo; marketing nas mídias sociais; marketing viral; *e-mail* marketing; publicidade *on-line*; pesquisa *on-line*; monitoramento.”

No Brasil, “a propaganda interativa ainda não consegue ser responsável por toda a verba, dependendo do produto ou do público a ser atingido, mas míseros 2,7% da verba de marketing das empresas estão longe de ser o que a internet deveria ter de investimento” (VAZ, 2008, p. 40). Cabe ainda refletir:

Considere que 90% dos internautas iniciam sua navegação pelas ferramentas de busca, e que mesmo que você anuncie nelas, por meio de links patrocinados, menos de 10% deles acessarão seus anúncios. Assim, resta um enorme contingente de 80% dos internautas que navegam com base no conteúdo dos sites e blogs, e não na publicidade, seja qual for seu formato. Trata-se de uma enorme audiência que está buscando informações, parte delas ligadas a seu negócio, e, portanto, de clientes potenciais (TORRES 2009, p. 72).

O marketing de conteúdo pode ser definido como, o uso do conteúdo em volume e qualidade suficientes para permitir que o consumidor encontre, goste e se relacione com uma marca, empresa ou produto. É uma das ferramentas *on-line* disponíveis para utilização em uma estratégia de marketing (TORRES, 2009).

Outro conceito quanto ao marketing digital, são as mídias sociais, *sites* na internet que permitem a criação e o compartilhamento de informações e conteúdos pelas pessoas e para as pessoas, nas quais o consumidor é ao mesmo tempo produtor e consumidor da informação.

Elas recebem esse nome porque são sociais, ou seja, são livres e abertas à colaboração e interação de todos, e porque são mídias, ou seja, meios de transmissão de informações e conteúdo (TORRES 2009). Assim:

A pesquisa é a base da atividade de marketing. No mundo real, é feita por pessoas com muito esforço e investimento. A internet é uma mídia persistente, isto é, tudo que é escrito ou publicado nela permanece lá (...) por ser persistente, a internet permite pesquisas mais elaboradas e baratas, do que as pesquisas convencionais, baseadas em testes ou entrevistas. Em vez de perguntar às pessoas o que elas acham, você pode ler o que elas já escreveram sobre o assunto (TORRES 2009, p. 77).

Torres (2009) afirma ainda, que o monitoramento permite verificar os resultados e agir para a correção de rumos ou melhorias das ações. Ocorre de várias formas, incluindo monitoramento de acesso aos *sites* e *blogs*, das mensagens de e-mail e outros.

Dentre alguns indicadores traçados, contém conceitos importantes para construção e análise de *websites*, dentre eles, a saber:

Conteúdos, que abrange um conjunto de questões relacionadas com os conteúdos presentes num *website* de qualquer serviço. Começa por se debruçar sobre três aspectos globais, como o conjunto mínimo de informação que deve estar num website, à atualização de conteúdos e como estes deve ser apresentado. São ainda debatidos os temas do pagamento sobre o acesso à informação, o arquivo documental, as questões legais e direitos de autor sobre a utilização da informação pelos visitantes.

Acessibilidade é a capacidade de encontrar o *website* no universo *www*, normalmente a página de acolhimento no *website* ou *homepage*. Esta facilidade tem a sua relevância porque deve ser fácil para qualquer cidadão encontrar rapidamente o edifício digital, identificar a informação que necessita ou solicitar o serviço que deseja. Se um dado documento ou conteúdo funciona como elemento de atração de visitantes ao *website*, ele poderá funcionar como porta de entrada para o *website*.

Navegabilidade são as facilidades e características de um *website* que permitem a qualquer visitante se movimentar facilmente e que identificar os conteúdos ou serviços que pretende. As recomendações aqui expressas centram-se na questão da orientação da visita, pela imposição da presença de apontadores em todas as páginas a direcionar o visitante para diferentes conteúdos, na facilidade de carregamento de qualquer página e na problemática da resolução gráfica que pode estar a ser utilizada para visualizar os conteúdos.

Agilidade refere-se à rapidez com que um banco reage às mudanças do mercado, a um ataque da concorrência, às oportunidades ou às solicitações dos clientes. Para Porter (1986) a agilidade de atuação no mercado é um diferencial competitivo.

Distribuição de Agências relaciona-se com a distribuição da rede de agências ou pontos de atendimento de um banco pelo território nacional, ou seja, a presença física da instituição na maior parte possível do país, bem como nos pontos estratégicos onde se encontram novas possibilidades de negócios a serem exploradas. Assim, quanto maior o número de agências, o número de pontos de atendimento de uma instituição financeira, bem como sua distribuição, maior é sua rede e capilaridade, ou seja, maior sua chance de fazer negócios em regiões diferentes do país. A tecnologia, segundo Costabile (2000) é a grande responsável pela maior capilaridade dos bancos, pois permite o atendimento ao cliente através de canais alternativos dispersos pelos mais diversos pontos do país e até mesmo em sua casa ou em seu escritório.

Inovação, os bancos podem ser considerados um mercado de *commodities*, pela semelhança de seus produtos e serviços (PORTER, 2000). A busca pela inovação como fator de diferenciação é freqüente, ou seja, é necessário que sempre ocorram lançamentos de novos produtos originados pela demanda de um mercado mais exigente. Alguns fatores econômicos indicam a necessidade de se inovar com produtos, como, por exemplo, a redução dos juros reais no governo atual (CAMARGOS, 2003). Isso leva os bancos, e outras instituições financeiras, a criar novas alternativas de investimento além de reorganizar suas estruturas.

Uma estratégia ideal de tornar obsoletos os produtos ou serviços do concorrente, segundo Krause (1996), é a inovação. Quando um banco lança no mercado um novo produto ele já sabe que em pouco tempo os concorrentes o copiarão (CAMPELLO, 2004). Para Vasques (2003), não basta ouvir o cliente falar, é necessário fazer algo com essas informações, como o lançamento de produtos face às necessidades despertadas das reclamações recebidas.

Propaganda e Marketing, atualmente, seja na televisão, no rádio, em folhetos, em patrocínios, nas revistas, jornais, *outdoors*, na própria internet, ou outras mídias, estão presentes anúncios diversos e muitos deles de bancos, chamando a atenção não só dos clientes dos bancos anunciantes e também dos concorrentes. São situações que envolvem marketing.

Relacionamento, para McKenna (1999) os clientes são a chave de sucesso de qualquer negócio e as empresas estão sempre buscando atrair novos clientes, porém, em muitas situações, não conseguem compreender que a forma usada para atrair clientes muitas vezes é mais importante do que o número de clientes que atraem. Para Bogmann (2002), o relacionamento, que envolve o atendimento e o processo de venda, procura criar novo valor para os clientes e reconhece o papel fundamental que os mesmos têm, bem como o que

desejam. Isto exige da empresa um foco no cliente e reconhece o valor do cliente por todo o seu período de vida de consumo. Costabile (2003) cita que o relacionamento entre os gerentes dos bancos e os clientes continuará existindo mesmo com o uso de tecnologia, já que o relacionamento de negócios está vinculado à confiança na instituição e nas pessoas: gerentes de negócios e clientes.

Responsabilidade Social cresce a preocupação das empresas com a responsabilidade social. Segundo o Instituto Ethos, “responsabilidade social é uma forma de conduzir os negócios da empresa de tal maneira que a torna parceira e co-responsável pelo desenvolvimento social. A empresa socialmente responsável é aquela que possui a capacidade de ouvir os interesses das diferentes partes (acionistas, funcionários, prestadores de serviço, fornecedores, consumidores, comunidade, governo e meio-ambiente) e conseguir incorporá-los no planejamento de suas atividades, buscando atender às demandas de todos e não apenas dos acionistas ou proprietários

Segmentação é a divisão dos clientes em pessoas físicas e jurídicas e depois, por faixas de renda ou de faturamento, por tipo de negócio ou ramo de atuação, permite ao banco dar maior e melhor foco no serviço prestado ao cliente, atendendo de forma clara e específica suas necessidades, ou mesmo antecipando-se a elas - surpreendendo assim o cliente - além da personalização desejada e esperada pelo cliente, ou seja, criando um relacionamento e agregando valor ao mesmo. Desta forma, os bancos conseguem atingir especificamente o público alvo desejado.

Segurança, os sistemas devem garantir aos clientes uma segurança, implícita ou explícita, na sua utilização. Aí se nota uma dicotomia: por um lado, a tecnologia mudou os hábitos dos clientes no uso de serviços computadorizados, mas tem trazido novos problemas relacionados com a segurança e controle de fraudes, de acordo com Costabile (2003), que concorda que, em relação às funcionalidades dos sistemas e à segurança, os bancos têm dado, cada vez mais, ênfase à facilidade no uso.

Numa perspectiva mais atual, de acordo com a FEBRABAN (2014) observa-se um crescimento de transações bancárias pela internet, reflexo do aumento da confiabilidade por parte dos usuários. Cada vez mais correntistas acessam os diversos serviços de internet *banking* existentes.

Posicionamento: Conceitos e Características

Posicionamento segundo Engel; Blackwell; Miniard (2000) *apud* Bertoso (2006) são as maneiras pela quais os consumidores identificam um produto por um conjunto definido de atributos tais como poder, esportividade, cafeína e cor. Kotler (1996) descreve que posicionamento busca fazer com que a imagem da empresa ocupe uma posição competitiva e significativa nas mentes dos clientes-alvos.

Kotler (1996) afirma ainda, que posicionamento é “a ação de projetar expectativa dos bancos ao utilizarem os seus sites para conquistar e atender o produto e a imagem da organização, com o fim de ocupar uma posição diferenciada na escolha de seu público-alvo”. Em termos práticos, o posicionamento pode ser obtido a partir da fórmula: **Segmentação + Diferenciação = Posicionamento**.

Ferrell e Hartline (2000) complementam, posicionamento é fazer com que os produtos ou a própria empresa tenha características desejadas pela maioria dos consumidores. Ao tomar esse conceito como verdade à empresa é forçada a mexer profundamente em toda sua estratégia e passa a conhecer o consumidor de uma forma que o seu concorrente não conhece e passa a provê-los de serviços e produtos superiores tornando-se lembrado pelos mesmos.

Para Ries e Trout (1999, p. 2) *apud* Bertoso (2006) questionam que “posicionamento não é o que você faz com o produto ou serviço. Posicionamento é o que você faz na mente do seu cliente em perspectiva, ou seja, você posiciona o produto na mente do comprador potencial”. Cobra (1992, p. 323) conceitua claramente que “Posicionamento é o produto na mente do consumidor”.

Planejamento Estratégico de Marketing e Segmentação de Mercados

O planejamento estratégico de marketing está preocupado em responder a três perguntas: i) Qual é o negócio em que estamos agora? ii) O que está acontecendo no ambiente? iii) O que o negócio deveria estar fazendo? Com isso a organização inicia o processo estruturado de busca pela estratégia. Os autores explicam que “a estratégia ocupa-se mais da efetividade (fazer as coisas certas) do que da eficiência (bom desempenho naquilo que se faz)”. (HOOLEY; SAUNDERS; PIERCY, 2005). Ferrell e Hartline (2000) descrevem que planejamento estratégico é o responsável por definir a missão, metas organizacionais e também tem a função de criar os objetivos do marketing e o seu devido plano estratégico.

Para Porter e Serra (1999, p. 63) *apud* Bertoso (2006) “Estratégia é criar uma posição exclusiva e valiosa, envolvendo um diferente conjunto de atividades”. Os autores complementam que a busca da exclusividade tem que ser diária uma vez que os rivais estão sempre copiando qualquer posição de mercado e essa vantagem passa a ser apenas temporária. Também explicam que para se ter uma posição estratégica sustentável exige opções excludentes. Essas opções excludentes são os posicionamentos da empresa frente aos produtos e serviços em ter ou não características que por sua vez os diferenciam dos demais. Com essa medida, os autores explicam que cria dificuldade para os concorrentes copiarem os posicionamentos de mercado.

Ao definir as estratégias de marketing utilizadas pela organização é preciso também pensar em quais mercados e que tipo de público será atendido. Para Hooley; Saunders; Piercy (2005) a segmentação busca separar grupos distintos que possam consumir produtos e serviços de uma determinada empresa. Dessa forma, segmentação de mercado para Ferrell e Hartline (2000) é dividir o mercado total em grupos de consumidores com necessidades relativamente comuns. Já para Cobra (1992) segmentar o mercado é descobrir compradores com comportamentos semelhantes.

Ferrell e Hartline (2000) completam que segmentar convenientemente um mercado é preciso conhecer as necessidades do consumidor alvo bem como as suas atitudes e comportamentos mais usuais de compra. Nesse sentido é imprevisível para uma empresa escolher um mercado segmentado sem uma boa pesquisa de comportamento de hábitos de consumo. À vista disso, Hooley; Saunders; Piercy (2001) debatem que há duas características importantes na segmentação de mercado: 1) Extensão do mercado e tecnologia de comunicação, distribuição 2) Produção vastamente superiores. Com isso, ao subdividir um mercado, segmentando-o surgem os chamados mercados-alvos. “O mercado-alvo é uma parcela menor do mercado total em que a empresa pode atuar para atender as necessidades de um grupo de consumidores baseando-se nas características de compras dos mesmos” (HOOLEY; SAUNDERS; PIERCY 2001).

Marketing de Relacionamento e a Vantagem Competitiva

O principal objetivo do marketing de relacionamento é manter o cliente através da confiança, credibilidade e a sensação de segurança transmitida pela organização, construindo relacionamentos duradouros que contribuam para o aumento do desempenho para resultados sustentáveis.

Marketing de Relacionamento é “uma estratégia de marketing que visa construir uma relação duradoura entre cliente e fornecedor, baseada em confiança, colaboração, compromisso, parceria, investimentos e benefícios mútuos, resultando na otimização do retorno para a empresa e seus clientes”. (DIAS, 2003, p. 301)

Segundo Pizzinato (2005), nota-se que atualmente existe uma grande necessidade em gerar uma relação de confiança duradoura com os consumidores importantes, e a forma de interpretar e aplicar esses conceitos pode oferecer grande vantagem competitiva para a organização.

O marketing de relacionamento e, por conseguinte, o desenvolvimento de posicionamento de marca direcionado para um público específico com comunicação diferenciada e agregação de valor para o cliente, a partir de: recursos (ativos) estratégicos direcionados para os segmentos clientes da empresa; desenvolvimento de lealdade; retenção de clientes através de satisfação, e custos de mudança para o cliente (BRANDÃO, 2006).

Marketing e suas estratégias podem também ser definidos segundo a visão do “valor do cliente”, ou a construção de uma estratégia para aumentar o valor do cliente. Rust, Zeithaml e Lemon (2001) *apud* Brandão (2006) definem valor do cliente como a conexão de fatores acionáveis. Num primeiro instante, influenciam o valor da marca para o cliente, em seguida definem o valor do valor e com a continuidade da relação entre a

marca e o cliente, estabelecem o valor de retenção da marca para com o cliente. Esses fatores acionáveis juntos, coordenados, aumentam o valor do cliente.

O marketing de relacionamento é: “[...] o processo contínuo de criação e compartilhamento de valores com os clientes que a empresa escolhe para atender”. Ele ainda reconhece a importância de aprender com clientes a criar o valor que cada um deseja, admitindo que esses valores não sejam exclusivos para eles. E ainda que o marketing de relacionamento “[...] é uma interação contínua entre comprador e vendedor” (GORDON, 1998, p. 20 *apud* BRANDÃO, 2006).

Entende-se por vantagem competitiva, a condição que diferencia uma empresa ou um profissional da concorrência. Uma vantagem competitiva origina-se de uma competência central do negócio. Competência é uma habilidade adquirida no segmento onde você atua ou naquilo que você faz, mas para se transformar em vantagem competitiva, você precisa exercê-la melhor do que os seus concorrentes. Em síntese, uma vantagem competitiva deve ser: i) difícil de imitar; ii) única; iii) sustentável; iv) superior à competição; v) aplicável a múltiplas situações (MENDES, 2011).

A maior preocupação com o relacionamento leva à maior satisfação dos clientes, e, provavelmente, à maior fidelização. Mesmo que isso não garanta vantagem competitiva para as empresas (GORDON, 1998 *apud* BRANDÃO, 2006). Porém, quando essas empresas conseguem aumentar seus ganhos nos mesmos clientes e ainda atraem mais consumidores que possam ser desenvolvidos para clientes especiais, conseguem criar vantagem competitiva.

No mercado bancário há uma forte competição entre as diversas empresas participantes do mesmo. De acordo com Vale (1992) *apud* Campello e Brustein (2005), as empresas competem de forma acirrada em vários níveis, sempre procurando não só as áreas de influência, como também suas vantagens comparativas e maiores fatias de mercado. Em busca de escala, os bancos fizeram fusões, associações, incorporações e terceirizaram atividades fora do seu *core business*. Na busca de competitividade, inclui-se também a crescente utilização de inovações tecnológicas e financeiras como diferenciais na disputa por clientes.

Para Porter (1986) *apud* Campello e Brustein (2005), qualquer segmento econômico deve compreender suas forças competitivas e as estratégias que podem levar ao sucesso. O modelo do autor cita cinco forças competitivas: concorrentes; ingressantes; fornecedores; compradores; e substitutos. Para enfrentar essas cinco forças competitivas, recomendam:

Liderança no custo: uma posição de baixo custo gera para a empresa retornos acima da média do mercado, como nos bancos;

Diferenciação: no caso dos bancos, a diferenciação é difícil por se tratar de um mercado de *commodities*, mas é conseguida com a inovação nos produtos, porém, logo copiados pela concorrência;

Enfoque: a segmentação implementada pelos bancos segue essa linha. De acordo com Swaelen (1992) *apud* Campello e Brustein (2005), o caminho que leva à competitividade passa pela formação dos trabalhadores e pela tecnologia, ou seja, a melhoria da qualidade gera uma redução de custos (produtividade) que conduz à uma maior competitividade. Tal conceito é compartilhado por Contador (1997) *apud* Campello e Brustein (2005), que cita que a produtividade é medida pela relação entre os resultados obtidos da produção e os recursos produtivos empregados nessa produção e observa que a qualidade gera custos menores em função de menor retrabalho e erros, atrasos e melhor uso dos insumos; por sua vez, a produtividade melhora a produção o que permite a conquista de novos mercados em função da melhor qualidade e preços menores. Para o autor, a qualidade e a produtividade são pilares básicos da competitividade.

Para o fortalecimento e a construção de relacionamentos, compartilhando os objetivos da empresa e fortalecendo estas relações utiliza-se o endomarketing, o que segundo Kotler (2002) é um triângulo estratégico que une a empresa, empregado e cliente, o que facilita o entendimento sobre a existência de uma relação de troca.

METODOLOGIA

Trata-se de uma pesquisa bibliográfica, através de levantamento de dados em fontes secundárias e em fontes primárias, em consulta aos *websites* de bancos brasileiros públicos e privados.

Vergara (2003, p.48) afirma que a pesquisa bibliográfica compreende “um estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas, jornais, redes eletrônicas, isto é, material acessível ao público em geral”. Segundo Markoni e Lakatos (1996, p.24) a pesquisa bibliográfica representa “um apanhado geral sobre os principais trabalhos já realizados, revestidos de importância, por serem capazes de fornecer dados atuais e relevantes relacionados com o tema”. Deste modo, compreende uma fonte importante de conhecimento norteador da investigação.

Através de uma análise comparativa nos sites dos bancos, do Brasil; Caixa Econômica Federal; Itaú Unibanco e Bradesco, os quatro primeiros maiores bancos do país segundo a FEBRABAN (2014), a partir de indicadores que permitiram analisar o diferencial competitivo através dos seus *websites*, como forma de delinear as estratégias utilizadas para suprir a necessidade do cliente. O período de análise foi de 06 de Agosto a 29 de Outubro de 2014. Configurou-se o método do estudo de caso (conceito de estudo de caso), cujos resultados não podem ser extrapolados para outros bancos.

Assim a unidade de análise serão dois bancos públicos e dois bancos privados. A unidade de observação serão indicadores de posicionamento nos sites dos referidos bancos.

RESULTADOS, ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO

As aplicações bancárias, o auto-serviço *online* faz ao mesmo tempo sua parte da entrega do produto ao cliente, como também dá a este a oportunidade de vivenciar a experiência do serviço. A velocidade da entrega e as interações *online* possibilitam que a internet transforme efetivamente os produtos em serviços.

De maneira geral observando os *websites*, os bancos que oferecem serviços via internet mantêm um padrão relativamente semelhante, tais como consultas de saldos e extratos, transações entre contas, pagamento de faturas, entre tantas outras. Os que entram inicialmente na automação via rede oferecem as mesmas opções e quando apresentam uma inovação, esta é logo seguida. (PORTER, 1986 *apud* CAMPELLO E BRUSTEIN, 2005).

Pode-se verificar que a inovação é um forte diferencial e que há distinções entre os grandes bancos que primeiro investiram intensamente em tecnologia, como o Bradesco, o Itaú e, seguindo de perto, o Banco do Brasil (BB) e a Caixa Econômica Federal (CEF). Na análise desse quesito nos quatros bancos estudados, sendo dois deles de natureza público (Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal) e outros dois de natureza privada (Itaú e Bradesco), obteve-se como indicador de inovação as premiações obtidas dos seguintes bancos:

Quadro 1. Premiações dos bancos entre os anos de 2012 a 2014

Bradesco	Melhor caso de criação de valor em Mais Valiosa da América Latina Jones de Sustentabilidade Tecnologia da Informação e Internet Melhor Site de Relações com Investidores	Marca Índice Dow
Itaú	Melhor Banco de Cash Management do Brasil Melhor Banco de Cash Management da América Latina Banco de Investimentos mais Inovador da América Latina Banco de Equity da América Latina pela premiação da publicação Global Finance	
Banco do Brasil	Índice de Sustentabilidade Empresarial BM&Fbovespa Prêmio Guia de Boa Cidadania Corporativa da Revista Exame Troféu Empresa Cidadã 3º lugar no ranking Brand Finance, referente às marcas mais valiosas do Brasil e da América Latina	

Fonte: Elaborado pela equipe a partir da consulta nos sites dos respectivos bancos (2014).

Averiguou-se ainda que todos os sites analisados apresentam informações sobre os produtos e serviços disponibilizados em sua página principal e um espaço de busca de informações, para acesso do internauta conforme o seu desejo.

Um banco público é uma instituição criada pelo Estado, que tem seu controle acionário. Por isso, ele pode e deve buscar outros retornos além do financeiro. Dentre as suas atividades, pode oferecer prazos e taxas diferenciadas para setores específicos da economia. Pode ainda trabalhar para induzir o mercado a atuar de forma diferenciada em momentos de crise, quando há expectativa de encolhimento do setor privado (JUSBRASIL 2014), assim observa-se que:

O Banco do Brasil S.A. (BB) é uma instituição financeira brasileira, estatal, constituída na forma de sociedade de economia mista, com participação da União brasileira em 68,7% das ações. (JUSBRASIL 2014).

Segundo a mesma fonte citada anteriormente, o Banco do Brasil era até 1986 uma autoridade monetária que se assemelhava ao Banco Central do Brasil e ao Tesouro Nacional, porém hoje é um banco comercial comum, embora responsável pela Câmara de Confederação. O banco oferece serviços exclusivos para clientes do BB, o cheque especial estilo, que possui taxa diferenciada para quem possui valores investidos no Banco, venda de moedas comemorativas, Alertas de gastos, saldo em conta e acompanhamento da fatura do cartão por SMS e e-mail, Assessoria Financeira, que monitora o comportamento do cliente no uso do cheque especial e do cartão de crédito, o BB também ampliou o tempo do extrato da contas corrente que pode ser consultado pelo internet banking.

Já a Caixa Econômica Federal (CEF), também conhecida como Caixa Econômica ou apenas Caixa é uma instituição financeira, sob a forma de empresa pública do governo federal brasileiro, com patrimônio próprio e autonomia administrativa com sede em Brasília (DF) e com filiais em todo o território nacional. É um órgão vinculado ao Ministério da Fazenda. Trata-se de instituição assemelhada aos bancos comerciais, podendo captar depósitos à vista, realizar operações ativas e efetuar prestação de serviços. Além de ser o único banco publico que oferece pacote de serviços gratuitos, regulamentada pelo Banco Central, conforme Resolução nº 3.518/07, e nas Cartas Circulares nº 3.371/07 e nº 3.349/08, são serviços essenciais que o cliente pode utilizar sem nenhuma cobrança de taxas.

O Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal são respectivamente o primeiro e o quarto maiores bancos em valor de mercado segundo a FEBRABAN (2014). Esses dois bancos possuem atuação em produtos e serviços voltados a ações governamentais como é mostrado no Quadro 1. Onde alguns serviços são oferecidos pelos dois ou por apenas um deles.

Quadro 2. Produtos e Serviços com foco nas ações governamentais dos bancos públicos

Produtos e Serviços Fornecidos	Banco do Brasil	Caixa Econômica Federal
Fundo de Garantia (FGTS)	Não	Sim
Financiamento estudantil (FIES)	Sim	Sim
Bolsa Família	Não	Sim
Minha Casa Minha vida	Sim	Sim
Jogos de Sorte	Não	Sim
Credito Rural	Sim	Não

Fonte: Elaborado pela equipe a partir da consulta nos sites dos respectivos bancos (2014).

Segundo a análise do portal eletrônico da Caixa uma característica distinta é que ela prioriza a concessão de empréstimos e financiamentos a programas e projetos nas áreas de assistência social, saúde, educação, trabalho, transportes urbanos e esportes. Pode operar com crédito direto ao consumidor, financiando bens de consumo duráveis, emprestar sob garantia de penhor industrial e caução de títulos, bem como tem o monopólio do empréstimo sob penhor de bens pessoais e sob consignação e tem o monopólio da venda de bilhetes de loteria federal. Além de centralizar o recolhimento e posterior aplicação de todos os recursos oriundos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), integra o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) e o Sistema Financeiro da Habitação (SFH).

O banco privado tem por acionistas pessoas e entidades privadas e o seu capital pode ser transacionado entre estas (em bolsa ou fora dela). O lucro pertence aos acionistas e estes fazem o que bem entenderem.

O Itaú Unibanco e o Bradesco são dois bancos privados brasileiros, sendo o segundo e terceiro maiores bancos respectivamente segundo a FEBRABAN (2014). Distinguem da Caixa Econômica Federal e do Banco do Brasil quando se diz respeito aos programas governamentais, uma vez que são de natureza privada e não pública. Ofertam aos seus clientes um portfólio parecido de produtos e serviços seja abertura de contas, investimentos e aplicações, empréstimos, cartões de credito, financiamento de casas e veículos e diversos tipos de seguros entre outros.

Segundo o site do Banco Itaú Unibanco S/A, ele é banco brasileiro sediado em São Paulo, braço do Itaú Unibanco Holding S.A. voltado ao setor de varejo e múltiplo, que oferece serviços de finanças e seguros a dezenas de milhões de clientes. Atua em mais de 27 países. O Itaú Unibanco é parte do Grupo Itaúsa.

Segundo site do banco Itaú, este oferece serviços oferecidos pela área de banco comercial incluem produtos de seguro, previdência e capitalização, cartões de crédito, gestão de ativos, produtos de crédito e produtos e soluções personalizados criados especificamente para atender às demandas dos clientes, o banco possui o pacote de serviços essenciais, transferência de dinheiro pela agenda telefônica,

Segundo dados do portal eletrônico do Itaú, é uma instituição líder do segmento bancário nacional e internacional (latino-americano), no Itaú Unibanco, as grandes e médias corporações governamentais e privadas são atendidas quanto às necessidades de capital de giro, empréstimos e financiamentos, entre outros pela estrutura de banco comercial do Itaú BBA, enquanto os investidores são atendidos por estrutura específica. As pequenas empresas e pessoas físicas, por sua vez, são atendidas pelo banco de varejo, enquanto as pessoas físicas de alta renda são atendidas pelo *Private Banking* e por agências específicas, ou *Personnalité*. Existem, ainda, as seguradoras e financeiras.

De acordo com os indicadores analisados no Itaú, foi identificado, um banco múltiplo, que opera as carteiras comerciais, de investimentos, de crédito ao consumidor e de crédito imobiliário. Tem posição destacada também nas áreas de *leasing*, *underwriting*, custódia, corretagem de valores mobiliários, na administração de fundos de investimento e recursos de terceiros, em seguros, capitalização, previdência privada, câmbio, *corporate finance* e financiamento ao comércio exterior.

Já o Bradesco cresceu principalmente através de fusões e aquisições. Foi fundado em 10 de março de 1943 na cidade de Marília, interior de São Paulo por Amador Aguiar, sucedendo a Casa Bancária Almeida & Cia., fundador Coronel Galdino de Almeida e sócio José da Silva Nogueira, sendo renomeado para Banco Brasileiro de Descontos S.A., cuja sigla era "Bradesco", que passou a ser a razão social. (PORTAL ELETRÔNICO, 2014)

Segundo dados da mesma fonte citada, a atuação do Bradesco é marcada pelo pioneirismo em se tratando de expansão geográfica, adoção de cheques, de computadores e da tecnologia da informação, os principais segmentos atendidos pelo banco são: varejo (pessoas físicas ou jurídicas), *Prime*, *Private*, *Corporate*. O banco oferece o leitor de código de barras para o pagamento de contas em poucos passos pelo aplicativo do celular, Débito Direto Automático (DDA) apenas respondendo a um SMS, receber SMS sobre seu saldo, saques e compras realizados com cartão de débito, transferências enviadas e recebidas, pagamento de boletos, cheques devolvidos (emitidos e depositados) e vencimento de empréstimos.

Segundo Torres (2009), a acessibilidade nos sites deve identificar a informação que necessita ou solicitar o serviço que deseja. Nota-se que banco Itaú é único entre os quatro que não possui acesso para os deficientes visuais. O banco do Bradesco ainda conta com acesso para as pessoas com deficiência auditiva, o que mostra um diferencial em detrimento aos outros concorrentes.

Como diferencial competitivo e com foco no cliente fora do Brasil observa-se nos websites, ferramentas que comunicam em outros idiomas, onde o Bradesco, Itaú e a Caixa Econômica divulgam no Internet *banking*, em inglês, espanhol. O Banco do Brasil apresenta, além da língua pátria, somente a versão em inglês.

Os canais de comunicação com cliente são ferramentas essenciais, apresentando soluções para as dúvidas, reclamações ou sugestões dos clientes. O banco Itaú com foco no cliente propicia o correio eletrônico disponível para os cadastrados no "Itaú *Bankline*". Já o Banco do Brasil apresenta o "Fale com o Banco do Brasil", após acessado, dá ao usuário duas opções: registrar comunicado para o BB - Responde ou para o *webmaster*, gerenciador das páginas na Internet. O Bradesco também tem no *e-mail* a forma apresentada para o cliente se comunicar com a empresa. A Caixa Econômica por sua vez possui acesso a dúvidas frequentes, em que estas já são perguntas com respostas prontas.

Quando diz respeito à distribuição de agências, o banco Itaú apresenta "Mapa de Agências", onde os clientes do banco possam buscar e localizar as agências mais próximas, ou até mesmo se quiser visualizar as agências do banco distribuídas em outras cidades, estados ou até mesmo países que possuem sede das agências do Itaú na América Latina.

Quadro 3. Produtos e Serviços dos bancos privados

Produtos e Serviços Fornecidos	Bradesco	Itaú
Ações	Sim	Não
Câmbio e Comércio Exterior	Não	Sim
Capitalização	Sim	Sim
Cartões	Sim	Sim
Cestas de Serviços e Tarifas	Sim	Sim
Consórcios	Sim	Sim
Créditos e Financiamentos	Sim	Sim
Internacional	Não	Sim
Investimentos e Previdência	Sim	Sim
Pagamentos	Não	Sim
Recebimentos	Não	Sim
Seguros	Sim	Sim
Tipos de Contas	Sim	Sim
Venda de Imóveis e Bens	Sim	Não

Fonte: Elaborado pela equipe a partir da consulta nos sites dos respectivos bancos (2014).

A segmentação é a divisão dos clientes em pessoas físicas e jurídicas e depois, por faixas de renda ou de faturamento, por tipo de negócio ou ramo de atuação relacionamento, tendo uma maior facilidade em trabalhar sua carteira de clientes. Todos os bancos analisados apresentam este tipo de segmentação que são descritos no Quadro 4 a seguir:

Quadro 4. Segmentação e características dos clientes dos bancos analisados

Bancos	Nome do Segmento	Características do segmento
Banco do Brasil	Você	Clientes de pessoa física que possuam renda até R\$ 4 mil reais. Acesso a saques, empréstimos, extratos, financiamentos entre outros produtos oferecidos pelo Banco do Brasil.
	Estilo	"Para relacionamento com o cliente Estilo - que possuem renda mensal a partir de R\$ 8 mil ou INVESTIMENTOS entre R\$ 100 mil e R\$ 2 milhões, existem gerentes capacitados e certificados para prestar assessoria financeira, com sigilo e discrição, em agência com ambiência diferenciada, que oferecem conforto e sofisticação, com espaço exclusivo", explica Simão Luiz Kovalski, Gerente Executivo da Diretoria de Clientes PF do Banco do Brasil.
	Private	<i>Private</i> é um conceito em relacionamento que une a exclusividade, a personalização e o atendimento individualizado de um <i>private banking</i> , com a solidez, a segurança, a tradição e a experiência que só o Banco do Brasil pode oferecer.

	Empresa, Empresarial e <i>Corporate</i>	Direcionado a empresas de pequeno, médio e grande porte oferecendo um leque completo de produtos e serviços financeiros, incluindo contas correntes, opções de investimento, seguros, planos de previdência privada e produtos de crédito.
	Governo: Estadual, Federal, Municipal Legislativo e Judiciário	Direcionados aos governos municipais, estaduais e federais, além de atender as esferas do poder judiciário e legislativo do país.
Banco Itaú Unibanco	Itaú Empresas	Oferecendo um leque completo de produtos e serviços financeiros a empresas de porte médio, incluindo contas correntes, opções de investimento, seguros, planos de previdência privada e produtos de crédito. Os produtos de crédito incluem empréstimos de capital para investimento, empréstimos de capital de giro, financiamento de estoques, financiamento de comércio, serviços de câmbio, leasing de equipamentos, cartas de crédito e garantias.
	Itaú BBA	O Itaú BBA é responsável pelas atividades de serviços bancários para grandes empresas e banco de investimento. O Itaú BBA oferece uma carteira completa de produtos e serviços por meio de um quadro de profissionais altamente qualificados. Atualmente, o Itaú BBA atende a cerca de 2.400 empresas e conglomerados.
	Itaú Varejo	É o segmento de varejo do banco, o de maior visibilidade, oferecendo serviços de conta corrente, poupança, cheques especiais, empréstimos pessoais e ao consumidor, cartões de crédito, seguro de residência, vida e acidentes, financiamento de automóveis, planos de previdência privada, administração de ativos e planos de capitalização para pessoas físicas.
	Itaú <i>Uniclass</i>	Segmento herdado do Unibanco. Segmento direcionado a clientes que possuem renda superior a R\$ 7.000,00 ou possuem investimentos superiores a R\$60.000,00. Cliente Itaú <i>Uniclass</i> tem o privilégio de contar com 5 serviços exclusivos onde quer que esteja.
	Itaú <i>Personalité</i>	O Itaú <i>Personalité</i> é a divisão que oferece serviços especializados para satisfazer as demandas de clientes de alta renda. A estratégia do <i>Personalité</i> consiste na oferta (i) de serviços de consultoria por gerentes que recebem treinamento para entender as necessidades específicas desses clientes e (ii) de uma grande carteira de produtos e serviços exclusivos, disponibilizados em uma rede dedicada localizada nas principais cidades brasileiras e formada por agências dedicadas.
	Itaú <i>Private Bank</i>	Especializado em consultoria financeira para pessoas físicas com grande patrimônio. Hoje o Itaú <i>Private Bank</i> é o maior no seu segmento no País e na América Latina.
	Poder Público	Estrutura dedicada a órgãos públicos federais, estaduais e municipais. Atua principalmente nos estados do Rio de Janeiro, Paraná, Goiás e Minas Gerais, onde adquiriu bancos

		estatais nos processos de privatização.
Banco Bradesco	Para Você	Clientes que possuem rendas até R\$3.999,00
	<i>Exclusive</i>	Clientes que possuem rendas R\$3.999,00 até R\$8.999,00 ou investimentos superiores a R\$ 40.000,00
	<i>Prime</i>	O Bradesco <i>Prime</i> atua no segmento de clientes de alta renda, tendo como público-alvo pessoas físicas com renda a partir de R\$ 9 mil ou investimento igual ou superior a R\$ 100 mil. Presente em todas as capitais brasileiras, vem, ao longo de sua existência, investindo em tecnologia, no aprimoramento do relacionamento com os clientes e na capacitação dos seus profissionais.
	<i>Private Bank</i>	Bradesco <i>Private Bank</i> tem grande presença física de escritórios exclusivos nas principais capitais brasileiras. Com atendimento personalizado, o Gerente <i>Private Bank</i> – o seu Consultor Dedicado – está sempre à disposição para orientá-lo, pessoalmente ou por telefone.
	Para sua Empresa	O Bradesco Empresas é o segmento do Bradesco que atende empresas com faturamento de R\$ 30 milhões a R\$ 250 milhões por ano, por meio de soluções adequadas às necessidades de cada cliente. Ser Cliente Bradesco Empresas significa contar com agências exclusivas e uma equipe de profissionais preparados para entender as necessidades da sua empresa.
	Para o Poder Público	Direcionados a clientes que possuem cargos em órgãos públicos.
Caixa Econômica Federal	Você	Todos os tipos de clientes que desejam ou possuem contas no segmento de conta corrente (pessoa física), conta salário, conta universitária ou conta caixa fácil (segmento sem tarifação e é direcionados a clientes com movimentações abaixo de 2 mil reais mensais).
	Empresa	CAIXA oferece para sua empresa acesso aos saldos, extratos e as demais informações dos Depósitos Judiciais, de forma rápida e segura, e convênio para centralização de alvarás. Além disso, disponibiliza agências e postos especializados no atendimento ao Judiciário.
	Governo	Direcionados aos beneficiários dos programas sociais e das prefeituras de todo Brasil que possuem vínculo com o banco
	Judiciário	Para você, que é servidor do Poder Judiciário, previamente autorizado pelo tribunal, a CAIXA oferece acesso aos saldos, extratos e demais informações dos Depósitos Judiciais, de forma rápida e segura. Além disso, disponibiliza diversas agências e postos especializados no atendimento ao Judiciário

Fonte: Elaborado pela equipe a partir da consulta nos sites dos respectivos bancos (2014).

