

ESTUDOS E NEGÓCIOS

Revista da STRONG ESAGS

Julho a Dezembro de 2019 | nº 27 | Ano 14
ISSN 1981-3791

**Crescimento Econômico
e Desemprego:**
uma análise sobre os impactos
em diferentes grupos



TC

ARTIGOS

OPINIÃO

CIM

CEN

CAPA

NEWS

E MUITO MAIS...



EXPEDIENTE

Estudos e Negócios I 2019 - n° 27

ISSN 1981-3791

Publicação da STRONG ESAGS

Ano 14 - n° 27 | Julho a Dezembro

Conselho Editorial

Período de vigência: Julho a Dezembro de 2019

Mantenedor

Prof. Sergio Tadeu Ribeiro

Diretor Acadêmico

Prof. Eduardo Becker

Coordenadores de Curso

Prof. Antonio Saporito

Prof. Edson Paiva Dias

Prof. Fabio Alessandro Affonso Antonio

Prof. Rogério Salles

Profa. Solange Cristina da Silva

Conselho Editorial

Prof. Alexandre de Almeida

Prof. Cláudio César Gonçalves

Profa. Danielle Guglieri Lima

Prof. Luciano Schimitz

Prof. Paulo Taneda

Coordenação Editorial e Editora

Profa. Danielle Guglieri Lima

Apoio Editorial

Mônica Patricia Monteiro

Projeto Gráfico e Editoração

Studio Vibrare

Impressão e Acabamento

Geográfica

Tiragem

3.000 exemplares

Estudos e Negócios

Revista da STRONG ESAGS

Av. Industrial, 1455 - Bairro Jardim

09080-500 - Santo André - SP

Tel.: 55 11 4433.6161

estudosenegocios@esags.edu.br

Av. Conselheiro Nébias, 159 - Paquetá

11015-001 - Santos - SP

Tel: 55 13 2127-0003

www.esags.edu.br

A STRONG ESAGS, em suas revistas, respeita a liberdade intelectual dos autores, publicando integralmente os originais enviados, sem com isto, concordar ou discordar com as opiniões expressas.

SUMÁRIO

EDITORIAL	05	OPINIÃO	67
TC - ADM - ABC Umbrello	06	Multiculturalismo e Relações Étnicas nas Práticas Escolares e no Âmbito Profissional: Um Olhar Sobre a Diferença	
> Alex Azevedo de Pontes, Alexandre Galhardi Moreno, Caique Pala Silvestre, Maria Carolina de Oliveira Bohner, Michelle Gueiros Esteves e Raquel Varani Saes		> Prof. André Luiz Lorenção	
TC - SANTOS Desmame	13	CIM - SANTOS Trabalho Formal no Porto de Santos: Sua Importância para a Baixada Santista	72
> Caio Braz Brunete, Eduardo Vazquez Berti, Isabela Almeida de Jesus, Paula Roberta da Silva, Rodrigo Abreu dos Santos Fernandes		> Leonardo Marques	
TC - CIÊNCIAS CONTÁBEIS Evidenciação e Mensuração de Instrumentos Financeiros nas Demonstrações Financeiras: Análise das Três Maiores Empresas do Setor Bancário que Compõe o Índice Ibovespa 2018	26	CEN ACISA - Associação Comercial e Industrial de Santo André	83
> Andrei Pinheiro, Ewerton da Silva Pinto, Fabrício Cândido do Nascimento		> Bruno Henrique Theodoro Longhini, Felipe Azevedo Felix, Gabriela Gonçalves Morato Pereira, Gustavo Torrente Gonçalves, Veronica Pavani Marcon e Wesley Nascimento Silva	
ARTIGO ECONOMIA Breves Notas Sobre a Economia Brasileira em Depressão	36	ARTIGO PUBLICIDADE E PROPAGANDA Engajamento de Marcas no Momento Político do País	91
> Prof. Me. Raphael Bicudo		> Prof. Edson Paiva	
ARTIGO Desafios Externos no Curto Prazo para Uma Maior Integração do Brasil nas Cadeias Globais de Valor	45	ESAGS NEWS Publicidade e Responsabilidade Social, Aluno de Economia da ESAGS Conquista o 2º Lugar no Concurso de Monografias do Corecon-SP, Posto Procon ESAGS - Santos e Aniversário de 10 Anos da ESAGS	98
> Prof. Ph.D Pedro Carvalho de Mello		FILOSOFANDO A Obstinação de Rackete	100
ARTIGO DIREITO Relações Entre o Direito, a Economia, os Negócios e o Empreendedorismo	51	> Prof. Getulio Pereira Junior	
> Fernando Schwarz Gaggini		NORMAS PARA APRESENTAÇÃO DE ARTIGOS	103
CAPA Crescimento Econômico e Desemprego: Uma Análise Sobre os Impactos em Diferentes Grupos	55		
> Sandro Renato Maskio			

A INOVAÇÃO FACILITA
A VIDA DAS PESSOAS.
O CONHECIMENTO,
A DE QUEM INOVA.

CURSOS DE MBA E PÓS NAS ÁREAS DE:

- Gestão Empresarial, Negócios e Serviços
 - Finanças e Controladoria
 - Projetos e Processos
 - Tecnologia da Informação
 - Gestão da Inovação
 - Big Data
 - Gestão de Pessoas
 - Marketing e Mídias Digitais
 - Saúde
 - Comércio Exterior e Logística
 - Negócios de Incorporação e Construção
- Imobiliária
- Direito

inovação

O QUE FAZ VOCÊ QUERER MAIS?

SANTO ANDRÉ | (11) 4433-3222
SANTOS | (13) 2127-0000
SÃO CAETANO | (11) 3996-5668

 **STRONG**
Educacional
CONVENIADA

MBA  **FGV**
É MAIS QUE MBA. É FGV.

EDITORIAL

Caros leitores é com grande satisfação, que apresento o vigésimo sétimo número da Revista Estudos e Negócios – Revista da STRONG ESAGS, cujo tema de capa, conta com o texto “Crescimento Econômico e Desemprego: uma análise sobre os impactos em diferentes grupos”, orientado pelo professor Sandro Maskio, que avalia a evolução da desocupação a partir de diferentes recortes disponibilizados pela Pesquisa Nacional de Amostra a Domicílio Contínua, com o objetivo de compreender as disparidades da desocupação nos diferentes recortes estudados.

O TCC de Administração de Santo André, orientado pelo professor Eduardo Villas Boas, que prevê o plano de negócios da “Umbrello”, uma empresa fictícia que comercializará, inicialmente, um único produto que possibilite o estacionamento sustentável de guarda-chuvas, algo totalmente interessante e inusitado, bem como o TCC de Administração de Santos, orientado pela professora Lara Matos, que apresentou o plano de negócios da empresa, também fictícia, “Desmame”, voltada para o aluguel de brinquedos e equipamentos para o público infantil, aproveitando um mercado que cresceu 8% nos últimos dois anos e que exige muita atenção.

Neste número também dispomos do TCC de Ciências Contábeis, relevante porque concentra-se em analisar de que forma as empresas brasileiras evidenciam suas operações com instrumentos financeiros em suas Demonstrações Financeiras.

Além de trabalhos de alunos podemos contar neste número com o artigo “Breves notas sobre a economia brasileira em depressão”, do docente da instituição Rafael Bicudo que busca apresentar, de forma sintetizada, o atual momento de depressão pelo qual passa a economia brasileira, a fim de promover indagações e reflexões profundas sobre o hoje e o amanhã da economia.

O Curso de Direito também contribui com o artigo “Relações entre o direito, economia, os negócios e empreendedorismo”, do docente Fernando Schwarz Gaggini, que versa sobre a questão da interdisciplinariedade dos conhecimentos o diferencial adquirido quando tais possibilidades são consideradas umas pelas outras.

A Opinião, fica por conta do docente André Luiz Ksyvicks denominada, “Multiculturalismo e relações étnicas nas práticas escolares e no âmbito profissional: um olhar sobre a diferença”, de extrema relevância.

O CIM, de Santos, com o “trabalho formal no Porto de Santos: sua importância para a baixada santista, orientado por professores da instituição e coordenado pelo professor Luciano Shimitz e que, nesse estudo pretende mostrar a relevância do mercado de trabalho formal da cidade de Santos, principalmente, com relação as ocupações ligadas diretamente ao porto e os seus efeitos diretos e indiretos na geração de emprego, trabalho e renda para as cidades que compõem a região.

CEN, de Santo André, orientado e coordenado pelo professor Valmir Conde com a sobre a empresa fictícia Besser, criada por graduandos do sétimo ciclo do curso de Bacharelado em Administração da instituição de ensino. A consultoria estratégica objetivou realizar o mapeamento de alguns pontos de melhoria e oportunidades de desenvolvimento na organização parceira.

Artigo de Pedro Mello, professor que sempre contribui com esta revista, neste número nos traz uma reflexão acerca dos “Desafios externos no curto prazo para uma maior Integração do Brasil nas Cadeias Globais de Valor”, enquanto o Prof. Edson Paiva, coordenador do curso de Publicidade trata de questões, sobre o “Engajamento de marcas no momento político do país”, em meio a um artigo assertivo e muito proveitoso.

Filosofando, consiste em uma nova coluna da nossa revista e será, a cada número trabalhada pelo professor da casa Getulio Pereira, que escreve o texto intitulado “A obstinação de Rackete”, o qual trata de uma maneira muito única e reflexiva a questão da imigração.

As páginas desta Estudos e Negócios continuam a ser um convite à reflexão sobre as mais diversas áreas de conhecimento e constituem um momento de leitura ímpar de quem busca os caminhos do conhecimento. Se você tem algo a apresentar aqui, fale com seu professor, leia as normas de publicação e submeta seus trabalhos.guardo seus originais.

Boa leitura a todos!

Até a próxima!

Profa. Dra. Danielle Guglieri Lima

Editora



TC ADMINISTRAÇÃO
SANTO ANDRÉ

Autores: Alex Azevedo de Pontes, Alexandre Galhardi Moreno, Caique Pala Silvestre, Maria Carolina de Oliveira Bohner, Michelle Gueiros Esteves e Raquel Varani Saes

Orientador: Prof. Dr. Eduardo Pinto Vilas Boas

UMBRELLO

Resumo:

Durante o segundo semestre de 2018, foi desenvolvido o trabalho acadêmico aqui apresentado de forma sucinta que integra a disciplina de Tópicos Especiais em Administração II, cursada pelos alunos do curso de Bacharel em Administração na Escola Superior de Administração e Gestão – STRONG ESA-GS. Este possui como objetivo apresentar o plano de negócios da empresa fictícia Umbrello, criada pelos alunos, partindo-se de uma necessidade mercadológica por estes notada. A Umbrello é uma empresa que comercializará, inicialmente, um único produto desenvolvido também pelos alunos: o estacionamento sustentável de guarda-chuvas, que levará o mesmo nome que a empresa, cuja finalidade será proporcionar mais comodidade e segurança aos seus clientes, sem abandonar e disseminando um de seus principais valores: a sustentabilidade. No decorrer deste resumo, será apresentado o surgimento da ideia que originou a Umbrello, assim como provar-se-á a viabilidade da organização nos aspectos estratégico,

operacional, mercadológico, de capital humano e financeiro, utilizando-se como base os conhecimentos, ferramentas e metodologias aprendidas durante o curso supracitado.

Palavras-chave: Umbrello, guarda-chuvas, sustentabilidade, sustentável.

O trabalho aqui apresentado em forma resumida consolida e exemplifica o objetivo da disciplina de Tópicos Especiais em Administração II, que é possibilitar aos alunos materializarem em forma de um plano de negócios os conhecimentos adquiridos durante o curso de Administração.

O plano de negócios apresentado refere-se à empresa fictícia Umbrello, criada pelos alunos, que, baseando-se em necessidades enfrentadas por eles e por seus conhecidos no dia-a-dia, realizaram um brainstorming e perceberam que poderiam preencher uma lacuna de mercado.

A Umbrello Comércio de Estacionamentos de Guarda-Chuvas Ltda., popularmente tratada apenas como Umbrello, é retratada como uma organização que, como a razão social já explícita, comercializará es-

tacionamentos sustentáveis de guarda-chuvas, tendo como seu público-alvo estabelecimentos comerciais, em que circulam grande quantidade de pessoas por dia.

O produto comercializado pela organização, comumente chamado de o Umbrello, preencherá lacuna do mercado de recursos para abrigo de guarda-chuvas utilizados, que hoje conta com duas soluções: os portas guarda-chuvas e os embaladores de guarda-chuvas.

A primeira solução oferece espaço reduzido para que sejam alocados os guarda-chuvas, além de, por ficarem todos juntos, impedir a secagem destes, o que pode danificá-los, via oxidação, por exemplo; outra desvantagem desta solução é que muitas vezes esta é colocada nas portas dos estabelecimentos comerciais, sem supervisão alguma, o que aumenta a possibilidade de furto do guarda-chuva que nesta alocado está.



Figura 1: Porta guarda-chuvas

Fonte: Extra, 2018.

A segunda solução, apesar de evitar o furto dos guarda-chuvas, visto que seus proprietários levam-nos consigo, pode causar incômodo ao cliente que tem que carregar o guarda-chuva durante sua estadia no estabelecimento comercial. Ademais, os embaladores de guarda-chuvas não são sustentáveis, pelo demasiado consumo de sacos plásticos, que podem ser descartados incorretamente por diversas pessoas.



Figura 2: Embalador de guarda-chuvas

Fonte: LixLimp, 2018.

Tendo em vista o cenário supracitado, a Umbrello projetou, com o apoio de um tecnólogo em mecatrônica, seu estacionamento sustentável de guarda-chuvas, que consistirá em uma estrutura plástica, obtida majoritariamente do polietileno verde (plástico obtido através da cana-de-açúcar, que é uma matéria-prima renovável), em que haverá diversas aberturas, nas quais será possível encaixar guarda-chuvas, que serão atados ao Umbrello por meio de uma tranca, cuja chave permanecerá em posse do proprietário. Na base da estrutura do Umbrello, haverá um compartimento bastante similar a uma bandeja, sobre a qual escorrerá a água contida nos guarda-chuvas estacionados; visto que esta bandeja pode ser retirada do Umbrello, o produto oferece também a possibilidade de reuso de água.



Figura 3: Umbrello
Fonte: Do autor, 2018.

O Umbrello, portanto, será introduzido no mercado como uma opção aos portas guarda-chuvas e aos embaladores, tendo dentre suas vantagens:

- Utilização de matéria-prima sustentável;
- *Design* moderno;
- Fácil montagem e desmontagem;
- Espaço para comportar 12 guarda-chuvas de forma individual;
- Segurança, por meio de travas;
- Melhor escoamento da água dos guarda-chuvas, que pode ser reutilizada para fins que não exijam potabilidade.

É possível notar que as vantagens técnicas trazidas pelo Umbrello afetam não somente o estabelecimento comercial que o adquirir, mas também os clientes deste, usuários finais do estacionamento de guarda-chuvas, que terão maior conforto e segurança, podendo perceber, desta forma, mais valor no estabelecimento que estão frequentando, enaltecendo a marca deste e a organização como um todo.