A segmentação permite a comunicação direta com foco no interesse do cliente, bem como orienta o apelo promocional dos produtos e serviços ofertados o que vai ao encontro da teoria que segundo Gordon (1998, apud BRANDÃO, 2006), a maior preocupação é com o

relacionamento, pois leva à maior satisfação dos clientes, e, provavelmente, à maior fidelização. Mesmo que isso não garanta vantagem competitiva para as empresas e seja quase padrão como se viu na prática dos bancos.

Segundo os autores citados antes e Kotler; Armstrong (2004), em se tratando de vantagens competitivas, pode-se dizer que a diferenciação é uma estratégia de criação de valor e, isso pode ocorrer de duas formas distintas: através da diminuição de custos ou do aumento das receitas. No entanto, o estudo apontou outros indicadores de diferenciação, que criam valor na relação com o cliente e se referem a imagem de marca, responsabilidade social, propaganda e comunicação. Assim, não é por acaso que o termo segmentação está fortemente relacionado a conceitos como diferenciação, satisfação de diferentes nichos e vantagem competitiva, já que todos objetivam cada um à sua maneira, o atendimento às necessidades dos consumidores. (TORRES, 2009).

CONCLUSÃO

Atualmente vive-se um momento de transição que se reflete na busca incessante pelo incremento da competitividade organizacional entre as empresas, tendo como um dos fatores o desenvolvimento de novas tecnologias e o aprimoramento das existentes. Sendo assim a proposta do presente artigo foi buscar através dos sites dos 4 maiores bancos identificar suas ações desenvolvidas para melhor atender seus clientes. Observou-se que os serviços oferecidos pelos bancos se assemelham, principalmente quanto a segmentação, sendo que a diferenciação ocorre primeiramente quanto a natureza, sendo público ou privado, consequentemente havendo algumas distinções que posicionam e propiciam a vantagem competitiva.

A preocupação com a satisfação do cliente é um ponto forte nas empresas que se colocam no mercado. Não se concebe mais uma organização que não tenha foco no cliente, assim o marketing de relacionamento e segmentação dos clientes nos bancos estudados pode ser fator primordial no melhor desenvolvimento de estratégias e melhor atendimento ao seu público.

O desenvolvimento do artigo teve como restrição a análise da eficácia das estratégias usadas pelos bancos em seus *websites*, uma vez que os estudos e pesquisas não abrangeram a opinião dos clientes dos bancos estudados.

Sugere-se que estudos complementares analisem também os demais bancos listados pela FEBRABAN. Como sugestão também a realização de outras pesquisas, junto ao público-alvo para captar sua percepção com relação ao atendimento e a qualidade dos serviços prestados.

Por fim, o estudo possibilitou a construção de uma metodologia de análise que pode ser útil em outros casos e estudos posteriores, bem como aprimorados em caso de um trabalho futuro com foco na percepção do cliente com relação aos serviços prestados pelos bancos e o marketing de relacionamento trabalhado pelas instituições financeiras para atrair e manter seus clientes.

REFERÊNCIAS

ALBERTIN, A. L. Comércio eletrônico: um estudo no setor bancário. In: XXII ENCONTRO ANUAL DA ANPAD (1998: Foz do Iguaçu). **Anais Eletrônicos...** Foz do Iguaçu: ANPAD, 1998.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Sistema Financeiro Nacional**. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/1988/pdf/res_1524_v8_p.pdf> Acesso em 22 de Outubro de 2014.

BERTOSO, M. **Um Estudo sobre as Estratégias de Fidelização de Instituições Bancárias**. Disponível em: <http://www.aedb.br/seget/artigos08/235_artigo%20Marcio%20Bertosso%20Seget%20com%20identificacao.pdf> Acessado em : 20 de agosto de 2014.

BOGMANN, I. M. **Marketing de relacionamento – estratégias de fidelização e suas implicações financeiras**. São Paulo: Nobel, 2002

BRANDÃO, M. M. **Marketing de Relacionamento: Uma discussão a respeito da retenção de clientes e a performance das agências bancárias**. III Simpósio FUNCAMP de Iniciação Científica. 2006.

CAMARGOS, D. Ar renovado. São Paulo: **Revista Forbes Brasil**, n.55, 17/01/2003, Ediouro, 2003.

CAMPELO, M. L. C.; BRUSTEIN, I. **Uma análise da competitividade dos bancos de varejo do Brasil**. XI Simpósio de Engenharia de Produção.

COBRA, M. **Administração de marketing**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 1992.

COSTABILE, H. Facilidades aos clientes. São Paulo: **Revista Banco Hoje**, n.140, GTCOM, nov/2000.

ECONOMIA Clara: Disponível em: <<http://economiaclara.wordpress.com/2009/04/19/banco-do-brasil-um-banco-estatal-privado/>> Acesso 20 de Outubro de 2014.

FEBRABAN - Federação Brasileira de Bancos Disponível em: http://www.febraban.org.br/Febraban.asp?modulo=Servi%E7os&id_pagina=105> Acessado em: 26 de Agosto de 2014.

FEDERAÇÃO BRASILEIRA DOS BANCOS. Oportunidades. Disponível em: <<http://www.febranoportunidades.com.br/oquee.asp>> Acesso em 19 de Outubro de 2014.

FERRELL, O. C.; HARTLINE, M. **Estratégia de marketing**. São Paulo: Atlas, 2000.

GOUVÊA, S. L. P. **Perfil e percepções dos clientes sobre o serviço de Home Banking no Brasil**. Rio de Janeiro: UFRJ/COPPEAD, 2001. (Dissertação de Mestrado).

HEGELL III, J. ARMSTRONG, A. G. Net Gain. **Vantagem Competitiva na Internet**. Editora Campus, 1999.

HOOLEY, G. J.; SAUNDERS, J. A.; PIERCY, N. F. **Estratégia de marketing e posicionamento competitivo**. 3. Ed. São Paulo: Prentice Hall, 2005.

IBOPE. [online]. Disponível na Internet via WWW.URL : <http://www.ibope.com.br>. Fev. 1999.

INFO EXAME. **A ascensão do consumo digital**. ano 11, p. 96-100, jul. 1998.

INTERNET WORLD. **Inaugurando uma nova era**. v. 2, n. 16, p. 45-49, jan. 1997.

JURISBRASIL. **Banco do Brasil**. Disponível em: <<http://www.jusbrasil.com.br/topicos/298188/banco-do-brasil>> Acesso em 04 de Novembro de 2014.

KRAUSE, D. G. **A arte de guerra para os executivos**. São Paulo: Makron, 1996.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. **Princípios de Marketing**. 9ª edição. São Paulo: Editora Pearson 2004.

KOTLER, Phillip. **Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle**. 4. Ed São Paulo: Atlas, 1996.

LIMA, A. H. S. **A natureza das expectativas do consumidor e o impacto no gerenciamento do marketing de serviços bancários**. Rio de Janeiro: Universidade Estácio de Sá, 2006. (Dissertação de Mestrado).

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de Pesquisa**. 3. Ed. São Paulo: Atlas, 1996.

RELATÓRIO Anual de Sustentabilidade. Disponível em: <<http://www.itaunibanco.com.br/relatoriodesustentabilidade/2010/06.htm>> Acesso em 18 de Outubro de 2014.

McKENNA, R. **Marketing de relacionamento**. Rio de Janeiro: Campus, São Paulo: Publifolha, 1999.

POLIDORO, B. **Marketing no setor bancário**. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/academico/marketing-no-setor-bancario/68460/>> Acessado em 18 de outubro de 2014.

PORTER, M. E. **A nova era da estratégia**. São Paulo: HSM Management, 2000.

SANTOS, A. R. **A influência do marketing digital na decisão de Compra do consumidor brasileiro**. AGES. Faculdade de Ciências Humanas e Sociais: Pirapiranga, 2010.

TORRES, Cláudio. **A Bíblia do marketing digital: tudo o que você queria saber sobre marketing e publicidade na internet e não tinha a quem perguntar**. São Paulo: Novatec, 2009.

VASQUES, E. Os olhos e ouvidos das empresas. São Paulo: **Revista Consumidor Moderno**, n.73, Padrão, set/2003.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MERCADO DE CAPITAIS INTERNACIONAIS: A GLOBALIZAÇÃO FINANCEIRA

Elisa Morais Cardoso⁷¹
 Laryanne Soares Da Silva⁷²
 Sarah Dantas Rabelo Mota⁷³

Resumo: As relações internacionais contemporâneas têm como característica a crescente interdependência entre os mercados e entre nações. Este artigo tem atenção voltada para a globalização financeira, cuja dinâmica gera riscos e incertezas para todos os países. Em particular, intensifica a vulnerabilidade dos países menos desenvolvidos face aos eventos externos. Nesta perspectiva, este artigo trata em sua parte inicial, sobre a evolução dos acontecimentos que levaram à maior interdependência financeira mundial. Embora seus protagonistas sejam, sobretudo, as economias industrializadas, o foco se voltará para as consequências sobre as nações menos desenvolvidas, historicamente mais frágeis diante das mudanças no cenário internacional. A maior vulnerabilidade dos países em desenvolvimento deve-se à dependência de poupança externa para financiar os frequentes déficits em transações correntes. Este trabalho está dividido em cinco seções: A seção um trata-se de uma breve introdução; a segunda seção faz referência as evidências empíricas sobre a globalização financeira, dando enfoque ao mercado de capitais; a seção três descreverá o procedimentos metodológicos utilizados; já a seção quatro, apresentará os resultados obtidos para o Brasil e a China no período de 1995 a 2013; e por fim a seção de número cinco tratará das considerações finais.

Palavras-chave: globalização financeira, mercado de capitais, economia global, câmbio.

Abstract: The international relations has as characteristic an increasing interdependence between markets and nations. This article focus on the financial globalization, whose dynamic creates risks and uncertainties to all countries but, especially, intensifies the vulnerability of the less developed countries face to face the external events. In the first chapter of this article, we will synthesize the evolution of the events that lead the LDC's to a bigger financial interdependency. Although the main characters are, in the first place, the industrialized economies, we'll keep our focus to the consequences concerning the LDC's, which are more fragiles face to the changes in the international scene. The bigger vulnerability of the LDC's comes of their dependency of external saving to financial their deficits in the current accounts. The purpose of this article is to explain the process which has placed in risk the economics stability in the LDC's, like Brazil. This work is divided into five sections: the first one is a short introduction; the second one refers to the empirical evidence on financial globalization, focusing the capital market; the section three will describe the methodological procedures used in this article; section four will present the results obtained for Brazil and China in the period between 1995 and 2013; and finally the section number five will discuss the concluding arguments.

Keywords: financial globalization, capital market, global economy, exchange.

Introdução

A globalização expressa um novo ciclo do capitalismo. Trata-se de um processo de amplas proporções, envolvendo nações e nacionalidades, regimes políticos e projetos nacionais, economias e sociedades. O final do século XX mostra que a história não se resume no fluxo das continuidades, sequências e recorrências; envolve tensões e rupturas.

Com o advento das novas tecnologias, novos produtos recriação da divisão internacional do trabalho e mundialização dos mercados, inicia-se um processo de universalização do capitalismo. A globalização financeira e a volatilidade de capitais se tornaram objeto de preocupação da política externa mundial. Esta, porém, não elimina a capacidade dos países de intervirem nos mercados de capitais, tornando-se assim, com eficácia, um ponto privilegiado para a execução das relações de poder.

⁷¹Graduanda do Curso de Ciências Econômicas – UNIMONTES.

⁷²Graduanda do Curso de Ciências Econômicas – UNIMONTES.

⁷³Graduanda do Curso de Ciências Econômicas – UNIMONTES.

A partir da década de 1980, os mercados financeiros começaram a se constituir de forma diferente dos mercados de Bretton Woods, sendo transacionados muito mais créditos do que ações e títulos da dívida pública. Em 1982, com a crise da dívida, o mercado financeiro passa então, a financiar mais empresas transnacionais do que países em desenvolvimento. Em meio a um cenário de crises, surge então a internacionalização das atividades bancárias, reduzindo a capacidade regulatória dos Estados sobre tais atividades.

Em meio a esse processo de globalização do mercado financeiro iremos analisar o caso da China e do Brasil, no período de -----. Confrontaremos o crescimento do PIB das duas nações, o seu fluxo de capitais, e também mostraremos o comportamento das variáveis taxa de juros e taxa de inflação ao longo do período. O objetivo principal deste artigo é verificar como estas duas nações, ambas em desenvolvimento lidaram com essa abertura do mercado de capitais e como se comportaram em meio a tantas crises vivenciadas mundialmente pós década de 1980 e analisar se o comportamento do PIB destas economias está altamente correlacionado com essas variáveis.

2- Globalização Financeira: contexto teórico e conceitual

Antes que sejam analisadas as variáveis relacionadas ao processo de globalização financeira nos países em estudo – Brasil e China – torna-se necessária a conceituação desse processo e a sua evolução histórica.

Na visão de Bauman, Canuto e Gonçalves (2004), a globalização financeira pode ser compreendida como a relação entre três processos diferentes no decorrer dos últimos vinte anos: a grande ampliação dos fluxos financeiros internacionais, o acirramento da concorrência nos mercados internacionais de capitais e a crescente integração entre os sistemas financeiros nacionais.

Para Carvalho e Silva (2007), a globalização tem seu surgimento nos acontecimentos pós Segunda Guerra Mundial, como os círculos de negociações multilaterais na esfera do GATT⁷⁴, que conduziram à redução das barreiras ao comércio internacional.

Nesta época ocorreu o acordo de Bretton Woods, que propiciou a criação do Fundo Monetário Internacional - FMI e condicionou o dólar norte-americano como a moeda referência para a paridade dos demais signatários. Este ocorrido foi de suma importância para a aceitação do dólar, que a partir de então passa a ser a principal moeda reserva de várias nações, segundo Carvalho e Silva (2007).

O resultado desta medida foi a acumulação de dólares fora dos Estados Unidos, sendo adicionado a esse resultado o aumento de gastos com importações, e com isso, o Plano Marshall⁷⁵ e outros programas de amparo aos países com dificuldades financeiras foram criados.

De acordo com Carvalho e Silva (2007), é no ano de 1958 em que se cria o mercado de eurodólares, sendo a Europa a primeira a promover a sua interdependência financeira. Então se vê a necessidade da assinatura de um acordo, o Acordo Monetário Europeu, provocando a remoção dos controles cambiais recíprocos e criando facilidades para os pagamentos de ordem bilaterais em ouro e dólar.

Com esta nova situação paira agora sobre as demais economias o medo da desvalorização da moeda americana, já que os Estados Unidos apresentava déficits em seu balanço de pagamentos.

O temor tornou-se mais justificado em meados da década de 1960, quando o país começou a financiar seus déficits em públicos com a emissão de moeda⁷⁶. Como o dólar era a moeda referência, para o sistema de paridade fixa, o aumento de sua oferta gerou excesso de liquidez internacional, colocando em marcha o processo especulativo que provocou muita turbulência nos mercados (CARVALHO e SILVA, 2007 p. 284).

Diante desta situação de desvalorização do dólar, os bancos centrais de vários países começam a trocar seus dólares por ouro. Tal medida agrava ainda mais a situação dos Estados Unidos. Isto gera um colapso no sistema de Bretton Woods. No mês de agosto de 1971, o presidente Nixon extingue a conversibilidade de

⁷⁴ “*General Agreement on Tariffs and Trade*” – Acordo Geral de Tarifas e Comércio.

⁷⁵ Foi um aprofundamento da [Doutrina Truman](#), conhecido oficialmente como Programa de Recuperação Europeia, tido como o principal plano dos [Estados Unidos](#) para a reconstrução dos países [aliados](#) da [Europa](#) nos anos seguintes à [Segunda Guerra Mundial](#), segundo Carvalho e Silva (2007).

⁷⁶ A Guerra do Vietnã e os programas sociais do governo Kennedy foram as principais causas do crescimento do déficit público nessa época (CARVALHO e SILVA, 2007 p. 284).

dólar em ouro. A partir de abril de 1973, as moedas das maiores economias começam a se enquadrar no regime de flutuação, como mostra Carvalho e Silva (2007).

Em meio a este cenário surge a crise do petróleo, que ao mesmo tempo contribuiu para o desenvolvimento dos países subdesenvolvidos, como é o caso dos países da América Latina, mas também propiciou a crise da dívida do Terceiro Mundo⁷⁷. Conforme Carvalho e Silva (2007), para lidar com tal situação, esses países passam a tomar empréstimos em bancos comerciais, contribuindo para o crescimento da sua dívida externa.

Cria-se uma espécie de ciclo, pois o dinheiro enviado aos exportadores de petróleo voltava para os bancos, que era novamente emprestado aos países importadores.

Esses empréstimos, chamados de *petrodólares*, eram realizados a taxas de juros flutuantes, sistema idealizado pelos bancos comerciais para contornar o problema inflacionário, que inviabilizava compromissos a taxas fixas de juros. Assim, nos financiamentos em médio ou longo prazo, a taxa de juros era recapturada periodicamente, mas, como havia liquidez excessiva, não despertava maiores preocupações⁷⁸ (CARVALHO e SILVA, 2007 p. 285).

Todo esse arcabouço de mudanças contou com o respaldo do pensamento neoliberal⁷⁹. O neoliberalismo propunha um discurso econômico e político onde houvesse a prática do livre mercado e restrições às intervenções do Estado na economia, buscando uma retração do estado de bem-estar social. Para o Neoliberalismo é o Estado o principal responsável pela crise dos países endividados, apontando tais problemas como:

- i. Desordem fiscal e consequente déficit público;
- ii. Alta intervenção estatal, principalmente por meio de restrições comerciais e subsídios ao consumo e investimento.

Nesta situação, os países em processo de desenvolvimento que sentiram os efeitos da crise da dívida externa, passaram por enormes dificuldades para estabilizar a economia e voltar ao crescimento econômico.

Com o advento da economia global se reduziu o objetivo das ações dos Estados, que ficam submetidos ao poderio dos mercados financeiros. Tal suposição é aceita para explicar a crise das políticas de caráter keynesiano implantadas no pós-guerra. Com efeito, o volume de capitais voláteis transferidos na economia internacional compõe um fator de desestabilização das economias nacionais.

Segundo Strange apud Dalcerro (1997), uma alta na taxa de juros pode atrair uma grande quantidade de capitais que necessitam ser convertidos em moeda nacional, tendo como possíveis consequências expansão da base monetária e inflação, sendo estes presentes até a década de 70. Para ele, essa nova relação entre as economias nacionais e a economia internacional é a causa primordial para a crise dos modelos keynesianos de regulação.

De acordo com Kirshner apud Dalcerro (1997), o poderio monetário internacional provém da interação das relações monetárias internacionais com a diplomacia econômica. Sendo assim, este se dá através de três fatores diferentes: a manipulação de moedas (*currency manipulation*); dependência monetária (*monetary dependency*); e ruptura sistêmica (*systemic disruption*).

⁷⁷ Em relação ao termo “terceiro mundo”, este surgiu nos finais dos anos 40 e servia para referir à existência de uma terceira força, não alinhada nem com o comunismo nem com o bloco ocidental. Nos anos 50 o termo era ocasionalmente usado para descrever os novos estados independentes da Ásia e da África. Os países da América Latina não foram incluídos a princípio devido ao seu mais distante passado colonial e às suas ligações com os Estados Unidos (BARROS apud CARVALHO e SILVA, 2007).

⁷⁸ Esses empréstimos geralmente não se limitaram a pagamentos dos excessos de gastos com importações de petróleo, mas foram utilizados para todo o tipo de despesa. No Brasil, por exemplo, continuamos a captar recursos externos para financiar as obras de infraestrutura do II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND) (CARVALHO e SILVA, 2007 p. 285).

⁷⁹ Corrente de pensamento econômico que defende a redução das diferentes formas de intervenção pública nos mercados e apregoa que o mercado deve ter ampla liberdade de ação, pois somente a concorrência seria capaz de conduzir à alocação eficiente dos recursos mundiais (CARVALHO e SILVA, 2007 p. 309).

A manipulação de moedas é a ameaça ou a ação deliberada no sentido de atingir a estabilidade e valor da moeda alvo (*targetcurrency*). Trata-se do instrumento mais simples de poder monetário e de uso mais comum e diversificado, além de ser flexível, podendo variar de intensidade; indo da simples sinalização até a desestabilização de países alvos. Uma “*negative currencymanipulation*,” pode por definição, alterar o valor desejável da moeda para o país alvo. Constitui um tipo de ação extremamente focada sobre o país alvo, pode ser feita de forma pública ou secreta e interage como “*bandwagon*”, ou com movimentos contrários do mercado, na busca de seus objetivos (KIRSHNER apud DALCERO, 1997 p. 134).

No passado, a função do sistema financeiro internacional era assegurar o financiamento do comércio mundial e dos balanços de pagamentos. Segundo Dalcero (1997), os fluxos financeiros internacionais têm conhecido recentemente uma progressão explosiva, sem qualquer relação com as necessidades da economia mundial.

Duas forças desempenham um papel motor na rápida aceleração do processo de globalização financeira desde o início dos anos 1980: o desenvolvimento das novas tecnologias de informação e comunicação (NTIC) e a evolução da demografia nos países desenvolvidos. Como aponta Plihon (2007), as NTIC contribuíram fortemente para a globalização dos mercados, por três séries de efeitos: a aceleração da circulação da informação à escala mundial; a conexão em rede das empresas no mundo graças à informática e aos novos meios de comunicação; o desenvolvimento da economia imaterial e virtual não localizada.

A globalização financeira, favorecendo uma melhor afetação dos recursos à escala internacional, deve estimular os setores e os países mais dinâmicos. Segundo esta concepção, a poupança dos países do Norte deveria logicamente ser investigada largamente nos países do Sul cujo potencial de desenvolvimento é mais importante. Esta visão otimista é fundada sobre as hipóteses de que os mercados financeiros são “eficientes”, ou seja, que tendem espontaneamente a convergir para o equilíbrio e a realizar uma afetação “ótima” dos recursos financeiros a escala mundial, como destaca Plihon (2007).

Os operadores são incitados a utilizar o melhor possível toda a informação disponível. De acordo com a teoria da eficiência dos mercados (teoria neoclássica), de Ricardo apud Carvalho e Silva (2007), as disfunções da esfera financeira explicam-se principalmente pela existência de obstáculos à livre circulação dos capitais.

Outra concepção da finança segundo Plihon (2007), menos otimista e de inspiração keynesiana, mostra que os mercados financeiros são caracterizados por importantes imperfeições que levam à sua instabilidade e à sua incapacidade em proceder a uma afetação satisfatória dos capitais.

As imperfeições dos mercados referem-se à qualidade da informação e tomam a forma de “assimetrias de informação” entre credores e devedores. As disfunções dos mercados financeiros estão ligadas a estas assimetrias de informação que impedem os mercados de avaliar corretamente os ativos financeiros e de dirigir eficazmente os fundos para os países e para os agentes econômicos que têm a oportunidade de realizar os investimentos mais produtivos.

Assim, Plihon (2007) explica que em certos momentos os investidores se lançam em massa para certos países emergentes, sentido como “eldorados”, e, em seguida, retiram-se de forma brusca destes, estando “inquietos e desiludidos” pelos seus rendimentos, o que está na origem das crises.

A aceleração do processo de globalização financeira acompanhou o aumento da instabilidade em escala mundial. O século XX conhece várias crises financeiras como: a queda da bolsa, as crises cambiais e as crises bancárias. A queda da bolsa caracterizada por uma decida a pique das cotações na sequência de um movimento brutal de desconfiança que conduz a maior parte dos operadores a vender os seus títulos. As crises cambiais traduzem-se numa baixa brutal da cotação das moedas, na sequência de ataques especulativos. Quanto às crises bancárias, tomam a forma dos depositantes e de falências bancárias em cadeia. O período recente conhece uma grande aceleração da instabilidade financeira sob todas as formas.

A globalização financeira levanta dois problemas principais: por um lado ao afetar de maneira desigual os recursos financeiros distribuídos, em detrimento da maior parte dos países em desenvolvimento e, por outro lado, a instabilidade financeira que perturba o crescimento da economia mundial.

Para Plihon (2007), existe um consenso para considerar necessária uma reforma da “arquitetura do sistema monetário internacional”. Para os defensores, hoje majoritários, da concepção liberal da globalização financeira, o objetivo é melhorar o funcionamento dos mercados. Para os defensores de uma visão mais crítica da finança, a tônica deve ser colocada sobre o enquadramento dos mercados financeiros e sobre a reforma das instituições financeiras internacionais.

Keynes tinha apresentado duas propostas para assegurar o controle do sistema financeiro internacional: por um lado, colocar em prática uma tributação do capital para reduzir a amplitude da especulação e para fazer-se cobrar aos atores mais afortunados, por outro lado, criar uma instituição supranacional – a *International Clearing Union* - situada acima dos estados e dos atores privados, para resolver os conflitos de interesses e preservar este “bem público mundial” que é a estabilidade financeira internacional.

Plihon (2007) coloca que a organização de uma conferência monetária internacional aparece desejável a fim de reconstruir uma arquitetura monetária internacional adaptada ao novo contexto da globalização financeira. Desde o abandono dos princípios de Bretton Woods no início dos anos 1970, as moedas flutuam e a instabilidade das taxas de câmbio passou a ser a regra.

A tendência de integração dos mercados e a globalização financeira criaram um novo cenário de política econômica, devido ao aumento dos fluxos internacionais de capitais entre as economias. Levando em consideração as premissas citadas acima, essa pesquisa visa abarcar o processo chinês e brasileiro de globalização financeira, de forma comparativa, através da análise de dados relevantes: fluxo de capitais, saldo em transações correntes, variação cambial, taxa de inflação e taxa de juros, e assim mostrar como se deu o comportamento econômico dessas nações após o processo de globalização financeira, deixando evidente a comparação entre os dois países, ambos em desenvolvimento.

3A Vulnerabilidade Brasileira

As economias em desenvolvimento sempre apresentaram déficits em transações correntes, e isso era aceito com certa naturalidade, devido às diferenças apresentadas na remuneração do capital: maior nas economias menos desenvolvidas, em que é escasso, e menor nas economias avançadas, como a China que apresentam maior quantidade relativa de capital, conforme Carvalho e Silva (2007).

O problema dos saldos em transações correntes é que o afluxo de capitais externos representa maiores transferências futuras para o exterior, na condição de juros e lucros, ou seja, o déficit se renova, podendo provocar crises no balanço de pagamentos.

Os riscos provenientes de fatores econômicos podem ser quantificados, como informa o quadro 3.1 abaixo.

Quadro 3.1 indicadores de risco de um país

Indicador	Risco ^(*)	Utilizado como medida de:
Dívida externa / PIB	(+)	Comprometimento da produção com o serviço da dívida
Transações Correntes / PIB	(+)	Dependência de poupança externa
Dívida externa / exportação	(+)	Capacidade de geração de divisas
Diversidade de exportação	(-)	Capacidade de geração de divisas
Volume de exportação	(-)	Capacidade de geração de divisas
Crescimento econômico	(-)	Condições gerais
Sobrevalorização cambial	(+)	Competitividade
Volume de reservas	(-)	Liquidez

(*)(+) = função direta entre indicador e risco: quanto maior o indicador, maior o risco;

(-) = função inversa entre indicador e risco: quando cresce o indicador, o risco diminui.

Fonte: CARVALHO e SILVA, 2007 p. 263.

A deterioração das contas externas do Brasil teve início por volta de 1995, quando o país passou a apresentar crescentes déficits comerciais, comprometendo a sua potencialidade de geração de divisas.

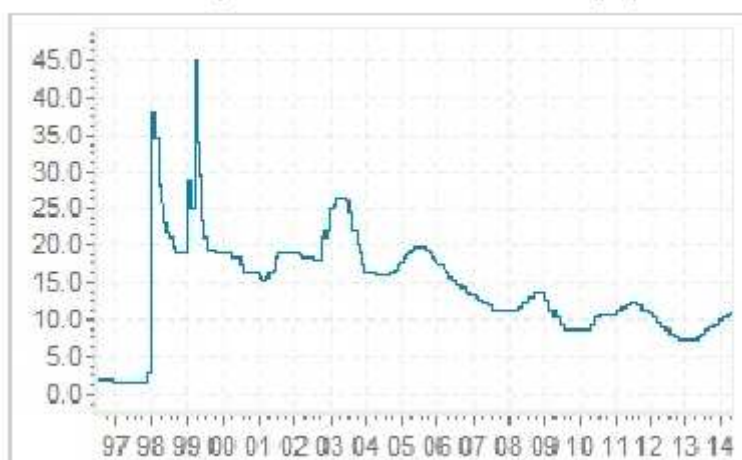
Tais déficits, adicionados à conta de serviços, tradicionalmente deficitária, mostram um resultado agravante da fragilidade do Brasil diante dos movimentos de especulação no mercado de capitais. O déficit em transações correntes, que era cerca de 3% do PIB entre janeiro de 1996 e o mesmo período de 1997, superou 4% em meados de 1997.

No que diz respeito à expansão dos investimentos diretos, que representam a confiança dos investidores nas potencialidades da economia brasileira, a crise financeira da Ásia em julho de 1997, acompanhada da crise na Rússia em agosto do mesmo ano, serviram de alerta para a fragilidade externa do Brasil.

A dívida externa, que em 1994 foi renegociada pelo Plano Brady⁸⁰, em termos líquidos, apresentou uma redução de 10%, voltando a crescer por volta de 1995. No mesmo ano, a expansão foi de 4%, e nos dois anos posteriores, a taxa de crescimento foi de 10% e 28%, de modo respectivo.

Após a introdução do Plano Real, a entrada de capitais autônomos e a taxa de inflação do Brasil era maior que o saldo do balanço de pagamentos em transações correntes. Por volta de 1997, como mostra o gráfico 3.1, e 3.2 abaixo, a situação se inverteu, e o país passou a ter baixas constantes em suas reservas e também na sua taxa de inflação.

Gráfico 3.1 – Taxa de Juros do Brasil de 1997 a 2014
Gráfico Taxa de juros brasileira BACEN – longo prazo

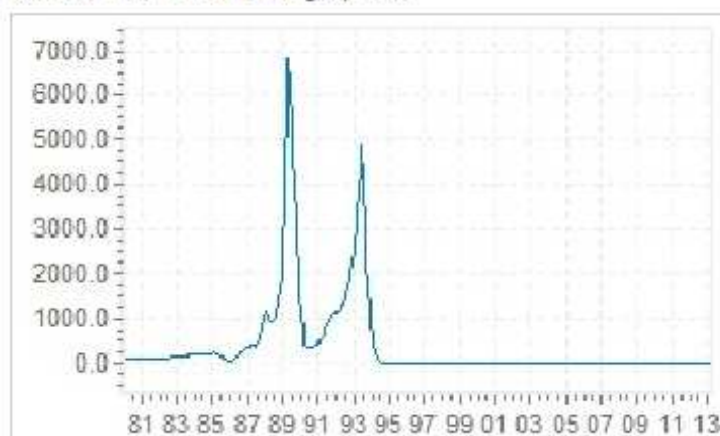


Fonte:pt.global-rates.com

Gráfico 3.2 – Taxa de inflação brasileira de 1981 a 2013

⁸⁰Foi o plano de reestruturação da [dívida externa](#) de alguns países, lançado no final dos [anos 80](#). O nome do plano tem sua origem no nome do [secretário do tesouro estadunidense](#), [Nicholas F. Brady](#).

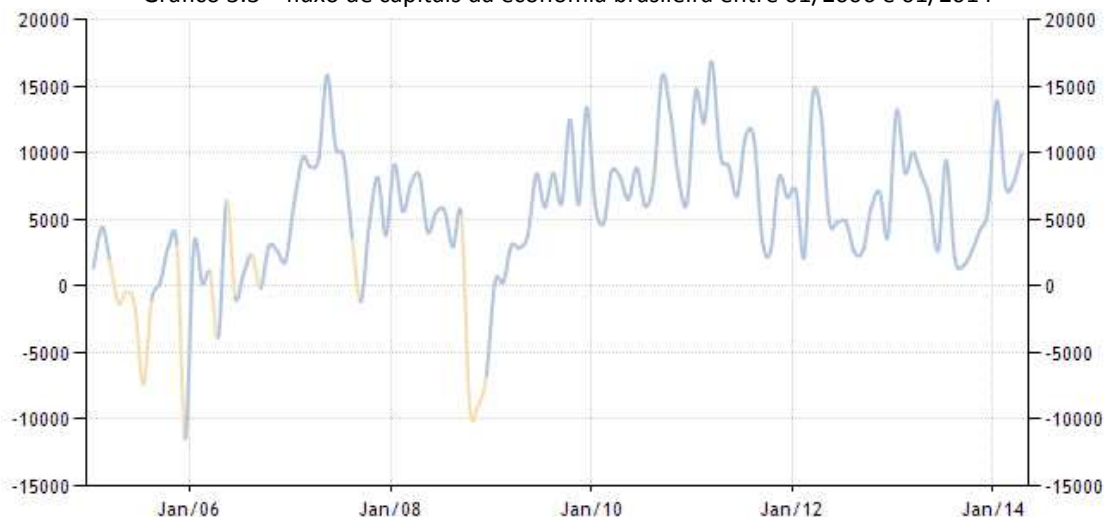
Gráfico IPC Brasil a longo prazo



Fonte:pt.global-rates.com

Durante algum tempo, as autoridades monetárias da economia brasileira, tentando reduzir o impacto do ataque especulativo, ofereceram maiores taxas de juros. A partir de 1998, porém, esta estratégia não foi mais suficiente, resultando em uma grande perda de reservas. O gráfico 3.3 a seguir mostra a evolução do fluxo de capitais brasileiro a partir de janeiro de 2006 até janeiro de 2014. Neste período, o Brasil apresentou duas grandes baixas, em janeiro de 2006 e 2008, devido ao desencadeamento da crise mundial do *subprime*⁸¹ que teve início no ano de 2006 nos Estados Unidos.

Gráfico 3.3 – fluxo de capitais da economia brasileira entre 01/2006 e 01/2014



Fonte:pt.global-rates.com

No que diz respeito ao PIB brasileiro entre 2006 a 2012, este apresentou um crescimento bem oscilante durante o período. De acordo com o gráfico 3.1, o produto interno

⁸¹A chamada crise do *Subprime*, ou hipotecas de risco, aconteceu nos Estados Unidos com início em 2006. Nos últimos anos, com a alta dos preços de imóveis nos Estados Unidos e a alta liquidez no mercado internacional, os bancos e financeiras norte-americanas começaram a emprestar mais dinheiro para que pessoas com histórico de crédito considerado ruim comprassem casas. Antes, só tinham acesso a essas hipotecas, credores com bom histórico de pagamento de empréstimos e renda comprovada. Todo o mercado passa a ter medo de emprestar e comprar os *Subprime*, o que termina por gerar uma **crise de liquidez**, ou seja, uma retração de crédito na economia (ALBUQUERQUE, 2008).

bruto do Brasil, obteve maior crescimento entre 2008 e 2009, durante a “crise norte-americana” em 2008.

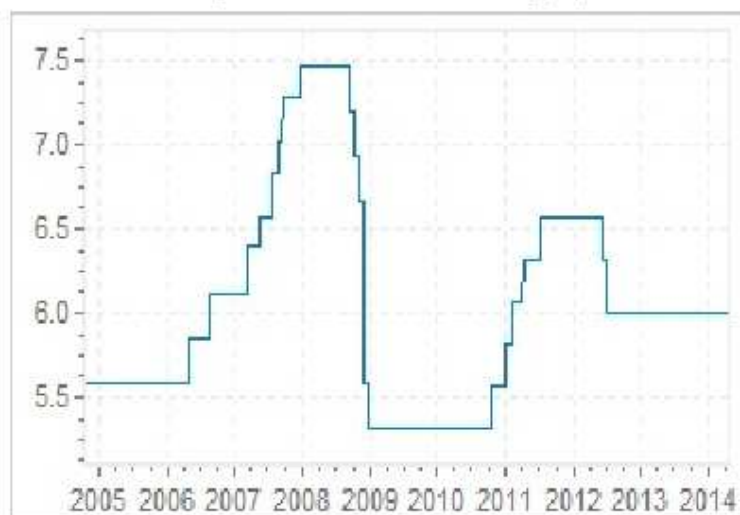


Fonte:pt.global-rates.com

Ao se comparar os dados apresentados para o Brasil com os dados chineses para o mesmo período, podemos observar que as taxas de juros chinesas apresentaram uma tendência de crescimento praticamente ininterrupto entre 2005 e 2008. Já no início do ano de 2009, a economia chinesa tem suas taxas de juros decrescendo gradativamente entre 2009 e 2011, voltando a subir no final de 2011, permanecendo praticamente constante de 2013 a início de 2014, conforme mostra o gráfico 3.5 a seguir.

Gráfico 3.5 – taxa de juros da China – 2005 a 2014

Gráfico Taxa de juros chinesa PBC – longo prazo

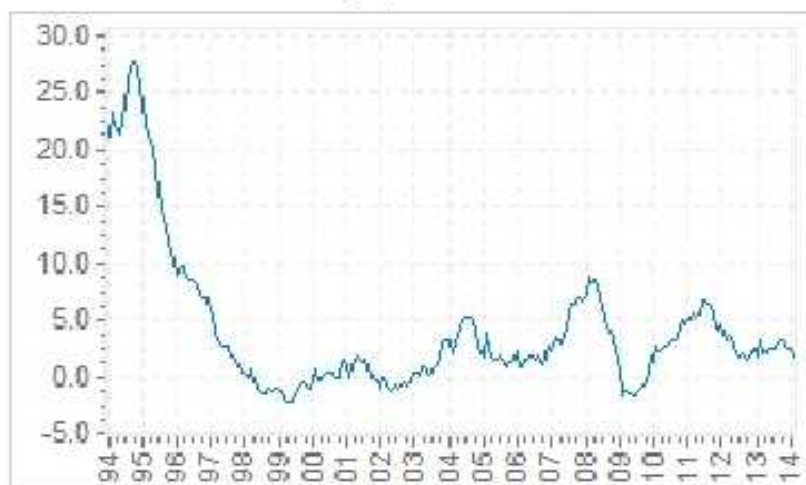


Fonte:pt.global-

rates.com

Quanto à taxa de inflação da China, entre os anos de 1994 a 2014, apresentou uma forte tendência de queda de 1995 a 1999, devido à crise Asiática em 1997. Esta taxa se mostrou bastante oscilante no período em análise, conforme o gráfico 3.6 abaixo.

Gráfico 3.6 – taxa de inflação chinesa de 1994 a 2014
Gráfico IPC China a longo prazo

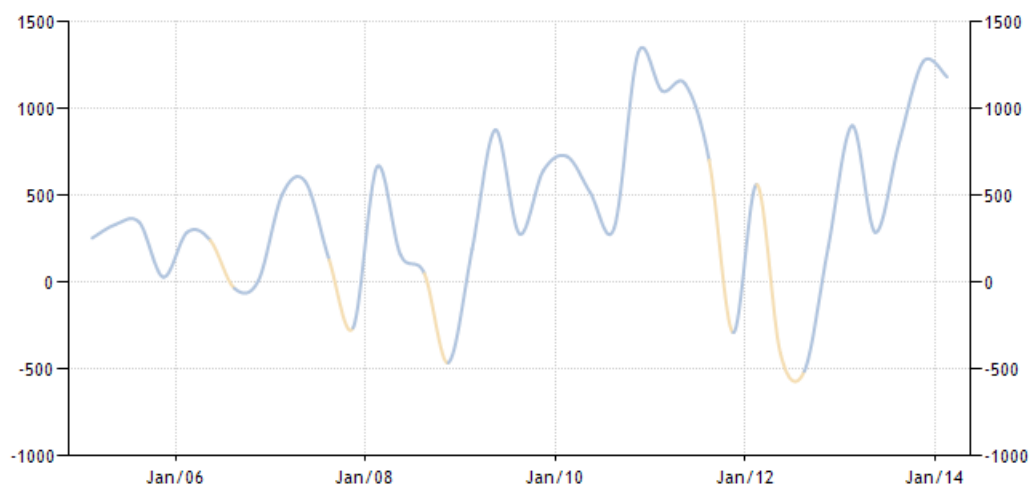


Fonte:pt.global-rates.com

O fluxo de capitais da economia chinesa, no período de janeiro de 2006 a janeiro de 2014, como pode ser visto no gráfico 3.7 abaixo, obteve quatro grandes baixas; sendo a primeira delas em janeiro de 2008, em consequência, entre outros fatores, da crise do *subprime* americana em 2008, e em janeiro de 2012/2013, da crise europeia⁸², que contribuiu para uma desaceleração da economia chinesa.

Gráfico 3.7 – fluxo de capitais da economia chinesa entre 01/2006 e 01/2014

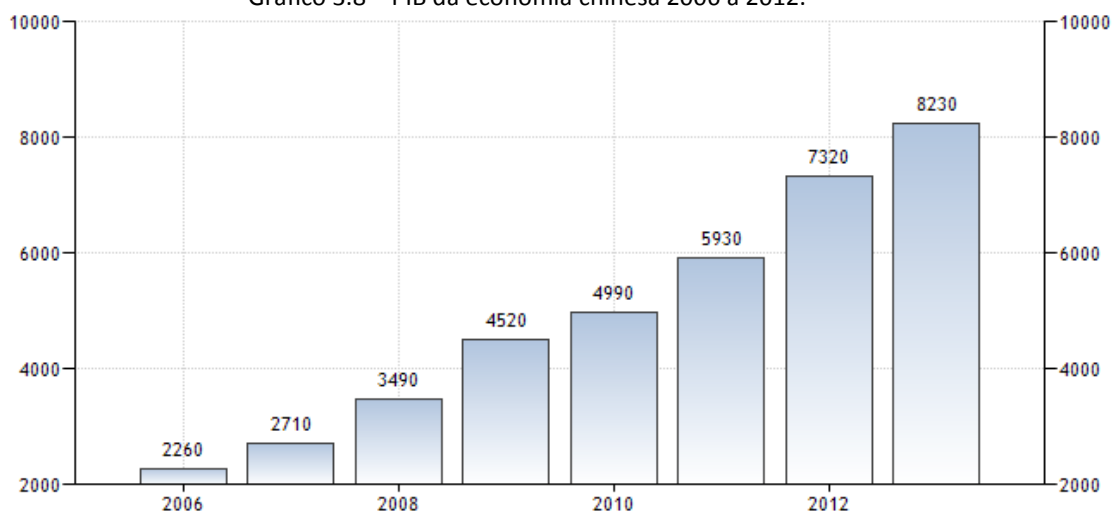
¹²A crise financeira mundial, que atingiu o auge em setembro de 2008, agravou os problemas financeiros de alguns países da UE (União Europeia). Os governos, para diminuir os impactos da crise, ajudaram os setores mais críticos da economia com pacotes bilionários, que evitariam perdas de empregos e atenuariam os efeitos negativos das turbulências no setor financeiro. Com tantos pacotes de ajuda, a arrecadação destes governos diminuiu e eles ficaram mais endividados (ECONOMIA – R7, 2010).



Fonte:pt.global-rates.com

Quanto ao PIB da economia chinesa, este mostrou uma tendência de crescimento ininterrupto entre 2006 e 2012. Mesmo com todas as crises ocorridas após a década de 1990, o crescimento da economia chinesa não foi fortemente afetado como os das demais economias, como é o caso do Brasil. Esta comparação entre o PIB das economias pode ser visto nos gráficos 3.4 acima, e 3.8 a seguir.

Gráfico 3.8 – PIB da economia chinesa 2006 a 2012.



Fonte: pt.global-rates.com

A análise de dados mostra que com o advento da globalização financeira, a economia chinesa apresentou, no período analisado, uma maior taxa de crescimento do seu PIB – tendência ascendente. O PIB da economia brasileira, por outro lado, oscilou com frequência. Os níveis de taxas de juros das duas economias são discrepantes devido às práticas de política monetária utilizadas por estas, e assim a taxa de juros do Brasil é maior do que a taxa de juros da China.

Quanto ao fluxo de capitais, a economia chinesa, mesmo com taxas de juros mais baixas consegue atrair mais capitais externos, apresentando poucos influxos e saldo superavitário, sendo o inverso da economia brasileira, exceto no saldo em movimento de capitais, onde ambas apresentam superávits ao final do período. A inflação brasileira após o Plano Real em 1994 manteve-se a taxas praticamente constantes, ao contrário da economia chinesa.

Na seção subsequente será feita uma análise empírica de dados por meio da regressão múltipla e teste de hipóteses para se verificar se há correlação entre as variáveis que influenciam o PIB no Brasil e na China.

3 Procedimentos Metodológicos

Para análise do comportamento do PIB brasileiro e chinês no período de 1981 a 2013 será utilizada o modelo de regressão linear múltipla e um teste de hipóteses para se verificar qual o grau de correlação entre as variáveis PIB, Risco País, taxa de inflação, contas externas e taxa de juros, sendo (1) a equação para o Brasil e (2) a equação para a China.

$$PIB\ BRA = \beta - Risco\ País\ X1 - \alpha X2 - Contas\ Externas\ X3 + r + ui$$

$$PIB\ CHI = \beta - Risco\ País\ X1 - \alpha X2 - Contas\ Externas\ X3 + r + ui$$

E em meio a esse processo de globalização do mercado financeiro iremos analisar o caso da China e do Brasil, no período de -----. Confrontaremos o crescimento do PIB das duas nações, o seu fluxo de capitais, e também mostraremos o comportamento das variáveis taxa de juros, taxa de inflação ao longo do período. O objetivo principal deste artigo é verificar como estas duas nações, uma desenvolvida e outra em desenvolvimento lidaram com essa abertura do mercado de capitais e como se comportaram em meio a tantas crises vivenciadas mundialmente pós década de 1980.

3.1 ANÁLISE ECONOMETRICA

Para se analisar o modelo econométrico, fez-se necessário a elaboração de um modelo estatístico:

$$Y = B_0 + B_1x_1 + B_2x_2 + B_3x_3$$

$$PIB = B_0 + taxa\ de\ juros\ B_1 + inflação\ B_2 + flux\ de\ capitais\ B_3$$

3.2 ANÁLISE ECONOMETRICA BRASIL E CHINA

Buscando maior confirmação dos dados obtidos, utilizaram-se modelos econométricos que possibilitarão uma análise mais concreta do impacto da taxa de juros, inflação e inflação e fluxo de capitais no PIB brasileiro e chinês.

BRASIL						
Source	SS	df	MS	Number of obs =	19	
Model	3568419.84	3	1189473.28	F(3, 15) =	9.17	
Residual	1944934.15	15	129662.277	Prob > F =	0.0011	
Total	5513353.99	18	306297.444	R-squared =	0.6472	
				Adj R-squared =	0.5767	
				Root MSE =	360.09	

piibrasil	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
taxadejuro~1	-45.54134	15.90338	-2.86	0.012	-79.43858	-11.64409
inflaobrasil	3.718775	27.58194	0.13	0.895	-55.07073	62.50828
fluxodecap~1	.0033665	.002693	1.25	0.230	-.0023734	.0091065
_cons	2514.049	273.1133	9.21	0.000	1931.921	3096.176

Analisando o modelo, de acordo com o acréscimo de uma unidade no PIB brasileiro (tomado em milhões de dólares), a taxa de juros tende a diminuir em 45,54. Dessa forma, essa redução da mesma provocará no mercado de bens e serviços um aumento no investimento produtivo do país, ocasionando uma elevação do PIB. No mercado monetário, porém, uma redução da taxa de juros fará com que haja uma maior

fuga de capitais para o exterior, o que leva a uma desvalorização da moeda doméstica (aumento da taxa de câmbio nominal), tornando as transações correntes do país superavitárias e o mercado de capitais deficitário. A cada incremento do PIB, o fluxo de capitais aumenta no país em 0,0033 unidade de divisas. A taxa de inflação aumenta, já que a demanda é maior que a oferta por divisas, havendo, assim, uma maior oferta de moeda nacional no mercado brasileiro, elevando os preços a uma taxa de 3,72.

CHINA

Source	SS	df	MS	Number of obs = 19		
Model	48609859.1	3	16203286.4	F(3, 15) =	4.78	
Residual	50886535.3	15	3392435.69	Prob > F =	0.0157	
Total	99496394.4	18	5527577.47	R-squared =	0.4886	
				Adj R-squared =	0.3863	
				Root MSE =	1841.9	

pibchina	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
taxadejuro~a	97.6841	314.2159	0.31	0.760	-572.0512	767.4194
inflaochina	-28.99819	103.725	-0.28	0.784	-250.0829	192.0865
fluxodecap~a	.0157198	.0042848	3.67	0.002	.0065869	.0248526
_cons	873.2379	2194.064	0.40	0.696	-3803.3	5549.775

Diante da saída de regressão apresentada acima, de acordo com o acréscimo de uma unidade no PIB chinês (tomado em milhões de dólares), a taxa de juros tende a aumentar em 97,68. Dessa forma, esse aumento da mesma provocará no mercado de bens e serviços uma redução no investimento produtivo do país, ocasionando uma diminuição do PIB. No mercado monetário, porém, um aumento da taxa de juros fará com que haja uma maior entrada de capitais na China, o que leva a uma valorização da moeda doméstica (diminuição da taxa de câmbio nominal), havendo maior importação. A cada incremento do PIB, o fluxo de capitais aumenta no país em 0,016 unidade de divisas. A taxa de inflação reduz, já que a oferta é maior que a demanda por divisas, havendo, assim, uma menor oferta de moeda nacional no mercado chinês, reduzindo os preços a uma taxa de 28,99.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Buscou-se neste trabalho relatar como se deu a abertura do mercado de capitais e a globalização financeira e seus impactos em Brasil e China, após o fim do acordo de Bretton Woods.

Os dados que confrontados dos dois países foram taxa de juros, fluxo de capitais e inflação em função do PIB, em uma série temporal (1995-2013). Através da análise dos dados, o Brasil apresentou uma queda na taxa de juros, um aumento do fluxo de capitais e uma elevação da taxa de inflação. A China, por outro lado, apresentou um aumento da taxa de juros, uma diminuição da taxa de inflação e um aumento no fluxo de capitais. Dessa forma, pode-se notar que há uma desvalorização cambial brasileira e, conseqüentemente, uma elevação cambial chinesa.

Assim, podemos concluir que a China, apesar de apresentar taxas básicas de juros baixas e estáveis, atrai um maior fluxo de capitais para sua economia, ao contrário do Brasil, devido o risco país da China ser melhor avaliado do que o do Brasil.

Referências

ALBUQUERQUE, G. A. Crise do Subprime – 2008. Disponível em: http://www.acionista.com.br/dep_tecnico/151008_a_crise_do_subprime.htm

Acesso em: 21 de junho de 2014.

BAUMANN, R.; CANUTO, O.; GONÇALVES, R. **Economia Internacional: Teoria e Experiência Brasileira**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

CARVALHO, M. A.; SILVA, C. R. L. **Economia Internacional**. São Paulo: Editora Saraiva, 2007.

DALCERO, P.L. **Globalização Financeira e Volatilidade de Capitais: A Busca de uma Alternativa Racionalista**. Revista Brasileira de Política Internacional. nº: 40. p. 131-143. Julho de 1997

PLIHON, D. **A Globalização Financeira**. In: Colóquio Pobreza, Dívida Externa e as Três Instituições Irmãs: FMI, Banco Mundial e OMC. Ciclo "África Começou Mal, África Está Mal: A Tragédia Africana", Coimbra. Distrito de Coimbra: Universidade de Coimbra, 2007. p. 1-16.

pt.global-rates.com– Acesso em: 10 de junho de 2014.

R7 – **Economia** . Disponível em: <http://noticias.r7.com/economia/noticias/entenda-a-crise-na-europa-20100209.html> Acesso em: 21 de junho de 2014.

MONTES CLAROS: MICRORREGIÃO, CARACTERÍSTICAS E INDICADORES

Éder de Souza Beirão¹⁸³

Jackson José Santana¹

Renan Zorzy Dos Santos Cardoso¹

Roberto César Faria e Silva⁸⁴;

INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem por objetivo caracterizar a microrregião de Montes Claros tomando como parâmetros indicadores sociais e econômicos de cada município e os que possuem maior potencial de crescimento.

O período utilizado como base para coleta dos dados compreendeu os anos de 2007a 2012. Tais dados foram coletados junto à Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), disponibilizada pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). Após coletados, os dados foram analisados através de métodos quantitativos.

O Estado de Minas Gerais é composto hoje por cerca de doze mesorregiões e sessenta e seis microrregiões. Uma das mesorregiões, localizado ao norte do Estado refere-se à Norte de Minas, composta por sete microrregiões, sendo uma delas a de Montes Claros.

A microrregião de Montes está dividida em vinte e dois municípios: Brasília de Minas, Campo Azul, Capitão Enéas, Claro dos Poções, Coração de Jesus, Francisco Sá, Glaucilândia, Ibiracatu, Japonvar, Juramento, Lontra, Luislândia, Mirabela, Montes Claros, Patis, Ponto Chique, São João da Lagoa, São João da Ponte, São João do Pacuí, Ubai, Varzelândia e Verdelândia. Possui uma população estimada em 606.698 habitantes (IMRS, 2011) e área total de 22.248,17 m² (IBGE, 2011).

Os dados referentes à região apontam expectativa de vida da população de 73,13 anos; taxa de fecundidade de 2,32 por mulher (em período reprodutivo, entre 15 e 49 anos) e; mortalidade infantil de 18,45 por cada mil habitantes (Atlas, 2013).

A taxa de analfabetismo da população de 25 anos ou mais de idade é de 25,83%, e o percentual da população de 6 a 17 anos de idade frequentando o ensino básico que não tem atraso idade-série, em torno de 62,03%. A taxa de frequência bruta ao ensino superior é de 14,05% (se levado em consideração o número total de pessoas de qualquer idade frequentando o ensino superior e a população na faixa etária de 18 a 24 anos).

Em termos de renda e distribuição social, a microrregião apresenta os seguintes dados:

- Renda per capita média é de R\$302,58;
- Renda domiciliar per capita máxima do quinto mais pobre é R\$50,51;
- Renda domiciliar per capita máxima do 2º quinto mais pobre é R\$129,37;
- Renda domiciliar per capita máxima do 3º quinto mais pobre é R\$204,11;
- Renda domiciliar per capita máxima do 3º quinto mais pobre é R\$320,72;
- Renda domiciliar per capita média do quinto mais rico é R\$810,41
- Renda domiciliar per capita mínima do décimo mais rico é R\$1.141,36.

Quando analisado os índices de distribuição de renda e pobreza, percebe-se que a microrregião tem um Índice de Gini médio de 0,49. O Índice de Gini, segundo o Atlas (2013), mede o grau de desigualdade existente na distribuição de indivíduos segundo a renda domiciliar per capita. Seu valor varia de 0, quando não há desigualdade (a renda domiciliar per capita de todos os indivíduos tem o mesmo valor), a 1, quando a desigualdade é máxima (apenas um indivíduo detém toda a renda). A proporção de extremamente pobres é de 14,94%, a proporção de pobres é de 34,04% e a proporção de vulneráveis à pobreza de 63,12% do total da população da microrregião.

O Índice de Desenvolvimento Humano Municipal médio da microrregião é de 0,635; o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal médio - Dimensão Educação 0,552; o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal médio - Dimensão Longevidade é de 0,802; o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal médio - Dimensão Renda 0,579.

Resultados

⁸³ Acadêmicos do Curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros- Unimontes
E-mails: renanzorzy@gmail.com; eder-beirao@gmail.com; jacksonjsantana@outlook.com

⁸⁴ Professor Mestre do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros – Unimontes.
E-mail: robertocesarfsilva@hotmail.com

A microrregião de Montes Claros, quando analisados os aspectos econômicos, apresenta crescimento em seu Produto Interno Bruto (PIB). A microrregião apresenta em 2011, segundo o IBGE, um Produto Interno Bruto no valor de R\$6.451.768.000,00 e um crescimento médio de 65,52% nos últimos quatro anos.

O Gráfico1 apresenta, em milhares, o valor do Produto Interno Bruto (PIB) dos municípios que compõe a microrregião de Montes Claros. Observa-se que nos últimos anos, todos os municípios apresentaram crescimento no PIB. Os municípios com maior Produto Interno Bruto em 2011 são: Montes Claros; Francisco Sá, Capitão Enéas, Brasília de Minas e Coração de Jesus.

Dentre os municípios destacam-se o município de Montes Claros com maior percentual do PIB da microrregião sendo 75,34% do total, tendo municípios de Francisco Sá o segundo maior representativo com apenas 3,21% de participação do total. O município de Francisco Sá destaca-se ainda pelo maior percentual de crescimento médio nos últimos anos, 0,35%.

A microrregião de Montes Claros apresenta a distribuição dos estabelecimentos bem concentrada em três municípios: Montes Claros (80,99%), Francisco Sá (4,33%) e Brasília de Minas (3,27%). Os demais municípios apresentam baixa participação, somando os 19 municípios 11,41% do total de estabelecimentos da micro.

Por outro lado a distribuição do número de vínculos por município na microrregião apresenta-se concentrada em três municípios que, juntos, são responsáveis por quase 88,79% dos vínculos. Sendo estes, Montes Claros (83,70%), Brasília de Minas (2,59%) e Francisco Sá (2,50%). Os demais municípios apresentam baixa participação, somando os 19 municípios 11,21% do total de vínculos da micro.

Em se tratando do porte dos estabelecimentos produtivos, a microrregião de Montes Claros apresenta no ano de 2012 aproximadamente 87% dos seus estabelecimentos do tipo micro empresa (até 9 vínculos) em um total de 10876 estabelecimentos. Quanto aos setores econômicos desses estabelecimentos, o mais representativo estabelecimentos o Comércio (45,31%), seguido por Serviços (29,35%) e Agricultura (13,02%). Os setores Indústria e Construção apresentam o menor número de estabelecimentos na microrregião, 6,34% e 5,43%, respectivamente. Observa-se também um crescimento de 3,44% no número de estabelecimentos se comparado ao ano de 2011. Exceto a Administração Pública (integrante do setor serviços) que apresenta 40,74% dos estabelecimentos com mais de 100 vínculos, todos os subsetores apresentarem a maior parte dos estabelecimentos com até dez vínculos.

A microrregião de Montes Claros apresenta a remuneração dos vínculos⁸⁵ trabalhistas fortemente concentrados nas faixas de menor valor. Observa-se que 59,89% dos vínculos apresentam remuneração média de até um salário mínimo e meio (aumento de 1,3% frente à 2011), outros 27,39% entre um salário mínimo e meio a três (diminuição de 0,78% frente à 2011). Os outros 11,51% residuais distribuem-se em demais faixas com valores de remuneração até o valor superior a vinte salários mínimos, sendo as faixas superiores a 15 salários mínimos com percentuais inferiores a 0,5% do total de vínculos.

Considerações finais

A partir da análise realizada pode-se observar que na microrregião de Montes Claros o município de Montes Claros é que possui maior importância econômica e possui maior número de estabelecimentos da microrregião. O município detém 75,34% do PIB da microrregião e possui 80,99% dos estabelecimentos. Mostrando assim uma razão de dependência dos demais municípios.

O município de Montes Claros apresenta uma economia bem diversificada se analisado a dispersão dos estabelecimentos entre os setores. Observa-se ainda, que Montes Claros é o único município da microrregião em possuir todos os tipos de estabelecimentos nos vinte e cinco subsetores.

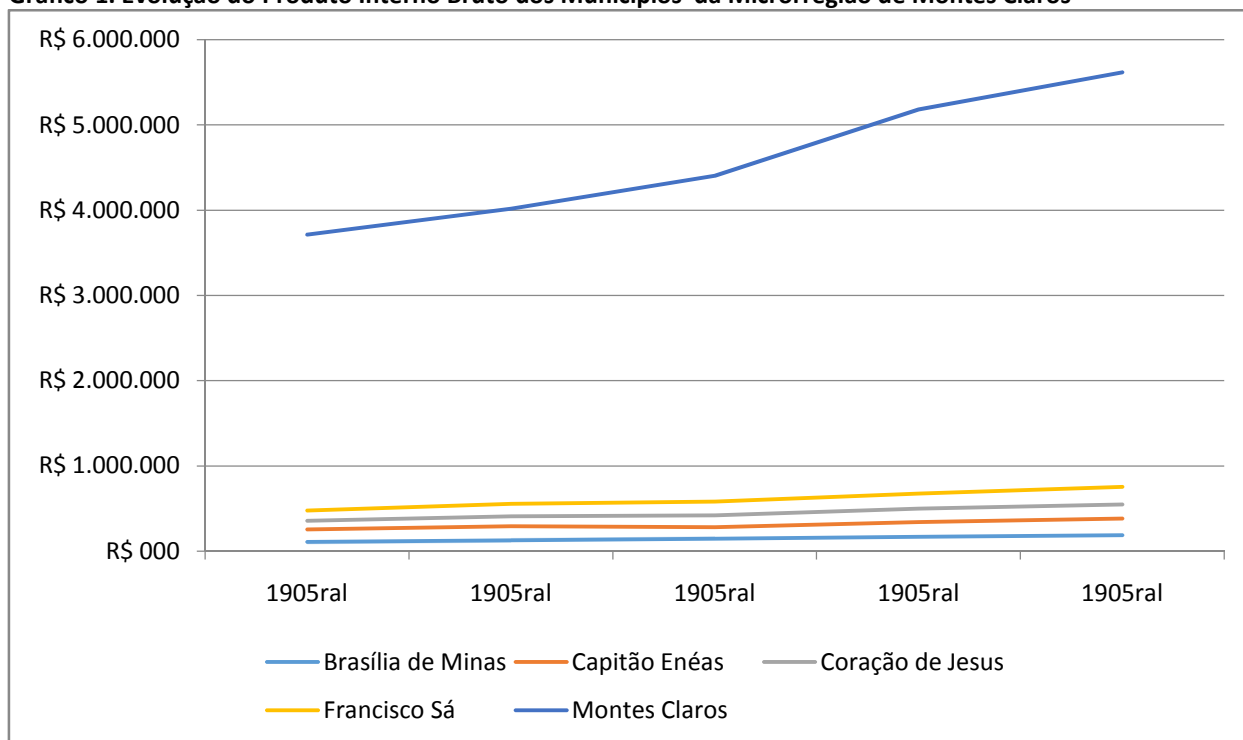
Este trabalho integra ao projeto de pesquisa denominado Observatório do Trabalho no Norte de Minas que é executado pelos professores supracitados juntamente com acadêmicos pesquisadores e voluntários, no Grupo de Estudos e Pesquisas em Administração (GEPAD). Entre seus objetivos busca-se identificar a situação inicial do mercado de trabalho no Norte de Minas, tendo como base os anos 2011/2012 e a partir de então, um acompanhamento que possibilite aos gestores públicos da região uma melhor orientação acerca de políticas públicas voltadas para capacitação de mão-de-obra, incentivo à determinados setores da economia e apontamento de oportunidades para se empreender.

⁸⁵ O Ministério do Trabalho e Emprego – MTE considera para fins de declaração na Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) o número de vínculos trabalhistas mantido pelos empregadores. Ou seja, um mesmo trabalhador pode contar com mais de um vínculo trabalhista, desde que em empresas diferentes. Assim sendo, considera-se o número de vínculos, podendo este ser diferenciado do número de trabalhadores empregados no mercado.

Referências

- [1] MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO – MTE. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/portal-mte/>. Acessado em maio de 2014.
- [2] INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE), **Censo demográfico 2010**, Rio de Janeiro, 2011.
- [3] ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO NO BRASIL: base de dados. Disponível em: <<http://www.atlasbrasil.org.br/2013/pt/consulta/>>. Acesso em: 10 de junho de 2014.

Gráfico 1. Evolução do Produto Interno Bruto dos Municípios da Microrregião de Montes Claros



Fonte: Elaborado pelos autores.

Fonte de dados: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE.

O IMPACTO NA GESTÃO ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA DA EMATER-MG COM A ADOÇÃO DE UM SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO

Jônatas Eliézer de Souza Silva⁸⁶; Fábio Cantuária Ribeiro⁸⁷

RESUMO

Em meio a um ambiente de mercado composto por agentes de constantes mudanças, a inovação é uma palavra conhecida em todos os meios de comunicação, sendo a causa da busca por melhoria contínua tanto no ambiente externo quanto interno das empresas. Portanto, o presente estudo tem como objetivo analisar o impacto causado na gestão administrativa e financeira, as mudanças ocorridas e o retorno proporcionado à Unidade Regional da EMATER-MG em Janaúba com a obtenção de um Sistema Integrado de Gestão (SIG) online. Tal ferramenta gerencial é vista de forma indispensável à eficiente realização das atividades de uma organização. A EMATER-MG – Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado de Minas Gerais – é uma empresa pública prestadora de serviços à sociedade nas áreas de agropecuária, bem-estar social, recursos naturais, meio ambiente, abastecimento e mercado. Essa empresa, atualmente, tem como metodologia de gestão o Gerenciamento Matricial de Despesas, implantado com o objetivo de reduzir as despesas e controlar os gastos. Para o desenvolvimento e análise do trabalho, foi feito o estudo de caso e pesquisa documental, contando com a entrevista não estruturada para o levantamento dos dados que foram abordados com o método qualitativo. Foram apresentados grandes mudanças e impactos na execução das funções empresariais, refletindo positivamente tanto na Unidade Regional quanto Central, ficando-se entendido que com a ferramenta de gestão correta, é possível atingir as metas.

Palavras-chave: inovação; ferramenta gerencial; online; e Gerenciamento Matricial de Despesas.

ABSTRACT

The present study aims to analyze the impact on the administrative and financial management, changes and return provided the Regional Unit of EMATER-MG on Janaúba with obtaining an Enterprise Resource Planning (ERP) online. This management tool is seen as essential to the efficient performance of the activities of an organization. EMATER-MG - Technical Assistance and Rural Extension of the State of Minas Gerais - is a public company providing services to society in the areas of agriculture, social welfare, natural resources, environment, supply and market. This company currently has management methodology as the Matrix Management Expenses, implemented in order to reduce costs and control spending. For the development and analysis of the work was done the case study and documentary research, with the personal interview to collect data that were discussed with the qualitative method. Were presented major changes and impacts on the execution of business functions, positively reflecting both the Regional Unit as Central, getting themselves understood that with the right management tool, it is possible to achieve the goals.

Key-words: innovation; management tool; online; and Matrix Management Expenses.

1 INTRODUÇÃO

As instituições, empresas e corporações, tanto públicas quanto privadas, se encontram em meio a um contemporâneo sistema de informação chamado *globalização*, em que tudo se interliga, se associa e se interage, sendo preciso, cada vez mais, de ações que evitem desperdícios de tempo e custo e que permitam

⁸⁶ Graduado em Administração de Empresas

Faculdade Vale do Gortuba

E-mail: nato.jonata@yahoo.com.br

⁸⁷ Mestre em Administração; Graduado em Economia, Pedagogia e Direito; Professor na Unimontes e Favag; Advogado e Empresário.

E-mail: cfabio@nortecnet.com.br

que todos os recursos sejam bem utilizados, valendo-se da incorporação de uma gestão eficiente em decisões e controle.

Para melhor validação dessas ações, os Sistemas Integrados de Gestão (SIG) permitem controlar os vários processos de negócios corporativos, como finanças, contabilidade, orçamento, compras, recursos humanos e outros. Tais ferramentas abrangem um grande leque de funcionalidades e processamentos das informações empresariais suportados por recursos computacionais.

Foi constatado, segundo levantamento do TCU (2012), que em 2010, 49% das empresas estatais federais já utilizavam sistemas *Enterprise Resource Planning* (ERP), enquanto 33% declararam que planejavam adquiri-los. A partir disso, verificou-se sua importância para as operações das empresas públicas brasileiras, bem como uma tendência de crescimento na sua utilização.

Dentro de uma metodologia de gestão de determinada empresa pública, a utilização de um sistema como orientador das transformações necessárias nas suas atividades pode empenhar tal empresa à realização e excelência na promoção da melhoria da qualidade de vida da sociedade, ainda que de forma indireta.

A partir disso, foi proposto verificar qual o impacto nas operações administrativas e financeiras da unidade da Emater-MG, em Janaúba, com a utilização do ERP, levando em conta a metodologia de gestão adotada pela empresa – Gerenciamento Matricial de Despesas (GMD).

Um sistema de gestão on-line se distingue por proporcionar uma rede de informação, além de apenas uma unidade empresarial, permitindo às outras unidades absorver dados e interagir com o mesmo sistema estando em lugares geograficamente diferentes. Então, considerando o fator inovação tecnológica, a empresa pública utilizada neste trabalho apresenta um dos aspectos mais apreciados em orientação de processos. Portanto, os resultados obtidos podem contribuir com a veracidade da significativa melhoria proporcionada pela ferramenta e indiretamente sugerir às demais empresas públicas ou privadas a adoção da mesma como opção para melhor controle de gestão, fazendo com que permita atingirem seus objetivos. Cientificamente, o estudo acrescenta a análise da unificação de um modelo de gestão pública com um sistema *Enterprise Resource Planning* (ERP), comumente analisado em empresas privadas.

Cabe ressaltar que não se aplica ao trabalho averiguar a redução dos custos específicos ou desenhar o melhor modelo de gestão das operações. Os objetivos específicos são identificar em que a ferramenta gerencial contribui para maior eficiência operacional da Administração da empresa; demonstrar as mudanças provocadas; esboçar o retorno proporcionado à gestão; e apresentar as lacunas nos processos que podem ser preenchidas. A análise se dá com maior ênfase nas operações do setor financeiro, sendo os outros de forma sintética.

A Emater-MG em Janaúba iniciou a utilização do SIG atual a partir do segundo semestre do ano de 2012, efetuando testes e validações e, a partir do início de 2013, de forma efetiva, inutilizando o sistema anterior. A implementação teve início na Unidade Central do Estado, expandido posteriormente às Unidades Regionais e, há como meta, estender até aos Escritórios Locais.