Para confirmar que o produto oferecido teria espaço para penetrar e crescer no mercado, a Umbrello realizou duas pesquisas de mercado, direcionadas respectivamente ao seu público-alvo, os estabelecimentos comerciais, e a pessoas físicas, que serão os

usuários finais do Umbrello. Destas pesquisas obtiveram-se insumos que apoiaram a organização em seu planejamento estratégico de marketing, recursos humanos e financeiro, além de apoiar na consolidação do *design* do produto.

As pesquisas foram divulgadas por diversos meios de comunicação a muitos estabelecimentos e pessoas físicas, locados, principalmente, na região do Grande ABC. Na pesquisa voltada aos estabelecimentos, obtiveram-se 50 (cinquenta) respostas; já na pesquisa voltada a pessoas físicas, houve 150 (cento e cinquenta) respondentes.

A primeira pesquisa, voltada ao público-alvo da Umbrello, possibilitou depreender características demográficas gerais deste, como:

- Ramo de atividade: 58% dos respondentes atuava no ramo comercial, seguidos por 28% que atuava no ramo de prestação de serviços;
- Quantidade de funcionários: 64% dos estabelecimentos possuía em seu estabelecimento até 50 (cinquenta) funcionários;
- Quantidade diária de clientes: 38% dos respondentes afirmou que até 50 (cinquenta) pessoas visitavam o estabelecimento por dia, seguidos de 30% que respondeu que mais de 500 visitantes passavam pelo local diariamente;

Também foram averiguados tópicos específicos relacionados diretamente com o foco de negócio da Umbrello, sendo descoberto que:

- 66% dos estabelecimentos afirmavam possuir alguma solução para abrigo de guarda-chuvas molhados de seus clientes, sendo que, destes, 34% adotavam portas guarda-chuvas;
- Exatamente 50% dos respondentes afirmou que não passa de 10 (dez) a quantidade de guarda-chuvas armazenada simultaneamente em suas soluções para abrigo destes em dias chuvosos;
- 72% dos estabelecimentos adotavam ações sustentáveis, como coleta seletiva, entretanto 64% dos respondentes afirmou não realizar reaproveitamento de água.

Com base nos dados obtidos, a Umbrello pôde reafirmar sua estratégia de penetração inicial na região do Grande ABC, que possui estabelecimentos de di-

versos ramos e portes, apresentando como vantagem a pequena quantidade de funcionários que, normalmente, conhecem os clientes e vizinhos, o que facilitaria a apresentação do Umbrello por seus sócios aos colaboradores, visto que estes podem ser conhecidos.

As informações coletadas também apoiaram a Umbrello a reconhecer com maior assertividade o espaço em mercado que o produto terá a explorar, visto a preocupação dos estabelecimentos em oferecer soluções para abrigos dos guarda-chuvas de seus clientes e em adotar medidas sustentáveis.

Com pesquisa mais aprofundada, a Umbrello calculou sua demanda corrente como sendo de 21.567 empresas-alvo apenas no ABC, sendo que, ao final de 5 (cinco) anos de operação, atingiria-se 71,50% de market-share. Para tal, a organização deverá estruturar suas estratégias de marketing, que serão apoiadas em 3 (três) principais pilares de experiência de compra dos clientes, e seguirão o conceito de Enfoque de Porter (redução de custos com o aumento da margem de lucro e o diferencial sustentável):

- Propagandas *online*: a Umbrello terá um site, além de promover propagandas de seu produto em sites de busca e *homepages*, que apoiarão a abordagem ativa dos potenciais clientes à organização, que os recepcionará com seu departamento de vendas, que fornecerá informações e tentará concluir a venda.



Figura 4: Modelo de peça publicitária da Umbrello

Fonte: Do autor, 2018.

- Marketing direto: haverá representantes comerciais da Umbrello que prospectarão potenciais clientes, realizando visitas para apresentação breve do produto, na intenção de marcar agenda posterior para detalhamento das caracte-

terísticas e benefícios do estacionamento de guarda-chuvas, a fim de concretizar venda.

- Boca a boca: forma de marketing mais independente da organização, conta com a divulgação do produto por seus já clientes a futuros potenciais clientes, que, a partir do momento que se interessarem por adquirir o Umbrello, contatarão a organização, que os atenderá via departamento de vendas, assim como explicado no tópico de propagandas *online*.

Além de ações de marketing, outro importante ponto considerado pelo consumidor da Umbrello será o preço do estacionamento sustentável de guarda-chuvas. Calculado considerando-se margem de lucro de 40% sobre o custo do produto (R\$172,30) e a alíquota máxima (14,30%) do regime tributário seguido pela Umbrello, o Simples Nacional), o preço do Umbrello será de R\$377,02 em seu primeiro ano.

Este preço alocará a Umbrello em posição intermediária, entre seus dois concorrentes indiretos, os portas guarda-chuvas (mais baratos, com preço de aproximadamente R\$110,09) e os embaladores de guarda-chuvas (mais caros, aproximadamente R\$429,45); este fator se mostra positivo, de maneira geral, porém reforça a importância da atuação da área de marketing para promover o produto, de modo que seus consumidores enxerguem mais fatores que não apenas o preço no momento da compra, realçando o valor agregado pelo Umbrello.

Este valor será resultante das características intrínsecas do Umbrello, já citadas anteriormente, que serão materializadas durante a produção deste; esta será realizada pelo fornecedor MMDC Plast, empresa de injeção e ferramentaria de moldes plásticos, que entregará à Umbrello o produto finalizado, pronto para comercialização.

A decisão de terceirização da produção deve-se à necessidade de expertise e maquinários demasiadamente específicos, não encontrados na Umbrello. Portanto, a rede de valor da Umbrello da seguinte maneira ocorrerá: a MMDC Plast contatará os fornecedores de polietileno verde (no caso, a Braskem S.A, única produtora de polietileno verde atualmente) e de travancas e, a partir destas matérias-primas, confeccionará a Umbrello. Após finalizado o produto, a Umbrello será contatada, a fim de solicitar à transportadora Mandaê que realize o frete dos produtos até a Umbrello ou diretamente aos clientes que possuem pedidos de compra em vigência.



Figura 5: Rede de valor da Umbrello

Fonte: Do autor, 2018.

Deste modo, verifica-se que a Umbrello realizará efetivamente as atividades de logística de entrada e saída dos produtos, além de trabalhar na venda, no pós-venda e no marketing destes; também será atividade-chave da organização a de compras e relacionamento com fornecedores, visto que haverá diversas atividades terceirizadas, como a produção e o transporte dos produtos, além de atividades de apoio, como de limpeza do local onde se instalará a Umbrello (salão comercial no centro de Santo André, com aproximadamente 140m²).



Figura 6: Vista 3D do Layout

Fonte: Do autor, 2018.

Importa ressaltar que se decidiu trabalhar com um único fornecedor do produto final devido ao alto investimento necessário para duplicação dos moldes plásticos utilizados para a fabricação das partes que comporão o Umbrello.

Além das atividades-chave supracitadas (compras e relacionamento com fornecedores, logística, vendas, marketing, pós-vendas e relacionamento com os clientes), a Umbrello contará com colaboradores nos departamentos de recursos humanos e financeiro, que serão incumbidos, respectivamente, de garantir o recrutamento, a seleção e a retenção de colaboradores com as competências necessárias para o negócio (além de verificar questões de departamento pessoal), e de garantir a saúde financeira da Umbrello.

Para desempenhar as atividades acima, a Umbrello contará com 3 (três) de seus 6 (seis) sócios trabalhando como analistas juniores, conforme estrutura abaixo, que explicita a fusão que haverá entre áreas sinérgicas, visando à redução de custos:



Figura 7: Organograma da Umbrello

Fonte: Do autor, 2018.

Após o ano 2 (dois) de funcionamento da Umbrello, será contratado um assistente de vendas por ano até atingir-se o ano 5 (cinco), a fim de melhor adequar a capacidade de seus colaboradores às demandas crescentes da organização, que seguirão o planejamento abaixo:

- Ano 1: 796 un. vendidas / R\$ 300.021,27 de faturamento
- Ano 2: 1.415 un. vendidas / R\$ 567.441,86 de faturamento
- Ano 3: 3.292 un. vendidas / R\$ 1.403.636,12 de faturamento
- Ano 4: 4.775 un. vendidas / R\$ 2.165.464,20 de faturamento
- Ano 5: 5.158 un. vendidas / R\$ 2.487.628,11 de faturamento

Em consonância com o crescimento de faturamento da Umbrello, haverá também a evolução de seu Lucro Líquido, conforme apresentado no gráfico. É possível visualizar que a Umbrello incorrerá em lucro a partir do ano 3 (três) de sua operação, pagando seu investimento total inicial de R\$ 501.469,95 em 4,45 anos (*payback*).

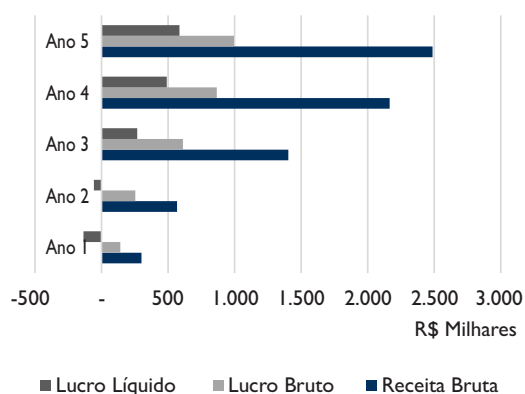


Gráfico 1: Receita Bruta X Lucro Bruto X Lucro Líquido

Fonte: Do autor, 2018.

Comprovam também a viabilidade financeira da Umbrello e sua rentabilidade aos investidores (que serão seus próprios sócios, que aportarão capital próprio na organização) sua Taxa Interna de Retorno e seu Valor Presente Líquido, respectivamente de 47% (confrontando Taxa Mínima de Atratividade de 13,31%) e R\$ 909.885,15.

Descrição	Valor
Valor Presente Líquido (VPL)	R\$909.885,15
Taxa Mínima de Atratividade (TMA)	13,31%
Taxa Interna de Retorno (TIR)	47%
Payback	4,45 anos

Tabela 1: Indicadores Financeiros

Fonte: Do autor, 2018.

As informações apresentadas neste resumo sintetizam o trabalho apresentado, discorrendo de maneira sucinta sobre fatores que comprovam a viabilidade da Umbrello, considerando-se os aspectos técnicos, estratégicos, operacionais, mercadológicos, de recursos humanos e financeiros.

Desta forma, conclui-se que a organização fictícia criada pelos estudantes pode ser implementada de forma prática, pois conseguiria cumprir sua missão de integrar a cadeia de valor de seus clientes como um fornecedor que oportuniza, de maneira sustentável, a oferta de comodidade e segurança ao cliente final, e traria lucro aos investidores, que poderiam, através de reinvestimento alavancar a Umbrello, de modo que fosse alcançada sua visão de tornar-se líder no mercado nacional e internacional de recursos para abrigo de guarda-chuvas, disseminando a cultura da sustentabilidade.

REFERÊNCIAS

EXTRA. **Porta Guarda-Chuva Brinox Gamma 3011/202**. Disponível em: <<https://www.extra.com.br/UtilidadesDomesticas/organizado-resparacasa/Porta-Guarda-Chuva-Brinox-Gamma-3011-202-3380060.html>>. Acesso em: 24 ago. 2018.

LIXLIMP. **Embalador de Guarda-Chuvas Clean em Inox SK**. Disponível em: <<http://www.lixlimp.com.br/Embalador-de-Guarda-Chuvas-Clean-em-Inox-SK?search=embalador>>. Acesso em: 24 ago. 2018.

PONTES, Alex A. de; MORENO, Alexandre G.; SILVESTRE, Caique P.; BOHNER, Maria C. de O.; ESTEVES, Michelle G.; SAES, Raquel V.. **Umbrello**. 2018. 194 f. Trabalho Acadêmico (Bacharel em Administração). Escola Superior de Administração e Gestão, Santo André, 2018.



TC ADMINISTRAÇÃO SANTOS

Autores: Caio Braz Brunete, Eduardo Vazquez Berti, Isabela Almeida de Jesus, Paula Roberta da Silva, Rodrigo Abreu dos Santos Fernandes

Orientadora: Profa. Me. Lara Azevedo Mattos

DESMAME

Resumo:

O objetivo deste artigo é apresentar o plano de negócio da Desmame, empresa voltada para o aluguel de brinquedos e equipamentos em geral para o público infantil, em um mercado que cresceu 8% nos últimos dois anos e que exige diferencial. Com o intuito de analisar este cenário foi realizada uma pesquisa de campo para mensurar a aderência e aceitação do negócio, que inicialmente atenderá a Baixada Santista e visa as classes B, C e D. Dentro dos capítulos, buscou-se esclarecer a viabilidade do negócio em diversas frentes, partindo da ideia central e passando pela parte estratégica, operacional, mercadológica, capital humano e financeira. A pesquisa realizada indicou que quase 45% dos potenciais compradores usufruiria dos serviços prestados pela Desmame por trazer alívio financeiro, o que corrobora com parte da missão da empresa. Com uma estrutura enxuta nos primeiros anos em busca de competitividade, a empresa pretende atender 11,65% dos nascimentos da região e projetar lucros a partir do primeiro ano.

Palavras-chave: Puericultura. Sustentabilidade. Economia Compartilhada. Plano de negócio.

CONSIDERAÇÕES INICIAIS

O mundo está em constante evolução e com as famílias e os hábitos de consumo não é diferente. Visando um melhor aproveitamento de ordem material e financeira, a Desmame nasce para preencher a lacuna deixada no mercado, haja visto os preços altos, os gastos constantes quando se refere aos equipamentos voltados para o desenvolvimento de bebês e crianças até 3 anos, a redução do tamanho das residências e o descarte consciente. E para melhor apresentar o modelo de negócio proposto, foi utilizado o modelo Business Model Canvas, observado na figura 1.

Canvas da Proposta de Valor



Figura 1: Business Model Canvas
 Fonte: Autores, 2018.

A **proposta de valor** da Desmame é oferecer a oportunidade de reduzir os gastos durante os primeiros meses e anos de vida das crianças através da possibilidade de locação de equipamentos e acessórios utilizados no começo de vida dos bebês e que possuem um alto custo e geralmente são utilizados poucas vezes. Muitos destes precisam ser trocados a cada fase do crescimento, seja por conta do tamanho da criança ou até mesmo pela evolução das necessidades e aprendizagem. O mercado oferece diversas opções, desde berços, cômodas, cadeiras de amamentação e alimentação, cadeiras de carros e acessórios para assessorar os pais nos momentos com seus filhos. Porém, estes estão disponíveis apenas para compra e em geral os preços são bastante altos. A Desmame dará para esses pais a oportunidade de locar pelo tempo necessário e por preços mais baixos do que o de uma compra. A oportunidade observada é a de redução de gastos dos pais, estimulando o consumo consciente para que mais pessoas possam usar um mesmo equipamento e proporcionar experiências inesquecíveis para as famílias, de primeira viagem ou não, com bem-estar, conforto e um bom relacionamento entre pais e filhos por meio de produtos de qualidade a partir dos planos que unem preços acessíveis de acordo com

as fases de crescimento e desenvolvimento de seu (sua) filho (a). Além disso, poder ajudar instituições e famílias de baixa renda com a doação dos equipamentos após determinado tempo de vida.