O ERP, juntamente com a metodologia de gestão (GMD) já existente desde agosto de 2007, tiveram os objetivos na empresa pública de gerar resultados – estabelecendo, atingindo e mantendo as metas, capturando as sinergias e multiplicando a busca contínua das melhores práticas; ter um modelo integrado – através de ações interligadas e ordenadas visando ao controle dos custos e aumento da receita com foco no cliente; uma identidade única – com a uniformização da linguagem e padronização de ações; e perenizar o conhecimento – apresentando comprometimento total da alta administração provocando a mudança de postura, atitude, comportamento e cultura da organização.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Sistema Integrado de Gestão (SIG)

Numa época em que as mudanças ocorrem em grande velocidade, é indispensável que as pessoas que dirigem organizações tenham ferramentas que lhes permitam ter uma velocidade de resposta igual ou maior àquela que existe à sua volta (MAÑAS, 1999, p. 10).

Oliveira (2011 p. 32) diz que

O processo de administração nas empresas utiliza a informação como apoio às decisões, através de sistemas informativos que observam requisitos quanto a transmissores e receptores de informações, canais de transmissão, conteúdo das informações, periodicidade das comunicações, bem como processos de conversão

das informações em decisões junto a cada um dos centros de responsabilidades – unidades organizacionais – da empresa (OLIVEIRA, 2011, p.32).

Na opinião de Mañas (1999), o sistema de informação é tido como a lógica indispensável à realização do processo de informação, o qual não se limita apenas à informática. Mas também se designa como “o conjunto interdependente das pessoas, das estruturas da organização, das tecnologias (hardware e software), dos procedimentos e métodos que deveria permitir à empresa dispor, no tempo desejado, das informações de que necessita (ou necessitará) para seu funcionamento atual e para sua evolução” (LESCA apud MAÑAS, 1999, p. 55).

Nesse sentido, segundo Oliveira (2011, p. 31), o sistema de informação gerencial, sob determinadas premissas, proporciona para a empresa os seguintes benefícios:

- Melhoria no acesso às informações, propiciando relatórios mais precisos e rápidos, com menor esforço;
- Redução dos custos das operações;
- Melhoria na estrutura organizacional, por facilitar o fluxo de informações;
- Fornecimento de melhores projeções e simulações dos efeitos das decisões;
- Melhoria nas atitudes e nas atividades dos profissionais da empresa;
- Redução de funcionários em atividades burocráticas.

Para que a empresa possa absorver os benefícios básicos do SIG, um dos fatores a ser considerado é a elaboração de um plano-mestre para implementação, adaptação e operacionalização desse sistema, observado pelas várias unidades organizacionais da empresa de acordo com as necessidades de informações, tendo em vista as estratégias e os objetivos estabelecidos (OLIVEIRA, 2011).

A partir disso, consolida-se o Sistema Integrado de Gestão (SIG) que tem como objetivos padronizar e uniformizar terminologias, documentos e processos, visando ao alcance dos resultados desejados pela sociedade quando do âmbito da empresa pública (EMATER-MG, 2009).

2.2 Controle da administração pública

As empresas públicas, tidas como entidades empresariais dotadas de personalidade jurídica e direito privado, têm seu patrimônio próprio e capital exclusivo da União ou de entidades da Administração Indireta. São criadas por lei com o objetivo de prestar serviços públicos e a exploração de atividade econômica.

Martins (2000) afirma que há uma diferença entre serviços públicos e exploração de atividade econômica. Para o autor, o primeiro aspecto ressalta que as sociedades destinadas à prestação de serviços públicos aderem-se com maior facilidade às regras do setor público, mesmo porque a destinação amolda-se com as funções inerentes à própria Administração.

Portanto, quando criadas para a exploração de atividade econômica, a despeito de se sujeitarem a algumas regras de direito público, estarão sob o impacto maior das diretrizes privadas, isto porque o fomento e a exploração de atividade econômica dão-se com amplitude no setor não público (MARTINS, 2000, p. 35).

Ainda assim, para os autores Campello e Matias (2000), as empresas públicas não procedem como as privadas, sendo que estas tem seu objetivo claramente definido, que é maximizar a riqueza dos acionistas, e aquela está voltada para a questão social.

Esses autores ainda afirmam que o custo para a manutenção das empresas públicas é alto, o que compromete a sua situação financeira e a capacidade de competição da empresa num mercado aberto. Contudo, a decisão pela manutenção é político-ideológica, a qual deve ser seguida da comprovação dos valores a serem subsidiados para conservação da competitividade da empresa.

2.2.1 Orçamento público

O orçamento público, conforme Rêgo (2013), é o instrumento por meio do qual o governo estima as receitas que irá arrecadar e fixa os gastos que espera realizar durante o ano. Refere-se a uma peça de planejamento, no qual as políticas públicas setoriais são analisadas, ordenadas segundo sua prioridade e selecionadas para integrar o plano de ação do governo, nos limites do montante de recursos passíveis de serem mobilizados para financiar tais gastos.

A elaboração e execução de um plano orçamentário deve seguir as normas gerais expressas na Constituição e em leis específicas, entre elas o Plano Plurianual (PPA). A partir das orientações de tais leis e em parâmetros de curto prazo, é que se elabora o orçamento público anual, expressa a cartilha (ESPECIAL CIDADANIA DO JORNAL DO SENADO, 2006).

Silva (1997) diz que a administração pública deve estabelecer padrões de eficiência e verificar ao longo do tempo se esses padrões são mantidos por intermédio de uma vigilância constante sobre o detalhamento dos custos e despesas e sua apropriação aos serviços.

Estima-se, contudo, que uma operacionalização eficiente nos processos propicia um procedimento efetivo e preciso, proporcionando ao controle da administração pública menores custos e menor tempo de resposta das informações.

2.2.2 Orçamento tradicional x Contemporâneo

O orçamento tradicional, organizado especialmente como mero demonstrativo de autorizações legislativas, já não atendia às necessidades sentidas pelos executivos governamentais da era moderna, sendo todos eles envolvidos com encargos crescentes em seu setor (GIACOMONI, 2005).

No processo tradicional, o controle dos gastos, bem como sua análise, é centralizado, o que cria um acúmulo de trabalho no setor de orçamento e, ainda, faz com que a ineficiência seja apenas detectada e sua correção imposta ao gestor do centro de custos ineficiente. Isso significa que o desvio é detectado depois do fato acontecido (EMATER-MG, 2009, p. 11).

Segundo publicação do autor Moojen (1959 apud Giacomoni, 2005, p. 66-67),

O orçamento é algo mais que uma simples previsão da receita ou estimativa da despesa. É – ou deve ser – ao mesmo tempo, um relatório, uma estimativa e uma proposta. É – ou deve ser – um documento por cujo intermédio o chefe executivo, como autoridade responsável pela conduta dos negócios do governo, apresenta-se à autoridade a quem compete criar fontes de renda e conceder créditos e faz perante ela uma exposição completa sobre a maneira por que ele e seus subordinados administraram os negócios públicos no último exercício; é – ou deve ser – o documento em que expõe a situação do tesouro público no momento (MOOJEN, 1959 apud GIACOMONI, 2005, p. 66-67).

É importante ressaltar que

A nova concepção ambiciosa integra de forma sistemática: os diagnósticos e prognósticos, os objetivos, a análise de cursos alternativos, os programas e projetos com suas metas, os recursos a serem empregados, a indicação de custos, bem como os esquemas de avaliação e controle. O planejamento teria o papel mais saliente em todo o processo, e isso seria possível devido ao estágio alcançado pelas modernas técnicas de informação que visam auxiliar a análise e a tomada de decisões (GIACOMONI, 2005, p. 68).

2.3 Gerenciamento Matricial de Despesas (GMD)

O Gerenciamento Matricial de Despesas (GMD) é uma metodologia de gestão aplicada pelo Instituto de Desenvolvimento Gerencial (INDG) para otimização de despesas de custeio de instituições públicas e privadas (EMATER-MG, 2009, p. 15). Os autores destacam ainda que o GMB é um instrumento gerencial utilizado no planejamento e controle do orçamento anual. A redução das despesas pode ser originada de duas formas: na redução do preço ou na redução do consumo.

Para Sá (2013), o GMD é baseado em três princípios:

- O controle cruzado: em que as despesas mais importantes são orçadas e controladas por duas pessoas, sendo o gerente de custos da entidade e o gerente do pacote de gastos.
- O desdobramento dos gastos: infere-se que para a definição das metas, todos os gastos devem ser decompostos ao longo da hierarquia orçamentária até os centros de custos.
- O acompanhamento sistemático: este princípio dispõe que os gastos são sistematicamente acompanhados e comparados com as metas, de forma que qualquer desvio observado seja objeto de uma ação corretiva.

Apresenta-se a partir desses princípios, segundo a Emater-MG (2009), alguns benefícios qualitativos que o GMD proporciona:

- Conhecimento detalhado dos gastos;
- Avaliação do desempenho de cada área;
- Estabelecimento de metas justas e desafiadoras;
- Melhoria da qualidade da base de dados para a tomada de decisão;
- Implementação de mudanças/melhorias no processo de gestão dos recursos;
- Envolvimento dos colaboradores na gestão da Empresa; e
- Elaboração do orçamento de custos que assegure o alcance de uma diretriz anual de redução de despesas.

2.3.1 Fases do GMD

Segundo Sá (2013) as fases do GMD compreende os seguintes pontos:

- Estruturação da matriz orçamentária: fase em que os “pacotes” (itens de despesa) e as entidades são decompostos em níveis e estabelecidos seus gestores.
- Coleta de dados: nesta fase, além da análise dos diversos gastos pelos gestores, segue em definição dos parâmetros, coleta dos dados necessários às comparações e são estipulados os índices de desempenho.
- Definição preliminar das metas: Indicam-se os principais fornecedores, são analisados os principais contratos de fornecimento e estabelecidas as metas de preços. Após a conclusão desse passo, e com base nos índices de desempenho definidos na segunda fase, é que são definidas as metas preliminares que serão negociadas com os gestores das entidades.
- Negociação: em que as metas preliminares são negociadas e validadas. Com base nessas metas negociadas, são definidos os padrões de redução de gastos.
- Consolidação: última fase, em que as metas negociadas são consolidadas e divulgadas. Além disso, as pessoas envolvidas no acompanhamento são treinadas e os planos de ação são elaborados.

2.3.2 Ferramentas de controle

As ferramentas de controle, para Emater-MG (2009), abrangem três tipos de acompanhamento: a Matriz de Acompanhamento – que é um relatório gerado mensalmente, na qual são dispostas as metas de cada subitem, as despesas liquidadas e os respectivos desvios (meta x realizado); a Gestão à vista – que se refere a uma ferramenta de acompanhamento visual, na qual os resultados obtidos pelas entidades ou pacotes são dispostos graficamente em local de fácil acesso e visualização dos envolvidos, com o propósito de estimular o envolvimento e a motivação das pessoas participantes do processo de atingimento das metas; e, por fim, o relatório de anomalia – o qual deve ser elaborado pelo gestor de entidade e ou de pacote, quando da ocorrência de desvios em relação à meta acumulada. Este serve para identificar e corrigir os desvios, levantando duas causas e propondo ações corretivas, para que as metas sejam atingidas.

3 METODOLOGIA

O estudo, por se tratar de um levantamento não estatístico e não ter a pretensão de enumerar ou medir unidades ou categorias homogêneas, tem sua abordagem qualitativa, e se justifica por investigar a descrição e qualificação de fenômenos práticos. Essa categoria de abordagem possibilita a facilidade de descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos experimentados por grupos de pessoas, apresentar contribuições no processo de mudança, criar ou formar opiniões de determinado grupo e permite a interpretação das particularidades dos comportamentos ou atitudes dos indivíduos (OLIVEIRA, 2002).

Como tipo de pesquisa, o trabalho adotou a pesquisa de campo e a pesquisa documental. Esta se caracteriza por utilizar documentações da empresa como fonte de dados como históricos de avaliação de desempenho, protocolos do fluxo de documentos para verificação dos prazos e a integridade de relatórios, por exemplo. E aquela, conforme Ruiz (2011), consiste na observação dos fatos tal como espontaneamente ocorrem na coleta dos dados e no registro das variáveis, sendo presumivelmente relevantes para posteriores análises.

A entrevista qualitativa, por se tratar de uma conversa entre uma pessoa (o entrevistador) e outra (o entrevistado) ou grupo de pessoas, foi definida como técnica de coleta de dados da pesquisa ao levantar fatos compostos por detalhes e de grande rede de aspectos dependentes entre si. Tal técnica objetiva obter respostas sobre o tema e problema a ser investigado e podem-se usar diversas ferramentas como gravações, anotações, fotos ou computadores para o registro dos dados, a fim de conseguir informações importantes. A entrevista ainda deve ser um diálogo espontâneo, porém profundo, aberto e cuidadoso, descartando perguntas muito diretas (LAKATOS; MARCONI, 2011).

O setor financeiro da Unidade Regional em análise foi tido como público-alvo do trabalho com a consideração da amostragem não probabilística por não ser escolhido de forma aleatória, mas de forma intencional, como propõe Lakatos e Marconi (2003). Isso, devido ao setor se posicionar como um dos mais envolvidos nos processos dependentes do sistema de informação, estando diretamente ligado às operações de seus Escritórios Locais e da Unidade Central. Dentre a população da Unidade Regional, foi descrito sinteticamente o resultante nas operações administrativas gerais que tem ligações com o setor financeiro, após a adoção da ferramenta de informação gerencial.

Os dados levantados junto ao entrevistado (responsável pelo setor investigado) são expostos, analisados e confrontados de acordo com as normas e metodologias de gestão da empresa, considerando os procedimentos e o orçamento público praticado por ela. Além disso, para maior integridade e detalhamento, foram utilizadas ferramentas como gravações e documentos, obtendo uma maior legitimação dos dados com a realidade praticada pela instituição.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 O sistema de gestão na empresa

4.1.1 Atividades financeiras e administrativas da empresa

Os princípios e a estrutura normativa da Emater-MG são caracterizados por documentos que estabelecem os critérios, regras, procedimentos e competências, observada a legislação vigente, para sua sistematização, formalização e difusão. Tais documentos compreendem em: Deliberação da Diretoria; Norma de Organização; Portaria; Norma de Administração; Norma Técnica; Instrução de Procedimento; e Comunicação.

No que tange ao setor financeiro, o processo se inicia na concessão dos recursos por meio do Orçamento Anual na Unidade Central (UC) para cada Unidade Regional dentro do Estado (UR). A UR, ao receber o recurso, gerencia o que se destina a cada Escritório Local (EL) de sua responsabilidade.

Para o processo de compra há a compra direta (dispensável de licitação), a compra por meio de licitação na modalidade “convite” e a licitação realizada na Unidade Central. Para cada procedimento há um teto permitido, sendo transferido, a depender deste, como citado respectivamente.

A documentação – Notas Fiscais e anexos exigidos – da compra realizada pelo Escritório Local precisa ser encaminhada ao setor financeiro da Unidade Regional para a prestação de contas dentro do próprio mês em operação, o qual executa as respectivas entradas no SIG e baixa-as.

Nas compras da UR, o processo é o mesmo, diferenciando apenas que é a própria que gerencia suas documentações. Além disso, essa Unidade executa a conciliação bancária para verificação dos pagamentos efetuados e controla a aplicação das despesas para os devidos Centros de Custo – setores que absorvem as despesas. Ainda, algumas negociações por meio de contrato são feitas diretamente pela Unidade Central, debitando automaticamente no orçamento da Unidade Regional.

Feito o processo no sistema, o setor organiza os documentos e os encaminha à UC para a contabilização e finalização mensal das operações.

4.1.2 Mudanças e impactos nas atividades após o SIG

Considerando a entrada da “verba” como o início do processo no setor financeiro, que pode ser gerada tanto pelo Orçamento Anual quanto através de convênios realizados junto a outros órgãos públicos, a Unidade Regional contabilizava esse recurso manualmente, que após a sua identificação, o setor utilizava planilhas de Excel para controle.

O registro dos valores nas planilhas se fazia a cada prestação de contas mensal, devendo estar de acordo com a movimentação financeira dos ELs e UR. O controle era efetuado após a realização das compras, quando, ao receber os documentos de seus fornecedores, registrava na planilha o total do gasto e emitia um

crédito de acordo com aquele, ou seja, era definida a parte dos recursos dos Escritórios Locais e da Unidade Regional conforme os seus gastos anteriores.

Na mesma planilha fazia-se o apontamento dos valores das notas fiscais conforme a classificação de despesa aplicada, definindo apenas se era, por exemplo, combustível, alimentação, limpeza ou mão de obra e essas informações, geradas pela ferramenta, atendiam apenas à Unidade Regional.

Com a adoção do atual sistema de informação, o processo passou dos controles em planilhas para a movimentação no mesmo, sendo inserido o crédito para atualização do valor do saldo. Dentro do próprio sistema é designada a cota mensal para a UR e cada EL, em que, ao realizar as compras em nome da Unidade Regional, encaminha os documentos para o referido setor para a contabilização.

Os ELs e a UR, atualmente, utilizam apenas a cota previamente definida a cada mês, possibilitando que os Escritórios consumam até o valor recebido via depósito bancário. Com isso, é preciso solicitar um novo adiantamento com a justificativa de necessidade caso não seja suficiente para a demanda mensal.

Nesse processo, o prazo anteriormente dos Escritórios para encaminhar a documentação à UR se estendia até o mês subsequente da prestação de contas. Após a mudança da ferramenta de trabalho, ficou estabelecido a data de até o dia 25 do próprio mês para o envio, permitindo que apenas os gastos de diárias – que são despesas de viagens sem emissões de notas fiscais – realizados do dia 25 ao último podem ser informados no mês seguinte, com o objetivo de não retroagir as operações realizadas. Portanto, para esses gastos não são feitos adiantamentos, somente um futuro reembolso do funcionário pelo desembolso pessoal.

Conta ainda como prática do setor em questão na Unidade Regional a validação das informações das Notas Fiscais (NF) recebidas pelos Escritório Locais emitidas por seus fornecedores, as quais devem ser devolvidas para correção se houver alguma divergência.

Estando, portanto, as informações obtidas corretas, as operações efetuadas no sistema anterior consistiam apenas em registrar os números das notas fiscais e cheques emitidos referentes para as baixas, executando um processo de registro, pagamento e arquivo de todos os documentos para controle. As informações contábeis se davam na Unidade Central, que finalizavam a prestação de contas. Contudo, a UC não tinha contato com os dados gerados na Unidade Regional, a qual utilizava as suas próprias ferramentas para novos lançamentos e novos controles.

No atual modelo de atividades, a entrada da nota fiscal no SIG é feita de forma detalhada, constando o tipo, valor, descrição e código padrão de cada produto consumido, além da definição do Centro de Custo (EL ou UR) destinado. As baixas das NFs enviadas pelos ELs são feitas com os adiantamentos financeiros proporcionados, informando os cheques emitidos para saldar o contas a pagar. Porém, caso haja uma sobra do crédito enviado ao Escritório Local, o mesmo retorna o “troco” à Unidade que credita ao valor adiantado para seu fechamento.

Quando a compra é realizada pela UR, o processo de compensação no sistema se faz da mesma forma que a realizada no ES, diferenciando apenas que as emissões de cheques são para os fornecedores e não para os ELs. Ressalta-se que os cheques ainda são emitidos manualmente, inserindo no sistema apenas o seu respectivo número.

Na conciliação bancária, operação realizada após a baixa dos títulos – que é relacionar os cheques no sistema com o relatório bancário das respectivas movimentações – não foi apresentado algum impacto, apenas modificação na rotina de execução no sistema. Posteriormente a essa atividade, é encaminhada a mesma variedade de documentos de antes para a Unidade Central, porém todos dados integrados no sistema na Unidade Regional já se encontram em disponibilidade para aquela. A UC, que antes controlava suas próprias informações com um relançamento desses dados, executa nesse momento somente a validação das informações inseridas no SIG.

4.1.3 O SIG e o Gerenciamento Matricial de Despesas

O Gerenciamento Matricial de Despesas, como disposto na Introdução desse trabalho, foi implementado na Empresa Pública com os principais objetivos de obter redução e exame detalhado das despesas, ter um melhor controle dos gastos e maior efetivação no estabelecimento de metas para retração específica de cada área, a fim de “contribuir para melhorar o resultado de um “indicador fim” da instituição”.

No entanto, as ferramentas gerenciais que se utilizavam não permitiam um eficiente desempenho desse trabalho, devido ao fato de não proporcionarem a quantidade e qualidade das informações necessárias. Nas planilhas de Excel, em que se desempenhava a maior parte do registro dos dados, não apresentava a possibilidade de extrair relatórios detalhados nem de analisar criteriosamente cada setor e Unidade específica, permitindo apenas averiguar os números de forma condensada.

O sistema de informação agora utilizado contribui para o efetivo acompanhamento desse processo, pois, ao inserir os dados de que se necessitam, é proporcionado o acesso às informações de maneira precisa e consistente, apontando a evolução e critérios de cada Centro de Custo.

4.4 Análise SWOT do sistema na Unidade

A análise SWOT – Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Oportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças), segundo Rodrigues et al. (2005), estuda a competitividade de uma organização a partir dessas variáveis, podendo-se inventariar as forças e fraquezas internas e oportunidades e ameaças no ambiente externo. No entanto, no presente artigo, a análise foi abordada com a intenção de descrever tais variáveis sobre o ponto de vista do SIG e o cenário proporcionado pelo mesmo.

A partir disso, os resultados obtidos são apresentados na tabela abaixo:

QUADRO 1 – Análise SWOT do Sistema Integrado de Gestão na Emater-MG em Janaúba

	Beneficia	Atrapalha
Fatores Internos no Sistema Integrado de Gestão	<p>PONTOS FORTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qualidade positiva em informações (não incidência de erros, dados detalhados, segurança e integridade); • Interação em tempo real das informações entre as Unidades Regional e Central (devido ao critério online); • Efetivo suporte do fornecedor; • Flexibilidade de realização das movimentações em seu respectivo tempo. 	<p>PONTOS FRACOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Na ocorrência de alguma alteração de dados é preciso refazer o processo desde o primeiro passo (<i>fraqueza</i> apenas no fato de retroagir os lançamentos, pois visto como garantia de prevenção de engano se torna um <i>ponto forte</i>); • Apresentam-se algumas falhas na validação de Notas Fiscais eletrônicas com a SEFAZ - Secretaria da Fazenda- (tido como <i>fraqueza</i> quando a falha é por parte do sistema, pois considerando o problema na conexão, torna-se uma <i>ameaça</i>).
Fatores Externos ao Sistema Integrado de Gestão	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redução de tempo na execução das atividades, bem como na prestação de contas; • Inexistência do retrabalho para lançamentos na Unidade Central; • Diminuição no tempo de resposta da UC para alguma eventual correção (anteriormente se estendia até seis meses, o que foi reduzido para um); • Unificação de todos os processos da empresa na mesma ferramenta; • Maior acompanhamento presencial nos ELs devido ao menor tempo dedicado às atividades sistêmicas; • Possibilidade de desenvolvimento do mesmo SIG nos ELs. 	<p>AMEAÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Necessita-se de uma conexão sustentável à internet, pois o impacto com a desconexão acarretaria a suspensão das atividades ou perda dos lançamentos efetuados no período; • Desatenção na alimentação do SIG, obrigando assim refazer todo o processo; • Eventual resistência de pessoal para a adaptação dos novos procedimentos; • Maior demanda de tempo para capacitação de pessoal para ocasional rotatividade.

FONTE: UREGI – JANAÚBA (Unidade Regional)

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES

Diante dos resultados obtidos em relação ao proposto, infere-se que o Sistema Integrado de Gestão proporcionou à empresa pública o favoritismo de exercer com maior eficiência o desenvolvimento de suas atividades e, conseqüentemente, a atuação de uma Gestão mais próxima de seus objetivos.

No tocante às mudanças, conclui-se que o impacto foi relativamente radical, modificando totalmente a maneira de como fazer a prestação de contas e o caminho para a execução desse processo, não alterando os princípios fundamentais que devem ser considerados, antes os cumprindo da forma mais adequada. Observa-se esse aspecto ao comparar os prazos de realização das ações do setor analisado, bem como o tempo de resposta da Unidade Central e a grande redução de incidência de erros.

Ainda nessas modificações, é importante ressaltar a oportunidade gerada para interligação da Unidade Regional com os outros órgãos fiscalizadores, o que, inibindo a *ameaça* de conexão anteriormente citada, pode se reduzir a zero a ocorrência de dados errôneos chegados à Unidade Central.

Quanto aos objetivos propostos pela Emater-MG da implementação do SIG em função do GMD, fica entendido que a instituição se posiciona frente ao seu propósito estabelecido, que é gerar resultados, ter um modelo integrado, identidade única e perenização do conhecimento. Torna-se possível concluir que tais metas estão sendo atingidas ao verificar a própria implementação do SIG como passo inicial, o qual trouxe o retorno da melhoria contínua na prática, a inclusão de todas as ações numa mesma ferramenta gerencial, a uniformização das Unidades pela sua rede de conexão de dados e o maior envolvimento dessas nas práticas da Empresa.

Cabe aqui a recomendação de futuros estudos para a revisão das *ameaças* e *pontos fracos*, para que, ao concretizar a *oportunidade* de se estender o uso do atual SIG até aos Escritórios Locais, a realização dos processos sejam ainda mais eficazes.

A revisão dessas lacunas levaria cada vez mais, além dessa oportunidade, a empresa a ter um maior direcionamento em outros projetos e melhoria contínua do foco no cliente e para o cliente, uma vez que a gestão interna de suas atividades se encontra eficiente.

REFERÊNCIAS

CAMPELLO, Carlos A.G.B; MATIAS, Alberto B. **Administração financeira municipal**. São Paulo: Atlas, 2000.

EMATER-MG. **Sistema Integrado de Gestão**: padrão de Gerenciamento Matricial de Despesas (GMD) da Emater-MG. Belo Horizonte, 2009.

ESPECIAL Cidadania: Para entender o Orçamento. Brasília, DF: Jornal do Senado, 2006. Disponível em: http://www.senado.gov.br/noticias/jornal/arquivos_jornal/arquivosPdf/Cartilha_orc.pdf. Acesso em: 08 jun. 2013.

GIACOMONI, James. **Orçamento público**. 13 ed. São Paulo: Atlas, 2005.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia Científica**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MAÑAS, Antonio Vico. **Administração de Sistemas de Informação**. 3 ed. São Paulo: Érica, 1999.

MARTINS, Fernando Rodrigues. **CONTROLE DO PATRIMÔNIO PÚBLICO**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2000.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de Metodologia Científica**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Sistemas de Informações Gerenciais**. 14 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

RÊGO, Marcelo Raducziner Sá. **O ORÇAMENTO PÚBLICO E PRIVADO: Diferenças e Similaridades**. Disponível em: <http://www.propoi.uff.br/ineac/curso/nufep/artigos/docente/10/01.pdf>. Acesso em: 08 jun. 2013.

RODRIGUES, Jorge Nascimento; et al. **50 Gurus Para o Século XXI**. 1 ed. Lisboa: Centro Atlântico.PT, 2005.

RUIZ, João Álvaro. **Metodologia científica**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

SÁ, Carlos Alexandre. **O Gerenciamento Matricial de Despesas**. Disponível em: <http://carlosalexandresa.com.br/artigos/O-Gerenciamento-Matricial-de-Despesas.pdf>. Acesso em: 09 jun. 2013.

SILVA, Lino Martins da. **Contribuição ao estudo para implantação de sistema de custos na Administração Pública**. Brasília: ESAF, 1997.

TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO. **Sistemas informatizados de gestão das empresas estatais**. Brasília, DF, 2012. Disponível em: <http://portal2.tcu.gov.br/portal/pls/portal/docs/2526050.PDF>. Acesso em: 10 jun. 2013.

OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO E O BRASIL NO SISTEMA MONETÁRIO INTERNACIONAL.
DEVELOPING COUNTRIES AND BRAZIL IN THE INTERNATIONAL MONETARY SYSTEM.

MOTA, Luiza Mota⁸⁸
 OLIVEIRA, Douglas¹
 OLIVEIRA, Liliane¹
 CORDEIRO, Luciana Maria Costa⁸⁹
 SILVA, Roberto Cesar Faria e²

RESUMO

O desenvolvimento do sistema monetário internacional é um assunto de grande interesse para a economia mundial, este trabalho teve por objetivo geral deste trabalho foi caracterizar o Desenvolvimento e o Sistema Monetário Internacional para isso contou com os seguintes objetivos específicos: examinar os problemas relativos à aceleração do desenvolvimento nos países pobres e a manutenção do mesmo nos países ricos e descobrir as interconexões existentes entre as variáveis estratégicas do processo de desenvolvimento com o sistema monetário internacional. A pesquisa desenvolvida foi de caráter exploratório, quantitativo, baseado em pesquisa bibliográfica. Constatou-se que para os países pobres o problema mais transcendental é acelerar o desenvolvimento – aumentar a taxa de crescimento da renda nacional real. Para os ricos, o objetivo é manter uma taxa adequada de desenvolvimento que permita que se obtenha o pleno emprego em longo prazo sem deflação ou inflação crônica.

Palavras-Chave: Desenvolvimento e Sistema Monetário Internacional.

ABSTRACT

The development of the international monetary system is a subject of great interest to the world economy, this work was aim of this study was to characterize the Development and the International Monetary System that had the following specific objectives: to examine the problems related to acceleration development in poor countries and to maintain the same in rich countries and discover the interconnections between the strategic variables of the development process with the international monetary system. The developed research was exploratory, quantitative, based on research literature. It was found that for the poor countries the most transcendental problem is to accelerate the development - increasing the growth rate of real national income. For the rich, the goal is to maintain an adequate rate of development that allows to obtain full employment in the long term without deflation or chronic inflation.

Keywords: Development and International Monetary System.

Keywords: Development and the International Monetary System.

1 INTRODUÇÃO

O conceito de desenvolvimento vem sendo discutido por vários autores, no entanto não se tem uma definição totalmente aceita por todos.

Este texto se apóia nas propostas de Souza (1999) que defende o desenvolvimento como sendo diferente de crescimento e define crescimento econômico como uma análise quantitativa e desenvolvimento como uma análise qualitativa. Os autores Colman e Nixon (1985), tratam o desenvolvimento como um conjunto de valores desejáveis pela sociedade, onde o desenvolvimento se dará através daquilo que cada indivíduo define necessário para satisfazer as suas necessidades. Schumpeter (1982), define desenvolvimento através das inovações tecnológicas (novas combinações) que surge através dos empresários que são financiados pelos créditos concedidos pelos bancos como principais referências teóricas para interpretar o desenvolvimento das principais economias mundiais.

⁸⁸ Acadêmica do Curso de Economia - Unimontes

⁸⁹ Professor(a) do Curso de Economia - Unimontes

O desenvolvimento pode ser mensurado através da taxa de crescimento real, distribuição de renda e do IDH – média dos indicadores de saúde, renda e educação, podendo assim observar através das análises de dados que nem sempre os países com maior nível de PIB total real terá também os melhores níveis de renda per capita e IDH. Verifica-se também que um aspecto a ser visto acerca do desenvolvimento é a relação comercial e balança de pagamentos, no qual possuem relação com o sistema monetário internacional devido ser o sistema que normatiza as relações econômicas entre os países.

No Brasil o desenvolvimento se caracterizou pelo processo de substituição de importações objetivando equilibrar a balança de pagamentos e reduzir as importações, tornando suas transações correntes superavitárias, ou seja, através do sistema monetário internacional, estreitando assim a relação entre o comércio, o sistema financeiro e produção industrial. No entanto, apesar de o SMI prezar a harmonia e igualdade na relação entre os países é liderado pelas hegemonias mundiais que ditam regras que favoreçam os mesmos.

A questão importante que orienta esse texto é investigar, o processo de desenvolvimento dos países e sua relação com o Sistema Monetário Internacional, enfatizando a situação brasileira.

Este presente artigo teve por objetivo geral O objetivo geral deste trabalho foi caracterizar o Desenvolvimento e o Sistema Monetário Internacional para isso contou com os seguintes objetivos específicos: examinar os problemas relativos à aceleração do desenvolvimento nos países pobres e a manutenção do mesmo nos países ricos e descobrir as interconexões existentes entre as variáveis estratégicas do processo de desenvolvimento com o sistema monetário internacional.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Sistema Monetário Internacional e sua relação com os países desenvolvidos.

Esta pesquisa tem como objetivo tratar sobre os países em desenvolvimento e o sistema monetário internacional. Os conceitos de desenvolvimento e sistema monetário internacional. Assim esta seção trata de aspectos teóricos relativos aos conceitos defendidos por alguns autores.

Segundo Souza (1999) o desenvolvimento possui duas vertentes, a primeira para ele é que o conceito de desenvolvimento não pode ser confundido com crescimento, pois, mesmo que uma economia cresça em taxas relativamente altas, nem sempre os frutos dessa expansão irá a todos da população. Já a segunda vertente defendida pelo autor diz que o crescimento econômico é uma análise quantitativa do produto, enquanto desenvolvimento é uma análise qualitativa do modo de vida das pessoas, das instituições e empresas. Por fim, Souza (1999), define desenvolvimento através do crescimento econômico contínuo, em ritmo maior que o crescimento demográfico, envolvendo mudanças de estrutura e melhoras em indicadores econômicos e sociais. Estes efeitos no longo prazo fortalecem a economia nacional, amplia mercados e nível de produtividade.

A contextualização de Colman e Nixon (1985) sobre o conceito de desenvolvimento é contrária a perspectiva de Souza (1999). Estes autores sustentam a sua teoria ao afirmar que o desenvolvimento parte do conjunto de valores desejáveis pela sociedade. Sendo assim, não haverá um consenso universal do que é desenvolvimento, devido ao fato de cada indivíduo ter a sua preferência, baseada no seu desejo íntimo de bem-estar, que em manifestos políticos reivindicam diferentes pontos de vista, que segundo Colman e Nixon (1985), mudam ao longo do tempo, de acordo com o que se intitula necessário para a melhoria da qualidade de vida.

Schumpeter (1982) trata do conceito de desenvolvimento tendo como base os empresários, que visam inovações tecnológicas, construção de novas fábricas, lançamentos de novos produtos e financiamento de campanhas publicitárias, sendo essas inovações financiadas através de crédito bancário, que tem papel importante no desempenho dos empresários. Para Schumpeter (1982), desenvolvimento econômico se define como: “uma mudança espontânea e descontínua nos canais de fluxo, uma perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente.” (SCHUMPETER, 1982, p. 47). Estes aspectos levam o país a um aumento de bens per capita, aumento de produção em relação à população, melhora de produtos e serviços. Isso ocorre através das inovações tecnológicas, expansão de negócios e produção dos empresários. Para ratificar seus argumentos, Schumpeter (1982) aborda em sua obra que as mudanças espontâneas e descontínuas no canal do fluxo circular citada por ele, se dá através da área industrial e comercial e não através das necessidades dos consumidores por produtos finais. Afirma o autor que as

inovações surgem a partir das necessidades espontâneas do consumidor e logo o setor produtivo se modifica sob pressão.

Schumpeter (1982) destaca que, para produzir se fazem necessário novas combinações de materiais e força. Essas novas combinações quando originadas de antigas combinações através de ajustes contínuos e em pequenas etapas, ocasiona mudanças na produtividade e logo um crescimento, mas não um desenvolvimento, pois, não ocorreu nenhum evento novo na produção. Para que haja o desenvolvimento é necessário que essas novas combinações apareçam de forma descontínua, proporcionando fenômenos novos de produtividade. Afirma Schumpeter (1982) que: “O desenvolvimento, no sentido que lhe damos, é definido então pela realização de novas combinações”. (SCHUMPETER, 1982, p. 48). Entretanto, para que haja novas combinações são necessárias fontes para aquisição de meios de produção, Schumpeter (1982), em sua teoria aponta que o melhor método para a obtenção de dinheiro para que seja investido em novas combinações é o crédito bancário. Segundo o autor, os bancos são criadores do poder de compra. Os bancos disponibilizam os meios de pagamentos creditícios, a partir da concessão de crédito, que possibilita as inovações. Para Schumpeter (1982), os bancos possuem um papel importante para o desenvolvimento, afirma ele:

O banqueiro não é primariamente tanto um intermediário da mercadoria “poder de compra”, mas um produtor dessa mercadoria. Contudo, como toda poupança e fundos de reserva hoje em dia afluem geralmente para ele e nele se concentra a demanda de poder livre de compra, quer já exista, quer tenha que ser criado, ele substitui os capitalistas privados ou tornou-se o seu agente; tornou-se ele mesmo o capitalista par *excellence*. Ele se coloca entre os que desejam formar combinações novas e os possuidores dos meios produtivos. Ele é essencialmente um fenômeno do desenvolvimento, embora apenas quando nenhuma autoridade central dirige o processo social. Ele torna possível a realização de novas combinações, autoriza as pessoas, por assim dizer, em nome da sociedade, a formá-las. É o éforo da economia de trocas. (SCHUMPETER, 1982, p. 53).