Para que o negócio seja viável, a empresa deve prezar pelo **relacionamento com o cliente**, sendo assim, a Desmame mantém-se disponível para prestar o suporte necessário desde o momento do primeiro contato, até posteriormente a venda dos produtos e serviços. A partir do cadastro realizado no Website, a Desmame acompanhará o crescimento do seu bebê, direcionando os melhores e mais adequados produtos de acordo com a idade do seu filho.

Os **recursos principais** da empresa são todos os utensílios comercializados para locação, escritório de atividades da empresa, espaço físico destinado a manter o estoque, centro de distribuição, hospedagem do site e aplicativo, habilidade de identificar tendências de mercado e produtos, funcionários, linha de crédito de capital de giro, empréstimos bancários e reservas de capital.

As **atividades principais** se baseia em 6 atividades-chave que requerem atenção para maximizar sua riqueza, sendo elas: a construção de parcerias com fornecedores qualificados para a compra dos utensí-

lios que serão ofertados para locação, atividade demasiadamente importante neste nicho de mercado; a higienização, tendo em vista a ideia central de permitir o acesso de diversas famílias a estes produtos, caso mal trabalhada poderá interferir no negócio e, dessa maneira, preza-se por produtos hipoalergênicos – aqueles que passaram por testes de sensibilidade realizados em humanos em laboratórios especializados - já que bebês e crianças possuem maior sensibilidade da pele; a elaboração de um portfólio variado para atender o público-alvo com excelência; em conjunto ao anteriormente citado, determinar indicadores ligados a perfil de consumo permitirá que a Desmame ajuste seu estoque de acordo com os equipamentos com maior demanda, evitando assim grandes desembolsos com itens de pouca rotatividade; o transporte eficiente, porque de nada adianta oferecer produtos de qualidade e não atender as expectativas nos momentos de entrega e retirada do bem alugado; e atendimento personalizado por meio de suas plataformas (Website, E-mail, Redes Sociais e Aplicativo), com o intuito de proporcionar uma experiência diferenciada na escolha do item mais apropriado para sua criança.

A **estrutura de custos** da Desmame está voltada à aquisição dos equipamentos para locação – berços, cadeiras específicas, babás eletrônicas -, custos fixos do espaço físico destinado a manter o estoque, frete a contratar com a transportadora parceira que permitirá uma logística de transporte eficiente, hospedagem do site e patrocínio nas redes sociais, além do pagamento de funcionários.

Nesse sentido, a proposta de negócio é viável, visto que a empresa preenche uma lacuna deixada no mercado ao permitir que famílias possam ter, mesmo que por um período, aquilo que almejavam. Com preços flexíveis, a empresa pode sanar as vontades temporárias e até os considerados supérfluos, como um berço a mais no quarto do casal ou um carrinho mais confortável nos primeiros meses que pode chegar a custar até R\$ 7.000,00 no varejo (o modelo mais caro do mercado). Além de respeitar a sustentabilidade e usar dos princípios de reciclagem para oferecer a seus clientes as melhores experiências, a Desmame atua juntamente com instituições carentes, doando utensílios em ótimas condições que não são mais desejados. Assim, as melhores soluções a preços acessíveis para a fase mais importante de desenvolvimento de uma criança estão disponíveis a este mercado consumidor.

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A Desmame está estrategicamente localizada na cidade de Santos, São Paulo, com o objetivo inicial de atingir o público da Baixada Santista. Segundo as estatísticas do Registro Civil 2016, divulgadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), foram registrados 23.858 nascidos no conglomerado de cidades, composta por São Vicente, Santos, Guarujá, Bertioga, Cubatão, Itanhaém, Mongaguá, Peruíbe e Praia Grande. A empresa está caracterizada no setor de serviços no qual, segundo dados das Contas Nacionais Trimestrais do IBGE de 2003 a 2016, a representatividade deste setor passou de 65,8% para 73,3% do valor adicionado ao Produto Interno Bruto (PIB).

Por conta da quantidade de sócios (5) e dos valores com que cada um investirá na empresa, a Desmame optou pela sociedade limitada. Mesmo que dividida em partes iguais (20% para cada sócio), todos respondem solidariamente pela empresa, atuando de maneira integrada para garantir o bom funcionamento da mesma.

O capital arrecadado pela empresa virá de um aporte dos sócios no valor de R\$70.000,00 (setenta mil reais) de cada sócio, totalizando R\$350.000,00 (trezentos e cinquenta mil reais). Além do capital aportado pelos sócios, R\$ 340.000,00 (trezentos e quarenta mil reais) será proveniente de financiamento por recursos de terceiros, mais especificamente, empréstimo tomado de instituições bancárias. Com um total de R\$690.000,00 (seiscentos e noventa mil reais) aportados para o início do funcionamento da Desmame, acredita-se que será possível investir em bons fornecedores e produtos de qualidade que ajudarão a construir uma sólida estrutura que prospere por muitos anos.

Como missão, visão e os valores a Desmame dispõe:

Missão: Ser o integrante faltante em cada família, para trazer maior conforto para os pais e respectivos filhos, como solução para rentabilizar o dinheiro investido, obsolescência programada e descarte prematuro.

Visão: Ser reconhecida como referência no atendimento às famílias e suas crianças da região, por meio do portfólio composto por fornecedores de qualidade, ideias criativas e preços acessíveis.

Valores: Segurança e Respeito a Vida para lidar com as novas crianças em desenvolvimento e

proporcionar melhores condições; Ética e Transparência em todos os processos, desde a aquisição dos equipamentos até o serviço pós-venda; Sustentabilidade ao buscar o compartilhamento dos recursos; Eficiência e Produtividade em atender as necessidades de todos os requisitantes a faixas acessíveis de investimento; Qualidade diante de parcerias com grandes players do mercado; Inovação ao manter o estoque renovado e desenvolver soluções criativas.

2. VIABILIDADE ESTRATÉGICA

2.1. Estudo dos Clientes

O mercado alvo da Desmame são famílias de classe média (intermediária), subdivididas entre aquelas que tem um planejamento prévio ou aquelas que são surpreendidas e não tinham, caso de mais de 55% das brasileiras após estudo da Escola Nacional de Saúde Pública Sergio Arouca, da Fiocruz (2016), que contou com quase 24 mil mães espalhadas por 191 municípios brasileiros.

Os clientes da Desmame se encontram na região da Baixada Santista (Santos, São Vicente, Praia Grande, Cubatão, Guarujá, Bertioga, Itanhaém, Mongaguá e Peruíbe) tendo foco voltado para integrantes das classes B e C (que conforme o com o IPC MAPS 2015 correspondem a, respectivamente, 43,2% e 33,7% do consumo no cenário brasileiro), gerando alívio financeiro a estas classes sociais, visto que durante a gravidez os gastos com o preparo do enxoval, quarto do bebê e as adaptações na casa, podem chegar a até R\$ 8 mil. A empresa também planeja atingir um público de classe mais elevada (responsável por 12,9% do consumo), que não expressa tantas preocupações financeiras, mas que se preocupa com questões de sustentabilidade. De acordo com o site A Tribuna, em uma notícia veiculada em 28 de maio de 2018, "o potencial de consumo da região para este ano é de R\$ 49,4 bilhões. Com esse número, a Baixada será responsável por 1,1271% do consumo nacional."

2.2. Pesquisa de Campo

Como forma de entender a viabilidade do negócio, foi realizada uma pesquisa de campo on-line com 79 pessoas residentes da Baixada Santista. Entre os que

participaram, mais de 75% afirmaram que considerariam utilizar equipamentos alugados para seu bebê, sendo que mais que a metade dessa porcentagem é motivada pelo propósito de trazer alívio financeiro, o que corrobora com parte da missão da empresa, a busca por rentabilizar o dinheiro, conforme gráfico x. Também foi possível perceber que houve aderência de cerca de 70% dos respondentes com a faixa etária que se pretende atuar, entre 26 a 40 anos, o que permite elaborar análises de mercado com maior probabilidade de acerto.

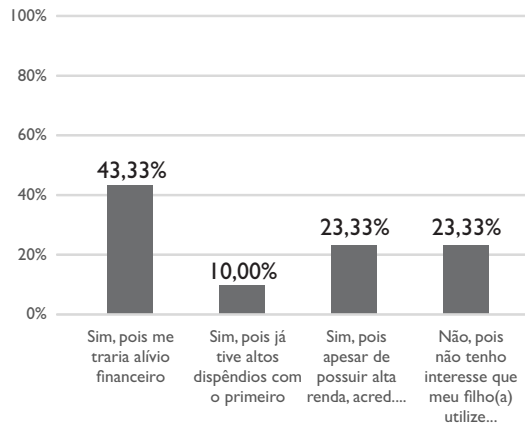


Gráfico 1: Você consideraria alugar os principais equipamentos para seu bebê?

Fonte: SurveyMonkey, 2018.

A renda familiar, um dos fatores que define a persona - perfil fictício criado pelas empresas de forma a compreender seus clientes e suas necessidades -, também foi explorada durante o questionário e facilitou uma correlação com uma pergunta posterior, voltada ao investimento que se julga necessário para os primeiros anos de vida das crianças. Ainda segundo a pesquisa, 36,7% dos respondentes estaria disposto a investir em planos mensais, seguido por 23,3% em planos semestrais.

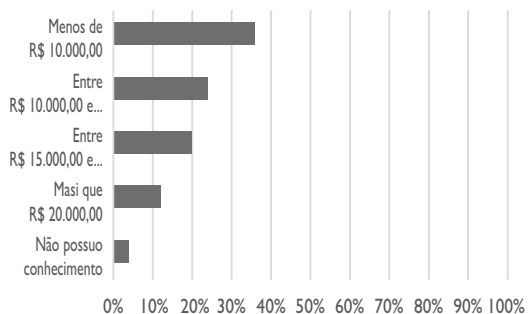


Gráfico 2: Qual o investimento necessário para os primeiros anos da vida de um bebê?

Fonte: SurveyMonkey, 2018.

Como visto na pesquisa, há uma grande demanda pelos serviços ofertados pela empresa, ainda mais quando se refere as classes sociais mais baixas, visto que o principal motivo considerado para a locação dos equipamentos é o alívio financeiro gerado. Sob este prisma, o objetivo é buscar manter a empresa posicionada de forma a estar como primeira opção dos clientes e assim, ser possível usar suas capacidades contra o conjunto existente de forças competitivas (PORTER, 1986).

2.3. Estudo dos Concorrentes

Foram analisadas 3 empresas concorrentes do ramo de aluguel de equipamentos para bebês, sendo elas: comadres.net, TR Kids e *Baby Share*. Entretanto, nenhuma das empresas concorrentes analisadas situam-se na Baixada Santista, além de não atuarem com planos de locação trimestrais e semestrais, o que é considerado um ponto forte para a Desmame, já que, respectivamente, 15,0% e 23,30% dos respondentes da pesquisa de campo alugariam equipamentos por esses períodos.

3. VIABILIDADE OPERACIONAL

3.1. Capacidade Produtiva

A Desmame visa atender os clientes da Baixada Santista estimados atual e aproximadamente em 1.800.000 (um milhão e oitocentos mil) habitantes, com foco na cidade de Santos que conta com aproximadamente 500.000 habitantes. Essa região conta com aproximadamente 20.000 nascimentos por ano. Dados mostram que há um considerável público que possa se interessar em adquirir os serviços ofertados. Para isso, o estoque completo e os planos de rotatividade e logística garantem o atendimento de todos os clientes, ainda que esse seja um número expressivo.

Para garantir a rotatividade, a empresa irá manter sempre o estoque atualizado com as novidades do mercado e com constantes ofertas aos clientes de novas opções de locação. Isso possibilita oferecer maior satisfação e garante que um mesmo equipamento passe por diversas famílias em um curto espaço de tempo.

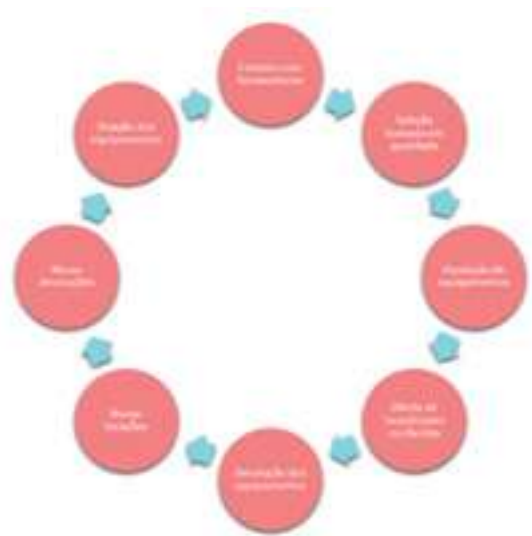


Diagrama 1: Processos operacionais da Desmame
Fonte: Autores, 2018.

O fluxograma acima retrata os principais processos operacionais da Desmame, iniciando-se pelo (a.) contato com os fornecedores que ofertarão seus equipamentos que, por sua vez, passarão por (b.) triagem interna baseada em qualidade. Após a (c.) aquisição dos mesmos, cria-se a (d.) disponibilidade para a locação, seja ela pontual ou em planos mensais, trimestrais e semestrais com a (e.) devolução mediante a este tempo contratado. Neste ponto ocorrem (f.) novas locações, (g.) novas devoluções de outros equipamentos e (h.) a possibilidade de doação dos equipamentos utilizados a instituições beneficentes da região.

3.2. Layout ou Arranjo Físico

Para melhor atender os clientes, a Desmame conta com um escritório central, localizado em Santos, onde os sócios e colaboradores recebem os produtos, atendem pedidos e estão em constante contato com fornecedores e clientes para melhor realizar o trabalho. O espaço físico da Desmame foi elaborado de forma a ser um *layout* de processo ou funcional (SOBRAL; PECCI, 2013). Os produtos têm tamanhos pequenos e são encontrados em grande variedade, portanto estarão todos localizado em um único espaço, o segundo pavimento, e serão divididos de acordo com sua categoria (equipamento ou brinquedo), neste pavimento ocorrerão o controle de estoque e higienização dos equipamentos. Já o primeiro pavimento está o escritório dos sócios que comandarão

os movimentos do site e as principais áreas de negócio da empresa.

3.3. Estudo dos fornecedores

Para o pleno funcionamento da empresa, a Desmame possui relação com dois tipos de fornecedores: os ligados diretamente a manutenção do escritório físico – computadores, mobílias, criação da plataforma online, entre outros - e os relacionados ao funcionamento do negócio em si. Para os equipamentos que serão disponibilizados para locação, os fornecedores irão variar de acordo com os lançamentos e inovações do mercado. A princípio, a Desmame irá trabalhar com a Chicco Brasil, Amazon, Skip Hop, Phillips Avent, Motorola, Fisher Price, Sleeper, entre outros.

4. VIABILIDADE MERCADOLÓGICA

4.1. Mix de Marketing

A Desmame é uma prestadora de serviços ao consumidor final por meio de planos mensais, trimestrais ou semestrais de equipamentos voltados ao público infantil de 0 a 3 anos de idade, com o objetivo de atender as necessidades dos pais de rentabilizar seu orçamento sem deixar de abastecer seus filhos com qualidade e conforto.

No que tange ao assunto preço, utilizou-se como comparação aluguel de produtos de alto valor agregado (carros), a análise da concorrência para entender e o custo médio dos equipamentos (carrinhos de bebê, berço, cadeiras).

Em relação a praça, a empresa operará via website próprio com interfaces especiais para a consulta de planos e página de cadastro; e para prosperidade do negócio é necessária promoção a partir de participação em feiras de puericultura, experiências (página do bebê), relações públicas (preocupação com meio ambiente e social), marketing direto (publicações em redes sociais) e parcerias com influenciadores digitais.

4.2. Gestão da Marca

A marca é um nome, termo, símbolo, desenho ou uma combinação desses elementos que deve identificar os bens e serviços de um fornecedor ou grupo de fornecedores e diferenciá-los dos da concorrência (AMA apud Keller, 2006). Com a Desmame, o logotipo é diretamente associado a agilidade, rapidez e

eficácia na entrega do produto ao consumidor; com detalhes em azul e rosa para atingir tanto o público feminino quanto masculino e sensação de tranquilidade e leveza, além da utilização da cegonha visto seu teor folclórico em muitas culturas associando ao nascimento de bebês.



Figura 2: Logo da Desmame

Fonte: Autores, 2018.

4.3. Experiência de Compra dos Clientes

A empresa tem a visão de ser reconhecida como referência no atendimento às famílias e suas crianças da região, principalmente, pela qualidade dos serviços e produtos ofertados. Ser referência para a Desmame significa entregar qualidade, conforto, acessibilidade, qualidade e experiências significativas aos pais e filhos através de seus produtos e serviços.

Os clientes que adquirem os produtos ou serviços da empresa acessarão o website de fácil navegação e interativo e em seguida realizando a escolha de qual plano deseja obter e por quanto tempo. Cada plano libera o acesso a diferentes produtos do portfólio disponibilizado (brinquedos, equipamentos, móveis ou todos juntos) e libera, na página do bebê, um número determinado de estrelas. As estrelas são as moedas da Desmame e serão utilizadas para locar os produtos, conforme portfólio disponibilizado. Após a escolha do plano, o cliente realiza o cadastro no site e então pode seguir com o pagamento. Assim que liberado o pagamento, as estrelas estarão disponíveis para uso.

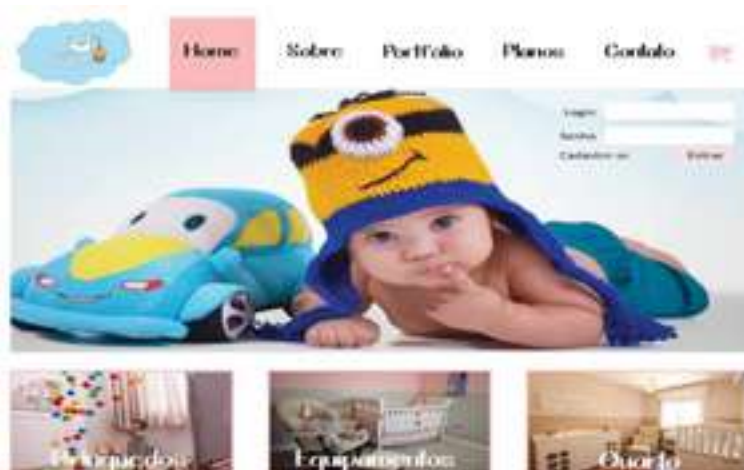


Figura 3: Página inicial e-commerce Desmame

Fonte: Autores, 2018.



Figura 3: Página inicial e-commerce Desmame

Fonte: Autores, 2018.

4.4. Previsão e Mensuração da Demanda

Como auxílio para realizar a previsão da demanda, dados e informações disponibilizadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) foram utilizados como referência para determinar o *market share* desejado pela empresa. Inicialmente, determinou-se

que a Baixada Santista será a região de atuação devido a questões logísticas e que há média de aproximadamente 24 mil nascimentos (TV TRIBUNA, 2017). Dessa maneira, a Desmame acredita que um percentual provável de atendimento é de 11,65% desta quantidade por ano. Outro fator importante para determinar os planos com maior aderência foi a coleta de dados

da pesquisa efetuada via plataforma *SurveyMonkey*, possibilitando estabelecer média de comercialização de 70% planos mensais, 15% de planos trimestrais e mais 15% de planos semestrais.

5. VIABILIDADE DO CAPITAL HUMANO

A projeção de colaboradores foi realizada com base na estimativa de demanda para os anos iniciais de

operação da Desmame, como também, para os anos seguintes. Dessa forma, o organograma da empresa será composto inicialmente pelos cinco sócios, sendo cada um responsável por determinado setor. Ao decorrer dos anos, e o eventual crescimento da demanda, a Desmame passará a contratar colaboradores, a fim de atender o maior nível de serviço, mantendo a qualidade. O diagrama X, corresponde ao organograma inicial da empresa.



Diagrama 2: Organograma Inicial da Desmame

Fonte: Autores, 2018.

Com o surgimento da necessidade de pessoal, a Desmame buscará no mercado, profissionais com boa comunicação, pontualidade, agilidade e proatividade que prezem pela boa comunicação, e tenham capacidade de improvisar e inovar o portfólio de produtos. Dito isto, o processo seletivo será realizado através da rede social LinkedIn e do site *vagas.com.br*.

O processo de recrutamento e seleção fluirá da seguinte forma: após o término do período de inscrições, ocorrerá a análise de perfil e currículo dos candidatos, seguida da entrevista individual dos mesmos, para posterior contratação daquele que melhor atender aos requisitos da vaga.

A remuneração adotada será a fixa, sendo os salários determinados com base no tempo de experiência de mercado e pesquisa salarial realizada através de empresa especializada.

Os reajustes salariais poderão ocorrer de forma individual, por enquadramento ou através de convenção coletiva, tomando como referência para aplicação dos mesmos, com exceção da convenção coletiva, a avaliação de desempenho do colaborador.

A fim de manter os colaboradores atualizados as práticas de mercado, assim como promover o crescimento dos mesmos, treinamentos específicos para cada setor na empresa, serão destinados aos colaboradores semestralmente, provendo maior conhecimento de logística, gestão de pessoas, financeiro, marketing e

segurança na realização das atividades. Além dos treinamentos, representantes da empresa participarão de eventos destinados ao público infantil que contribuirá para estreitar o relacionamento com fornecedores e observar novas tendências.

6. VIABILIDADE FINANCEIRA

6.1. Pressupostos da Análise Financeira

Concomitantemente à grandes ideias de negócio e suas respectivas viabilidades, a modelagem financeira também é de suma importância para manter o negócio saudável e servir como causa para o investimento dos acionistas, que por sua vez buscam maximização da riqueza e geração de valor.

A análise financeira da Desmame norteia-se por um tripé de sustentação, desde as premissas macroeconômicas que afetam diretamente as ações da empresa por meio do Boletim Focus; passando pela determinação de mercado existente e demanda a atender; e a simplificação de impostos via Simples Nacional.

6.2. Investimento Total

Para iniciar as atividades, estipula-se um investimento de R\$ 70.000,00 por sócio, totalizando R\$ 350.000,00, quantia que será utilizada para a com-

pra dos equipamentos em geral que servirão de base para a atividade-fim da empresa (planos de locação), bem como outros serviços como a criação de um website, registro da marca, divulgações e despesas comerciais e administrativas. Como a maior parte do investimento se deve a compra de equipamentos, há necessidade previamente estabelecida de um empréstimo de R\$ 340.000,00 em maio para dar fôlego financeiro e permitir a ampliação do portfólio, juntamente com as receitas oriundas da comercialização dos planos.

6.3. Demonstração de Resultados Projetados (DRE)

A tabela I apresenta o resultado financeiro projetado para os primeiros cinco anos de funcionamento da Desmame, sendo possível analisar o crescimento da receita face o crescimento da demanda em 5% nos primeiros dois anos subsequentes à fundação e nos demais anos em 4%. Apesar do aumento dos custos em geral, algo natural quando se há valorização das receitas, a Desmame consegue também elevar sua margem de lucro líquida durante o período analisado.

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS	2019	2020	2021	2022	2023
Receita de vendas total	R\$ 432.540,00	R\$ 454.205,00	R\$ 529.805,00	R\$ 574.883,00	R\$ 644.054,00
(-) Descontos	-R\$ 31.155,70	-R\$ 32.401,92	-R\$ 33.698,00	-R\$ 35.045,92	-R\$ 36.447,76
(-) Impostos sobre vendas	-R\$ 19.089,17	-R\$ 28.160,71	-R\$ 35.496,94	-R\$ 39.666,93	-R\$ 45.727,83
(=) Receita líquida de Vendas	R\$ 382.295,14	R\$ 393.642,37	R\$ 460.610,06	R\$ 500.170,15	R\$ 561.878,41
(-) Custo dos serviços prestados	-R\$ 65.845,80	-R\$ 71.113,46	-R\$ 76.802,54	-R\$ 82.946,74	-R\$ 89.582,48
(=) Margem de Contribuição Total	R\$ 316.449,34	R\$ 322.528,90	R\$ 383.807,52	R\$ 417.223,41	R\$ 472.295,92
(-) Custos Fixos	-R\$ 64.800,00	-R\$ 69.984,00	-R\$ 75.582,72	-R\$ 81.629,34	-R\$ 88.159,68
(=) Lucro Bruto	R\$ 251.649,34	R\$ 252.544,90	R\$ 308.224,80	R\$ 335.594,07	R\$ 384.136,24
(-) Despesas Comerciais	-R\$ 5.140,00	-R\$ 6.352,00	-R\$ 19.604,27	-R\$ 20.614,71	-R\$ 21.707,04
(-) Despesas Administrativas	-R\$ 153.738,80	-R\$ 161.425,74	-R\$ 166.520,28	-R\$ 174.846,29	-R\$ 183.588,61
(=) EBITDA	R\$ 92.770,54	R\$ 84.767,16	R\$ 122.100,26	R\$ 140.133,07	R\$ 178.840,60
(-) Depreciação	-R\$ 6.730,00	-R\$ 6.730,00	-R\$ 6.730,00	-R\$ 6.730,00	-R\$ 6.730,00
(-) Despesas Financeiras	-R\$ 51.820,00	-R\$ 15.000,00	-R\$ 9.600,00	-R\$ 9.600,00	-R\$ 9.600,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 34.220,54	R\$ 63.037,16	R\$ 105.770,26	R\$ 123.803,07	R\$ 162.510,60

Tabela 1: DRE projetada para os próximos 5 anos
Fonte: Autores, 2018.

6.4. Cálculo e Análise dos Indicadores de Viabilidade Financeira

Com base nos dados apresentados na tabela I e estabelecimento de outras variáveis importantes, como

o fluxo de caixa anual e a taxa mínima de atratividade (TMA) é possível calcular indicadores largamente utilizados para a avaliação de empresas como o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Payback.

Período	0	1	2	3	4	5
Fluxo de Caixa (FC)	-R\$ 350.000,00	R\$ 40.950,54	R\$ 69.767,16	R\$ 112.500,26	R\$ 130.533,07	R\$ 169.240,60
FC Descontado	-R\$ 350.000,00	R\$ 37.742,43	R\$ 59.264,08	R\$ 88.077,36	R\$ 94.189,31	R\$ 112.552,69

Taxa Mínima de Atratividade (TMA)	8,50%
Valor Presente Líquido (VPL)	R\$ 41.825,87
Taxa Interna de Retorno (TIR)	12,12%
Payback	4,63 anos

Tabela 1: Indicadores Financeiros
Fonte: Autores, 2018.

Diante dos indicadores expostos acima, pode-se observar que o negócio é viável e gerador de valor mesmo com uma análise conservadora e orgânica, além de trabalhar com informações realistas.

8. VIABILIDADE DO NEGÓCIO

8.1. Análise SWOT da Empresa

A análise SWOT trata da análise da empresa em duas diretrizes, interna e externamente. As forças estão relacionadas à flexibilidade na contratação – planos de locação de brinquedos, equipamentos, combos e locações pontuais -; higienização em produtos alugados ou próprios da pessoa; experiência do consumidor por meio de brindes e página do bebê; logística a partir do estabelecimento de um *leadtime* e volume de reposição de estoque; aplicativo; acessibilidade de preço e alta rotatividade haja vista a perda de interesse

das crianças de forma rápida. Enquanto as fraquezas, julga-se o alto investimento inicial o que pode levar a busca de produtos no exterior; custo de estoque a fim de atender demandas pontuais; custo logístico relacionado as necessidades de entrega rápida e portfólio reduzido em comparação com lojas.

As oportunidades são os fatores que podem auxiliar a empresa a prosperar, sendo eles: domicílios cada vez menores; aumento da demanda para sustentabilidade, amparado pela economia compartilhada; ascensão de influenciadores digitais e parcerias com fornecedores (fornecedores de produtos complementares). As ameaças aparecem com a queda da taxa de natalidade; o aumento da concorrência conforme o sucesso do negócio e a tecnologia, o que permite que as crianças migrem para smartphones, *tablets* e computadores



Diagrama 3: Análise SWOT (FOFA)
Fonte: Autores, 2018.

8.2. Cenários

Em um cenário pessimista, diversos fatores ocasionam a não geração de receita suficiente a ponto de cobrir os investimentos iniciais feitos para a elaboração do negócio e, portanto, resultando em prejuízo. Foi estimada a redução da demanda e aumento dos custos em 15% em relação ao cenário provável. O cenário provável se dá no atual cenário político e econômico brasileiro, em que o mercado demonstra grande

confiança e otimismo diante das novas mudanças e reformas a serem implementadas. Visto que a Desmame recorrerá à captação de um empréstimo bancário no valor de R\$ 200.000,00, para garantir a compra de novos equipamentos, a política monetária implantada mostra-se vantajosa para a empresa. O cenário otimista é um dos objetivos futuros da empresa, com aumento da demanda total em 30% e redução dos custos em 5% em relação ao provável cenário para 2019.

Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)			
Descrição	Cenário Pessimista	Cenário Provável	Cenário Otimista
	R\$	R\$	R\$
Receita Total	R\$ 358.320,00	R\$ 432.540,00	R\$ 566.340,00
(-) Descontos	-R\$ 26.926,42	-R\$ 31.155,70	-R\$ 40.706,82
(-) Impostos sobre vendas	-R\$ 15.760,53	-R\$ 19.089,17	-R\$ 24.998,24
(=) Receita líquida de Vendas	R\$ 315.633,05	R\$ 382.295,14	R\$ 500.634,94
(-) Custo dos serviços prestados	-R\$ 76.416,60	-R\$ 65.645,80	-R\$ 81.663,35
(=) Margem de Contribuição Total	R\$ 239.216,45	R\$ 316.649,34	R\$ 418.971,59
(-) Custos Fixos	-R\$ 64.800,00	-R\$ 64.800,00	-R\$ 64.800,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 174.416,45	R\$ 251.849,34	R\$ 353.951,59
(-) Despesas Comerciais	-R\$ 5.140,00	-R\$ 5.140,00	-R\$ 5.140,00
(-) Despesas Administrativas	-R\$ 153.730,80	-R\$ 153.730,80	-R\$ 153.730,80
(=) EBITDA	R\$ 15.537,66	R\$ 92.779,54	R\$ 195.072,79
(-) Depreciação	-R\$ 6.730,00	-R\$ 6.730,00	-R\$ 6.730,00
(-) Despesas Financeiras	-R\$ 51.820,00	-R\$ 51.820,00	-R\$ 51.820,00
(=) Lucro Antes dos Impostos	-R\$ 43.012,34	R\$ 34.220,54	R\$ 139.522,79
(-) Impostos sobre o lucro (IR e CSL)	R\$ 0,00	0	R\$ 0,00
(=) Lucro Líquido	-R\$ 43.012,34	R\$ 34.220,54	R\$ 139.522,79

Tabela 3: Cenários
Fonte: Autores, 2018.

CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE O NEGÓCIO

Determinados em fazer parte de uma fatia do grande mercado que é a puericultura, a Desmame vem oferecer ao seu público o melhor para as fases de crescimento de seus filhos quando o assunto são equipamentos e brinquedos. Em troca de um investimento muito menor com o aluguel destes, do que os gastos que tradicionalmente precisariam arcar, a marca vem para se posicionar como uma das opções a serem consideradas pelos pais que preferem ou não podem investir grandes valores em equipamentos novos, e ainda assim buscam por qualidade.

Tendo em vista o atual cenário econômico (recuperação de uma longa crise financeira, inflação, altas taxas de desemprego) e as mudanças que o novo governo pretende realizar, a empresa acredita estar ingressando no mercado em um momento propício para seu desenvolvimento, diante da maior necessidade de um planejamento familiar e retenção de gastos. Sendo assim, a Desmame preenche essa lacuna, visando com que novas famílias possam ter equipamentos e brinquedos de qualidade para seus filhos, mesmo que

por um período, sem precisar descartá-los ou estocá-los, caso comprassem e, portanto, trazendo um fôlego financeiro para os pais que vivem nesse cenário. A Desmame ingressa na Baixada Santista, região que não oferece serviços similares e, portanto, aumenta as chances de sucesso da marca. Por se tratar de um público-alvo jovem, a atuação da empresa ocorre em plataformas 100% online, facilitando o contato dos clientes com a empresa e facilitando, também, o controle da empresa nas locações.

O princípio do aluguel surgiu para baratear o investimento necessário para se obter os produtos, porém essa forma ajuda a respeitar também o meio ambiente e colabora com a sustentabilidade. A partir da depreciação do equipamento, a empresa é capaz de atuar juntamente com instituições carentes, doando utensílios em condições que não mais rentáveis para o aluguel, mas ainda em condições de uso. Esta é uma iniciativa que faz com que os cuidados da Desmame não fiquem apenas para os bebês, mas também para o planeta que eles vão viver nos próximos anos. Assim, tem-se uma organização completa e pronta para atuar no mercado a partir de 2019.

REFERÊNCIAS

ALVARENGA, Darlan. **Número de nascimentos no Brasil cai pela 1ª vez desde 2010**, IBGE. 2017. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/numero-de-nascimentos-no-brasil-cai-pela-1-vez-desde-2010-aponta-ibge.ghtml>>. Acesso em: 20 ago. 2018.

A TRIBUNA (Brasil). **Região perde posições em ranking de potencial de consumo: Baixada Santista cresce menos do que outras áreas metropolitanas**. 2018. Disponível em: <<http://www.atribuna.com.br/noticias/noticiasdetalhe/economia/regiao-perde-posicoes-em-ranking-de-potencial-deconsumo/?cHash=cf723a1e597a568cc28fe83c6583e3ee>>. Acesso em: 04 set. 2018.

GITMAN, Lawrence J.; GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. Tradução de Jean Jacques Salim, João Carlos Douat. 7. ed. São Paulo: Harbra, 2002. 598 p.,

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (Brasil). **Estatística: Por cidade e região**. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novportal/por-cidade-estado-estatisticas.html>>. Acesso em: 04 set. 2018.

_____. **Projeção da População 2018: número de habitantes do país deve parar de crescer em 2047**. 2018. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-deimprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/21837-projecao-da-populacao-2018-numero-de-habitantes-do-pais-deve-parar-de-crescer-em-2047>>. Acesso em: 01 out.2018.

KAPLAN, R. S.; NORTON, D. P. **Mapas estratégicos: Balanced Scorecard: convertendo ativos intangíveis em resultados tangíveis**. Rio de Janeiro: Elsevier. 2004.

MARKETING, Mundo do. **Mercado de artigos para bebês cresce e atrai novos negócios**. 2014. Disponível <<https://WM.mundodomarketing.com.br/reportagens/mercado/31227/mercado-deartigos-para-bebes-cresce-e-atrai-novos-negocios.html>>. Acesso em: 13 set. 2018.

MINDMINERS. **O que é e como utilizar o NPS no Marketing do seu negócio**. 2018. Disponível em: <<https://mindminers.com/pesquisas/o-que-e-e-como-utilizar-o-npsno-marketing-do-seu-negocio>>. Acesso em: 21 set. 2018.

SOBRAL, Filipe; PECCI, Alketa. **Administração: teoria e prática no contexto brasileiro**. 2. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2013.

Por que fazer Ciências Contábeis

na STRONG ESAGS?

Porque 100% dos
alunos de Contabilidade da
STRONG ESAGS foram
aprovados no CRC
Conselho Regional de
Contabilidade.



ESCOLA SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO



**STRONG
ESAGS**

vestibularesags.com.br

Av. Industrial, 1455 - Santo André / SP

Autores: Andrei Pinheiro, Ewerton da Silva Pinto e Fabrício Cândido do Nascimento

Orientador: Prof. Me. Marcelo Rabelo Henrique

EVIDENCIAÇÃO E MENSURAÇÃO DE INSTRUMENTOS FINANCEIROS NAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS: ANÁLISE DAS TRÊS MAIORES EMPRESAS DO SETOR BANCÁRIO QUE COMPÕE O ÍNDICE IBOVESPA 2018

1. INTRODUÇÃO

A contabilidade é uma ferramenta que tem por finalidade registrar fatos e produzir informações que possibilitam demonstrar as alterações patrimoniais e financeira relevantes para a tomada de decisões de seus usuários. Essa tarefa tem se tornado cada vez mais complexa nos últimos anos devido principalmente ao desenvolvimento e volatilidade do sistema econômico e pela sofisticação e complexidade das transações financeiras.

Diante do exposto, os instrumentos financeiros, se desenvolveram com grande rapidez e criaram dificuldades de seu reconhecimento e mensuração por parte da contabilidade. Criados com a finalidade de antecipar preços futuros de seus ativos objeto e proteger investidores contra riscos, os derivativos são hoje, papéis largamente comercializados no mercado financeiro internacional.

A complexidade de muitos deles, que por vezes são estruturados sobre sofisticados sistemas de cálculos, tem despertado a atenção da contabilidade para entender e reconhecer seus efeitos sobre a situação patrimonial e financeira das empresas e concomitantemente, identificar a maneira correta de evidenciá-los nas Demonstrações Financeiras (DF's).

Todos os quesitos voltados à temática das Ciências Contábeis têm por finalidade agregar valor aos *stakeholders*, afinal o objetivo da contabilidade é servir como ferramenta de apoio à gestão e tomada de decisões do negócio. Warren Buffett, investidor bem-sucedido no mundo dos negócios, afirma “A contabilidade é a linguagem dos negócios”, onde a partir dela são decididas as ações e medidas do negócio.

Dentro deste cenário, o último grande salto se deu com as mudanças nas normas contábeis e até mesmo fiscais, com a adoção de normas internacionais, o que permitiu a convergência da contabilidade brasileira aos padrões internacionais.

A relevância desta pesquisa concentra-se em analisar de que forma as empresas brasileiras evidenciam suas operações com instrumentos financeiros em suas Demonstrações Financeiras.

O presente trabalho foi pautado nas normas contábeis e fiscais vigentes, livros e na análise das Demonstrações Financeiras de empresas listadas na B3. Por que adquirem contratos dessa natureza, como contabilizam e comunicam perdas e ganhos com esses contratos são questões discutidas no decorrer do trabalho.

Este trabalho, portanto, orientar-se-á no sentido de como os instrumentos financeiros devem ser mensurados e evidenciados nas Demonstrações Financeiras, com base nas novas alterações das normas contábeis aplicáveis.

2. ESTUDO DE CASO

2.1. Presença dos Instrumentos Financeiros nas DF's

De acordo com a Instrução CVM nº 235 (1995), são analisados aspectos de divulgação e mensuração dos instrumentos financeiros; quais foram as premissas utilizadas para determinação dos valores; e controle de riscos que a empresa efetua sobre três aspectos: Risco de Crédito, Risco de Mercado e Risco de Liquidez.

A princípio, buscou-se identificar nas DF's divulgadas pelas empresas, se consta a presença das notas explicativas, critérios de avaliação e os critérios de mensuração que tratam sobre instrumentos financeiros, conforme determinado pelas normas vigentes. Pela verificação das demonstrações, constatou-se que todas as empresas estão de acordo com o que está estabelecido pelas normas.

2.2. Introdução ao IFRS 9

A partir de 01 de janeiro de 2018 passou a vigorar o CPC 48 – Instrumentos Financeiros (*International Financial Reporting Standards* (IFRS) 9) em substituição ao *International Accounting Standards* (IAS) 39, apresentando um novo modelo de classificação e mensuração de ativos e passivos financeiros cujo o objetivo é de

que as entidades divulguem informações que permitam aos usuários da informação contábil (*stakeholders*), avaliarem a significância dos instrumentos financeiros para o balanço e o resultado da entidade; a natureza e a extensão dos riscos decorrentes desses instrumentos financeiros; e como as entidades gerenciam esses riscos.

Dentre as principais diferenças do IFRS 9 em relação IAS 39, destacam-se:

IAS 39

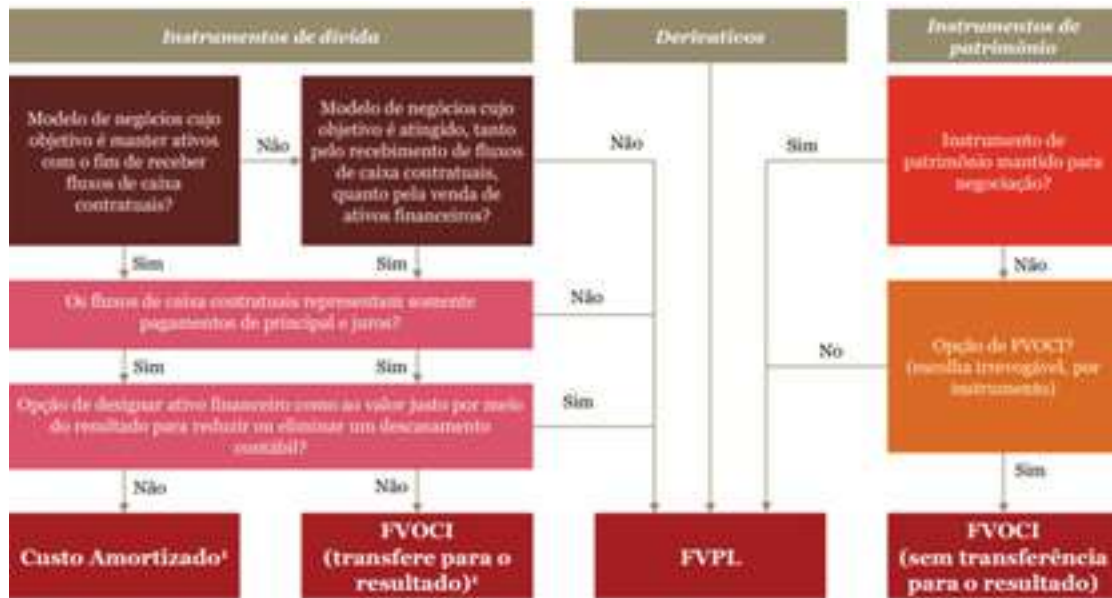
- Contém muitas categorias diferentes de classificação, reduzindo a comparabilidade;
- Questões de aplicação surgiram na classificação e mensuração de ativos financeiros;
- Dificuldade de entender e aplicar na prática;
- Baseada em regras;
- Complexo e de difícil aplicação;
- Ganhos e perdas em passivos classificados como FVO reconhecidos no resultado;
- Reclassificação complicada.

IFRS 9

- Reduz a complexidade das categorias de classificação e dos requisitos de mensuração;
- Torna o modelo de classificação e de mensuração compatível com um único modelo de *impairment*;
- Melhora a comparabilidade e facilita a compreensão dos relatórios pelos usuários;
- Baseada em princípios;
- Baseada no modelo de negócios e fluxos de caixa;
- Ganhos e perdas em passivos classificados como FVO reconhecidos no OCI;
- Classificação baseada no modelo de negócios.

Quadro 1: Diferenças e benefícios entre o IAS 39 e o IFRS 9
Fonte: Autores, 2019.

Com as mudanças da norma os ativos financeiros passaram a ser classificados e mensurados conforme mostra a Figura 1 – Classificação e mensuração de ativos financeiros.



¹ Regulação de impairment no aplicável.

FVPL – Valor Justo por meio do Resultado

FVOCI – Valor Justo por meio de Outros Resultados Abrangentes

Tabela 3: Classificação e Mensuração de Ativos Financeiros

Fonte: PWC, 2018.

A transição da norma encontra-se evidenciada nas DF's das empresas analisadas em "Políticas Contábeis".

2.3. Relatório do Auditor Independente

O principal ponto de destaque em todos os relatórios são as mudanças do IAS 39 para o IFRS 9 que o substituiu, no decorrer dos relatórios são evidenciadas quais técnicas foram utilizadas para conduzir a auditoria.

No caso do Itaú Unibanco Holding S.A.:

- Alteração no critério de reconhecimento da provisão para créditos de liquidação duvidosa de perda incorrida para perda esperada;
- Revisão dos critérios de classificação e mensuração de ativos e passivos financeiros; e
- A empresa optou por continuar aplicando as políticas contábeis de hedge accounting previstas no IAS 39, tal como permitido pelo IFRS 9.

No Banco do Brasil S.A.:

- Perda esperada de ativos financeiros avaliados pelo custo amortizado e valor justo por meio de outros resultados abrangentes; e
- Valor justo de instrumentos financeiros.

No Banco Bradesco S.A.:

- Perdas esperadas de empréstimos e adiantamentos a clientes, compromissos de empréstimos, garantias financeiras, ativos financeiros ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes e títulos e valores mobiliários ao custo amortizado; e
- Mensuração de instrumentos financeiros.

2.4. Balanço Patrimonial

Nas instituições analisadas no presente estudo, os instrumentos financeiros são classificados no BP como "ativos e passivos financeiros ao valor justo por meio do resultado", "ativos e passivos financeiros mensurados ao custo amortizado"

e “**ativos e passivos financeiros ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes**”. Conforme disciplinado pelo CPC nº 48.

O IFRS 9 estabelece que os ativos e passivos financeiros no seu reconhecimento inicial devem ser mensurados ao valor justo, acrescido dos custos de transação, com exceção dos instrumentos financeiros posteriormente mensurados ao Valor Justo Reconhecidos no Resultado (VJR). Após o seu reconhecimento inicial os ativos e os passivos devem ser mensurados ao custo amortizado, Valor Justo por Meio de Outros Resultados Abrangentes (VJORA) ou VJR dependendo da sua finalidade.

Os ativos e os passivos devem ser classificados na conta **ativos e passivos financeiros mensurados ao custo amortizado**, caso seja mensurado ao custo amortizado, se atender aos critérios de “somente Principal e Juros (P&J)” e seja mantido em um modelo de negócios cujo objetivo seja o de manter o ativo financeiro para obter fluxos de caixa contratuais. Em relação aos ativos e passivos mensurados ao custo amortizado o CPC nº 48, em seu item 4.1.2 o define.