Os princípios defendidos por Schumpeter (1982) serão uma das principais peças para a discussão referente ao assunto abordado nesse artigo. Porém, estas não são as únicas formas de embasar a pesquisa sobre desenvolvimento embora simplifiquem a abordagem ao problema dos países em desenvolvimento. Entretanto, para melhor discussão a cerca dos países em desenvolvimento julga-se necessário uma abordagem sobre a relação entre estes países e o sistema monetário internacional (SMI). Como pano de fundo e para melhor compreensão do SMI, verifica-se alguns autores, que têm abordado o tema de forma especial.

Solomon (1979) discute o sistema monetário internacional, destacando que tal sistema não é plenamente internacional, tendo que haver uma plena coerência dos termos monetários e sistema. Em sua definição, o sistema monetário internacional é um conjunto de disposições, normas práticas e instituições em que concernem as transações internacionais.

O desenvolvimento se dá através da melhoria no bem-estar social (SOUZA, 1999; COLMAN; NIXSON 1985). Apesar de cada autor partir de um princípio particular sobre a teoria do desenvolvimento; todos os referidos autores defendem em seus conceitos que o desenvolvimento se deve à maior qualidade de vida dos indivíduos em sociedade. Em contra partida Schumpeter (1982), defende em seu conceito que o desenvolvimento parte dos empresários, com mudanças espontâneas e descontínuas no canal de fluxo circular, através das novas combinações de materiais e forças. Para que haja essas novas combinações, segundo Schumpeter, os empresários lançam mão de créditos fornecidos pelos bancos, que são considerados por ele como os criadores do “poder de compra”. No que diz respeito ao sistema monetário internacional, Solomon (1979), define em sua obra o SMI como um gerenciador, que possui como função a organização das transações internacionais e conciliação das práticas econômicas conflitantes dos membros relacionados ao SMI. Segundo o autor, teoricamente o sistema monetário internacional teria como objetivo harmonizar e igualar a relação entre os países. Mas, na prática, o sistema realiza os seus objetivos de forma que alcance benefícios às nações mais poderosas.

Realizada essa discussão sobre desenvolvimento e o sistema monetário internacional, será tratado na sessão seguinte a relação do sistema monetário internacional como determinante do desenvolvimento dos países, analisando as políticas de crédito, embasado na teoria Schumpeteriana, e sua influência na política cambial.

Desenvolvimento econômico e Sistema Monetário Internacional:

A partir das concepções abordadas anteriormente julga-se assim o desenvolvimento econômico como sendo um processo pelo qual a renda nacional real de uma economia aumenta durante um longo período de tempo. E, se o ritmo de desenvolvimento é superior ao da população, então, a renda real per capita aumentará. O “processo” implica na atuação de certas forças, que operam durante um longo período de tempo e representam modificações em determinadas variáveis (MEIER; BALDWIN, 1999).

Os detalhes do processo variam sob condições diversas no espaço e no tempo, mas, não obstante, há algumas características comuns básicas, e o resultado geral do processo é o crescimento do produto nacional de uma economia que, em si própria, é uma variação particular em longo prazo (MEIER; BALDWIN, 1999).

Quando consideramos isoladamente o crescimento do produto nacional, estamos obtendo uma compreensiva visão global do resultado final do processo de desenvolvimento. Se, no entanto, examinarmos o processo de desenvolvimento mais detalhadamente, veremos que muitas outras variações, cada uma de caráter peculiar, acompanham o aumento do produto. Podem-se classificar as variações mais importantes em oferta de fatores fundamentais e variações na estrutura da demanda de produtos (MEIER; BALDWIN, 1999).

As variações particulares da oferta dos fatores compreendem: i) a descoberta de recursos adicionais; ii) a acumulação de capital; iii) o crescimento da população; iv) a introdução de novas e melhores técnicas de produção; v) a melhoria das habilidades pessoais; vi) outras modificações institucionais e de organização.

As variáveis particulares na estrutura da demanda dos produtos estão associadas ao desenvolvimento de: i) tamanho e a composição por idades, da população; ii) do nível e da distribuição da renda; iii) de gostos; iv) de outros arranjos institucionais e de organização.

Se um aumento da renda nacional real for adotado, como o critério básico do desenvolvimento, pode-se, evidentemente, estender além desse ponto e considerar se a renda real per capita também aumenta, comparando simplesmente a magnitude do desenvolvimento, isto é, o aumento da renda nacional real com a variação da população. Uma vez que se presta atenção à renda real per capita, no entanto, é fácil deslizar para o ponto de vista de que o desenvolvimento econômico significa “progresso econômico” ou aumento de bem-estar econômico (MEIER; BALDWIN, 1999).

Agora, quase todos, os teóricos clássicos, neoclássicos, marxistas e neoschumpeterianos, concordam quanto ao fato de que a renda nacional real e a renda real per capita são altamente significativas para o bem-estar econômico. Sobre a base da premissa de que se preferem mais bens e serviços do que menos, pode-se considerar um aumento da renda nacional real como uma condição necessária para um incremento do bem-estar econômico. Mas isso não é uma condição suficiente, pois é possível que os ricos estejam se tornando cada vez mais ricos, ou que os pobres estejam se tornando cada vez mais pobres – realmente, qualquer distribuição de renda pode acompanhar o crescimento da renda per capita. Um juízo que considere o bem-estar econômico envolve um juízo relativo à conveniência de uma distribuição particular da renda, e este é um julgamento de valor dependente das predileções éticas do indivíduo. Não se pode, portanto, afirmar com segurança e definitivamente que o bem-estar econômico tenha aumentado, mesmo que a renda nacional real e a renda per capita tenham aumentado, a não ser que também se considere como boa a distribuição nacional e internacional resultante de renda. O que é e como está sendo produzida, sua qualidade e a quantidade produzida, estão relacionados com o nível de prazer e a satisfação individual (MEIER; BALDWIN, 1999).

Aspectos internacionais do desenvolvimento

As doutrinas clássicas e neoclássicas de custo comparativo ressaltam os ganhos advindos do comércio que resultam de uma melhor distribuição dos recursos mundiais. O comércio exterior amplia os mercados, promove a divisão do trabalho, estimula a acumulação de capital, dá lugar a economias externas e intensifica a concorrência (MEIER; BALDWIN, 1999).

Ao considerar os movimentos internacionais de capital e trabalho, os economistas clássicos e neoclássicos tratam os efeitos destas correntes como sendo mutuamente benéficos. Os salários se elevam (ou se impede que declinem) nos países mais antigos; os capitalistas nesses países obtêm lucros mais altos pela aplicação de seus fundos; os emigrantes aumentam os seus níveis de renda, e bens de capital, muito necessários, são, em geral, importados para as novas regiões (MEIER; BALDWIN, 1999).

Outro importante ponto relacionado às características internacionais do processo de desenvolvimento é o mecanismo da balança de pagamentos. Os economistas clássicos e os neoclássicos mantêm os ajustes da balança de pagamentos aos elementos desequilibrantes, tais como movimentos de capital, têm lugar principalmente através de variações nos níveis de preços relativos dos países em questão. Mesmo sem qualquer variação no nível de preços, é possível que uma parte do empréstimo seja transferida através de variações nas importações induzidas por variações na renda. Com os preços constantes, certa soma de

empréstimos durante cada período eleva o nível de renda no país receptor (via processo multiplicador) em um múltiplo dos novos empréstimos em cada período. Dada uma propensão marginal positiva a importar, o nível mais elevado de renda conduz a um aumento das importações do país. O incremento da renda pode, também, induzir investimentos domésticos via o *Princípio da Aceleração* – o volume de investimento feito durante em período será de molde a aumentar o capital numa quantia igual a do aumento da renda auferida desde o período anterior, multiplicado pela razão normal entre capital e produção. Se isto ocorrer, a renda e as importações elevam-se a níveis ainda mais altos. No país que proporciona o empréstimo, a exportação de capital pode reduzir a renda, e, por conseguinte, as importações (MEIER E BALDWIN, 1999).

Para os países pobres, a modificação desta análise para incluir os efeitos das variações do poder aquisitivo sugere que sua missão com os empréstimos de capital talvez seja a de impedir a excessiva inflação interna e a dissipação do empréstimo por meio de importações não essenciais.

Brasil e o desenvolvimento por Substituição de Importações

Segundo a teoria clássica do comércio internacional, cada país deveria especializar-se na produção daqueles bens para os quais possui vantagens comparativas de custo. Com isso, o produto acabaria aumentando, assim, como o bem-estar social (SOUZA, 1999). Pela Teoria Neoclássica do Comércio Internacional, a especialização deriva das diferenças de dotação entre países. Aqueles com abundância de mão de obra e, portanto, salários mais baixos seriam especializados na produção e exportação de bens incorporando técnicas de trabalho intensivo. Inversamente, países com escassez de trabalho e abundância de capitais iriam produzir e exportar, preferencialmente, bens adotando técnicas de capital intensivo, poupadoras de trabalho (SOUZA, 1999).

As teorias clássicas e neoclássicas do comércio internacional são estáticas, levando em consideração apenas as condições de um dado momento. No longo prazo, com a própria industrialização, outros produtos passam a apresentar especialização como vantagens comparativas dinâmicas no qual constituem um princípio mais amplo. Quando ocorrem as vantagens comparativas dinâmicas as indústrias com elevados custos médios no curto prazo podem tornar-se atividades mais eficientes no longo prazo. Seguindo esse raciocínio, os países subdesenvolvidos deveriam proteger a *indústria nascente*, estimulando a implantação de novas atividades, mesmo que, inicialmente, apresentem elevados custos médios em relação aos produtos similares que poderiam ser importados (SOUZA, 1999).

A grande vantagem da substituição de importações está na aprendizagem e na geração de técnicas endógenas, e também na produção para um mercado já existente. A substituição de importações tem como primeiro objetivo equilibrar o balanço de pagamentos. Reduzem-se as importações por meio de quotas, licenciamentos, elevação de tarifas e proibições, assim como através da política cambial (SOUZA, 1999).

Uma política racional de substituição de importações extrapola o argumento da proteção à *Industrialização Nascente*. Mesmo em relação a um setor antigo pode se justificar a proteção, se ele demonstrar dificuldades em enfrentar a concorrência externa, por problemas conjunturais ou estruturais. Esse raciocínio tem explicado o protecionismo nos EUA, na Europa e no Japão. De outra parte, a substituição de importações não representa, necessariamente, o fechamento da economia. A característica básica do modelo, em uma economia com forte crescimento, consiste na flexibilidade e na capacidade de empregar recursos escassos para importar maior número de produtos. O protecionismo ajuda o País a traçar os destinos de sua economia (SOUZA, 1999).

Para crescer de modo acelerado, torna-se indispensável o emprego intensivo de linhas de crédito lastreadas em expansão contínua da poupança proveniente das três fontes fundamentais: famílias, governo e setor, bom como pela adoção progressiva de novos pacotes tecnológicos. A tecnologia pode ser gerada por um processo de aprendizagem. Aprende-se fazendo, isto é, adquire-se tecnologia no ato de produzir que aumenta a produtividade (SOUZA, 1999).

No longo prazo, cada setor poderá produzir para exportação, com liberalização gradativa de importações. Isso ocorre com a maturidade da indústria. A abertura da economia, nesse setor, aumenta a concorrência; com maior disponibilidade de bens, cresce também o bem-estar da sociedade. Antes da maturidade, uma abertura precoce pode tornar-se prejudicial ao processo de aprendizagem e ao crescimento da produtividade. Muitas firmas podem fechar, aumentando o desemprego (SOUZA, 1999).

A substituição de importações é ainda mais necessária nos estágios iniciais do processo de industrialização. As formas mais comuns para economizar divisas, reduzir a concorrência externa e proteger a indústria são:

i) aumento das tarifas alfandegárias para produtos concorrentes;

- ii) estabelecimento de quotas máximas ou proibições de importar determinado produto;
- iii) desvalorização cambial, que encarece as importações;
- iv) restrições à saída de turistas nacionais e de trabalhadores especializados;
- v) limitações do investimento estrangeiro em setores específicos.

A proteção produz certo grau de monopólio e, então, a capacidade de investimento em pesquisa de novos produtos e processos. A produção de novos bens ou produtos mais aperfeiçoados leva à aprendizagem tecnológica. Segundo os defensores dessas políticas, as dificuldades da produção de bens mais sofisticados, como bens de capital, não devem servir como pretexto para importar, no lugar de produzi-los internamente. Na Europa Ocidental e nos EUA, no limiar de sua industrialização, iniciou-se a produção de bens de capital porque não tinham de onde importar; foram fazendo e aprendendo (HIRSCHMAN, 1974, *apud* SOUZA, 1999). Assim, o País subdesenvolvido, que importa bens de capital, elimina importante fonte de aprendizagem tecnológica (BRUTON, 1989, *apud* SOUZA, 1999).

Contudo, o Comércio e o Sistema Financeiro Internacional são de grande importância para alavancar e viabilizar o crescimento e o desenvolvimento dos países participantes, pois testes recentes indicam que o aumento das exportações constitui um meio importante para elevar a produtividade e reduzir a capacidade ociosa (BRUTON, 1989, p. 1623, *apud*, SOUZA, 1999). Ademais, a situação dos países voltados para dentro agrava-se com o crescimento das necessidades de importação de máquinas, equipamentos, insumos e tecnologia. O crescimento econômico tem encontrado limitações na escassez de divisas para importar. Da mesma forma, tecnologias de capital intensivo têm requerido contínua substituição de importações e altas taxas de poupança. As perdas de renda, decorrentes dos grandes custos da proteção reduzem o volume de poupança disponível, limitando o crescimento econômico no final de algum tempo (SOUZA, 2012, p. 156).

Sistema Monetário Internacional

A expressão *Sistema Monetário Internacional* refere-se ao conjunto de regras e convenções que governam as relações financeiras entre os países na qual formam o aparato institucional que mantém as relações entre as diversas economias. Essas normas referem-se em geral a dois aspectos – a conversão de uma moeda a outra e o padrão monetário adotado. A conversão de uma moeda a outra está associada aos padrões de ajuste das taxas de câmbio, os preços relativos das diversas moedas. Existe uma variedade de possibilidades, desde sistemas de taxas totalmente flexíveis, e outros, como sistemas mistos, como flutuação administrada, faixas de variação de paridades, desvalorizações marginais e freqüentes, entre outras (GONÇALVES *et al*, 2001).

A eficiência de um sistema monetário internacional não é um fim em si mesmo. Seu principal objetivo é viabilizar a fluidez das relações econômicas entre países, proporcionando a maximização dos ganhos com o comércio e os benefícios derivados dos movimentos de capital. Um sistema eficiente permite aos produtores se especializarem naqueles bens em relação aos quais cada país tem vantagens comparativas e, aos poupadores, buscar no exterior oportunidade rentáveis de investimento. Isso ocorre por meio das virtudes da estabilidade – que contribui para minimizar a volatilidade dos preços de exportação e importação – e da complementaridade, que permite que objetivos dispares das autoridades monetárias dos diversos países possam ser compatibilizados (GONÇALVES *et al*, 2001).

O uso de um instrumento monetário aceitável como meio de pagamento e como unidade de conta para os participantes das transações internacionais é pré-requisito para o desenvolvimento do comércio internacional. Sem um meio de pagamento aceitável e uma unidade de conta o comércio internacional se reverte à simples troca. O problema de um sistema de trocas simples é que um agente que deseje adquirir um determinado produto não tem certeza de que o produto que ele fabrica é aceitável pelo produtor do bem que ele deseja adquirir, o que torna limitado o potencial de expansão do sistema.

Em nível internacional existe concorrência entre as moedas nacionais. No mundo moderno nenhum país até hoje conseguiu impor sua moeda como referência única para as trocas internacionais. Isso leva a dois conjuntos de questões: aquelas associadas ao fato de que a moeda é um bem coletivo (tanto nacional como internacional) e as questões relacionadas com a confiança na moeda. Se uma moeda nacional ganha aceitação como unidade de transação, o país que emite essa moeda pode se beneficiar dessa maior aceitação expandindo suas operações (GONÇALVES *et al*, 2001).

Outras Considerações Teóricas

Boa parte das oscilações entre as diversas taxas de câmbio observadas a partir da adoção de taxas flutuantes tem sido causadas pelos movimentos de capitais de curto prazo. Esta proposta consiste na taxação de todas as transações com divisas, o que reduziria o estímulo para os especuladores movimentarem recursos de um país para outro em função de pequenos movimentos das taxas de juros. Uma taxa moderada seria suficiente para afetar o movimento de capitais de curto prazo sem comprometer os capitais de longo prazo (GONÇALVES *et al*, 2001).

O fator de instabilidade do sistema monetário não são os movimentos de curto prazo em geral, mas a facilidade com que ocorrem as transações no mercado de divisas (GONÇALVES *et al*, 2001).

Uma explicitação área para a variação das taxas de câmbio faz com que se obtenha de fato uma taxa fixa, uma vez que induz a expectativas regressivas, levando o mercado a operar a uma taxa estável e, portanto, ao risco de provocar ataques especulativos (GONÇALVES *et al*, 2001).

3 METODOLOGIA

Esta pesquisa é de caráter exploratório, para GIL(2011) este tipo de pesquisa tem como propósito, desenvolver, explicar e transformar conceitos e idéias, visando à formulação de problemas com mais precisão. No entendimento de Malhota *et al* (2005, p.56) “o objetivo da pesquisa exploratória é explorar ou examinar um problema ou situação para proporcionar conhecimento e compreensão”.

O estudo em questão foi elaborado a partir de levantamentos bibliográficos os quais forneceram suporte teórico para a pesquisa. A pesquisa bibliográfica

abrange toda a bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, material cartográfico, dentre outros, até meios de comunicação orais: rádio, gravações em fita magnética e audiovisuais: filmes e televisão (MARCONI; LAKATOS, 2002, p.71).

Quanto à abordagem adotada para o problema levantado por este trabalho, utilizou-se a pesquisa quantitativa que conforme, pois busca quantificar os dados por meio de usos estatísticos bem como confecção de gráficos e tabelas (MALHOTA *et al*; 2005).

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A relação entre desenvolvimento econômico e sistema financeiro internacional:

Após tratar sobre os aspectos teóricos que envolvem as concepções a respeito do desenvolvimento e o sistema monetário internacional, a elaboração desta seção tem como objetivo a realização de uma comparação entre variáveis de desenvolvimento e crescimento econômico e sua relação com o desempenho comercial externo de um grupo de países. Os dados dizem respeito ao PIB total real, PIB per capita real, Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e o Saldo em Conta Corrente das 10 maiores economias do mundo para dados de cortes temporais. Por fim, será efetuado um comparativo entre os indicadores do Brasil e demais economias.

A Tabela 1 refere-se ao PIB das dez maiores economias mundiais, em termos de capacidade produtiva, ou seja, o valor de todos os bens e serviços finais produzidos dentro de cada nação no período de 2002 a 2011, onde explicita a evolução do PIB anual do qual será utilizado como base comparativa do nível de desenvolvimento de cada país. Destacando assim os Estados Unidos (EUA) como a maior economia mundial (potência mundial), com o PIB total real mais elevado dentre as economias. Tendo em destaque as 10 maiores economias mundiais, o Brasil se encontra em 7º lugar em disputa com o Reino Unido com diferença mínima de 34 bi (US\$)

TABELA 1: Produto Interno Bruto (PIB) (bilhões \$)

PAÍSES	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Estados Unidos	10.400	10.990	11.750	12.310	13.130	13.780	14.260	14.120	14.660	15.290
China	5.700	6.449	7.262	8.883	10.170	7.099	7.973	8.818	10.090	11.440
India	2.660	3.033	3.319	3.666	4.156	2.966	3.297	3.680	4.060	4.515
Japão	3.550	3.582	3.745	4.025	4.218	4.272	4.329	4.149	4.310	4.497
Alemanha	2.184	2.271	2.362	2.480	2.630	2.807	2.918	2.815	2.940	3.139

Rússia	1.350	1.282	1.408	1.584	1.746	2.097	2.266	2.116	2.223	2.414
Brasil	1.340	1.375	1.492	1.536	1.655	1.849	1.993	2.010	2.172	2.324
Reino Unido	1.520	1.666	1.782	1.818	1.930	2.130	2.226	2.123	2.173	2.290
França	1.540	1.661	1.737	1.794	1.891	2.075	2.128	2.094	2.145	2.246
Italia	1.438	1.550	1.609	1.667	1.756	1.800	1.823	1.737	1.774	1.871

Fonte: Dados da Pesquisa

Na Tabela 2 está descrito o PIB per capita destes países em relação à paridade do poder de compra dividido pela população a partir de 01 de julho de cada ano. A renda per capita tem sido usada como principal indicador de desenvolvimento, porém ela camufla a distribuição de renda, não refletindo o nível de bem-estar da população com baixa renda, que pode ser bastante numerosa. Diante dos dados apresentados, pode-se observar que um país mesmo que tenha um PIB elevado, ou seja, uma alta taxa de crescimento real, não apresenta uma renda per capita correspondente. Um exemplo a ser citado é a Índia, que está em 3º lugar no *ranking* das maiores economias mundial, mas em PIB per capita se encontra em último lugar na relação das 10 maiores economias tendo em vista o alto índice de crescimento demográfico. Em contrapartida a Itália que se encontra em último lugar do ranking de crescimento real está entre as melhores taxas de PIB per capita.

TABELA 2: Produto Interno Bruto (PIB) per capita (US\$)

PAÍSES	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Estados Unidos	37.600	37.800	40.100	41.600	44.000	45.800	46.900	46.000	47.200	49.000
China	4.400	5.000	5.600	6.800	7.700	5.400	6.000	6.700	7.600	8.500
India	2.540	2.900	3.100	3.400	3.800	2.600	2.900	3.200	3.500	3.700
Japão	28.000	28.200	29.400	31.600	33.100	33.500	34.000	32.600	34.000	35.200
Alemanha	26.600	27.600	28.700	30.100	31.900	34.100	35.400	34.200	35.700	38.400
Rússia	9.300	8.900	9.800	11.000	12.200	14.800	16.100	15.100	15.900	17.000
Brasil	7.600	7.600	8.100	8.300	8.800	9.500	10.200	10.100	10.800	11.900
Reino Unido	25.300	27.700	29.600	30.100	31.800	35.000	36.500	34.200	34.800	36.600
França	25.700	27.600	28.700	29.600	31.100	32.600	33.200	32.500	33.100	35.600
Italia	25.000	26.700	27.700	28.700	30.200	30.900	31.300	29.900	30.500	30.900

Fonte: Dados da pesquisa

Outro indicador utilizado para comparação e mensuração do nível de desenvolvimento dos países citados acima se encontra no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), este indicador é mais apropriado para mensuração de desenvolvimento do que a renda per capita, pois, a renda per capita considera somente a dimensão econômica do desenvolvimento e já o IDH é uma média dos indicadores de saúde, educação e renda. Na tabela 3 são demonstradas as taxas do IDH dos países e suas posições no ranking mundial de melhor índice de desenvolvimento humano.

TABELA 3: ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO HUMANO (IDH)

PAÍSES	RANKING	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Estados Unidos	3º	0,907	0,923	0,926	0,929	0,931	0,93	0,934	0,936
China	101º	0,59	0,637	0,65	0,662	0,672	0,68	0,689	0,695
India	136º	0,463	0,507	0,515	0,525	0,533	0,54	0,547	0,551
Japão	10º	0,878	0,896	0,9	0,903	0,905	0,904	0,909	0,91
Alemanha	5º	0,87	0,901	0,905	0,907	0,909	0,914	0,916	0,919
Rússia	55º	0,713	0,753	0,761	0,77	0,778	0,777	0,782	0,784
Brasil	85º	0,669	0,699	0,704	0,71	0,716	0,719	0,726	0,728
Reino Unido	26º	0,841	0,865	0,864	0,867	0,87	0,872	0,874	0,855

França	20º	0,853	0,877	0,881	0,885	0,887	0,888	0,891	0,893
Italia	25º	0,833	0,869	0,874	0,878	0,879	0,878	0,881	0,881

Fonte: Dados da pesquisa

Considerando que o IDH varia de 0 a 1, apresentando indicadores de longevidade (saúde), renda e educação. Quanto mais próximo de 0, pior é o desenvolvimento humano do país e quanto mais próximo de 1 melhor o índice de desenvolvimento. A partir desta consideração e da análise da Tabela 3, pode-se observar que alguns países como China e Índia, apesar de possuírem as maiores taxas de crescimento real, apresentam os piores indicadores de IDH, dentre os países analisados neste trabalho. O Brasil mesmo obtendo um elevado PIB total real e elevado PIB per capita real, apresenta um índice médio de IDH, encontrando-se na posição 85º (octogésima quinta) no *ranking* mundial. Já os EUA além de estarem à frente de todas as economias como potência mundial, apresentando o maior PIB total real e melhor nível de renda per capita entre os países analisados, se encontram na 3º posição entre as economias como maior IDH.

Para uma análise do desempenho comercial externo deste grupo de países a tabela 4, expõem os saldos em conta corrente, o qual será utilizado para uma breve análise do Sistema Monetário Internacional diante dos países e suas relações comerciais com o resto do mundo. O Saldo em conta corrente ou saldo em transações correntes reúne importações e exportações (balança comercial) e transportes, seguros, remessas e recebimento de juros e lucros, rendas (balança de serviços) e transações unilaterais, a fim de demonstrar déficits ou superávits nas transações correntes. Podendo observar através da tabela 4 que o EUA durante este corte temporal esteve constantemente deficitário devido à maioria dos seus recursos se encontrarem fora do país.

Pode-se observar também o Japão e a China como países que exportam mais que importam, com saldos na conta corrente sempre positivos (superavitários). Visto que países superavitários (aqueles que emprestam) reduzem o nível de renda interno incentivando assim as exportações do país e com isso aumentando o nível de preços (desvalorização cambial) e a inflação. Do contrario os países deficitários (aqueles que tomam empréstimos) aumentam o nível de renda interno ocasionando maiores importações, com a maior entrada de produtos estrangeiros no mercado interno levando a economia a uma redução do nível de preços (valorização cambial) e assim a uma redução na inflação. Entretanto, para se julgar se um déficit ou um superávit será bom ou ruim para uma economia, irá depender de outros aspectos particulares de cada país.

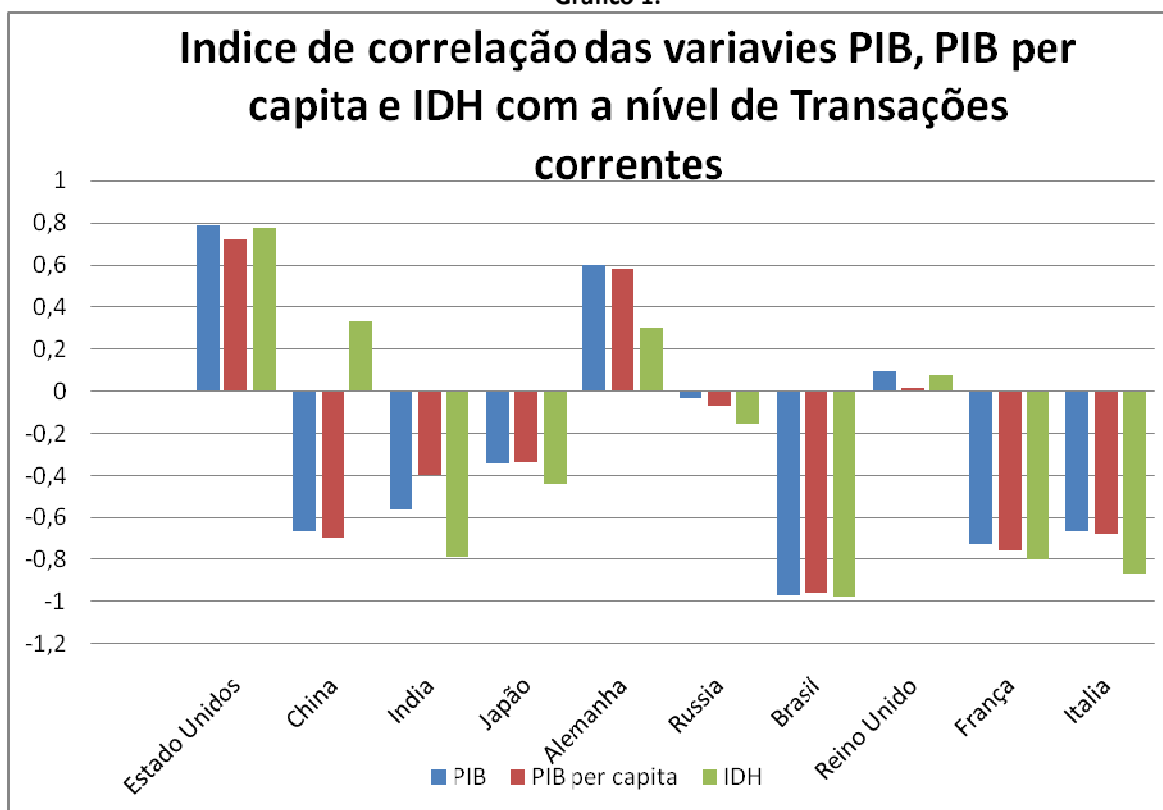
TABELA 4: Saldo de conta corrente (US\$)

PAÍSES	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Estado Unidos	646.500.000.000	-829.100.000.000	862.300.000.000	-731.200.000.000	673.300.000.000	378.400.000.000	-470.200.000.000	473.400.000.000
China	30.320.000.000	160.800.000.000	179.100.000.000	371.800.000.000	426.100.000.000	297.100.000.000	305.400.000.000	201.700.000.000
Índia	4.897.000.000	-12.950.000.000	-26.400.000.000	-12.110.000.000	-37.510.000.000	-26.630.000.000	-51.780.000.000	-41.400.000.000
Japão	170.200.000.000	165.600.000.000	174.400.000.000	210.500.000.000	156.600.000.000	142.200.000.000	166.500.000.000	120.500.000.000
Alemanha	73.590.000.000	115.500.000.000	134.800.000.000	254.500.000.000	243.300.000.000	168.100.000.000	188.400.000.000	188.600.000.000
Rússia	46.040.000.000	84.250.000.000	105.300.000.000	78.310.000.000	102.300.000.000	48.970.000.000	71.130.000.000	101.300.000.000
Brasil	8.000.000.000	14.190.000.000	13.500.000.000	1.712.000.000	-28.190.000.000	-24.300.000.000	-47.360.000.000	-52.590.000.000
Reino Unido	-33.460.000.000	-57.610.000.000	-57.680.000.000	-119.200.000.000	-44.960.000.000	-23.650.000.000	-56.190.000.000	-46.470.000.000
França	-305.000.000	-38.780.000.000	-38.000.000.000	-31.250.000.000	-52.910.000.000	-51.860.000.000	-54.400.000.000	-65.600.000.000
Italia	-21.100.000.000	-26.380.000.000	-23.730.000.000	-51.030.000.000	-78.030.000.000	-66.200.000.000	-67.940.000.000	-70.100.000.000

Fonte: Dados da Pesquisa

Diante dos dados expostos nas tabelas acima, será exposto abaixo a relação entre as variáveis PIB, PIB per capita e IDH com suas transações correntes (contas externas), do grupo de países selecionados e com o corte temporal de 2005- 2011.

Gráfico 1:



FONTE: Dados da Pesquisa

A partir dos dados apresentados na Tabela 4 e no Gráfico 1, pode-se observar a correlação entre PIB, PIB per capita e IDH das dez maiores economias mundiais e suas contas externas (transações correntes). Podendo assim, analisar o grau de correlação existente entre tais variáveis. O coeficiente de correlação de Pearson define que quanto mais próximo de -1 significa que há uma perfeita correlação negativa entre as variáveis, e uma covariação inversamente proporcional entre elas. Quanto mais próxima de +1 há uma perfeita correlação positiva e a covariação é diretamente proporcional dentre as variáveis envolvidas. Diante dos aspectos abordados, observa-se que os EUA possuem uma correlação positiva, ou seja, suas variáveis são diretamente proporcionais às suas transações correntes, levando em consideração que a movimentação de recursos do país são voltadas para fora, ou seja, o crescimento econômico e assim o desenvolvimento dos EUA possuem forte relação com suas contas externas. Pode-se observar também o Brasil com seu índice de correlação muito próximo de -1, ou seja, as transações correntes (contas externas) do país independem dos níveis de PIB, PIB per capita e IDH. Pontuando que os déficits nas contas externas são com o objetivo de regular as contas internas do país, ou seja, regularizar o nível de preços e assim a inflação, pois, países deficitários aumentam o nível de renda interno aumentando as importações, com isso haverá uma maior entrada de produtos estrangeiros no mercado interno jogando o nível de preços da economia para baixo; níveis menores de preços menor nível de inflação no país.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS:

Este trabalho permitiu a discussão sobre o desenvolvimento dos países e o Sistema Monetário Internacional embasando em autores importantes que abordam tais assuntos. Ficando evidente no decorrer deste artigo que o desenvolvimento pode ser mensurado através do nível de crescimento dos países (PIB total real) e sua relação com crescimento demográfico, proporcionando assim a taxa de crescimento per capita (PIB per capita real). O PIB per capita é o mais utilizado para medir o desenvolvimento, porém, não o mais indicado devido este indicador camuflar a distribuição de renda não destacando o nível de bem-estar dos indivíduos. A partir destes aspectos pode observar através dos dados expostos que nem sempre o país com alto índice de crescimento possui um alto nível de crescimento per capita, isto se dá devido a alguns destes países possuírem alto nível de crescimento demográfico e observando também que mesmo países com alto crescimento per capita nem sempre estes são divididos de forma equitativa e igualitária.

Outro indicador que pode ser utilizado para mensuração do desenvolvimento é o IDH, pois, este é uma média dos indicadores saúde, renda e educação, tendo em vista que aqueles países com os seus índices de IDH mais próximo de 1 se encontram com um nível favorável de desenvolvimento humano. O Brasil como exemplo possui PIB total elevado e per capita também, porém, nível médio de IDH. Outro aspecto a ser visto acerca do desenvolvimento é a relação comercial e balança de pagamentos, no qual possuem relação com o sistema monetário internacional devido ser o sistema que normatiza as relações econômicas entre os países. Para melhor compreensão da relação destes aspectos foram analisados dados do saldo em conta corrente que indica países deficitários e superavitários, tendo em vista as vantagens de cada situação (positiva ou negativa) do saldo em conta corrente que podem ou não ocasionar o desenvolvimento levando em consideração as relações internacionais.

Foi analisada também a correlação das variáveis PIB, PIB per capita, IDH com as transações correntes dos países, está análise vem nos mostrar se estas variáveis possuem dependência em relação às transações correntes, ou seja, se as variações destes índices são influenciadas pelos déficits ou superávits nas transações correntes (contas externas). Tendo com exemplo os Estados Unidos que possui seus índices de correlação positivo, portanto, diretamente proporcional. Já o Brasil possui seus indicadores próximos de -1 no qual é inversamente proporcional com as transações correntes.

Outro destaque no processo de desenvolvimento do Brasil foi que este processo foi caracterizado por substituição de importação que possuía como objetivo equilibrar a balança de pagamentos reduzindo o nível de importações.

Por fim, conclui-se após a análise dos indicadores que o Brasil apesar de se encontrar em 7º lugar entre as 10 maiores economias do mundo, não possui bons indicadores de desenvolvimento, na perspectiva do PIB per capita, o país cai para 85ª posição em relação às demais economias, já na perspectiva de IDH o Brasil se encontra no nível médio de desenvolvimento humano. Com relação ao saldo em conta corrente (transações correntes) este se encontrava superavitário até o ano de 2007 estando deficitário até o último ano da base de dado, destacando a relação do déficit em TC (contas externas) com o controle de preços internos, ou seja, controle de inflação.