Os ativos e os passivos devem ser classificados na conta **ativos e passivos financeiros ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes**, caso seja mensurado ao VJORA, se atender aos seguintes critérios, somente P&J e que seja mantido em um modelo de negócios cujo objetivo seja tanto o de manter o ativo

financeiro para obter fluxos de caixa contratuais como para revenda. Em relação aos ativos e passivos mensurados por meio de Outros Resultados Abrangentes (ORA) o CPC nº 48 define em seu item 4.1.2A.

O “somente P&J” consiste em um dos critérios de classificação de um ativo financeiro, onde os termos contratuais do instrumento originam em datas específicas, fluxos de caixa que sejam pagamentos somente de principal e juros. Caso não atenda a esse critério, um instrumento financeiro deve ser mensurado ao VJR ou ORA, caso seja um instrumento de patrimônio.

Dos instrumentos financeiros negociados pelas instituições alvo deste estudo, estão: Futuro, Termo, Swap, Opções, Derivativos de Crédito, Hedge e Debêntures.

2.5. Demonstração do Resultado do Exercício

Nas empresas que serviram como base para o desenvolvimento deste estudo, foram observados nas DRE's quais foram os critérios utilizados nas contabilizações e na evidencição dos ativos e passivos financeiros.

O Banco Bradesco em suas notas explicativas, no que diz respeito a DRE, são de fácil entendimento, pois todos os itens que o nosso estudo visa analisar estão expostos de maneira bem explicativa e direta, viabilizando a análise.

	Nota	R\$ mil		
		Exercícios findos em 31 de dezembro		
		2018	2017	2016
Receita de juros e similares		122.053.130	126.232.328	147.700.375
Despesa de juros e similares		(55.244.868)	(75.589.415)	(91.037.386)
Resultado líquido de juros	6	66.808.470	50.642.913	56.662.989
Resultado líquido de serviços e comissões	7	23.831.590	22.748.828	20.341.651
Ganhos/(perdas) líquidos de ativos e passivos financeiros ao valor justo por meio do resultado	8	(11.676.573)	-	-
Ganhos/(perdas) líquidos de ativos e passivos financeiros para negociação	9	-	9.823.108	16.402.770
Ganhos/(perdas) líquidos de ativos financeiros ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes	10	1.073.563	-	-
Ganhos/(perdas) líquidos de ativos financeiros disponíveis para venda	11	-	570.358	(1.341.400)
Perdas com investimentos mantidos até o vencimento	29	-	(54.520)	-
Ganhos/(perdas) líquidos de operações em moeda estrangeira	12	1.096.626	1.422.957	150.757
Resultado de seguros e previdência	13	7.656.872	6.239.990	4.155.763
Receitas operacionais		(1.849.312)	17.801.893	19.367.890
Perdas por redução ao valor recuperável de empréstimos e adiantamentos	27	-	(16.860.835)	(15.350.278)
Perda esperada de empréstimos e adiantamentos	27	(15.091.975)	-	-
Perda esperada com demais ativos financeiros	24 e 28	(1.172.860)	-	-
Despesas de pessoal	14	(18.871.462)	(20.723.285)	(17.003.783)
Outras despesas administrativas	15	(16.873.962)	(16.882.461)	(16.149.563)
Depreciação e amortização	16	(4.508.255)	(4.568.568)	(3.558.453)
Outras receitas/(despesas) operacionais	17	(14.210.594)	(10.133.357)	(14.004.162)
Despesas operacionais		(71.029.108)	(89.166.486)	(86.166.199)
Resultado antes dos impostos e participações em coligadas		17.761.640	22.025.148	30.205.731
Resultado de participação em coligadas e joint ventures	32	1.680.375	1.758.411	1.609.225
Resultado antes da tributação sobre o lucro		19.442.015	23.743.559	31.905.456
Imposto de renda e contribuição social	18	(2.693.578)	(6.426.956)	(13.912.730)
Lucro líquido do exercício		16.748.439	17.314.603	17.992.726

Tabela 1: Demonstração Consolidada do Resultado do Banco Bradesco

Fonte: Demonstrações Contábeis Consolidadas de acordo com as Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS), 2018.

Quanto ao reconhecimento dos derivativos e suas variações, que podem ser tanto positivas (ágio), quanto negativas (deságio) sendo classificados em **“Ganhos e perdas líquidos de ativos financeiros ao valor justo por meio do resultado”**, conforme evidenciado nas notas explicativas da entidade:

Derivativos são inicialmente reconhecidos pelo valor justo na data em que um contrato de derivativos é celebrado e são, subsequentemente, remensurados aos seus valores justos com as variações sendo reconhecidas na

demonstração do resultado em “Ganhos e perdas líquidos de ativos financeiros ao valor justo por meio do resultado”. (Demonstrações Contábeis Consolidadas de acordo com as Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS) Banco Bradesco S.A., 2018)

No Banco do Brasil, no que diz respeito a DRE, foi apurado que as informações referentes aos valores estão de acordo com o requerido pelas normas contábeis, estando dispostas de maneira que permite a fácil identificação dentro das contas e subgrupos de contas.

	Nota	Exercício/2018	Exercício/2017	Exercício/2016
Receitas de juros		120.250.344	147.064.451	176.247.767
Despesas de juros		(69.536.974)	(92.860.332)	(116.860.997)
Receita líquida de juros	[9]	50.713.370	54.204.119	59.386.770
Reversão de provisão para perdas em empréstimos a instituições financeiras		N/A	-	13.867
Despesa líquida com provisão para perdas em empréstimos a clientes	[24]	N/A	(22.864.367)	(28.420.155)
Perda líquida esperada com:		(12.623.851)	N/A	N/A
Empréstimos a instituições financeiras	[18]	(12.523)	N/A	N/A
Empréstimos a clientes	[24]	(12.462.801)	N/A	N/A
Outros ativos financeiros	[19], [21], [22], [30]	(148.527)	N/A	N/A
Receita líquida de juros após provisão para perdas		38.089.519	31.339.752	30.966.615
Receitas não de juros		33.978.144	31.756.626	31.250.309
Receita líquida de tarifas e comissões	[9]	21.981.863	20.943.445	19.444.242
Ganhos/(perdas) líquidos sobre instrumentos financeiros:	[10]	1.055.654	44.178	(1.841.157)
Ao valor justo por meio do resultado		650.202	(427.696)	(1.969.220)
Ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes		405.452	N/A	N/A
Disponíveis para venda		N/A	471.874	128.063
Ganhos líquidos em coligadas e joint ventures	[26]	3.538.318	3.750.978	3.959.882
Ganhos/(Perdas) líquidas em operações de câmbio e em conversão de transações em moedas estrangeiras	[11]	(1.977.900)	(214.292)	2.669.954
Outras receitas operacionais	[12]	9.380.209	7.232.317	7.017.388

Tabela 2: Demonstração do Resultado Consolidado do Banco do Brasil
Fonte: Demonstrações Contábeis Consolidadas em IFRS, 2018.

No reconhecimento inicial do ativo ou do passivo financeiro pelo Banco do Brasil, lhe é atribuído a taxa efetiva de juros, à qual são descontados os pagamentos e recebimentos advindos dos fluxos futuros de caixa descontados. Para que seja possível o banco chegar a estes valores, são considerados todos os termos que foram estabelecidos em contrato do instrumento financeiro, incluindo todos os custos efetivos da transação que compreendem também comissões, descontos e prêmios concedidos.

Não é possível identificar os valores e os investimentos pertencentes a cada método utilizado, que dependendo da finalidade do ativo, tem sua avaliação estabelecida. Neste quadro também é possível analisar a adaptação dos resultados anteriores (exercícios de 2016 e 2017) em relação aos critérios adotados no exercício de 2018 com base no IFRS 9.

	Exercício/2018	Exercício/2017	Exercício/2016
Ao valor justo por meio do resultado	650.202	(427.696)	(1.969.220)
Instrumentos financeiros derivativos	618.007	(406.302)	(2.100.814)
Outros instrumentos financeiros	32.175	40.606	191.594
Ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes	405.452	N/A	N/A
Instrumentos de dívida	406.752	N/A	N/A
Instrumentos de capital	(1.300)	N/A	N/A
Ativos financeiros disponíveis para venda	N/A	471.874	128.063
Instrumentos de dívida	N/A	473.374	80.210
Instrumentos de capital	N/A	(1.500)	47.847
Total	1.055.654	44.178	(1.841.157)

Tabela 3: Ganhos/(Perdas) Líquidos sobre Ativos/Passivos Financeiros ao Valor Justo do Banco do Brasil
Fonte: Demonstrações Contábeis Consolidadas em IFRS, 2018.

Uma característica da estrutura da DRE do Banco Itaú no que diz respeito a evidenciação dos instrumentos financeiro, em comparação as demais empresas objeto desse estudo, é que, o Itaú não deixa claro em sua DRE as contas e subgrupo de contas de resultado pertinentes a esses ativos. Fazendo uma comparação

com as outras entidades, além dos instrumentos, havia a classificação em separado referente ao seu método de avaliação. Esta particularidade é devido ao banco adotar os critérios do IFRS 9 em sua totalidade sem se preocupar com os usuários habituados às definições do IAS 39.

	Nota	01/01 a 31/12/2018	01/01 a 31/12/2017	01/01 a 31/12/2016
Produto Bancário		194.290	111.523	118.422
Receitas de Juros, Rendimentos e Dividendos	21a	133.177	145.641	162.405
Despesas de Juros e Rendimentos	21b	(70.612)	(78.330)	(95.129)
Ajuste ao Valor Justo de Ativos e Passivos Financeiros	21c	(4.834)	4.181	7.066
Resultado de Operações de Câmbio e Variação Cambial de Transações no Exterior		2.874	(250)	5.513
Receita de Prestação de Serviços	22	36.800	34.448	31.918
Resultado de Operações de Seguros e Previdência Privada antes das Despesas com Sinistros e de Comercialização, Líquidas de Resseguros		3.061	4.600	5.265
Receitas de Prêmios de Seguros e Previdência Privada, Líquidas de Resseguros		24.097	26.876	24.755
Variações nas Provisões de Seguros e Previdência Privada		(20.136)	(22.177)	(19.490)
Outras Receitas		2.725	1.134	1.384
Perdas Esperadas de Ativos Financeiros e de Sinistros		(16.182)	(20.966)	(24.358)
Perda Esperada com Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil Financeiro	10c	(10.587)	(18.381)	(22.466)
(Perda) Esperada com demais Ativos Financeiros		1.833	(1.393)	(404)
(Despesas) / Recuperação de Sinistros, Líquidas de Resseguros		(1.228)	(1.192)	(1.485)
Produto Bancário Líquido de Perdas Esperadas de Ativos Financeiros e de Sinistros		94.816	90.557	94.067
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais		(63.410)	(59.975)	(58.388)
Despesas Gerais e Administrativas	23	(57.538)	(53.494)	(50.908)
Despesas Tributárias		(6.619)	(7.031)	(8.011)
Resultado de Participação sobre o Lucro Líquido em Coligadas e Entidades Controladas em Conjunto	11	747	550	528
Lucro Líquido Antes de Imposto de Renda e Contribuição Social		30.668	30.582	35.679
Imposto de Renda e Contribuição Social Correntes	24a	(2.564)	(4.539)	(3.898)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	24a	(2.405)	(2.818)	(9.765)
Lucro Líquido		25.699	23.225	22.016
Lucro Líquido Atribuível aos Acionistas Controladores	25	24.907	23.193	21.627
Lucro Líquido Atribuível aos Acionistas não Controladores	10d	732	32	389
Lucro por Ação - Básica	25			
Ordinárias		2,56	2,38	2,21
Preferenciais		2,56	2,38	2,21
Lucro por Ação - Diluído	25			
Ordinárias		2,55	2,36	2,20
Preferenciais		2,55	2,36	2,20
Média Ponderada da Quantidade de Ações em Circulação - Básica	25			
Ordinárias		4.958.290.359	5.021.834.934	5.027.811.714
Preferenciais		4.759.872.065	4.734.030.111	4.756.823.490
Média Ponderada da Quantidade de Ações em Circulação - Diluído	25			
Ordinárias		4.958.290.359	5.021.834.934	5.027.811.714
Preferenciais		4.815.473.777	4.796.645.028	4.821.864.280

Tabela 4: Demonstração Consolidada do Resultado do Banco Itaú Demonstração Consolidada do Resultado do Banco Itaú
Fonte: Demonstrações Contábeis Completas em IFRS, 2018.

O Itaú faz o reconhecimento dos ganhos e perdas dos instrumentos patrimoniais, na modalidade de valor justo por meio de outros resultados abrangentes se for mantido com outro propósito que não apenas gerar retornos, diretamente na Demonstração do Resultado Abrangente (DRA), essa particularidade foi encontrada apenas neste banco.

Na DRA é possível observar os ganhos e perdas transferidos ao resultado, a variação avaliada

ao método de valor justo (*fair value*), e, identificar que os ativos financeiros evidenciados pelo banco foram mensurados com base no critério do ORA, além da evolução traduzida ao IFRS 9, com os exercícios de 2016 e 2017, que não se encontravam na obrigatoriedade dos critérios posteriormente estabelecidos.

	Nota	01/01 a 31/12/2018	01/01 a 31/12/2017	01/01 a 31/12/2016
Lucro Líquido		25.639	23.225	22.016
Ativos Financeiros ao Valor Justo por meio de Outros Resultados Abrangentes		(166)	652	1.557
Variação de Valor Justo		(576)	997	2.239
Efeito Fiscal		270	(415)	(1.193)
(Ganhos) / Perdas Transferidos ao Resultado	21c	254	128	851
Efeito Fiscal		(114)	(58)	(340)
Hedge		(1.135)	(571)	(697)
Hedge de Fluxo de Caixa	7	(81)	(29)	(2.815)
Variação de Valor Justo		(256)	(86)	(5.041)
Efeito Fiscal		175	57	2.226
Hedge de Investimentos Líquidos em Operações no Exterior	7	(1.054)	(542)	2.118
Variação de Valor Justo		(1.793)	(1.055)	3.760
Efeito Fiscal		739	513	(1.642)
Remensurações em Obrigações de Benefícios Pós Emprego ⁽¹⁾		(164)	(10)	(590)
Remensurações	26	(267)	33	(1.048)
Efeito Fiscal		103	(43)	458
Variáveis Cambiais de Investimentos no Exterior		1.139	582	(2.737)
Total de Outros Resultados Abrangentes		(326)	653	(2.467)
Total do Resultado Abrangente		25.313	23.878	19.549
Resultado Abrangente Atribuível à Participação dos Acionistas não Controladores		732	32	389
Resultado Abrangente Atribuível ao Acionista Controlador		24.581	23.846	19.160

Tabela 5: Demonstração Consolidada do Resultado Abrangente do Banco Itaú
Fonte: Demonstrações Contábeis Completas em IFRS, 2018.

Quando mensurados ao VJR, os instrumentos patrimoniais têm seu devido reconhecimento na DRE, diferentemente de quando os mesmos são mensurados como ao **valor justo por meio de outros resultados abrangentes se for mantido com outro propósito que não apenas gerar retornos**, conforme explicado Resumo das Principais Políticas Contábeis.