Com tudo, pode-se analisar que o desenvolvimento pode ser analisado através de inúmeros indicadores, tendo visto que cada indicador será analisado de parâmetros diferentes, conclui-se também que o Sistema Monetário Internacional favorece o desenvolvimento dos países estreitando relações e igualdades entre os mesmos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

COLMAN, David; NIXSON, Frederick. **Desenvolvimento econômico: uma perspectiva moderna**. 3ª Ed. Rio de Janeiro: Campus, 1985.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

GONÇALVES, Reinaldo; BAUMANN, Renato; PRADO, Luiz Carlos Delorme; CANUTO, Otaviano. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2001.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2012.

MALHOTA, Naresh K; ROCHA, Ismael; LAUDISIO, Maria Cecília; ALTHERMAN, Édman; BORGES, Fabio Mariano. **Introdução a pesquisa de Marketing**. São Paulo: Pearson Prentice hall, 2005.

MEIER, Geraldo M. e BALDWIN, Robert E. **Desenvolvimento econômico: teoria, história, política**. São Paulo: Editora Mestre Jou, 1999.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SOLOMON, Robert. **O sistema monetário internacional 1945- 1976**. 1ª Edição. Rio de Janeiro: Zahar editores, 1979.

SOUZA, Nali de Jesus de. **Desenvolvimento econômico**. 4ª Ed. São Paulo: Atlas, 1999.

O PODER NAS ORGANIZAÇÕES: UM BREVE HISTÓRICO

Adriana Ribeiro da Silva¹; Amanda Liliane Barbosa².

Resumo

O objetivo é apresentar uma breve perspectiva histórica do poder, e sua importância para o ser humano, a sociedade e as organizações. Segundo Weber (1993), nas sociedades antigas, o poder de autoridade era manifestado na tradição, lealdade e obediência àquele que detinha o poder e também no carisma de um indivíduo. Já na sociedade moderna, as bases de autoridade se encontram na supremacia da razão e no contrato social. O conceito de poder é concebido como a capacidade de agir do indivíduo, e também como a capacidade de determinar o comportamento de outro indivíduo, Bobbio (1986). A pesquisa utilizada foi a pesquisa bibliográfica. Com os resultados obtidos permite-se entender que há uma concepção de poder que é a do homem sobre o homem. Eliminando alguns enfoques tradicionais dos filósofos passados de que o poder era baseado em ter algo que lhe atribuía condição superioridade. O conceito de poder, posteriormente, foi ampliado sob a perspectiva de que "O poder é um ato", dizia Hall (2004, p. 95) e a partir dessa premissa um ato de poder origina em obediência e conflito. Concluiu-se que o poder é um fenômeno social que pode ser visto como uma relação entre homens e seus grupos e são definidas duas categorias de poder, a simétrica e a assimétrica (CARVALHO; VIEIRA, 2007). A primeira mostra o caráter benigno e comunal do poder, como uma capacidade de ação coletiva em que todos ganham já a assimétrica é relacionada à violência e conflito, oriundas de políticas desiguais e luta por recursos de poder.

Palavras-chave: Influência; relações; sociedade; comportamento e indivíduo.

Abstract

The goal is to present a brief historical perspective of power, and its importance for humans, society and organizations. According to Weber (1993), in ancient societies, the power authority was manifested in tradition, loyalty and obedience to him who held the power and also the charisma of an individual. In the modern society, authority bases are in the supremacy of reason and the social contract. Power Concept is conceived as the ability to act of the individual, as well as the ability to determine the other individual behavior, Bobbio (1986). The research used was literature. With the results obtained is allowed to understand that there is a power design that is of man over man. Eliminating some traditional approaches of past philosophers of that power it was based on having something that attributed her superiority condition. The concept of power was later extended from the perspective of that "Power is an act," said Hall (2004, p. 95) and from this premise an act of power originates in obedience and conflict. It was concluded that power is a social phenomenon that can be seen as a relationship between men and their groups and are defined two categories of power, symmetric and asymmetric (CARVALHO; VIEIRA, 2007). The first shows the benign and communal character of power as a capacity for collective action in which everyone has the asymmetric

gain is related to violence and conflict arising from unequal political struggle for power and resources.

Keywords: Power, relationships, society, and individual behavior.

Introdução

O interesse que o estudo do Poder desperta nos estudos de organizações é tão grande quanto controvérsia que existe em suas várias abordagens possíveis. Muitos autores sequer admitem a sua existência como algo inerente às organizações, interpretando-o como ações informais e ilegítimas ao desenho teórico da organização. Na verdade, o poder é uma das categorias centrais para a análise das organizações (CARVALHO e VIEIRA, 2007). O problema é saber sobre a importância do poder na sociedade contemporânea, de que forma é inserido e sua expansão na ocupação de diversos setores de atividades organizacionais. Ele pode ser definido de duas formas aparentemente simples, mas que guardam grandes diferenças de fundo, com implicações diretas para a compreensão e ação no mundo. Pode-se defini-lo como a capacidade que tem um agente de influenciar o comportamento de outro. Esta definição tem sido a mais utilizada para a análise das organizações formais. Outra definição de poder que se pode assumir é de que ele corresponde à capacidade de gerar ação, ou capacidade de agir. Esta definição estabelece o foco da análise na relação, o que permite não só compreender a capacidade de um agente influenciar outro, mas também a capacidade do outro reagir. Faz-se oportuno, entretanto, contextualizar os estudos sobre poder no âmbito dos Estudos Organizacionais. As organizações têm sido tratadas como expressões concretas de exercício de poder em que ele pode ser definido como simétrico e assimétrico (CARVALHO; VIEIRA, 2007), a primeira volta-se a compreensão de um poder coletivo voltado para o bem comum, já o segundo está intimamente ligado aos interesses dos grupos (a partir da ideia básica de classe) dentro da organização. O objetivo é apresentar uma breve perspectiva histórica do poder, e sua importância para o ser humano, a sociedade e as organizações.

Metodologia

O método de pesquisa utilizado foi a pesquisa bibliográfica, no qual é o primeiro passo na constituição eficaz de um conjunto de investigação e que representa uma técnica que traz diferentes finalidades, entre as quais, é claro, ajudar o pesquisador a ampliar seus projetos. Em outra faceta, esta modalidade de pesquisa tem a incumbência de fundamentar teorias necessárias ao entendimento e compreensão dos elementos estudados pelo pesquisador.

Resultados

Com os resultados obtidos permite-se deduzir a uma concepção de poder que é a do homem sobre o homem. Eliminando alguns enfoques tradicionais dos filósofos passados de que o poder era baseado em ter algo que lhe atribuía condição superioridade. O conceito atrelado ao

poder, posteriormente, foi ampliado sob a perspectiva de que “O poder é um ato”, dizia Hall (2004, p. 95) e a partir dessa premissa um ato de poder origina em obediência e conflitos. O conflito se apresenta como um estado indesejado nas organizações, mas que existe. Pode ter como origem as estruturas, os diversos papéis sociais, as atitudes, os estereótipos organizacionais, ou surgir pela escassez de recursos. Pode ser explícito ou estar implícito, mas qualquer que seja o motivo haverá sempre interesses divergentes. Além disso, As organizações podem ser consideradas como sistemas de cooperação e competição, ao mesmo tempo, pois, enquanto há colaboração para atingir os objetivos que são comuns a todos e que constituem os fins da organização; no seu interior há competição por maiores parcelas de poder, por privilégios, por promoção pessoal, para obtenção de recursos escassos etc.

Conclusão

Conclui-se que o poder é um fenômeno social que pode ser visto como uma relação entre homens e seus grupos e são definidas duas categorias de poder, a simétrica e a assimétrica. A primeira mostra o caráter benigno e comunal do poder, é vista como uma capacidade de ação coletiva em que todos ganham já a assimétrica é relacionada à violência e conflito, oriundas de políticas desiguais e luta por recursos de poder.

Referências

CARVALHO, Cristina Amélia; VIEIRA, Marcelo Milano Falcão - **O Poder nas organizações**. São Paulo: Thomson, 2007.

VIEIRA, M. M.; LACERDA, D. S. **Poder nas Organizações: da Dominação de Poucos à Ação de Todos**. In: PICCININI, V. C.

DIAS, Reinaldo. **Sociologia das organizações**. São Paulo: Ática, 2008

1Adriana Ribeiro da Silva; Acadêmica do curso de Administração do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Estadual de Montes Claros – UNIMONTES. E-mail: dricaribeiros@yahoo.com.br

2Amanda Liliane Barbosa; Acadêmica do curso de Administração do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Estadual de Montes Claros – UNIMONTES. E-mail: alb.ev@hotmail.com

OS DESAFIOS DO PROCESSO DE SUCESSÃO EM EMPRESAS FAMILIARES NO MUNICÍPIO DE MONTES CLAROS

JOMAA, Matheus¹;
 GUIMARÃES, Mateus Freitas¹;
 OLIVEIRA, Guilherme¹;
 SANTOS, Suzane Fátima Ribeiro⁹⁰;
 DIAS, Cledinaldo Aparecido⁹¹

RESUMO

Organizações de natureza familiar encontram-se como um dos principais alicerces da economia brasileira. A sucessão nas empresas familiares é comumente vista e tratada como um evento transitório e esporádico, o que tem contribuído para explicar falhas identificadas no processo de transferência das empresas familiares entre as várias gerações. Levantadas tais considerações, o presente trabalho tem como objetivo investigar as perspectivas e desafios enfrentados por empresas do município de Montes Claros no processo de sucessão familiar. Para tanto, realizou-se pesquisa exploratória, fundamentada em pesquisas bibliográficas e entrevistas semi-estruturadas realizadas com quatro empresários de diferentes setores econômicos do município. Os resultados obtidos permitem identificar que o processo de sucessão apresenta-se como um grande desafio para os gestores. Verifica-se como fator restritivo a tendência a autocracia, fato que pode manter a empresa conservadora e tradicional. Além disso, outros fatores identificados foram conflitos internos, configurações das relações familiares e falta de planejamento a sucessão. Ademais, ficou claro que as empresas analisadas não se capacitam de antemão para eventuais incidentes, como doenças ou mortes, e que elas entendem o processo sucessório como evidente, mas, de certa forma improvável, já que não se preparam para estes, o que configura uma falta de estruturação administrativa.

Palavras-Chave: Sucessão Familiar; Empresas Familiares; Desafios.

1 Introdução

Empresas familiares são uma realidade em todo mundo. Conforme cita Donatti *apud* Silva; Michel (2012, p.3), no “passado remoto, todo e qualquer negócio tinha base familiar, e a forma mais comum era a comunidade rural”. Com o tempo, com a modernização das atividades, surge o comércio e com ele a natureza empresarial. Dessa forma, grandes empresas nasceram de estrutura familiar e acabaram passando pelo processo de sucessão familiar.

Focando-se especificamente no Brasil, Oliveira *apud* Silva, Michel (2012, p.3) denotam que, “no Brasil as empresas familiares surgiram no início do século XIV com as companhias hereditárias, logo após o país ser descoberto por Portugal”. Atualmente, segundo afirma o mesmo autor (p.3), considerando apenas os países industrializados, 75% das empresas tem base familiar e empregam em torno de 55% da força total de trabalho. Destro (2009) complementa essa ideia quando afirma que, no Brasil, do número de empresas existentes, 90% são de cunho familiar. A exemplo, Destro (2009) aponta que empresas renomadas em todo mundo como Gerdau, Votorantim, Ford e a Otto Baumgart nasceram de estrutura familiar e construíram uma sucessão sólida durante os anos. Apesar disso, percebe-se que outras empresas consolidadas, e advindas de estrutura familiar, passaram por problemas em seus processos de sucessão, com destaque para brigas familiares e processos judiciais. Pode-se citar como exemplo o Grupo Pão de Açúcar e os irmãos Sampaio, antigos donos da empresa Bombril, que se envolveram em conflitos na sucessão das empresas.

Sendo assim, podemos observar que as organizações de natureza familiar no Brasil encontram-se como um dos principais alicerces da economia. Apesar disso, dados apontam que 65% dos casos de mortalidade de empresas familiares são decorrentes de conflitos entre parentes e processos de sucessão familiar (Destro, 2009). Por isso, entende-se que o processo de sucessão da empresa é de suma importância e consiste em transmitir não só o patrimônio físico e o poder, mas também o conhecimento e cultura organizacional ali inseridos.

⁹⁰ Acadêmicos do 6º Período de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros - UNIMONTES

⁹¹ Professor Orientador do curso de Administração da Universidade Estadual de Montes Claros - UNIMONTES

Focando-se especificamente no município de Montes Claros, em Minas Gerais, percebe-se o seguimento dessa tendência de grandes organizações com estrutura familiar sólida, haja vista o grande número de empresas consolidadas na cidade nas últimas décadas. Apesar disso, entende-se que as mesmas podem ter sofrido em seus processos de sucessão, e dessa forma, esse trabalho se justifica pois tem por objetivo investigar os desafios enfrentados pelas empresas da cidade no processo de sucessão, tendo como objetivos específicos a análise do processo sucessório nas empresas familiares pesquisadas, bem como o seu levantamento histórico, o dimensionamento dos processos gerenciais (profissionalização) dentro dessas empresas, a identificação de participação dos familiares na organização, a investigação de evidências de planejamento e processos de sucessão e a verificação de crises/conflitos organizacionais ocorrido nas empresas pesquisadas, como mortes, discussões ou doenças, por exemplo.

A partir dos resultados obtidos nas entrevistas semi-estruturadas e da pesquisa bibliográfica, será realizada a análise dos resultados e a discussão acerca do tema em estudo, buscando uma conclusão clara e imparcial acerca dos resultados obtidos.

2 Referencial Teórico

2.1 Empresas Familiares: Conceituação

Conforme aponta Donatti *apud* Silva; Michel (2012, p.3), “em um passado remoto, todo e qualquer negócio tinha base familiar”, com enfoque na natureza rural, migrando, posteriormente para o que conhecemos atualmente por comércio. Ao longo dos anos, Oliveira *apud* Silva; Michel (2012, p.4) destaca que as empresas familiares sofreram mudanças significativas. Atualmente, considerando-se apenas países industrializados, 75% das empresas são familiares e empregam em torno de 55% da força total de trabalho.

Gersick *et al.* *apud* Silva; Michel (2012, p.6) enfatizam que é certo que muitas empresas familiares são pequenas e que nunca vão crescer ou ser passadas de uma geração para outra, mas é verdade também que muitas empresas familiares estão, atualmente, entre as maiores e mais bem sucedidas empresas do mundo. Isso deve ser considerado quando Trajano (2008, p. 14) destaca que empresas familiares representam um grande percentual daquelas com maior expressão no cenário nacional e global, como salienta Gersick (1997, p.2), 40% das quinhentas maiores empresas listadas pela revista Fortune são de propriedades de famílias ou por elas controladas, tais como: Du Pont, Ford, Chase Manhattan, Cargill, Corning Glass, Upjohn e Firestone.

A autora ainda reforça em seus estudos que (2008, p. 15) o conceito de empresas familiares varia de acordo com alguns autores. Lodi (1993), tem o conceito de que a empresa familiar nasce, com a segunda geração de dirigentes, isso porque o fundador pretende abrir caminho para seus antigos colaboradores ou porque os futuros sucessores precisam criar uma ideologia que justifique sua ascensão ao poder, como se pode perceber em suas próprias palavras, “a empresa familiar é aquela em que a importância da sucessão da diretoria está ligada ao fator hereditário e onde os valores institucionais da firma identificam-se com o sobrenome da família ou com a figura de um fundador” (Lodi, 1993, p. 6). Já Donnelley *apud* Zilber *et al* (2010, p.5), empresa familiar é toda aquela “tenha estado ligada a uma família durante duas gerações e com ligações familiares que exerçam influência sobre as diretrizes empresariais, os interesses e objetivos da família”.

Sendo assim, para este estudo iremos considerar a conceituação utilizada por Lodi, Trajano e Donnelley *apud* Zilber *et al*, haja vista que temos como foco de estudo empresas familiares já consolidadas no mercado, com no mínimo 20 anos de formação e, dessa forma, já passaram pelo processo de sucessão, assim como todas as dificuldades de adequação/adaptação enfrentadas, que é o foco principal deste estudo. Trajano (2008, p.16) expõe que uma organização é considerada empresa familiar, quando esta perfeitamente identificada ou ligada a uma família há pelo menos duas gerações e quando essa ligação resulta numa influência recíproca na política geral da organização e nos interesses e objetivos da família.

Gersick *et al.* *apud* Silva; Michel (2012, p.5) salienta que é enorme a variedade de empresas familiares, mas todas essas empresas possuem uma característica em comum: estão ligadas a uma família, e é esta ligação que as torna um tipo especial de empresa. Os proprietários da família têm papel diferente desempenhado pelos acionistas em empresas de capital aberto, pois, quando os dirigentes são parentes, suas tradições e seus valores surgem de uma fonte comum.

Leone *et al apud* Zilber *et al* (2010, p.5) define que essas empresas devem possuir determinados indicadores para serem caracterizadas como familiares, entre elas, o seu início deve ter participação de um membro da família, os familiares devem ser presentes na direção e possuírem um vínculo com a propriedade e, os valores do fundador ou da família devem estar identificados com os da firma e, finalmente na sucessão deve ser observado o fator hereditário.

Além disso, Bernhoeft *apud* Zilber *et al* (2010, p.6) identifica as seguintes características básicas nas empresas familiares: a existência de uma forte valorização da confiança, independente de vínculos familiares:

os laços afetivos apresentam-se extremamente fortes e influenciam os comportamentos, os relacionamentos e decisões da empresa; existe uma real valorização da antiguidade na empresa como atributo que muitas vezes supera a exigência de eficácia e da competência.

Donnelly (1984, p.37) caracteriza uma empresa familiar pelos seguintes pontos:

Valorização da antiguidade como um atributo que supera a exigência de eficácia ou competência. Exigência de dedicação “vestir a camisa”, caracterizada por atitudes tais como não ter horário para sair, levar trabalho para casa, dispor dos fins-de-semana para convivência com pessoas do trabalho etc. Postura de austeridade, seja na forma de vestir, seja na administração dos gastos. Expectativa de alta fidelidade, manifestada através de comportamentos como não ter outras atividades profissionais não relacionadas com a vida da empresa. Dificuldades na separação entre o que é emocional e racional, tendendo mais para o emocional. Jogos de poder, onde muitas vezes, mas vale a habilidade política do que a capacidade administrativa.” (DONNELLY, 1984, p.37)

Focando-se especificamente no cenário brasileiro, Bernhoeft *apud* Silva; Michel (2012, p.4), relaciona alguns pontos que caracterizam a empresa familiar brasileira: a importância da confiança mútua entre os membros da empresa, que vai além dos vínculos familiares; laços afetivos que influenciam comportamentos e decisões; valorização da antiguidade como atributo que supera a exigência de eficácia e competência; exigência de dedicação; postura de austeridade, seja na administração, seja na forma de vestir; expectativa de alta fidelidade; dificuldade na separação entre o que é emocional e racional; jogos de poder.

Macarri *et al* (2006, p.4), em seus estudos, reforça a existência de tipologias de empresa familiar, sendo divididas em três tipos básicos: a **tradicional**, que mais corresponde ao estereótipo da instituição, o capital é fechado, existe pouca transparência administrativa e financeira e a família exerce um domínio completo sobre os negócios; a **híbrida**, onde o capital é aberto, mas a família ainda detém o controle, havendo, contudo maior transparência e participação na administração por profissionais não-familiares e a de **influência familiar**, em que a maioria das ações está em poder do mercado, mas a família, mesmo afastada da administração cotidiana, mantém uma influência estratégica através de participação acionária significativa.

Além disso, a mesma autora, através da contribuição de Leone (2006, p.4), caracteriza a empresa familiar pela observação dos seguintes aspectos: iniciada por um membro da família; com membros da família participantes da propriedade e/ou da direção; com valores institucionais se identificando com um sobrenome de família ou com a figura do fundador; e com sucessão ligada ao fator hereditário. Este conceito congrega três vertentes. A primeira é a propriedade, a segunda é a gestão e a terceira é a sucessão.

Por fim, deve-se considerar fatores característicos de estrutura familiar (Macarri, 2006, p.4-5) como: recursos de capitais disponíveis pela família; aval pessoal e patrimônio de familiares que podem ser levantados nos momentos de crise; reputação e relações no país onde a família estende o seu tradicional nome na proteção aos novos investimentos; lealdade aos empregados; valorização do passado; laços afetivos extremamente fortes influenciando os comportamentos relacionamentos e decisões da organização; exigência de dedicação; expectativa de alta fidelidade e os jogos de poder, onde muitas vezes mais vale a habilidade política do que a capacidade de administrar.

Assim como qualquer organização, as empresas familiares também possuem seus desafios a serem enfrentados. Gersick *apud* Zilber *et al* (2010, p.6) aborda que nos primeiros estudos das empresas familiares foram identificados problemas típicos que pareciam afetar a gestão das empresas familiares, como nepotismo e administração não profissional, por exemplo. Sendo assim, Vries *apud* Silva; Michel (2012, p.5) destaca os principais desafios enfrentados por empresas familiares, e ressalta que, na maioria das vezes os problemas-chave não são estruturais, mas sim psicológicos, conforme quadro explicativo:

PRINCIPAIS DESAFIOS	
Falta de Coesão Familiar	As configurações das relações familiares, tais como os papéis de pais, filhos ou de marido e mulher, tendem a se transferir no sistema de negócio, repetindo-se nele. Complicando assim, as relações de ambos os sistemas.
Nepotismo	Pode haver dificuldades para atrair profissionais de gerenciamento.
Tendência à Autocracia	Quando o fundador demonstra uma personalidade autocrática e dominadora, a empresa pode se mostrar conservadora e tradicional. Tal atitude não estimula mudança, ameaçando a continuidade e sobrevivência da empresa.

Carga Financeira	Esta situação se caracteriza quando os membros da família improdutivos representam uma carga financeira para a empresa, resultando em erros de alto custo.
------------------	--

Tabela: Principais desafios no processo sucessório. Fonte: Vries *apud* Silva; Michel (2012, p.5)

Bueno, Fernandez, Sanchez *apud* Silva; Michel (2012, p.6) reforça que “cada indivíduo tem sua maneira específica de perceber os fatos, baseados em fatores pessoais, genéticos ou na própria experiência de vida.” Além disso, denotam que

dentro de sua problemática geral, a empresa familiar enfrenta, além da sobreposição entre família e empresa, as dificuldades para enfrentar uma renovação organizacional, devido ao estilo de administração muito centralizado, dificuldades para planejar antecipadamente a sucessão, gestão do patrimônio familiar, como o risco de confusão entre finanças da empresa e da família, entre outros. (BUENO; FERNANDEZ, SANCHEZ *apud* SILVA; MICHEL, 2012, p.6)

Sobre a relação empresa e família, Drucker *apud* Silva; Michel (2012, p.6) relata que nenhuma das duas se sairá bem se a empresa for dirigida para servir a família. A palavra mais importante em “empresas administradas por família” não é “família”. Ela tem que ser “empresa”, caso contrário não conseguirão sobreviver e prosperar.

2.2 O Processo Sucessório

Lambrecht *apud* Bertucci *et al* (2009, p.158) apontam que a sucessão nas empresas familiares é comumente vista e tratada como um evento transitório e esporádico, o que tem contribuído para explicar falhas identificadas no processo de transferência das empresas familiares entre as várias gerações. Para ele, a transferência multigeracional deve ser pensada como um processo de longa duração, cuja questão central consiste em se tentar compreender por que determinadas famílias têm sucesso na passagem do negócio para as gerações futuras, enquanto outras falham.

O fato de os membros familiares apresentarem diferentes interesses em relação à empresa não implica que esses interesses sejam ilegítimos (Dufas *apud* Bertucci *et al*, 2003). Contudo, é necessário ampliar o que o autor chama de zona de consenso, que seria a criação de elementos de coesão capazes de unir os interesses dos membros da família. Gersick (1997) afirma que “sucessão não é uma situação, mas várias”. As transições constituem geralmente os momentos mais difíceis por que passa a empresa familiar, pois, como bem nos lembram Gersick *et al.* (2003, p. 105) as “transições são repletas de incertezas e as pessoas responsáveis por tomar as decisões se sentem ansiosas e vulneráveis. E isso é compreensível, porque é nessas horas que a organização faz escolhas que modelarão o seu futuro”.

Uma sucessão bem conduzida impacta, certamente, a longevidade das empresas familiares. Ward *apud* Silva; Takenaka (2014, p.) menciona três estratégias fundamentais para auxiliar na perenidade de um negócio, quais sejam: manter restritas as participações dos membros da família, ser capaz de renovar as estratégias do negócio e de criar novas lideranças e saber enfrentar o contexto de mudanças na qual a empresa está inserida. Para o autor, a redução na participação dos membros da família deve ocorrer com base no fato de que o crescimento da família ocorre em progressão geométrica, enquanto na empresa as possibilidades de participação dos membros da família nos cargos de gestão ocorrem em progressão aritmética. Assim, para evitar disputas e rivalidades dentro da família, regras claras precisam ser estabelecidas, definindo quem e como os membros da família podem fazer parte da gestão da empresa, preferencialmente em número cada vez menor.

Empresas familiares longevas provavelmente sobreviveram ao desafio da sucessão ao longo das diversas gerações porque conseguiram estabelecer um nível de comunicação, interação e amadurecimento inter-geracional diferenciado (BERTUCCI; ÁLVARES; PIMENTEL, 2008).

É possível que o principal equívoco cometido pelas lideranças das empresas familiares, segundo Dupas *et al.* *apud* Perty; Nascimento (2007), seja o de considerar a sucessão um evento, não um processo. Como nem sempre aquele que detém a propriedade de uma empresa é quem possui maior competência para gerenciá-la, a sucessão deve ser feita por meio de um processo “[...] formal e planejado de atividades ao longo do tempo, de modo a criar um conjunto de talentos a partir do qual a decisão final de escolha do sucessor será feita, quando o momento chegar”.

Floriani; Rodrigues *apud* Perty; Nascimento (2007) ainda comentam que o processo sucessório das empresas familiares se constitui no que pode ser denominado de “ponto crítico do seu bom desempenho e, principalmente, da sua perpetuação”, destacando:

[...] a solução do processo sucessório passa necessariamente pela estruturação de um bom plano de sucessão, que permita a continuidade dos negócios, com sucesso. Para se alcançar tal objetivo, é necessário detectar quem está disposto a ser o sucessor, qual sua competência em gestão empresarial e até que ponto está preparado para assumir o comando da empresa. Desta análise sairá, então, um plano de preparação do potencial sucessor. (FLORIANI; RODRIGUES *apud* PERTY; NASCIMENTO, 2007)

Para Lodi (1993, p.21), o êxito de um programa sucessório depende da maneira como o pai, que também preside a empresa, preparou sua família para o poder e a riqueza, sentenciando sobre a pouca dedicação do empresário à vida familiar "...especializou-se no papel de homem de negócios a ponto de não ter outros papéis na vida..."

2.3 Profissionalização e Relações de Poder Dentro de Empresas Familiares

Segundo Freitas; Frezza *apud* Freitas; Barth (2010) a profissionalização é um processo em que existe uma relação entre gerentes contratados, com administradores familiares, e a partir dessa relação é necessário fazer um código de conduta que os envolvidos devem seguir.

Segundo Lodi (1993), a profissionalização é o processo que uma organização sendo familiar ou tradicional assume práticas modernas, racionais e menos personalizadas. Tem com o objetivo integrar executivos contratados, com gestores familiares; é o processo pelo qual existe a substituição dos métodos intuitivos pelos racionais. Já Bernhoeft *apud* Donatti (1999) para que a profissionalização atinja os resultados esperados, a organização necessita criar um conselho administrativo, em que os membros desta tenha laços parentescos; composta por familiares e profissionais já estabelecidos. Freitas; Frezza *apud* Freitas; Barth (2010) dizem que a gestão profissional não pode ser sobrepor aos interesses da família. Se a propriedade da família, mudar pelo fator “herança”, então os herdeiros tem direito em dar continuidade ao negócio. Herdeiros despreparados podem causar grandes perdas nessas empresas.

Ainda a respeito dos herdeiros, Adachi *apud* Almeida (2010) diz que a profissionalização dos sócios também é um fator muito importante, porque mesmo que os herdeiros não quiserem seguir trabalhando na organização familiar, devem se preparar de alguma forma porque de qualquer maneira eles estarão inseridos nesse contexto organizacional, e como suas partes dentro da organização podem representar boa parte do seu patrimônio é importante que ele conheça pelo menos os seus direitos, deveres e que adote uma postura sócia profissional.

Um dos principais problemas das empresas familiares segundo, Gersick (1997) as empresas administradas por famílias constituem uma estrutura organizacional diferente das demais organizações, cujo “caráter especial” tem reflexos tanto negativos como positivos. Essas diferenças na estrutura organizacional podem trabalhar contra o profissionalismo. Dinâmicas familiares podem influir nos negócios. Existe uma dificuldade em relação a posições na hierarquia, na hora de dar ordens. Pressões que existem sobre a organização podem ferir os relacionamentos familiares. Quando o resultado esperado começa a não condizer com o alcançado, acontecem situações de desespero, tensão, raiva que por essa soma de fatores são capazes de destruir as famílias.

Casillas *et al apud* Almeida (2010) ainda reforça que esse processo de profissionalização tem como o seu principal objetivo, ter o papel de segundo. É o processo que organiza as peculiaridades do ambiente organizacional dessas organizações que tem papel tanto para competitividade do negócio, como para sua sobrevivência. Se precisasse escolher 5 pontos chave para a continuidade desse tipo de organização, a profissionalização seria uma delas.

Vidigal *apud* Silva (2014) explana que as presenças de empresas multinacionais, e abertura de mercados, obrigaram a empresa familiar a um momento chave: profissionalizar-se para conseguir competir, ou se desfazer e ser absorvida por organizações estrangeiras. O autor ainda fala que a chave é seria primeiro profissionalizar a família. E, de acordo com Lodi (1998), existem 3 principais pontos no processo de profissionalização das empresas familiares: a integração de integrantes da família, na gerencia e administração da empresa familiar; a adoção de métodos mais racionais na organização e a recorrência a consultorias externas, sistemas que já são usadas em organizações situadas em um estágio mais avançado ou os sistemas que são recomendados em universidades ou em centros de pesquisa.

Nas revisões de literatura, foi observada a existência do “administrador profissional”, que é uma peça chave no trabalho de continuidade da empresa familiar, segundo Peter Drucker (1986) fala que o administrador profissional é aquele que é o meio entre a família e os subordinados. Ele pode pertencer ou não a essa família, esse gestor precisa saber dos objetivos que são esperados, deve ter flexibilidade e competência técnica em : diplomacia, saber lidar com grupos que possuem interesses próprios, e situações de incerteza. Em alguns casos não é possível achar esse profissional dentro da família, fazendo necessário que procurem um profissional de fora para que a empresa não tome um caminho rumo a falência e uma perda eminente de competitividade. O autor cita também que o administrador não tem sua avaliação apenas por sua especialização, mas pela forma como desempenha suas tarefas. Em outras palavras, ele não deve apenas saber fazer coisas corretas, mas também fazer no tempo correto. Deve ter extremo controle da sua função, e focar com empenho nos objetivos que são esperados.

Ricca Neto *apud* Teixeira (2014) ainda complementa que não são delegados poderes totais para o administrador profissional, mas é delegada bastante responsabilidade. A autoridade vem com o tempo, de forma gradual. Depende do desempenho da empresa e da sua atuação em relação aos seus subordinados. O sucesso do administrador profissional depende da sua interpretação das orientações vindas da administração, e traduzir para seus subordinados para que os objetivos organizacionais sejam alcançados.

A relação de poder pode ser expressa de várias formas em uma organização. No que tange as empresas familiares, elas são oriundas de uma convivência que antecede a existência da organização. Essa relação de poder se manifesta de maneira única, pois cada ação na empresa é carregada de emoções, decorrente da história de vida compartilhada pelos gestores.

Essa demonstração de emoções nas ações da empresa se reflete na cultura organizacional, aos padrões de gestão do trabalho, incluindo a relação de poder (Davel. Colbari *apud* Gueiros, 2005). A justificativa para isso, segundo Gonçalves *apud* Gueiros (2005):

deve ser lembrado que a família é um pequeno grupo social, no qual são desenvolvidos os sentimentos mais fortes que possam marcar um ser humano: amores e ódios; as empatias e as repugnâncias criadas em aparente subjetividade; a proximidade e a rejeição; a proteção castradora e a indiferença; e, muito especialmente, a inveja. Esse mundo familiar, povoado por forças ocultas e alguns fantasmas, pode ser transferido para o mundo da empresa, quando inevitavelmente os resultados serão lamentáveis. (GONÇALVES *apud* GUEIROS, 2005, p. 11).

Essa visão negativa de Gonçalves *apud* Gueiros (2005, p.11) não quer dizer que todas as organizações são assim. Todas as organizações são providas de sentimentos, afinal, a organização trabalha com seres humanos e eles certamente criaram formas de relacionamento na organização. Essa associação afetiva, apenas vai ser mais intensa nas organizações familiares, tornado essa relação uma situação complexa. Segundo Lopes; Carrieri (2010) controlar a subjetividade dos membros das organizações familiares, determinará a vinculação ou não à organização. Essa forma de controlar a subjetividade dos membros é quase imperceptível ao indivíduo, visto que, satisfazem os interesses do membro da organização. Para Faria e Schmitt *apud* Lopes; Carrieri (2010):

Vínculo é a dinâmica psíquica da inter-relação entre sujeito e objeto (objeto/pessoa/ coisa visada pelas pulsões), que se dá no espaço subjetivo. É o processo que possibilita ao sujeito reconhecer o outro enquanto objeto de desejo e enquanto sujeito, assim como se reconhecer enquanto sujeito. (FARIA; SCHMITT, *apud* LOPES; CARRIERI, 2010).

Esse tipo de vínculo constitui forte poder de ligar o sujeito à organização. Além do controle dessa subjetividade as relações de poder são frutos de discussões entre os familiares. Conflitos, historicamente, faz parte desse tipo de organização, o que se deve pelo fato de formas de exercício de poder que vão contra às crenças e valores pregados pela organização. Sendo então, o vínculo do sujeito com a organização passa por essa associação da relação de poder e o controle das subjetividades, sendo que, nas empresas familiares, essa relação acontece entre familiares. Logo o pai com presidente da empresa, dita as ordens do negócio, do mesmo modo que, ele teme que o filho lhe tome o lugar na empresa.

3 Metodologia

Para realização do projeto será utilizada pesquisa exploratória que segundo Samara; Barros (2002, p.48) é aquela que *“ênfatiza a descoberta de ideias; proporciona a familiaridade com o problema de forma a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses”*. Os mesmos autores complementam que a pesquisa exploratória:

É realizada quando há pouco conhecimento acumulado e sistematizado, teórico ou empírico. As pesquisas exploratórias têm como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, envolve entrevistas com especialistas, ou com quem vivencia a realidade alvo; visita ao local de estudo ou levantamento bibliográfico. (SAMARA; BARROS, 2002, p.48)

O delineamento do projeto será realizado através de pesquisas bibliográficas, que segundo Duarte; Furtado (2002, Pg.29) é o *“estudo sistematizado desenvolvido a partir de material já elaborado”*, baseando-se principalmente em livros, revistas, artigos e materiais escritos, explorando o assunto abordado e pesquisa de campo, que conforme os mesmos autores (2002, p.30) *“é realizada através de observação no local onde ocorreu ou ocorre um fenômeno, que dispõe de elementos para explicá-lo”*.