2.6. Gerenciamento de Riscos

O Gerenciamento de riscos é composto por controles de riscos como Risco de Crédito, Risco Mercado e Risco de Liquidez, não se limitando a somente estes citados, as empresas analisadas possuem pelo menos um capítulo em suas demonstrações financeiras, totalmente dedicada a explicar como é realizado este tipo de controle.

As três empresas analisadas, seguem corretamente os critérios de divulgação estabelecidos pela Instrução CVM nº 475 (2008), onde elas devem divulgar em Nota Explicativa específica, informações qualitativas e quantitativas sobre todos os seus instrumentos financeiros.

2.6.1. Controle do Risco de Mercado

Risco de Mercado é a possibilidade de perdas resultantes da flutuação nos valores de mercado de posições detidas por uma instituição financeira. As empresas analisadas detalham bem sua exposição a esse risco em suas notas explicativas.

A estratégia de Gerenciamento desse risco no Banco Itaú busca balancear seus objetivos de negócio, considerando, dentre outros; conjuntura política, econômica e de mercado, perfil da carteira do Itaú

Unibanco Holding S.A. e sua capacidade de atuar em mercados específicos.

As políticas de Riscos de Mercados e de utilização de instrumentos financeiros derivativos do Banco do Brasil, que foram aprovados pelo Conselho de Administração, são detalhadas em suas notas explicativas, como as diretrizes a serem seguidas nas decisões negociadas do Banco. Essas diretrizes envolvem avaliações de riscos de mercado, tratando tanto de aspectos quantitativos, tais como métricas utilizadas, quanto de aspectos qualitativos, tais como política de *hedge*, abrangência de gestão e segregação de funções.

O Banco utiliza métricas de estresse resultantes de simulações de suas exposições ao Risco de Mercado sob condições extremas, como por exemplo crises financeiras e choques econômicos. Os objetivos desse teste são definidos em suas notas explicativas como:

- (i) estar integrado à estrutura de gerenciamento de riscos da Instituição;
- (ii) associar potenciais perdas a eventos plausíveis;
- (iii) ser considerado no desenvolvimento das estratégias de mitigação de riscos e nos planos de contingência da Instituição;
- (iv) ser realizado individualmente por fator de risco e de forma conjunta; e
- (i)
- (v) considerar a concentração em determinados fatores de risco os instrumentos não lineares e a quebra das premissas do modelo de VaR. (Demonstrações Contábeis Consolidadas em IFRS Banco do Brasil, 2018)

Um fator interessante resultante desse teste de estresse realizado pela empresa, é que ela consegue mitigar seus riscos e demonstra para os seus investidores que existe uma possibilidade de ganho equivalente a possibilidade de perda.

De acordo com as notas explicativas do Banco Bradesco, todas as operações que expõem a organização a risco de mercado são mapeadas, mensuradas e classificadas quanto à probabilidade e magnitude, sendo todo o processo aprovado pela sua estrutura de governança.

Um grande ponto para o Bradesco em relação as demais empresas analisadas, é o destaque da conformidade com a Resolução no 4.557/17, do CMN, não que as outras não possuam a mesma tratativa, porém o Bradesco destaca isso para o usuário da informação.

Na proteção contra riscos de mercado as notas do Banco Bradesco são mais completas e aparentam ter um foco maior nos detalhes, para simplificar a comunicação com o usuário da informação. Assim, a análise qualitativa comparativa é importante para se determinar a aderência às normas exigidas pelos órgãos reguladores e pelo mercado.

2.6.2. Controle do Risco de Liquidez

O Risco de Liquidez é representado pela possibilidade de a instituição não ser capaz de honrar seus compromissos financeiros no vencimento, ou seja, conseguir arcar com suas obrigações esperadas e inesperadas, correntes e futuras, inclusive as decorrentes de vinculações de garantia, sem afetar suas operações diárias e sem incorrer em perdas significativas, bem como pela possibilidade da instituição não conseguir negociar a preço de mercado uma posição, devido ao tamanho elevado em relação ao volume normalmente transacionado ou em razão de alguma descontinuidade no mercado.

Conforme citado anteriormente, a evidenciação de como o risco de liquidez é controlado, está em conformidade com a Resolução N° 4.557/17, do CMN.

No Bradesco, o risco de liquidez é acompanhado pelas áreas de controle e negócios da companhia, mostrando que a empresa trata o tema com demasiada atenção, existe um Comitê Executivo de Tesouraria para realizar a gestão de ativos e passivos, ela acompanha as reservas de liquidez, com descasamentos de prazos e moedas.

O Indicador de Liquidez de Curto Prazo (LCR) visa garantir que a organização mantenha um nível adequado de ativos líquidos para suprir a necessidade de liquidez em um eventual cenário de estresse de curto prazo. A equação para obter a LCR é demonstrada a seguir:

$$LCR = \frac{\text{Ativos de Alta Liquidez}}{\text{Fluxos de Saída} - \text{Fluxos de Entrada}}$$

O resultado da equação é obtido em forma de percentual (%) que indica o percentual requerido para que a organização mantenha um nível adequado de liquidez para mitigar seus riscos em um eventual cenário de estresse no curto prazo.

Para os riscos que dizem respeito ao longo prazo, a empresa calcula o *Net Stable Funding Ratio* (NSFR), indicador líquido de longo prazo, que visa avaliar se a

organização está financiando suas atividades (ativos) com fontes mais estáveis de captação (passivos). O NSFR corresponde à razão entre as Captações Estáveis Disponíveis, que são representadas pelos passivos e patrimônio líquido e as Captações Estáveis Necessárias, que são determinadas conforme os ativos do balanço patrimonial e demais instrumentos financeiros.

O Banco do Brasil possui algumas métricas distintas das utilizadas pelo Bradesco, a empresa utiliza reserva de liquidez, colchão de liquidez, indicador de disponibilidade de recursos e conforme citado na análise do Bradesco, o Banco do Brasil também utiliza o LCR.

Na organização os limites de risco de liquidez são utilizados para monitorar seu nível de exposição ao risco. Enquanto os limites de reserva de liquidez e colchão de liquidez estabelecidos pela empresa asseguram o controle do risco decorrente do fluxo de caixa diários em condições normais de mercado e em cenários de estresse, o indicador de disponibilidade de recursos monitora a visão de médio e longo prazo das condições financeiras da empresa, garantindo assim, segundo as notas da organização, a geração de recursos estáveis para o financiamento da liquidez operacional.

No Itaú o controle de risco de liquidez é realizado por área, independente das áreas de negócio e responsável por definir a composição da reserva, estimar o fluxo de caixa e a exposição ao risco em diferentes horizontes de tempo e monitorar limites mínimos para absorver perdas em cenários de estresse para cada país onde a empresa opera. Em suas notas explicativas a empresa destaca que todas as suas atividades são sujeitas à verificação pelas áreas independentes de validação, controles internos e auditoria.

O Itaú gerencia suas reservas de liquidez mediante estimativa de recursos que estarão disponíveis para aplicação, considerando a continuidade dos negócios em condições de normalidade.

Todas as empresas analisadas utilizam o sistema de avaliação de risco proposto pela Basiléia III principalmente, conforme observado, no que diz respeito a observação de índices de liquidez.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste estudo é o de trazer discussões sobre o conceito de instrumentos financeiros e o da mensuração e evidenciação nas DF's desses investimentos pelas empresas do setor bancário. O intuito é o de responder a como devem ser mensurados e

evidenciados os instrumentos financeiros, tendo em vista o objetivo global da contabilidade, possibilitar base para tomada de decisão.

Para que fosse possível viabilizar a conclusão do presente trabalho foram necessárias as análises das notas explicativas, BP, DFC e DRE das três maiores empresas do setor bancário que compõem o índice Bovespa 2018, além dos relatórios de auditoria. Foram escolhidas as companhias de capital aberto pois as mesmas são legalmente obrigadas a divulgar os relatórios citados anteriormente, e por este motivo foram definidas como objeto de estudo.

O presente estudo buscou inicialmente identificar no conteúdo divulgado pelas empresas, em suas notas explicativas os critérios de avaliação, mensuração e classificação que foram utilizados pelas instituições para avaliar como é feita a tratativa acerca do assunto. Ponderamos que, pela verificação das demonstrações, todas as empresas analisadas estão de acordo com os normativos vigentes

Ao analisarmos os BP's das empresas, identificamos a devida adoção das normas contábeis em seu primeiro exercício utilizando como base o IFRS 9. A adequação e procedimentos necessários foram esclarecidos nos relatórios das DF's. Em relação ao conteúdo exposto nas DFC's, e DRE's, pontua-se que cada uma das empresas adotou um formato próprio para divulgar as suas informações (*disclosure*), ou seja, não houve padronização dos relatórios. A transição para atender os normativos CPC 48, em consonância com o IFRS 9, fez com que suas informações ficassem confusas, ao passo que, poderia vir a prejudicar o usuário da informação na tomada de decisões.

O principal assunto exposto nas opiniões dos auditores independentes, ou melhor, no relatório da auditoria das empresas objeto de estudo foi o desafio da transição do IAS 39 para o IFRS 9, em consonância com as técnicas que se fizeram necessárias para a devida conversão e posterior emissão de opinião dos auditores. Alguns pontos se destacam, como a revisão dos critérios de classificação e mensuração de ativos e passivos financeiros; valor justo dos instrumentos financeiros; e mensuração dos instrumentos financeiros.

Com a transição para os critérios do IFRS 9, houve mudanças que beneficiaram o conteúdo apresentado. Se destacam: redução da complexidade das categorias de classificação e dos respectivos requisitos necessários para mensuração; modelo de classificação e mensuração compatível com um único modelo de

impairment; e melhora da comparabilidade e compreensão dos relatórios.

As notas explicativas que abordam sobre instrumentos financeiros devem conter uma descrição qualitativa dos fatores de risco de mercado que afetam os negócios da organização (risco de crédito, risco de liquidez, risco de flutuações cambiais, entre outros) e, como a informação mais relevante, as estratégias adotadas pela administração da empresa para a gestão desses riscos, e em que contexto estão inseridos os instrumentos financeiros. Tais informações foram muito bem prestadas e evidenciadas pelas empresas analisadas.

Os autores destacam a importância de mais estudos acerca dos instrumentos financeiros e sua evidência pelas empresas, ao fato de que, como é um tema recente no meio contábil, não há um farto conteúdo acerca do assunto. Um ponto muito relevante não só para as instituições financeiras, mas para qualquer empresa que tenha ou mantenha qualquer espécie de investimento desse tipo em seus ativos.

REFERÊNCIAS

BRASIL. INSTRUÇÃO CVM Nº 235, DE 23 DE MARÇO DE 1995. Dispõe sobre a divulgação, em nota explicativa, do valor de mercado dos instrumentos financeiros, reconhecidos ou não nas demonstrações financeiras das companhias abertas e dá outras providências, Brasília, DF, mar. 1995. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br/legislacao/notas-explicativas/nota235.html>>. Acesso em: 18 mai. 2019.

BRASIL. INSTRUÇÃO CVM Nº 475, DE 17 DE DEZEMBRO DE 2008. Dispõe sobre a apresentação de informações sobre instrumentos financeiros, em nota explicativa específica, e sobre a divulgação do quadro demonstrativo de análise de sensibilidade, Brasília, DF, dez. 2008. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst475.html>>. Acesso em: 18 mai. 2019.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS – CPC. CPC-48. Instrumentos Financeiros. Brasília, dez. 2016. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=106>>. Acesso em: 03 de abr. 2019.



ARTIGO ECONOMIA

Autor: Prof. Me. Raphael Bicudo - Docente do curso de Economia da STRONG ESAGS/Santo André

BREVES NOTAS SOBRE A ECONOMIA BRASILEIRA EM DEPRESSÃO.

O objetivo dessas breves notas é apresentar, de forma sintetizada, o atual momento de depressão pelo qual passa a economia brasileira. Para isso, se faz necessário apresentar um panorama geral, das principais fases de crescimento da economia brasileira, bem como, os momentos de recessão (de 1980 até 2016); breves insights acerca da literatura sobre depressão econômica; os impactos da crise-depressão sobre o mercado de trabalho; e por fim, as explicações por parte dos economistas ortodoxos e heterodoxos sobre as raízes da atual crise e as possíveis saídas para o quadro de depressão.

1. BREVE PANORAMA DAS FASES DE CRESCIMENTO DA ECONOMIA BRASILEIRA E OS PERÍODOS DE RECESSÃO.

A economia brasileira apresentou, ao longo do século XX, fases de crescimento mais intensa de 1930 até 1980, conforme a caracterização feita por (BONELLI, 2013). São 55 anos, de um total de 105, com taxas de cresci-

mento econômico abaixo da linha da taxa média, cujo crescimento médio secular, registrou 4,91% a.a.

Os períodos de elevadas taxas de crescimento: (i) Período do imediato pós-2ª Guerra Mundial até meados da década de 1970 = 7,5% a.a.; (ii) Picos no período do Plano de Metas (8,2% a.a.) e também no conhecido “milagre econômico” (11,5% a.a.). Contudo, logo ao final da década de 1970, o crescimento do PIB tem média bastante baixa (2,2% a.a.) e com taxas médias decrescentes desde então.

A partir da década de 80 até o presente momento, as taxas de crescimento seguem apresentando fortes oscilações com inclinação bastante negativa. O último período de crescimento mais duradouro data de 2004 até 2011 (média de 4,4% a.a.). Após esse breve ciclo de crescimento, a economia brasileira apresentou uma desaceleração que tem início em 2011, mergulhando numa recessão que durou 11 trimestres, gerando uma perda de - 8,2% no PIB.

Após a última recessão, o ritmo de recuperação da atividade econômica no Brasil tem se revelado frustrante, ensejando um quadro de depressão. Conforme o Comitê de Datação de Ciclos Econômicos (CODACE) da FGV, ao longo de quatro décadas, o Brasil enfrentou nove períodos de recessão, conforme a tabela 1.

Recessões	Período	Duração da Recessão em Trimestres (do pico pré-crise ao vale)	Var. % acumulada do Pico ao Vale	Duração da recuperação em Trimestres (do vale ao nível pré-crise)
1	1T-1981 ao 1T-1983	9	-8,5	7
2	3T-1987 ao 4T-1988	6	-4,2	2
3	3T-1989 ao 1T-1992	11	-7,7	7
4	2T-1995 ao 3T-1995	2	-2,8	4
5	1T-1998 ao 1T-1999	5	-1,5	3
6	2T-2001 ao 4T-2001	3	-0,9	1
7	1T-2003 ao 2T-2003	2	-1,6	2
8	4T-2008 ao 1T-2009	2	-5,5	3
9	2T-2014 ao 4T-2016	11	-8,2	Sem recuperação até o momento.
Média das Recessões desde 1980		4	-2,4	3

Tabela 1: Recessões no Brasil desde 1980 – Duração e Amplitude das quedas do PIB
Fonte: Codace-IBRE-FGV.