Para esta pesquisa que visa compreender os desafios no processo sucessório em empresas familiares do município de Montes Claros, serão utilizados para melhor abrangência do tema o estudo de caso de empresas de cunho familiar do município e a entrevista semi estruturada. Conforme Gil *apud* Duarte; Furtado (2002),

o estudo de caso é um conjunto de dados que descreve uma fase ou a totalidade do processo social de uma unidade, em suas várias relações internas nas fixações culturais, quer seja essa unidade: uma pessoa, uma família, um profissional, uma instituição social, uma comunidade ou uma nação. (GIL *apud* DUARTE; FURTADO, 2002, p.52)

Já a entrevista semi-estrutura, conforme aborda Boni; Quaresma (2005, p.75) são aquelas que combinam perguntas abertas e fechadas, onde o informante tem a possibilidade de discorrer sobre o tema proposto. O pesquisador deve seguir um conjunto de questões previamente definidas, mas ele o faz em um contexto muito semelhante ao de uma conversa informal. Esse tipo de entrevista é muito utilizado quando se deseja delimitar o volume das informações, obtendo assim um direcionamento maior para o tema, intervindo a fim de que os objetivos sejam alcançados. (BONI; QUARESMA, 2005, p.75)

Os estudos de caso serão feito através de observações da estrutura física e comportamento dos funcionários das empresas que serão entrevistadas, além das próprias entrevistas que possuirão características mais informais, tendo por objetivo colher o máximo de informações, melhor técnica utilizada em pesquisas exploratórias. (DUARTE; FURTADO, 2002, p.52)

Esse projeto terá por universo de pesquisa quatro empresas familiares que estejam inseridas no município de Montes Claros, com data de fundação entre 15 e 20 anos e que já tenha passado pelo processo sucessório ou esteja na iminência de tal situação. Os resultados se darão em três etapas, sendo a primeira o embasamento teórico, a segunda serão feitas as observações e entrevistas e a terceira etapa a apresentação dos resultados através da entrega e apresentação do artigo científico.

4 Resultados e Discussão

Para análise e discussão desse estudo, foram realizadas quatro entrevistas com empresários de setores econômicos diversos do município de Montes Claros, mas que possuíam em comum uma estruturação física com mais de 20 anos de mercado. As entrevistas ocorreram entre os dias 10 de março e 12 de maio de 2015, em horários e locais combinados entre as partes. Para melhor compreensão, abaixo segue quadro explicativo com as principais informações das empresas entrevistadas:

EMPRESA	IDADE	QTD HERD.	ATUAÇÃO
DeFreitas	30 anos	04	Locação de Imóveis
MonteDiesel	33 anos	07	Peças Automotivas
ComercialDenucci	28 anos	04	Posto e Loja de Conveniência
TelecimentoMOC	26 anos	04	Materiais de Construção

Tabela 2: Identificação das empresas entrevistadas. Fonte: Acervo Pessoal, 2015.

As entrevistas foram realizadas com roteiro padrão e continham perguntas voltadas para os objetivos do estudo, como evolução histórica do empreendimento, como se deu o processo sucessório, como se dá o processo de profissionalização nas empresas, ocorrência de conflitos, como mortes ou doenças, dentre outros fatores.

A primeira empresa entrevistada foi a DeFreitas que possui cerca de 30 anos de mercado com significativa importância no segmento de locação de imóveis e construção no município de Montes Claros. Conforme o gestor entrevistado, a empresa não passou por processo de sucessão normalizado, haja vista que o fundador da empresa faleceu e os quatro herdeiros acabaram por assumir a gestão da mesma. Apesar disso, a empresa já pensa em uma futura sucessão, mas não se empenha para a estruturação da mesma, dando tempo para os futuros gestores ganharem maturidade. No que se refere aos processos gerenciais, a empresa não demanda uma formação dos seus funcionários, pois ela não possui muitas atividades e todo o lucro gerado com os investimentos, é dividido com os familiares e reinvestido em algumas construções. Assim como na participação dos lucros, a participação dos familiares na empresa é grande. Nenhuma decisão de investimento é feita sem o consenso de todos. Essas reuniões acontecem mensalmente, mas, quando se trata de um projeto complicado e de alto risco essas reuniões podem acontecer semanalmente. Referindo-se a conflitos, conforme denota o entrevistado, o maior ocorreu com o falecimento do fundador da empresa. Com as partes da família abalada, os herdeiros não conseguiam chegar à uma definição sobre qual rumo a empresa deveria tomar, alguns até chegaram a cogitar a separação da empresa. Porém, o problema maior, é que os familiares estavam interessados apenas nos ativos que possuíam, deixando uma empresa, com vários patrimônios, sem liquidez. Após determinado tempo, a família se reuniu, com o intuito de alinhar objetivos de todos os familiares evitando a perda de oportunidades. Nessa nova fase, a empresa voltou empreender, com o intuito não só de preservar seus patrimônios, mas de produzir riquezas para todos.

A segunda empresa entrevistada foi a Montediesel, que possui 33 anos de jornada e é muito importante em seu segmento. Através da entrevista ficou bem clara a participação de familiares na organização, tendo em vista que a empresa é composta por sete sócios irmãos, que inicialmente desmembraram as empresas e posteriormente as uniram novamente, fundindo custos, reduzindo pessoal e ampliando lucros. Em relação aos processos gerenciais, percebe-se que existe uma organização informal da empresa, mas sem especialização dos sócios em nenhuma das áreas que coordena. Conforme entrevista, fica claro que cada sócio toma conta de um setor em específico (administração, retífica, atendimento, montagem, etc), porém, poucos deles tem formação voltada para a área em que coordena. Ficou claro que a participação de familiares na empresa é muito forte, sobretudo novas gerações e a gestão busca adaptar os novos membros em atividades correlacionadas com sua área de formação profissional. Apesar disso, é bastante defendido pelo gestor entrevistado, que para se assumir o cargo, inicialmente, deve-se existir a vocação, mas também o interesse pela área e, segundo ele, esse só é adquirido após um estágio no ambiente. E, em relação ocorrência de crises e conflitos, percebe-se que não existe planejamento sucessório a priori, pois ainda não ocorreu nada de mais grave para realizar a sucessão e o gestor não se manifestou sobre metodologias para caso isso venha a acontecer. Já existe um sócio afastado por motivos de saúde, e ele entende que é natural os demais sócios se afastarem por motivos semelhantes, porém não existe organização nesse sentido, fato que leva a analisar que a organização familiar em estudo entende que pode ter ocorrência de crises em sua organização, mas “conta com a sorte” para que esse dia demore a chegar.

A terceira empresa entrevistada foi o Comercial Denucci, que atua na área de posto de gasolina e loja de conveniência. Na entrevista com o gestor, pode-se observar que a empresa é uma das empresas tradicionais de Montes Claros, com quase 30 anos de operação. É evidente a participação de alguns membros da família, que são a mãe com dois filhos homens, um primo, e um tio. Apesar disso, também ficou bem claro que a irmã do dono do empreendimento não possui qualquer vínculo com o negócio, pois não percebeu que não possui proximidade profissional com o ramo de atuação da empresa. Em relação aos processos gerenciais ficou explicitado que apenas a mãe e um dos herdeiros são formados em administração e possuem um caráter mais técnico na organização, assim como o chefe de produção, que é graduado em gastronomia. O entrevistado que é um dos filhos, não possui curso superior, e aprendeu a maioria das suas atribuições que faz hoje devido a prática de ajudar ao pai desde mais novo, além de ter exposto que trabalhou em todos os setores do negócio, para conhecimento adquirido. A participação da família nas decisões, é dividida na maioria dos casos. O entrevistado diz que nem sempre é fácil trabalhar com a família, mas que eles sabem dividir na hora de decisões mais estratégicas. Existem também algumas decisões que são tomadas por eles individualmente, mas essas são mais referentes aos setores de atuação dos respectivos familiares na organização. Em relação a crises e conflitos, o único evidenciado foi o falecimento do pai da família que era uma dos fundadores da empresa. O

fato de os seus filhos e sua mulher atuarem na empresa facilitou a sucessão, mesmo essa não sendo efetivamente planejada, o que conseqüentemente ajudou a evitar o surgimento de algum outro conflito. Apesar disso, o gestor já contratou uma empresa de consultoria para capacitar os funcionários de maneira a contribuir para a organização e evitar a necessidade efetiva de sucessão familiar devido a condições extremas, como o falecimento, por exemplo. A consultoria atua desde novembro e está em processo inicial de readaptação de seus funcionários.

E, a quarta empresa entrevistada foi a Telecimento Montes Claros que atua no ramo de construção civil e possui mais de 26 anos de mercado. Assim como as demais, fica evidente a participação de familiares na organização, tendo em vista que a empresa é composta por quatro irmãos e o pai. Cada filho possui uma loja, que é herança por parte do seu pai. Atualmente as quatro lojas atuam de forma uniforme, pois todas elas estão ligadas entre si, entre os irmãos e o pai, mas cada uma é responsabilidade de um filho. Em relação ao processo sucessório, é nítido que não há um planejamento, mas a perspectiva é que haja o processo. A entrevistada prefere nem pensar muito nisso, pois quando pensa em processo sucessório, ela já vem à cabeça morte, problemas, conflitos. Enquanto isso eles vão conciliando. A vontade dela é de unir todas as lojas e formarem um só grupo. Em vista aos processos gerenciais, percebe-se que existe certo nível de organização formal da empresa, mas já que os filhos fizeram suas graduações voltadas para a área da empresa, o primeiro é Engenheiro Civil, a segunda é formada em Administração e a terceira é Arquiteta. Apenas a caçula que já foi pegando a empresa bem nova, para criar responsabilidades e ainda não possuía formação. Também é importante ressaltar que a participação dos irmãos na empresa é muito forte, estão sempre debatendo sobre os negócios quando se encontram em família, e, por isso, não é preciso muitas reuniões durante o ano, geralmente ocorrem quatro. São feitas assim que surgem necessidades para decidir algo e às vezes só se reúnem os dois irmãos mais velhos e o pai. Em relação ocorrência de crises e conflitos, verificaram-se alguns problemas quanto ao processo decisório, pois ao mesmo tempo em que há a reunião para tomar as decisões, na prática é o irmão mais velho e o pai que decidem as coisas. A entrevistada disse que é uma situação complicada, pois independente dos pontos abordados em reunião a palavra final é dada pelo pai. E, na visão da entrevista, a melhor parte de uma empresa familiar é com relação a flexibilidade de trabalho. E o pior é ter que carregar sozinha uma empresa. Além disso, em encontros familiares, que deveriam ser momentos para esquecer os problemas de trabalho, sempre se conversa sobre a empresa.

Após a análise individual das empresas, fica claro apontar alguns pontos importantes encontrados em todas elas, sendo o principal a postura autocrática das empresas entrevistadas, onde, segundo Vries *apud* Silva; Michel (2012) pode levar a uma cultura conservadora e tradicional. Além disso, vale destacar os seguintes pontos: todas possuem mais de 20 anos de mercado e mesmo assim não levaram em consideração o processo sucessório com veemência; a maior parte das empresas não se preocupa com a capacitação profissional de sua área de atuação, ficando evidente que todos os gestores iniciaram na empresa de forma aleatória e com pouca idade, com o objetivo apenas de conhecer e tomar gosto pelo ramo de atuação da família; e existem conflitos mas nenhum de significativa importância para desestruturar as organizações estudadas.

5 Considerações Finais

Este trabalho teve por objetivo reunir o maior número de informações para investigar os desafios enfrentados no processo sucessório em empresas familiares no município de Montes Claros. A princípio buscou-se através de livros, artigos e publicações, conceitos referentes ao processo sucessório e seus desafios, além dos principais desafios e características desse modelo de organização.

Após essa etapa, utilizou-se o método de entrevista semi-estruturada para a reunião de informações acerca de quatro empresas da cidade, de ramo de atividade diferentes, mas que possuem estrutura familiar e mais de 20 anos no mercado, o que configura-a como empresa familiar tradicional, fator considerado essencial para a elaboração desse trabalho, haja vista que, conforme os autores em que foi embasado o estudo, a empresa familiar caracteriza-se por configuração de no mínimo duas gerações na empresa.

A partir da reunião das informações colhidas e das análises realizadas, chegou-se as seguintes conclusões a respeito de cada empresa entrevistada: a empresa DeFreitas não possui um planejamento sucessório estruturado, mas, já prepara futuros gestores para assumi-la. No que tange a profissionalização, os futuros herdeiros já se encontram engajados na causa, antes não era tratado com prioridade, pois tinham objetivos distintos. A empresa se caracteriza

também, por ser uma empresa democrática, onde todos os sócios participam das decisões, satisfazendo todas as partes envolvidas no negócio. Já na segunda empresa, MonteDiesel, percebe-se que, apesar de consolidada e bem estruturada, a empresa não possui planejamento sucessório para as próximas gerações, fato que, para eles não é um desafio, mas se visto a longo prazo configura-se como um problema, que pode desestabilizar a empresa em algum momento de sua história. Além disso, percebeu-se que a profissionalização dos integrantes da empresa é ajustada a realidade da mesma e muitas vezes os líderes possuem formação baseada na vivência e não no conhecimento científico. E, fica bem evidente o poder autocrático nessa organização, pois, mesmo contando com sete sócios, e os assuntos serem discutidos entre todos, a decisão final sem decai sobre o gestor da empresa, que lida com todos os setores e a entende, não de maneira fragmentada, mas sim, dentro de sua totalidade.

Em relação a terceira empresa, Comercial Denucci, pode-se concluir que trata-se também de uma empresa consolidada no mercado, que não tinha nenhum tipo de planejamento formal de sucessão, e que talvez ainda não tenha isso bem definido, já que iniciou recentemente um trabalho de consultora voltada para formação de sucessores, deixando a organização em um estágio que se uns dos seus familiares quiserem fazer outra coisa, existiria um profissional contratado que poderia tocar a empresa. E, a quarta empresa, Telecomento Montes Claros, apesar de consolidada, a empresa em estudo não possui planejamento sucessório para as próximas gerações. Cada um vai tocando até quando der o negócio. E enfrentar os problemas da sucessão quando a hora chegar. Além disso, percebeu-se que a profissionalização dos integrantes da empresa é adequada a realidade da mesma, por a maioria ter se profissionalizado na área e foi ganhando experiência na prática. E, por fim, fica bem evidente o poder autocrático nessa organização, pois, mesmo contando com quatro irmãos, e os assuntos serem discutidos entre todos eles, a decisão final sempre decai sobre o pai deles, e criador da empresa.

Em suma, percebe-se que todas as organizações entrevistadas possuem como desafio ter que lidar com a estruturação de poder autocrático, onde prevalece a opinião de um gestor com palavra mais forte dentro da organização, independente de quantidade de herdeiros. Também ficou evidente que o falecimento é o principal conflito encontrado para a execução da sucessão familiar dentro das organizações pesquisadas. Além disso, nenhum dos gestores entrevistados dão ênfase a profissionalização como fator diferencial para o sucesso da empresa, tendo, boa parte, adquirido experiência ainda quando criança, por esforço e motivação dos pais. E, apesar de todas citarem que pensam na sucessão familiar, a maioria não realiza, de fato, intervenções nesse sentido, haja vista que, segundo eles, pensar em sucessão é materializar uma perda na família que os desestruturariam emocionalmente. Dessa forma, conclui-se que deve-se pensar de maneira profissional quando trata-se desse assunto, já que o crescimento da empresa depende de uma boa gestão profissional que deve ser mantida em todos os anos de funcionamento da mesma.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, Alysson Pierre Pires de. **Profissionalização em Empresas Familiares: os desafios da Implementação de mecanismos de governança numa empresa do setor de transportes**. Belo Horizonte: FUMEC, 2010, 150p.
- BERTUCCI, Janete Lara de Oliveira; CAMPOS, Elismar Álvares da Silva; PIMENTEL, Thiago Duarte; PEREIRA, Rafael Diogo. **Mecanismos de Governança e Processos de Sucessão: um estudo sobre a influência dos elementos da governança corporativa na orientação do processo sucessório em uma empresa familiar**. R. Bras. Gest. Neg. São Paulo: 2009, v.11, n.31. p.152-167.
- BONI, Valdete. QUARESMA, Sílvia Jurema. **Aprendendo a Entrevistar: Como Fazer Entrevistas em Ciências Sociais**. Em Tese, v.2, n.1, p.68-80, 2005.
- DESTRO, Natal. **A Sucessão nas Empresas Familiares**. Universidade Corporativa Anamanco. Março de 2009. Disponível em: http://www.anamaco.com.br/downloads/universidade/Palestra_Natal_Destro_marco_2009_final.pdf, acesso em 15 mar. 2015.
- DONATTI, Livia. **Empresa Familiar: A Empresa Familiar em um Âmbito Global. Caderno de Pesquisas em Administração**. São Paulo: 1999. v.1, n.10, 8p.

DUARTE, Simone Viana; FURTADO, Maria Sueli. **Manual para Elaboração de Monografias e Projetos de Pesquisa**. 3.ed.rev.e ampl. Montes Claros: Unimontes, 2002. 219p.

FREITAS, Ernani Cesar de; BARTH, Mauricio. **Profissionalização da Gestão nas Empresas Familiares: Estagnar ou Inovar?** Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional. Taubaté: 2011. v.7 n.3, p.158-185

GERSICK, Kelin E. *et al.* **De Geração para Geração: ciclos de vida das empresas familiares**. 4ed. Rio de Janeiro: Negócio, 1997.

GUEIROS, Mônica Maria Barbosa. **Organizações Familiares e o Aprendizado Gerencial: Considerações sobre a contribuição dos Processos de Mentoria**. EGEPE – Encontro de Estudos Sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas. Curitiba: 2005, p.11-20.

LODI, João Bosco. **A Empresa Familiar**. 4ed. São Paulo: Pioneira, 1993.

LOPES, Fernanda Tarabal. CARRIERI, Alexandre de Pádua. **Fotografias de Família pela Ótica das Sucessoras: um Estudo sobre uma Organização Familiar**. RAC: Curitiba, v.14, n.3, art.5, 2010.

PERTY, Luiz Inácio; NASCIMENTO, Auster Moreira. **Um Estudo Sobre o Modelo de Gestão e o Processo Sucessório em Empresas Familiares**. Revista Contabilidade e Finanças. USP, São Paulo, v.20, n.49, p.109-125.

SILVA, Raquel Licia; MICHEL, Maria Helena. **Sobrevivência da Empresa Familiar**. VII EGEPE – Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas. Florianópolis. Março de 2012.

SILVA, Rafaelly Santos; TAKENAKA, Denise Carvalho. **A Percepção de Sucessores em Processo de Sucessão de Empresas Familiares**. XXIV Seminário Nacional de Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas. Belém: 2014.

TEIXEIRA, Luiz Henrique Gonçalves. **A Profissionalização na Gestão de uma Empresa Familiar: Estudo de Caso de uma Propriedade Rural**. Disponível em: <http://www.ibgen.com.br/novo/mundodagestao/ed01/artigo3.pdf>, acesso em 01 mai. 2015.

TRAJANO, Emanuela Moreira. **Sucessão Familiar: Vantagens e Desvantagens nas Microempresas na Cidade de Itambé – PE**. João Pessoa: 2008. Centro Universitário de João Pessoa – Unipê. 44p.

ZILBER, Silvia Novaes; MACCARI, Emerson Antonio, *et al.* **Sucessão em Empresas Familiares e Seus Impactos na Estratégia Empresarial: Estudos de Caso em Empresas do Setor de Fabricantes de Produtos Médicos**. Revista Ibero-Americana de Estratégia – RIAE. São Paulo: 2010, v.9, n.3, p. 88-111.

THE SUCCESSION PROCESS OF CHALLENGES ON FAMILY BUSINESS IN THE MUNICIPALITY OF MONTES CLAROS

ABSTRACT

Family nature organizations are one of the main foundations of the Brazilian economy. The succession in family businesses is commonly seen and treated as a transient and sporadic event, which has contributed to explain failures identified in the process of transfer of family businesses between generations. Raised such considerations, this paper aims to investigate the prospects and challenges faced by companies in the municipality of Montes Claros in the family succession process. Therefore, we carried out exploratory research, based on literature reviews and semi-structured interviews with four businessmen from different economic sectors of the municipality. The results identifying the succession process presents a major challenge for managers. It can be seen as a restrictive factor the tendency to autocracy, which can keep the conservative and traditional company. In addition, other factors identified were internal conflicts, settings of family relationships and lack of planning the succession. In addition, it became clear that the companies analyzed did not advance to enable any incidents such as illness or death, and that they understand the succession process for granted, but in some unlikely way, since not prepare for these, which sets a lack of administrative structure.

Keywords: Family Succession; Family Business; Challenges.

PERCEPÇÃO DO NÍVEL DE QUALIDADE DE VIDA ENTRE ESTUDANTES DE UM CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO*

Joyce Soares dos Santos⁹²; Wander Carlos Vargas de Souza¹;
Rogério Aparecido de Souza¹; David Pinheiro Ramos¹;
Laura Tatiany Mineiro Coutinho²; Wagner Luiz Mineiro Coutinho⁹³; Danilo Lima Carreiro⁹⁴.

Resumo

Qualidade de vida é um termo sem definição consensual que pode associar-se a aspectos relacionados ao ser humano e à sua perspectiva subjetiva de satisfação quanto à vida familiar, amorosa, social, ambiental e existencial. O objetivo deste estudo foi avaliar a percepção do nível de qualidade de vida e domínios (físico, psicológico, relações sociais e meio ambiente) entre estudantes de graduação em Administração. Estudo descritivo, quantitativo e de corte transversal, conduzido entre estudantes do Instituto Federal do Norte de Minas Gerais, Campus Pirapora. A população foi composta por 128 sujeitos, dimensionou-se a amostra, a partir do cálculo para populações finitas, em 96 indivíduos. Utilizou-se para coleta de dados formulário constituído pelos instrumentos: *Whoqol-bref*, Critério de Classificação Econômica Brasil e questionário demográfico e socioeconômico elaborado pelos autores do estudo. Estudo aprovado pelo Comitê de Ética e Pesquisa da Associação Educativa do Brasil (865.153/2014). Identificou-se que mais da metade dos estudantes eram do sexo masculino 55,4% (n=56); se autodeclararam pretos/pardos 80,2% (n=81); foram classificados com baixa segmentação econômica 52,5% (n=53). Quanto à percepção do nível de qualidade de vida, verificou-se que a maioria dos estudantes apresentou alta percepção no domínio geral 70,3% (n=71). Quanto aos domínios o que obteve maior frequência de estudantes com alta percepção foi o físico (83,2%; n=84), seguido do relações sociais (79,2%; n= 80), do psicológico (77,2%; n=78) e do meio ambiente (75,2%; n= 76). Conclui-se que mais da metade dos estudantes apresentaram alta percepção do nível de qualidade de vida geral bem como dos seus domínios.

Palavras-chave: Qualidade de vida; Educação Formal; Estudos de perfil.

Abstract

Quality of life is a term without consensus definition that may be associated with aspects related to the human being and his subjective perspective of satisfaction with family life, love, social, environmental and existential. The objective of

*Produto do “Grupo de Estudos e Pesquisas Interdisciplinares em Administração” do Diretório do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

⁹²Estudantes do Curso de Graduação em Administração do Instituto Federal do Norte de Minas Gerais – IFNMG, Campus Pirapora. Endereços eletrônicos: joycesores18@bol.com.br; wandersouza180@gmail.com; rogerioeduquimica@hotmail.com; davidpnrms@gmail.com

⁹³Professores da Associação Educativa do Brasil – SOEBRAS. Endereços eletrônicos: mineiro.laura@gmail.com; comcouthowlm@gmail.com

⁹⁴Professor Instituto Federal do Norte de Minas Gerais – IFNMG, Campus Pirapora. Endereço eletrônico: danilo.carreiro@ifnmg.edu.br

this study was to evaluate the perception of the level of quality of life domains (physical, psychological, social relationships and environment) between administration undergraduate students. Descriptive study, quantitative and cross-sectional, conducted among students Instituto Federal do Norte de Minas Gerais, Campus Pirapora. The population consisted of 128 subjects, the sample-dimension from the calculation for finite populations, in 96 individuals. We used to collect form data made up of the instruments: WHOQOL-bref, Economic Classification Criterion Brazil and demographic and socioeconomic questionnaire prepared by the authors of the study. Study approved by the Research Ethics Committee of the Associação Educativa do Brasil (865.153/2014). It was identified that more than half of the students were from male 55.4% (n = 56); They declared themselves black / brown 80.2% (n = 81); They were classified as having low economic segmentation 52.5% (n = 53). As the perceived level of quality of life, it was found that most of the students had a high perception in the general area 70.3% (n = 71). For the domains which had a higher frequency of students with high perception it was physical (83.2%; n = 84), followed by social relations (79.2%; n = 80), psychological (77.2%; n = 78) and the environment (75.2%, n = 76). It is concluded that more than half of the students had high perception of general quality of life and level of their domains.

Keywords: Quality of life; Formal Education; Profile Studies.

Introdução

A expressão qualidade de vida (QV) permeia tanto um conceito moderno, quanto uma preocupação antiga da humanidade uma vez que a história permite compreender sua evolução de acordo com as mudanças temporais das civilizações¹. Na pré-história, seu significado restringia-se ao fato do ser humano não ser ameaçado por intempéries da natureza ou pelos deuses. Nos séculos XVIII e XIX agregou a vida urbana e o controle das forças naturais, em meados do século XX veio uma conotação objetiva relacionada à aquisição de bens de consumo face às transformações sócio-política-econômicas da época². No final deste mesmo século, passa a considerar indicadores subjetivos relacionados às percepções das pessoas – acesso a serviços e setores básicos: educação, transporte, emprego, alimentação, e saúde³. Neste cenário, em 1994, a Organização Mundial de Saúde (OMS) passa a defini-la como “a percepção do indivíduo, de sua posição na vida, no contexto da cultura e sistema de valores nos quais ele vive e em relação aos seus objetivos, expectativas, padrões e preocupações”^{4,20}. Na contemporaneidade, a mensuração da QV tem sido utilizada como importante medida de desfecho no processo saúde doença⁵.

Ao considerar a definição da OMS, evidencia-se que questões como ambientes e situações e atividades com as quais as pessoas se envolvem em distintas fases da vida deliberam a percepção do nível de QV. Entre adultos, as atividades de cunho sociocultural são as que mais impactam em tal percepção, sendo que entre tais atividades, o estudo destaca-se como uma das mais importantes. Desta forma e de modo a cumprir o seu compromisso social, as instituições de ensino superior (IES) devem primar pela promoção de uma percepção positiva do nível de QV entre os estudantes, a partir de processos produtivos, gerenciamento, ensino, comunicação, inter-relacionamento social e ecológico^{6,7}. Todavia, e apesar do atual cenário do ensino superior brasileiro, com aumento expressivo do número de IES e de estudantes, pouco se sabe ainda sobre a relação entre ensino superior e QV⁸.

Esta lacuna é ainda mais expressiva ao considerar estudantes do Curso de Graduação em Administração, uma vez que busca em bases de dados não identificou o registro de qualquer referência literária. Neste sentido, este estudo teve por objetivo avaliar a percepção do nível de QV entre estudantes de um curso de graduação em Administração.

Metodologia

Trata-se de um estudo descritivo, quantitativo e transversal. A população foi constituída por 128 estudantes do Curso de Graduação em Administração do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Norte de Minas Gerais -Câmpus Pirapora-. O dimensionamento amostral, para representatividade populacional, deu-se tendo como base a fórmula para populações finitas, estimativa para proporções (50%), erro (5%) e nível de significância (95%), sendo estimado 96 sujeitos.

Para a coleta dos dados utilizou-se: Whoqol-bref (validado para uso no Brasil)⁹; Critério de Classificação Econômica Brasil (desenvolvido pela Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa cujo)¹⁰ e questionário demográfico e socioeconômico elaborado pelos autores do estudo. Obteve-se os dados a partir da identificação dos estudantes nas salas de aula. Neste momento apresentava-se o Termo de Consentimento e o objetivo do estudo. Depois de esclarecidas possíveis dúvidas solicitava-se a assinatura do termo, sendo os estudantes então conduzidos ao laboratório de informática, onde se acessava formulário para coleta de dados através do serviço de armazenamento e sincronização de arquivos Google Drive®. Após a coleta de dados, estes foram exportados para análise estatística no software Statistical Package for the Social Sciences -20®. Os resultados são apresentados de forma descritiva com o intuito de caracterizar os estudantes quanto às variáveis envolvidas no estudo.

Estudo aprovado pelo Comitê de Ética e Pesquisa da Associação Educativa do Brasil (parecer consubstanciado 865.153/2014).

Resultados e Discussão

Participaram do estudo 101 estudantes. Identificou-se média de idade de 22,36 anos com desvio-padrão de 6,302 e intervalo de confiança possível da verdadeira média na população entre 22,36 e 23,86 anos; predomínios de estudantes do sexo masculino (55,4%; n=56), da raça/cor da pele preta/parda (80,2%; n=81) e de baixa segmentação econômica (52,5%; n=53). O predomínio de estudantes do sexo masculino pode fundamentar-se no fato de que a Administração, é identificada como profissão que se desenvolve em “guetos masculinos”¹¹, enquanto o predomínio de estudantes de baixa segmentação econômica fortalece a ideia de que pessoas desta segmentação dependem essencialmente do ensino público¹². Na Tabela 1 são apresentados os registros quanto à percepção do nível de QV e respectivos domínios. Os resultados convergem com os identificados em estudos nacionais envolvendo estudantes do ensino superior¹³⁻¹⁵.

Tabela 1 - Percepção do nível de QV entre estudantes de um curso de graduação em Administração, Pirapora MG, 2015 (n=101)

	Baixa		Alta	
	n	%	n	%
Qualidade de vida	30	29,7	71	70,3
Domínio físico	17	16,8	84	83,2
Domínio psicológico	23	22,8	78	77,2
Domínio relações sociais	21	20,8	80	79,2
Domínio meio ambiente	25	24,8	76	75,2

O domínio físico de QV compreende aspectos como energia e fadiga, dor e desconforto, sono e repouso¹⁶. Neste estudo foi o que teve maior frequência de estudantes com alta percepção do nível de QV. Estudos prévios entre estudantes do ensino superior identificaram resultados convergente¹³ e divergentes^{14,15}. Nestas duas últimas pesquisas, identificaram-se maior frequência de estudantes com alta percepção¹⁵ e melhores valores médios no domínio social¹⁴. Chama a atenção o fato de que a frequência de estudantes com alta percepção de QV geral foi inferior às frequências de estudantes com alta percepção em cada domínio, resultado também identificado previamente¹⁵.

Conclusão

Os estudantes apresentam alto nível de percepção de QV geral bem como em seus respectivos domínios.

Referências

1. Bagnolo CM. **Produção intelectual em qualidade de vida na América Latina**. [Dissertação]. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Filosofia e Ciências Humanas. Programa de Pós-Graduação em Sociologia; 2005.
2. Buarque C. Qualidade de vida: a modernização da utopia. *Lua Nova*, v.31, p. 157-165, 1993.
3. Barbosa SRCS. **Qualidade de vida e suas metáforas: uma reflexão sócioambiental** [Tese]. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Filosofia e Ciências Humanas. Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais; 1996.
4. Fleck MPA et al. Desenvolvimento da versão em português do instrumento de avaliação de qualidade de vida da OMS (WHOQOL-100). **Rev bras psiquiatr**. v. 21, n. 1, p. 19-28, 1999.
5. Campos MO, Rodrigues Neto JF. Qualidade de vida: um instrumento para promoção de saúde. **Revista Baiana de Saúde Pública**, v.32, n.2, p.232-240, 2008.
6. Tombolato MCR. **Qualidade de vida e sintomas psicopatológicos do estudante universitário trabalhador**. 2005. 114f. Dissertação (Mestrado em Psicologia Clínica), Pontifícia Universidade Católica de Campinas, Campinas, SP, 2005.
7. Wagner III, John A, Jollembeck JR. **Comportamento organizacional**. (Trad. MOREIRA CK). São Paulo: Saraiva, 2000.
8. Ribeiro IM et al. Repercussões do processo ensino-aprendizagem na qualidade de vida-saúde de acadêmicos: entre possibilidades e limitações. **Rev Min Enferm**, v. 14, n. 1, p. 96-102, 2010.
9. Fleck MPA et al . Aplicação da versão em português do instrumento abreviado de avaliação da qualidade de vida "WHOQOL-bref". **Revista de Saúde Pública**, v. 34, n. 2, p. 178-183, 2000.
10. ABEP. Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa. **Critério de Classificação Econômica Brasil**. São Paulo, 2014.
11. Parga EFS et al. Estereótipos e preconceitos de gênero entre estudantes de enfermagem da UFBA. **Revista Baiana de Enfermagem**, v.14, n. 1, p. 111-118, 2001.
12. Zago N. Do acesso à permanência no ensino superior: percursos de estudantes universitários de camadas populares. **Revista Brasileira de Educação** v. 11 n. 32, p. 226-238, 2006.
13. Ramos-Dias, JC et al. Qualidade de vida em cem alunos do curso de Medicina de Sorocaba - PUC/SP. **Revista Brasileira de Educação Médica**, v. 34, n. 1, p. 116-123, 2010.
14. Meyer C. et al. Qualidade de vida e estresse ocupacional em estudantes de medicina. **Revista Brasileira de Educação Médica**, v. 36, n. 4, p. 489-498, 2012.
15. Santos CA et al. Relação entre qualidade de vida, estresse e trabalho entre estudantes de Fisioterapia. **Revista da Universidade Vale do Rio Verde**, v. 12, n. 1, p. 866-875, 2014

16. Tabeleão VP. et al. Qualidade de vida e esgotamento profissional entre docentes da rede pública de Ensino Médio e Fundamental no Sul do Brasil. **Cadernos de Saúde Pública**, v. 27, n. 12, p. 2401-2408, 2011.

TENDÊNCIA EMPREENDEDORA ENTRE ESTUDANTES DE UM CURSO SUPERIOR EM ADMINISTRAÇÃO

David Pinheiro Ramos⁹⁵; Caroline Rodrigues Leite¹; Wagner Luiz Mineiro Coutinho⁹⁶; Juliana Silva Ramires³; Jelson Luiz Dick³; Nesmaria Sany Costa³; Danilo Lima Carreiro⁹⁷

Resumo

O empreendedor é alguém capaz de criar, de inovar, de reorganizar os meios de produção, também pode ser considerado como uma pessoa capaz de assumir riscos e disposta a determinar o seu futuro. Partindo dessa premissa, o presente estudo teve como objetivo avaliar a tendência empreendedora entre estudantes de um curso superior em administração de uma instituição pública. Estudo descritivo, quantitativo e de corte transversal, conduzido entre os estudantes do Instituto Federal do Norte de Minas Gerais. A população foi composta por 128 sujeitos, tendo amostra de 96 indivíduos, dimensionada a partir do cálculo para populações finitas contendo, 101 estudantes participaram do estudo. Utilizou-se questionário sociodemográfico, Critério de Classificação Econômica Brasil e Teste TEG – Tendência Empreendedora Geral. A análise estatística deu-se pelo teste Qui-quadrado de Pearson. O projeto foi aprovado pelo comitê de ética da Associação Educativa do Brasil (865.153/2014). Durante a pesquisa/estudo, observou-se que pouco mais da metade dos estudantes apresentaram baixa tendência empreendedora 52,5% (n=53), a maioria dos alunos não apresentou tendência empreendedora nos domínios “necessidade de sucesso” 58,4% (n=59), “necessidade de autonomia” 53,5% (n=54), “tendência criativa” 68,3% (n=69) e “capacidade de assumir riscos” 56,4% (n=57), porém a maioria apresentou a tendência no domínio “impulso e determinação” 74,3% (n=75). Não encontrou-se associação entre a variável dependente e as covariáveis. Conclui-se que pouco mais da metade dos estudantes não apresentaram alta tendência empreendedora e quanto aos domínios, a maioria apresentou somente a tendência “impulso e determinação”.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Educação Formal; Comportamento empreendedor.

Abstract

The entrepreneur is someone able to create, to innovate, to reorganize the means of production. It can also be regarded as a person able to take risks and willing to determine their future. From this premise, the present study aimed to evaluate the entrepreneurial trend among students of a degree in management of a public institution. Descriptive study, quantitative and

⁹⁵ Estudante do curso de graduação em administração do Instituto Federal do Norte de Minas Gerais – IFNMG. Endereço para contato: davidpnrms@gmail.com (David Pinheiro); carolinesmartshop@gmail.com (Caroline Rodrigues).

⁹⁶ Professor das Faculdades Integradas do Norte de Minas – Funorte. Endereço para contato: couthowlm@gmail.com (Wagner Luiz).

⁹⁷ Professor do Instituto Federal do Norte de Minas – Câmpus Pirapora. Endereço para contato: juliana.ramires@ifnmg.edu.br (Juliana Ramires); jelson.dick@ifnmg.edu.br (Jelson Dick); sany.costa@ifnmg.edu.br (Nesmaria Sany); danilo.carreiro@ifnmg.edu.br (Danilo Carreiro).

cross-sectional, conducted among students of the Federal Institute of the North of Minas Gerais. The population consisted of 128 subjects, the sample-scaled from the calculation for finite populations, 96 individuals, but 101 students participated in the study. It used sociodemographic questionnaire, Critério de Classificação Brasil and TEG test - General Entrepreneurship Trend. Statistical analysis made by the Chi-square test of Pearson. The project was approved by the ethics committee of Associação Educativa do Brasil (865.153/2014). It was found that just over half of the students showed low entrepreneurial tendency 52.5% (n=53), most students showed no entrepreneurial trend in the fields "need for success" 58.4% (n=59), " need for autonomy "53.5% (n=54)," creative trend "68.3% (n =69) and" risk-taking "56.4% (n=57), but most showed the trend on "pulse and determination" 74.3% (n=75). Did not find an association between the dependent variable and covariates. The conclusion is that just over half of the students had not high entrepreneur.

Keywords: Entrepreneurship; Formal Education; Entrepreneurial behavior.

Introdução

A busca permanente pela inovação ou transformação é uma prática comum na dinâmica mercadológica atual, por isso o empreendedorismo é uma prática que tem sido muito difundida nos últimos tempos. Nesse contexto, os empreendedores se destacam, pois possuem visão diferenciada dos demais, devido às suas trajetórias singulares. Dentre os vários fatores, tem-se a alta taxa de mortalidade dos empreendimentos e cenários complexos que obrigam as empresas a se manterem competitivas no mercado, adotando, a partir disso, estratégias de redução de custos, reengenharia de processos e agregação de valor ao produto/serviço ofertado (DORNELAS, 2001).

Neste sentido, as instituições de ensino possuem papel importante em aliar o ensino com a prática por meio da educação empreendedora em suas bases curriculares. Para isso, faz-se necessário ter o apoio na construção e realização dos objetivos de uma formação empreendedora, com visão estratégica pedagógica que possibilite a formação de um profissional reflexivo e capacitado para o auto aprendizado que atenda a demanda do mercado de maneira efetiva (DOLABELA, 1999).

Justifica-se o presente estudo, pois, através dos resultados, os gestores poderão manter e/ou reorientar as atividades de ensino, ementas e demais arranjos educacionais, visando à educação empreendedora. Sendo assim, os discentes, quando cientes de seu perfil empreendedor ou o que é, poderão focar na geração de autoconhecimento, valorização das características potenciais, identificação de pontos fracos e busca por recursos para desenvolvimento, dentro do meio acadêmico (CARREIRO, 2010). Partindo dessa premissa, o objetivo deste estudo foi avaliar a tendência empreendedora entre estudantes de um curso superior em administração.

Material e Métodos

O delineamento do estudo caracterizou-o como pesquisa descritiva, analítica, no que tange aos procedimentos estatísticos, tendo como abordagem o método quantitativo e corte transversal. A população foi composta por sujeitos de ambos os sexos, estudantes do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Norte de Minas Gerais do Câmpus Pirapora, sendo o total de 128 estudantes elegíveis no ano de 2014 para as turmas do curso de administração. O dimensionamento amostral, para representatividade populacional, deu-se tendo como base a fórmula para populações

finitas, estimativa para proporções (50%), erro (5%) e nível de significância (95%), sendo estimado 96 sujeitos. Participaram do estudo 101 alunos. Os resultados apresentados na próxima seção fazem parte de um projeto “guarda-chuva” realizado no IFNMG – Câmpus Pirapora.

Para a coleta dos dados utilizou-se questionário com perguntas desenvolvidas pelos autores, contendo perguntas em relação ao perfil demográfico e socioeconômico dos estudantes da instituição, Critério de Classificação Econômica Brasil - CCEB, tal questionário, segundo a Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa - ABEP (2014), tem poder de aferir o poder de compra dos sujeitos e classifica os indivíduos em segmentações econômicas (A1, A2, B1, B2, C, D e E) e Teste de Tendência Empreendedora Geral - TEG, tal teste tem como objetivo verificar a tendência empreendedora através da reação dos sujeitos às afirmações que descrevem os estilos empreendedores. O teste constituiu-se por cinco domínios categorizados de acordo com as pontuações: “necessidade de sucesso” (pontuação máxima 12, pontuação mínima 9); “necessidade de autonomia/independência” (pontuação máxima 6, pontuação mínima 4); “tendência criativa” (pontuação máxima 12, pontuação mínima 8); “capacidade de assumir riscos” (pontuação máxima 12, pontuação mínima 8); impulso e determinação (pontuação máxima 12, pontuação mínima 8). Esse teste foi desenvolvido na Unidade de Formação Empresarial e Industrial da Durham University School (atual detentora dos direitos autorais) por C. Johnson & Sally Caird (1988) (CARREIRO et al., 2010).

Os questionários de coleta de dados foram digitados no Google Drive® de modo a facilitar a coleta, bem como evitar vieses na digitação e evitar perda de variáveis neste processo. A segurança para não se perder variáveis durante o estudo fora tomada através do mecanismo do Google Drive® em lembrar os sujeitos da pesquisa quando alguma pergunta foi esquecida de se responder.

Considerou-se como variável dependente “tendência empreendedora”, através do teste TEG, e dicotomizou-se em “baixa” (duas ou menos tendências) e “alta” (três ou mais tendências).

As variáveis sociodemográficas e socioeconômicas foram: idade, sexo, raça e segmentação econômica. A idade foi trabalhada como variável quantitativa, com o intuito de verificar média e desvio-padrão. Sexo foi dicotomizado em “masculino” e “feminino” e raça em “branco/amarelo” e “preto/pardo”. Para avaliação da segmentação econômica, utilizou-se o Critério de Classificação Econômica Brasil (CCEB). Para efeito de análise, a segmentação foi dicotomizada em: “alta” e “baixa”.

Primeiramente, foram realizadas análises descritivas de caráter exploratório a fim de avaliar casos omissos ou possíveis falhas da importação de dados e identificação de extremos. Para verificar se há associação entre o empreendedorismo e os tipos de curso, utilizou-se o Teste Qui-quadrado e fixou-se o nível de significância de $p \leq 0,05$ e intervalo de confiança de 95%. A análise e interpretação dos dados coletados deram-se através do software SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) 20.

O projeto foi encaminhado ao Comitê de Ética e Pesquisa da Associação Educativa do Brasil – CEPSOEBRAS onde esteve sujeito à aprovação prévia para realização do estudo, tendo sido aprovado pelo parecer consubstanciado 865.153/2014.

Resultados e Discussão

Participaram do estudo 101 alunos do curso superior em administração. A partir da análise dos dados, identificou-se que a média de idade dos alunos é de 22,36 anos com desvio-padrão de 6,302 e intervalo de confiança possível da verdadeira média na população entre 22,36 e 23,86 anos. Quanto ao sexo, verificou-se que a maioria dos alunos era do sexo masculino, 55,4% (n=56). No que se refere à raça/cor declarada, a maioria dos alunos declarou ser preto/pardo, 80,2% (n=81) e 2,0% (n=2) não declararam. Quanto ao nível socioeconômico, identificou-se que pouco mais da maioria 52,5% (n=53) dos alunos possuía baixa segmentação econômica.

Identificou-se que pouco mais da metade dos estudantes apresentaram baixa tendência empreendedora 52,5% (n=53), a maioria dos alunos não apresentou tendência empreendedora nos domínios “necessidade de sucesso” 58,4% (n=59), “necessidade de autonomia” 53,5% (n=54), “tendência criativa” 68,3% (n=69) e “capacidade de assumir riscos” 56,4% (n=57), porém a maioria apresentou a tendência no domínio “impulso e determinação” 74,3% (n=75). Não encontrou-se associação entre a variável dependente e as covariáveis.

Em estudo conduzido entre estudantes de duas universidades públicas e duas universidades privadas, em turnos noturnos e diurnos, verificou-se resultado similar ao encontrado neste estudo no que tange aos domínios (GAIÃO et al., 2009). Ou seja, os alunos encontraram escores, notas maiores somente no domínio impulso e determinação. Cabe ressaltar que o tratamento estatístico dado para o presente estudo adotou medidas de prevalências e, o referido estudo médias aritméticas.

Por fim, cabe ressaltar que esta categoria do referido teste é caracterizada pela maneira como o empreendedor enfrenta determinados problemas, como por exemplo, reorientação de estratégias, ou até mesmo a assunção de responsabilidades pessoais para atingir certo objetivo (GAIÃO et al., 2009).

Conclusão

Após análise dos dados, conclui-se que pouco mais da metade dos estudantes não apresentaram alta tendência empreendedora e quanto aos domínios, a maioria apresentou somente a tendência “impulso e determinação”.

Agradecimentos

Este resumo é produto do “Grupo de Estudos e Pesquisas Interdisciplinares em Administração”. O David Pinheiro Ramos e a Caroline Rodrigues Leite são alunos voluntários de iniciação científica do Instituto Federal do Norte de Minas – Câmpus Pirapora.

Referências

CARREIRO et al. Comparação da tendência empreendedora entre estudantes de educação física e fisioterapia. **Lecturas Educación Física y Deportes**, v.15, n.148, set, 2010.

DOLABELA, F. **O segredo de Luísa**. São Paulo: CulturaEditores Associados, 1999.

DORNELAS, J. C. **Empreendedorismo transformando ideias em negócio**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

GAIÃO et al. Diagnóstico da tendência empreendedora através do modelo Durham: um estudo de caso no setor educacional. **Qualist@s revista eletrônica**, v.8, n.3, 2009.

FATORES RELACIONADOS À TENDÊNCIA EMPREENDEDORA ENTRE ESTUDANTES DE UM CURSO TÉCNICO EM EDIFICAÇÕES*

Jean Matheus Peixoto de Brito¹; Gilcier Conceição dos Reis¹; David Pinheiro Ramos⁹⁸;
Wagner Luiz Mineiro Coutinho⁹⁹; Juliana Silva Ramires³;
Nesmaria Sany Costa³; Danilo Lima Carreiro¹⁰⁰.

Resumo

O empreendedorismo, ao contrário do que se pensa, não remete apenas aos estudantes de administração de empresas, ou de empresários. Na verdade é aplicável a todos os indivíduos que queiram melhorar suas habilidades. O objetivo do estudo foi avaliar a tendência empreendedora entre estudantes de um curso técnico em Edificações e identificar sua relação com condições discentes e sociodemográficas. Trata-se de um estudo analítico e transversal, entre estudantes do Instituto Federal do Norte de Minas Gerais, Campus Pirapora. A amostra deu-se por conveniência (participaram 21 estudantes). Utilizou-se para coleta de dados: Teste de Tendência Empreendedora Geral, Critério de Classificação Econômica Brasil e questionário sociodemográfico. Analisaram-se os dados no *software StatisticalPackage for the Social Sciences*. 20. Para análise das associações utilizou-se o Teste Qui-quadrado. Estudo aprovado pelo Comitê de Ética e Pesquisa da Associação Educativa do Brasil (865.153/2014). Os resultados parciais identificaram que pouco mais da metade dos estudantes apresentou baixa tendência empreendedora 52,4% (n=11), a maioria não apresentou tendência empreendedora nos domínios “necessidade de sucesso” 61,9% (n=13); “necessidade de autonomia” 71,4% (n=15) e “tendência criativa” 66,7% (n=14). Porém a maioria apresentou a tendência nos domínios: “capacidade de assumir riscos” 52,4% (n=11) e “impulso e determinação” 100,0% (n=21). Encontrou-se maior chance de ter alta tendência empreendedora entre os estudantes com mães mais escolarizadas. Conclui-se que mais da metade dos estudantes apresentaram alta tendência empreendedora. Quanto aos domínios, a maioria apresentou somente as tendências “capacidade de assumir riscos” e “impulso e determinação”. A tendência empreendedora mostrou-se associada à escolaridade materna.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Estudantes; Técnico em Edificações.

Abstract

Entrepreneurship, contrary to popular belief, does not refer only to business administration students or businessmen. In fact it applies to all individuals who want to improve their skills. The aim of the study was to evaluate the entrepreneurial trend among students of a technical course in “buildings” and identify their relationship with students and sociodemographic conditions. It is an analytical and cross-sectional study among students of Instituto Federal do Norte de Minas, Campus Pirapora. The sample was made by convenience (21 students participated). It was used for data collection: General Entrepreneurship Trend Test, Criterion of Economic Classification Brazil and sociodemographic questionnaire. The data were analyzed using the Statistical Package for Social Sciences software. 20. For analysis of associations we used the chi-square test. Study approved by the Research Ethics Committee of the Associação Educativa do Brasil (865,153 / 2014). Partial results indicate that just over half of the students showed low entrepreneurial tendency 52.4% (n = 11), most showed no entrepreneurial trend in the fields "need for success" 61.9% (n = 13); "Need for autonomy" 71.4% (n = 15) and "creative trend" 66.7% (n = 14). But most showed the trend in the fields, "risk-taking" 52.4% (n = 11) and "drive and determination" 100.0% (n = 21). A higher chance of having high entrepreneurial trend among students with more educated mothers. It was concluded that more than half of the students showed

*Produto do “Grupo de Estudos e Pesquisas Interdisciplinares em Administração” do Diretório do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

⁹⁸Estudantes do Curso de Graduação em Administração do Instituto Federal do Norte de Minas Gereias – IFNMG, Campus Pirapora. Endereços eletrônicos: jeanmatheusadm@gmail.com (Jean Brito); gilreis19081994@gmail.com (Gilcier Reis); davidpnrms@gmail.com (David Ramos).

⁹⁹Professor da Associação Educativa do Brasil – SOEBRAS. Endereço eletrônico: couthowlm@gmail.com

¹⁰⁰Professor do Instituto Federal do Norte de Minas – Câmpus Pirapora. Endereços eletrônicos: juliana.ramires@ifnmg.edu.br (Juliana Ramires); sany.costa@ifnmg.edu.br (Nesmaria Costa); danilo.carreiro@ifnmg.edu.br (Danilo Carreiro).

high entrepreneurial trend. For the domains, the majority showed trends only "risk-taking" and "drive and determination", and the entrepreneurial trend was associated with maternal education.

Keywords: Entrepreneurship; Students; Technician Building.

Introdução

O mercado tem passado por muitas mudanças, dentre elas, os avanços tecnológicos, economia instável, alta competitividade entre as organizações, exigência dos consumidores e escassez de empregos (GAIÃO et al., 2009). Neste sentido, faz-se necessário que as organizações busquem alternativas para se adaptarem ao novo ambiente empresarial. A busca por inovações, a criatividade e a flexibilidade têm ajudado estas organizações a se manterem no mercado. Dentro deste contexto, o empreendedor tem desenvolvido um papel importante como agente ativo e crítico, ao desempenhar um papel de líder na busca de alternativas para se adaptar ao mercado atual. Segundo Araújo (2009) a visão empreendedora é importante não só em administração, mas em outras áreas de atuação profissional, pois características como dinamismo, flexibilidade, otimismo, liderança, motivação, capacidade para assumir riscos, encarar novos desafios, dentre outras, favorecem o profissional a manter-se no mercado, além de contribuir para as organizações com o seu diferencial.

Nesse sentido as instituições de ensino podem colaborar para a formação dos estudantes, desenvolvendo características relacionadas aos empreendedores, para que estes não fiquem a margem do mercado, consigam entrar no mundo dos negócios, e busquem desempenhar um papel de agente ativo na busca pelo desenvolvimento econômico, além de contribuir para a sua formação profissional (ARAÚJO, 2009). O incentivo ao desenvolvimento de tais características, assimiladas por meio de um processo de ensino aprendizagem mais dinâmico e produtivo, não desmerecem o conteúdo programático relativo ao curso, mas contribui para a elevação do conhecimento e o interesse do acadêmico em aprimorar suas competências profissionais (CARREIRO et al., 2010).

Partindo dessa premissa, o objetivo deste estudo foi avaliar a tendência empreendedora entre estudantes de um curso técnico em Edificações e identificar sua relação com condições discentes e sociodemográficas.

Metodologia

Trata-se de um estudo analítico transversal. A população constituiu-se por estudantes do curso técnico em Edificações do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Norte de Minas Gerais - Câmpus Pirapora-. O total estudantes elegíveis, correspondia a 55 pessoas. A amostra deu-se por conveniência (participaram 21 estudantes).

Para a coleta de dados utilizou-se: Teste de Tendência Empreendedora Geral (TEG), o qual objetiva avaliar a tendência empreendedora através da reação dos sujeitos às afirmações que descrevem os estilos empreendedores. Constitui-se por cinco domínios categorizados de acordo com as pontuações: "necessidade de sucesso", "necessidade de autonomia/independência", "tendência criativa", "capacidade de assumir riscos", "impulso e determinação". Esse teste foi desenvolvido na Unidade de Formação Empresarial e Industrial da *Durham University School* (atual detentora dos direitos autorais) por C. Johnson & Sally Caird (1988) (CARREIRO et al., 2010). Utilizou-se também o Critério de Classificação Econômica Brasil, desenvolvido pela Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa e (ABEP, 2014) e questionário demográfico e socioeconômico.

Os dados foram coletados considerando a presença do estudante na sala de aula durante a aplicação dos questionários. Aqueles que consentiram em participar do estudo eram conduzidos ao laboratório de informática, onde se acessava o formulário para coleta de dados através do serviço de armazenamento e sincronização de arquivos *Google Drive*[®]. Após a coleta de dados, estes foram exportados para análise estatística no *software StatisticalPackage for the Social Sciences -20*[®].

Considerou-se como variável dependente tendência empreendedora, que fora dicotomizada em "baixa" (duas ou menos tendências) e "alta" (três ou mais tendências) e como independentes: demográficas (gênero, idade, raça/cor) e socioeconômicas (segmentação econômica e escolaridade dos pais). A idade foi trabalhada como variável quantitativa, com o intuito de verificar média e desvio-padrão. Gênero foi dicotomizado em "masculino" e "feminino" e raça em "branco/amarelo" e "preto/pardo". A segmentação econômica, foi dicotomizada em: "alta" e "baixa". A princípio realizou-se análise descritiva para caracterizar os estudantes envolvidos no estudo quanto às variáveis abordadas na pesquisa. A variável escolaridade dos pais foi dicotomizada em 0 => Ensino médio e 1 = < que ensino médio. Em seguida, Para verificar associação entre tendência empreendedora e demais variáveis, utilizou-se o Teste Qui-quadrado, fixando-se o nível de

significância de $p \leq 0,05$ e intervalo de confiança de 95%. Estudo autorizado quanto sua realização pelo Comitê de Ética e Pesquisa da Associação Educativa do Brasil (parecer consubstanciado 865.153/2014).

Resultados e Discussão

Os resultados parciais até o momento se referem à participação de 21 estudantes. Registrou-se média de idade de 38,86 anos com desvio-padrão de 4,902 e intervalo de confiança possível da verdadeira média na população entre 36,63 e 41,09 anos. Verificou-se predomínio de sujeitos do gênero masculino (61,9%/n=13); da raça/cor declarada branca/amarela (85,7% /n=18) e de alta segmentação econômica (57,1%/n=12). O predomínio de estudantes do gênero masculino pode ser explicado pelo fato de que algumas profissões caracterizam-se como “guetos masculinos”, uma vez que os espaços nos quais estas se desenvolvem são tradicionalmente tidos como masculino (PARGA et al., 2001). Na Tabela 1 são apresentados os resultados quanto à tendência empreendedora dos estudantes.

Tabela 1 - Tendência Empreendedora entre estudantes do curso técnico em Edificações do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Norte de Minas Gerais -Câmpus Pirapora-.2014 (n=21)

Tendências	n	%
Necessidade de autonomia		
Com tendência	6	28,6
Sem tendência	15	71,4
Tendência criativa		
Com tendência	7	33,3
Sem tendência	14	66,7
Capacidade de assumir riscos		
Com tendência	11	52,4
Sem tendência	10	47,6
Impulso e determinação		
Com tendência	21	100,0
Sem tendência	--	--
Necessidade de sucesso		
Com tendência	8	38,1
Sem tendência	13	61,9
Tendência empreendedora geral		
Baixa	11	52,4
Alta	10	47,6

A maioria dos estudantes apresentou baixa tendência empreendedora geral resultado similar identificado entre estudantes de Administração (CARREIRO et al., 2011). Maior parte dos estudantes apresentou tendência nos domínios: “capacidade de assumir riscos” e “impulso e determinação”. Resultados similares encontrado entre estudantes de Enfermagem (BORÉM et al., 2011), Fisioterapia e Educação Física (CARREIRO et al., 2010)

Registrou-se maior chance de ter alta tendência empreendedora entre os estudantes com escolaridade corresponde ao ensino médio. Não foram identificados estudos prévios que pudessem auxiliar na discussão desta associação, entretanto parece haver relação entre o fato dos pais serem empreendedores e a tendência dos filhos também serem empreendedores (MACHADO et al.,2003).

Conclusão

Mais da metade dos estudantes apresentaram alta tendência empreendedora. Quanto aos domínios, a maioria apresentou somente as tendências “capacidade de assumir riscos” e “impulso e determinação”, sendo que a tendência empreendedora mostrou-se associada à escolaridade materna.

Referências

ABEP. Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa. **Critério de Classificação Econômica Brasil**. São Paulo, 2014.

ARAÚJO, AC; DANTAS, TF. Tendência empreendedora dos estudantes de engenharia da UFCG através do modelo Durham. **Qualist@s revista eletrônica**, v.8, n.2, 2009.

BORÉM CAM et al. Correlação entre tendência empreendedora e segmentação econômica em acadêmicos de Enfermagem. **Rev.Min. Educ. Fis, ed esp.** n. 6, p. 188-195, 2011.

CARREIRO DL et al. Comparação da tendência empreendedora entre acadêmicos de educação física e fisioterapia. **LecturasEducación Física Y Deportes**, v. 15, n. 148, 2010.

CARREIRO DL et al. Correlação entre tendência empreendedora e segmentação econômica de acadêmicos de Administração. **Rev. Min. Educ. Fis**, ed esp. n. 6, p. 966-973, 2011.

GAIÃO, BFS et al. Diagnóstico da tendência empreendedora através do modelo Durham: um estudo de caso no setor educacional. **Qualist@s revista eletrônica**, v.8, n.3, 2009.

MACHADO, HPV et al. Conhecendo a empreendedora norte paranaense: perfil, porte das empresas e dificuldades de gerenciamento. In: EGEPE – **ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS**. 3., 2003, Brasília. Anais, Brasília: UEM/UEL/UnB, 2003, p. 171-197.

PARGA, E. F. S. et al. Estereótipos e preconceitos de gênero entre estudantes de enfermagem da UFBA. **Revista Baiana de Enfermagem**, v.14, n. 1, p. 111-118, 2001.

TENDÊNCIA EMPREENDEDORA ENTRE ESTUDANTES DE UM CURSO TÉCNICO EM INFORMÁTICA

Patrícia Conceição Stefanelli¹; José Rodrigo Pereira Dias¹; Rogério Aparecido de Souza¹; David Pinheiro Ramos¹⁰¹; Wagner Luiz Mineiro Coutinho¹⁰²; Jelson Luiz Dick³; Danilo Lima Carreiro¹⁰³

Empreendedor é o sujeito que apresenta capacidade de criar, de inovar e buscar transformar seu sonho em realidade. Dentre os vários fundamentos para desenvolver a habilidade empreendedora, destacam-se as Instituições de Ensino Superior, onde os docentes têm papel importante a desempenhar na formação de líderes pensadores e empresários, capazes de gerar novas ideias. O objetivo do estudo foi avaliar a tendência empreendedora entre estudantes de um curso técnico em informática de uma instituição pública. Estudo descritivo, quantitativo e de corte transversal, conduzido entre estudantes do Instituto Federal do Norte de Minas Gerais. A população foi composta por 64 sujeitos, a taxa de resposta foi de 98,4%, portanto participaram do estudo 63 estudantes. Utilizou-se questionário sociodemográfico, Critério de Classificação Econômica Brasil e Teste TEG – Tendência Empreendedora Geral. A análise estatística deu-se pelo teste Qui-quadrado de Pearson. O projeto foi aprovado pelo comitê de ética da Associação Educativa do Brasil (865.153/2014). Identificou-se que mais da metade dos estudantes apresentaram baixa tendência empreendedora 60,3% (n=38), a maioria dos alunos não apresentou tendência empreendedora nos domínios “necessidade de autonomia” 63,5% (n=40), “tendência criativa” 79,4% (n=50) e “capacidade de assumir riscos” 65,1% (n=41), porém a maioria apresentaram a tendência nos domínios “necessidade de sucesso” 58,7% (n=37) e “impulso e determinação” 82,5% (n=52). Não encontrou-se associação entre a variável dependente e as covariáveis. Conclui-se que mais da metade dos estudantes não apresentaram alta tendência empreendedora e quanto aos domínios, a maioria apresentou somente as tendências “necessidade de sucesso” e “impulso e determinação”.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Cursos profissionalizantes; Educação empreendedora.

Abstract

Entrepreneur is the guy who has the capacity to create, to innovate and seek to turn your dream into reality. Among the various foundations to develop entrepreneurial skills, there are the institutions of higher education, where teachers have an important role to play in the formation of thinkers and business leaders capable of generating new ideas. The aim of the study was to evaluate the entrepreneurial trend among students of a technical course in computer a public institution. Descriptive study, quantitative and cross-sectional, conducted among students of the Instituto Federal do Norte Minas Gerais. The population consisted of 64 subjects, the response rate was 98.4%, so 63 students participated in the study. It used sociodemographic questionnaire, Criterion Brazil Economic Classification and TEG test - General Entrepreneurship Trend. Statistical analysis made by the Chi-square test of Pearson. The project was approved by the ethics committee of the Associação Educativa do Brasil (865.153/2014). It was found that more than half of the students showed low entrepreneurial tendency 60.3% (n = 38), most students showed no entrepreneurial trend in the fields "need for autonomy" 63.5% (n = 40), "trend creative" 79.4% (n = 50) and "risk-taking" 65.1% (n = 41), but most showed the trend in the fields "need for success" 58.7% (n = 37) and "drive and determination" 82.5% (n = 52). Did not find an association between the dependent variable and covariates. It is concluded that more than half of the students had not high

¹⁰¹ Estudante do curso de graduação em administração do Instituto Federal do Norte de Minas Gereias – IFNMG. Endereço para contato: patricia.stefanelli@gmail.com (Patrícia Stefanelli); diasjose@oi.com.br (José Rodrigo Pereira); rogerioeduquimica@hotmail.com (Rogério Souza); davidpnrms@gmail.com (David Pinheiro).

¹⁰² Professor das Faculdades Integradas do Norte de Minas – Funorte. Endereço para contato: coutinhowlm@gmail.com (Wagner Luiz).

¹⁰³ Professor do Instituto Federal do Norte de Minas – Câmpus Pirapora. Endereço para contato: jelson.dick@ifnmg.edu.br (Jelson Dick); danilo.carreiro@ifnmg.edu.br (Danilo Carreiro).

entrepreneurial trend and on the areas, the majority only presented trends "need for success" and "momentum and determination.

Keywords: Entrepreneurship; Professional course; Entrepreneurial Education.

Introdução

O empreendedorismo é essencial nas sociedades, pois é através dele que as empresas buscam a inovação, preocupam-se em transformar conhecimentos em novos produtos para atender melhor os seus clientes. Existem cursos de nível superior com ênfase em empreendedorismo, e para que haja efetividade nesse processo de ensino-aprendizagem, o professor precisa se reestruturar, tornando-se muito mais que um incentivador e condutor de atividades, do que alguém que dita procedimentos padrões indivíduos qualificados para inovar e modificar as organizações que forem atuar no ramo (MALHEIROS, 2004).

O empreendedor é aquele que elabora um plano geral claro para realizar a visão, ainda que detalhamentos possam ser incompletos, flexíveis e mutáveis. Entender a evolução dos cursos de Administração no Brasil é fundamental para a compreensão do mercado atual. A importância da formação empreendedora é justificada pela busca das empresas por profissionais com habilidades diferenciadas. O empreendedorismo é fundamental para a formação do empreendedor, pois reúne idéias originárias das ciências humanas e administrativas, possibilitando intercâmbios inéditos com contribuições de várias áreas do conhecimento. (DUTRA et. al., 2001)

Para que o ensino do empreendedorismo se torne mais eficiente, é preciso adotar metodologias próprias, diferentes das adotadas para o ensino convencional. Nesses termos, é necessária uma abordagem andragógica e fundamentada no “aprender fazendo”, que utilize técnicas como oficinas, modelagem, estudos de caso, metáforas e dinâmicas. (MALHEIROS, 2004).

Partindo dessa premissa, o objetivo deste estudo foi avaliar a tendência empreendedora entre estudantes do curso de técnico em informática.

Material e Métodos

O delineamento do estudo caracterizou-o como pesquisa descritiva, analítica, no que tange aos procedimentos estatísticos, tendo como abordagem o método quantitativo e corte transversal. A população foi composta por sujeitos de ambos os sexos, estudantes do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Norte de Minas Gerais do Câmpus Pirapora, sendo o total de 64 estudantes elegíveis no ano de 2014 para as turmas do curso de técnico em informática, participaram do estudo 63 alunos, a taxa de resposta foi de 98,4%. Os resultados apresentados na seção “resultados e discussão” fazem parte de um projeto guarda-chuva realizado no IFNMG – Câmpus Pirapora, que por ora ainda não fora finalizado.

Para a coleta dos dados utilizou-se questionário com perguntas desenvolvidas pelos autores, contendo perguntas em relação ao perfil demográfico e socioeconômico dos

estudantes da instituição, Critério de Classificação Econômica Brasil - CCEB, tal questionário, segundo a Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa - ABEP (2015), tem poder de aferir o poder de compra dos sujeitos e classifica os indivíduos em segmentações econômicas (A1, A2, B1, B2, C, D e E) e Teste de Tendência Empreendedora Geral - TEG, tal teste tem como objetivo verificar a tendência empreendedora através da reação dos sujeitos às afirmações que descrevem os estilos empreendedores. O teste constitui-se por cinco domínios categorizados de acordo com as pontuações: “necessidade de sucesso” (pontuação máxima 12, pontuação mínima 9); “necessidade de autonomia/independência” (pontuação máxima 6, pontuação mínima 4); “tendência criativa” (pontuação máxima 12, pontuação mínima 8); “capacidade de assumir riscos” (pontuação máxima 12, pontuação mínima 8); impulso e determinação (pontuação máxima 12, pontuação mínima 8). Esse teste foi desenvolvido na Unidade de Formação Empresarial e Industrial da Durham University School (atual detentora dos direitos autorais) por C. Johnson & Sally Caird (1988) (CARREIRO et al., 2010).

Os questionários de coleta de dados foram digitados no Google Drive® de modo a facilitar a coleta, bem como evitar vieses na digitação e evitar perda de variáveis neste processo. A segurança para não se perder variáveis durante o estudo fora tomada através do mecanismo do Google Drive® em lembrar os sujeitos da pesquisa quando alguma pergunta foi esquecida de se responder.

Considerou-se como variável dependente "tendência empreendedora", através do teste TEG, e dicotomizou-se em "baixa" (duas ou menos tendências) e "alta" (três ou mais tendências).

As variáveis sociodemográficas e socioeconômicas foram: idade, sexo, raça e segmentação econômica. A idade foi trabalhada como variável quantitativa, com o intuito de verificar média e desvio-padrão. Sexo foi dicotomizado em “masculino” e “feminino” e raça em “branco/amarelo” e “preto/pardo”. Para avaliação da segmentação econômica, utilizou-se o Critério de Classificação Econômica Brasil (CCEB). Para efeito de análise, a segmentação foi dicotomizada em: "alta" e "baixa".

Primeiramente, foram realizadas análises descritivas de caráter exploratório a fim de avaliar casos omissos ou possíveis falhas da importação de dados e identificação de extremos. Para verificar se há associação entre o empreendedorismo e os tipos de curso, utilizou-se o Teste Qui-quadrado e fixou-se o nível de significância de $p \leq 0,05$ e intervalo de confiança de 95%. A análise e interpretação dos dados coletados deram-se através do software SPSS 20 (Statistical Package for the Social Sciences).

O projeto foi encaminhado ao Comitê de Ética e Pesquisa da Associação Educativa do Brasil – CEP SOE BRAS onde esteve sujeito à aprovação prévia para realização do estudo, tendo sido aprovado pelo parecer consubstanciado 865.153/2014.

Resultados e Discussão

Participaram do estudo 63 alunos do curso técnico em informática. A partir da análise dos dados, identificou-se que a média de idade dos alunos é de 26,19 anos com desvio-padrão de 4,541 e intervalo de confiança possível da verdadeira média na população entre 25,04 e 27,35 anos. Quanto ao sexo, verificou-se que a maioria dos alunos era do sexo feminino, 54% (n=34). No que se refere à raça/cor declarada, a maioria dos alunos declarou ser branca/amarela, 84,1% (n=53) e 1,6% (n=1) não declararam. Quanto ao nível

socioeconômico, identificou-se que pouco mais da maioria 55,6% (n=35) dos alunos possuía baixa segmentação econômica.

Identificou-se que mais da metade dos estudantes apresentaram baixa tendência empreendedora 60,3% (n=38), a maioria dos alunos não apresentou tendência empreendedora nos domínios, “necessidade de autonomia” 63,5% (n=40), “tendência criativa” 79,4% (n=50) e “capacidade de assumir riscos” 65,1% (n=41), porém a maioria apresentou a tendência no domínio “necessidade de sucesso” 58,7 (n=37) “impulso e determinação” 82,5% (n=52). Não encontrou-se associação entre a variável dependente e as covariáveis.

Em estudo conduzido entre estudantes do curso de graduação em engenharia da Universidade Federal de Campina Grande, verificou-se resultado similar ao encontrado neste estudo no que tange aos domínios (ARAÚJO; DANTAS, 2009). Ou seja, os alunos encontraram escores, notas maiores somente no domínio impulso e determinação. Cabe ressaltar que o tratamento estatístico dado para o presente estudo adotou medidas de prevalências e, o referido estudo médias aritméticas. Ademais, nos estudos de Carreiro (2010) conduzido entre estudantes de uma instituição e ensino privada dos cursos de graduação de fisioterapia e educação física, também encontraram resultados similares. O que diverge o presente estudo dos demais é a presença do domínio necessidade de sucesso, que não foi encontrado na literatura resultado entre os estudantes.

Por fim, cabe ressaltar que a categoria “impulso e determinação” caracteriza-se pela maneira como o empreendedor enfrenta determinados problemas, como por exemplo, reorientação de estratégias, ou até mesmo a assunção de responsabilidades pessoais para atingir certo objetivo (GAIÃO et al., 2009). Ao passo que a necessidade de sucesso é a busca pelo sucesso pessoal na profissão e está relacionada à realização profissional dos estudantes.

Conclusão

Após análise dos dados, conclui-se que mais da metade dos estudantes não apresentaram alta tendência empreendedora e quanto aos domínios, a maioria apresentou somente as tendências “necessidade de sucesso” e “impulso e determinação”.

Agradecimentos

Este resumo é produto do “Grupo de Estudos e Pesquisas Interdisciplinares em Administração”. Os alunos David Pinheiro Ramos, Rogério Aparecido, José Rodrigo Pereira Dias e Patrícia Stefanelli são alunos voluntários de iniciação científica do Instituto Federal do Norte de Minas – Câmpus Pirapora.

Referências

ARAÚJO, AC; DANTAS, TF. Tendência empreendedora dos estudantes de engenharia da UFCG através do modelo Durham. **Qualist@s revista eletrônica**, v.8, n.2, 2009.

CARREIRO, DLet al. Comparação da tendência empreendedora entre estudantes de educação física e fisioterapia. **Lecturas Educación Física y Deportes**, v.15, n.148, set, 2010.

DUTRA, I. et al. **Pesquisa de Marketing**. PPA UEM/UEL. Londrina, 2001. Disponível em: <http://www.anegepe.org.br/edicoesanteriores/londrina/EMP2001-36.pdf>, Acesso em: 14/03/2014.

GAIÃO, BFSet al. Diagnóstico da tendência empreendedora através do modelo Durham: um estudo de caso no setor educacional. **Qualist@s revista eletrônica**, v.8, n.3, 2009.

MALHEIROS, RCC. Um Mundo de idéias e Oportunidades. **Revista Empreendedor. Ed**, Fev, 2004.

APÊNDICE A - DOCUMENTAÇÃO FOTOGRÁFICA DO EVENTO