Considerando a tabela 1, as recessões mais duradouras e profundas, em ordem cronológica, foram as seguintes: (i) entre 1T-1981 e 1T-1983, com duração de 9 trimestres e queda acumulada da economia de 8,5%, marcado pelo contexto da dívida externa latino-americana; (ii) entre 3T-1989 e 1T-1992, com duração de 11 trimestres e queda acumulada de 7,7% do PIB, no contexto do Plano Collor, com severa restrição de liquidez; e (iii) a crise recente, com duração de 11 trimestres e contração acumulada de 8,2%, entre 2T-2014 e 4T-2016.

Mesmo com o término da recessão no 4º trimestre de 2016, a economia brasileira vem apresentando um desempenho pífio nos anos de 2017 e 2018, crescendo apenas 1,1%, respectivamente. As projeções para o ano de 2019, segundo o Relatório FOCUS do Banco Central do Brasil (8 a 12 de julho de 2019), é da ordem de 0,81%, o que caracteriza um *cenário de depressão*.

Mesmo com o final da recessão (2014-2016), a economia brasileira, não vem conseguindo voltar a crescer, a taxas que crescia até 2013, mesmo com oscilações.

Segundo Considera, (2019) do IBRE da FGV, com a trajetória de crescimento esperada pelo mercado, a economia brasileira retornaria a seu nível de produção vigente (1º trimestre de 2014) apenas no 4º trimestre de 2020, isto é, 27 trimestres, ou seja, quase 7 anos depois.

Por sua vez, se o ritmo de crescimento da economia brasileira for mantido (na base de 1% em 2017, 2018 e 2019), a recuperação integral do nível de produção ocorreria apenas no 3º trimestre de 2023, ou seja, depois de 38 trimestres do início da recessão, o que significa quase uma década.

2. DEPRESSÃO ECONÔMICA E ECONOMIA BRASILEIRA

Cabe apresentar aqui duas interpretações acerca do fenômeno da depressão, quais sejam: (1) a visão inspirada no trabalho “*Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas*” do economista Michal Kalecki e (2) trabalho da A.C. Pastore & Associados, “A Depressão Depois da Recessão”.

Resumidamente, a interpretação Kaleckiana pode ser apresentada da seguinte forma:

- a)- assume-se que a economia parte de um ciclo de normalidade;
- b)- a economia sofre um choque = uma recessão¹ (queda do produto e elevação da taxa de desemprego);

¹ Recessão: pode ser entendida, a partir da queda do PIB por dois trimestres consecutivos.

Dessa forma, a **normalidade** é rompida e a economia sai da sua tendência de crescimento e mergulha na **depressão**, um estado de anormalidade e de profundas incertezas.

Para Kalecki (1987), a depressão é considerada uma fase do ciclo e não uma quebra da linha tendencial de crescimento.

A economia poderá ser tirada da depressão se sofrer um choque positivo que a levará para uma fase de recuperação com posterior expansão. Se a economia voltar a transitar em torno da linha tendencial de crescimento, terá recuperado o tamanho do produto original e a sua tendência (= sua taxa média de crescimento será igual àquela que possuía antes da depressão). Essa recuperação da dinâmica econômica terá impactos positivos sobre a redução da taxa de desemprego.

A visão contida no trabalho “A Depressão Depois da Recessão” da A.C. PASTORE & Associados, parte da hipótese na qual o Brasil não apenas está vivendo a mais lenta retomada da história como caminha para a depressão.

O principal critério para caracterizar o estado depressivo da economia brasileira é a estagnação da renda per capita.

Segundo os autores do trabalho, “Nossa projeção é que o PIB deverá crescer 1% em 2019, fazendo com que a renda per capita fique relativamente estável em relação ao ano anterior, tornando esta retomada mais lenta da história. (...) Serão três anos consecutivos de renda per capita praticamente estável, e 8% abaixo do pico prévio, o que caracteriza uma depressão” (p.4).

Ainda com base nas projeções dos autores, “se sairmos da depressão e o PIB voltar a crescer 2% ao ano a partir de 2020, o PIB per capita voltaria ao pico prévio em 2026 (13 anos após o início da recessão). Se o crescimento do PIB for um pouco mais acelerado (2,5%) a renda per capita voltaria para o nível de 2013 em 2024 (11 anos após o início da recessão)” (p.4).

2.1 Impactos da Depressão Econômica sobre o Mercado de Trabalho

Os principais impactos negativos decorrentes da depressão que se instaurou na economia brasileira podem ser visualizados através do aumento do desemprego, da taxa de informalidade e de pessoas em situação de desalento (que desistiram de procurar emprego).

Conforma Peruchetti & Matos (2019), no período que compreende o 2º trimestre de 2014 ao 4º

trimestre de 2016 (11 trimestres de recessão), cuja perda acumulada do PIB foi de 8,2%, tem havido uma piora no mercado de trabalho com aumento da taxa de desemprego, elevação da taxa de informalidade e aumento de pessoas desalentadas.

Desde o final de 2014, a taxa de desemprego entrou num processo de forte aceleração, tendo atingido seu ponto mais alto em março de 2017, ou seja, 13,8%. No trimestre móvel terminado em maio de 2019, a taxa de desemprego foi da ordem de 12,3%, perfazendo um total de 13 milhões de pessoas.

No que diz respeito a taxa de informalidade (total de trabalhadores sem carteira assinada + trabalhadores por conta própria), a média anual da taxa de informalidade em 2014 foi de 44,1% e a partir daí, observou-se uma elevação de 47% em 2018. No trimestre móvel terminado em novembro de 2018, a taxa de informalidade saltou para 48%. Na última divulgação da PNAD contínua (dados do mês de maio de 2019)², apresentou taxa de informalidade, da ordem de 47,4%, atingindo assim mais de 44 milhões de pessoas dos quais mais da metade são trabalhadores que trabalham por conta própria.

Em relação aos desalentados, desde agosto de 2015, cujo número de pessoas era da ordem de 1,7 milhões pessoas, em maio de 2019, saltou para 5 milhões de pessoas³.

O aumento de pessoas desalentadas, tudo indica, possui forte correlação negativa com o comportamento do PIB, ensejando, que uma piora na atividade econômica geraria um aumento no número de pessoas que desistem de procurar emprego.

Outro impacto negativo tem sido o desemprego de longo prazo no Brasil, que segundo o IPEA (2019), nos últimos 4 anos, a parcela de desempregados que está nessa condição há pelo menos dois anos vem crescendo num ritmo preocupante. Essa parcela, que era de 17,4% no primeiro trimestre de 2015, passou a registrar 24,8% no primeiro trimestre de 2019 – um contingente de 3,319 milhões de pessoas que insistem sem sucesso na busca por uma ocupação.

² IBGE. PNAD Contínua, 2019.

³ Idem.

Regiões	% de Pessoas que Buscam empregos a 2 anos ou mais em 2019
Brasil	25%
Centro-Oeste	20%
Nordeste	29%
Norte	28%
Sudeste	24%
Sul	20%

Tabela 2: Desempregados que Buscam Emprego a 2 anos ou mais em 2019, por Regiões.

Fonte: IPEA, 2019. Elaboração Nossa.

Tomando por base a Tabela 2, as regiões Norte e Nordeste apresentam parcelas maiores que a média nacional de desempregados nessa condição há pelo menos dois anos, com 28% e 29%, respectivamente. Essas porcentagens contrastam com os 20% observados nas regiões Centro-Oeste e Sul.

Discriminação	% de Pessoas que Buscam empregos a 2 anos ou mais em 2019
Homens	20,3%
Mulheres	28,8%
18 a 24 ar	23,6%
25 a 39 anos	25,9%
40 anos c	27,3%
Fundamental Incompleto	22,2%
Fundame	16,8%
Médio In	
Médio Completo	27,6%
Superior	25,7%

Tabela 3: Desempregados que Buscam Emprego a 2 anos ou mais em 2019.

Fonte: IPEA, 2019. Elaboração Nossa.

A Tabela 3, registra indicadores preocupantes em relação às pessoas que buscam emprego a dois anos ou mais. Considerando que a média no Brasil é da ordem de 25%, as mulheres, adultos com mais de 40 anos de idade e indivíduos com nível educacional igual ou superior ao ensino médio completo, apresentam taxas superiores. Entre esses grupos, chama à atenção a parcela de quase 29% de mulheres desempregadas que estão nessa condição há pelo menos dois anos, vis-à-vis uma porcentagem análoga de 20,3% para os homens.

3. EXPLICAÇÕES DOS ECONOMISTAS ORTO-DOXOS E HETERODOXOS E POSSÍVEIS SAÍDAS PARA A CRISE ATUAL.

Antes de apresentar o diagnóstico e as possíveis saídas para a crise atual, cabe conceituar, ainda que e forma breve, o que se entende por ortodoxia e heterodoxia no campo da ciência econômica.

O economista britânico Frank Hahn define a **ortodoxia**, como a abordagem que engloba uma perspectiva individualista (agentes como indivíduos atomizados), algum axioma de racionalidade (normalmente otimizadora) e um compromisso com estudos de estado de equilíbrio.

Dessa forma, os mecanismos de mercado produzem resultados eficientes se possíveis fricções e falhas de mercado puderem ser abstraídas ou apenas ocasionando impactos no curto prazo; ou seja, o “laissez-faire” produz resultados ótimos em termos de alocação de recursos disponíveis.

Já a **heterodoxia** é um conjunto amplo de escolas de pensamento econômico (institucionalismo, marxistas e pós-marxistas, pós-keynesianos, neoschumpeterianos, evolucionários, Escola Francesa da Regulação, estruturalistas-latino-americanos e outras), que se diferenciam pelas suas orientações substantivas particulares, preocupações e ênfases, que têm em comum a rejeição tanto do reducionismo metodológico em prol da pluralidade quanto da noção de que economias capitalistas não tendem ao equilíbrio com pleno emprego.

Segundo De Paula & Jabbour (2019) a heterodoxia deve ser concebida como um sistema aberto, no qual: (i) não é possível saber com certeza se todas as variáveis relevantes foram identificadas; (ii) a fronteira é semi-permeável; (iii) há conhecimento imperfeito das relações entre variáveis que podem mudar em função da criatividade humana e (iv) pode haver inter-relação entre os agentes (esses podem aprender ao longo do tempo).

Dessa forma, ao contrário do tempo lógico e dos modelos baseados na posição de equilíbrio utilizados pela ortodoxia, a irreversibilidade do tempo histórico e a dependência do sistema em relação à sua trajetória são elementos centrais da heterodoxia econômica.

4. O DIAGNÓSTICO DOS ECONOMISTAS ORTO-DOXOS SOBRE A CRISE BRASILEIRA

Na visão dos **economistas ortodoxos**, a crise da economia brasileira é decorrência da flexibilização do

“tripé macroeconômico” (metas de superávit primário, metas de inflação e câmbio flutuante), principalmente por políticas expansionistas no campo fiscal.

Podemos citar os economistas de orientação liberal ou ortodoxa, como Barbosa Filho e Pessoa (2015), Barbosa Filho (2015), Mesquita (2014), defendem que houve uma guinada da política econômica no pós-crise de 2008, que prevaleceu no governo Dilma, e colocam no centro desta mudança a condução da política fiscal expansionista e uma nova visão papel do Estado na dinâmica do crescimento. Associa-se a este argumento da elevação de gastos a adoção de diversas outras medidas da chamada “nova matriz econômica” – controles de preços, controles cambiais, subsídios, maior tolerância com a inflação, etc. – que teriam conduzido a um excesso de intervencionismo estatal e ao progressivo desmonte do chamado tripé da política macroeconômica: o regime de metas de inflação, a meta fiscal de superávit primário e o regime de câmbio flutuante.

Segundo a visão ortodoxa, o aprofundamento da política heterodoxa, denominada como “Nova Matriz Macroeconômica”, provocou inúmeros desequilíbrios incisivos no funcionamento do mercado gerando um quadro de incerteza, instabilidade e insegurança que se mostrou desastroso para o desempenho da economia brasileira.

Sintetizando a visão ortodoxa, o maior intervencionismo do Estado na economia, paralelamente à deterioração fiscal e ao descontrole inflacionário implicaram em grande perda de credibilidade da política econômica e de exacerbação de expectativas adversas por parte da população e, sobretudo do empresariado, tornando a crise econômica inexorável.

5. O DIAGNÓSTICO DOS ECONOMISTAS HETERODOXOS SOBRE A CRISE BRASILEIRA

No que diz respeito à visão heterodoxa, conforme já apontado anteriormente, a mesma não possui uma visão unificada, portanto, o diagnóstico sobre a crise apresenta nuances diferenciadas.

Conforme os economistas identificados com o novo-desenvolvimentismo (Bresser-Pereira, Oreiro e Marconi, 2016) compartilham da visão liberal de que a política fiscal expansionista, com o forte aumento dos gastos públicos, contribuiu para a crise de 2015, evidenciando o esgotamento do que seria o modelo de crescimento econômico dos governos Lula e Dilma, chamado de modelo social-desenvolvimentista.

A explicação dos novos-desenvolvimentistas para a desaceleração do crescimento no governo Dilma, além da questão fiscal, destaca outros elementos, sendo o principal de caráter estrutural, que é a regressão da estrutura produtiva, caracterizada pela desindustrialização e reprimarização da pauta exportadora. Esta regressão teria sido provocada por dois preços macroeconômicos fundamentais que ficaram por muito tempo fora do lugar, à taxa de juros elevada e a apreciação da taxa real de câmbio, para as quais a política fiscal expansionista teria contribuído. Para estes economistas, a recessão a partir de 2015 foi a combinação da desaceleração estrutural com questões extra econômicas, mas afirmavam que não há divergência com os liberais no que diz respeito à necessidade do ajuste fiscal para a retomada do crescimento em 2015.

Serrano e Summa (2015) apontam como causa para o que chama de “desaceleração rudimentar” da economia brasileira, a mudança deliberada, pelo governo Dilma, da política econômica virtuosa do governo Lula, que foi fundamental no bem-sucedido modelo de crescimento impulsionado pela demanda. Refutando os argumentos de que a crise internacional ou a sobrevalorização cambial tiveram forte influência na atividade doméstica, defendem que as medidas de contração fiscal e monetária no primeiro mandato da presidente Dilma, em particular a forte contração dos investimentos públicos, foram a causa fundamental da desaceleração econômica no período de 2011 a 2014. Na recessão que tem início em 2015, vai atribuir papel fundamental ao forte ajuste fiscal realizado sob o comando do ministro Joaquim Levy, além da elevação da taxa de juros pelo banco central (Serrano e Summa, 2015, p. 30).

Com base na linha dos autores, argumentam ainda que, ao se deparar com a desaceleração do crescimento, o governo Dilma tentou diversas medidas de estímulo ao investimento privado, na tentativa de fazer o setor privado liderar o crescimento. Porém, ao não produzirem efeito significativo sobre a demanda agregada, tais políticas foram inócuas para elevar os investimentos (Serrano e Summa, 2015).

Segundo Gobetti e Orair (2015), as medidas para tentar acelerar o crescimento a partir de 2011 se concentraram, em especial, nas desonerações tributárias e aumento de subsídios. Para estes autores, a explicação para a desaceleração não está no tamanho do gasto público, mas na mudança de sua composição. No governo Dilma teria havido desaceleração dos investimentos e crescimento das desonerações fiscais e

subsídios, que não teriam efeito multiplicador tão expressivo quanto os gastos sociais e investimentos, o que explicaria o fracasso destas políticas em sustentar a atividade econômica.

Cabe ressaltar também, a visão de Mello & Rossi (2017), para quem, a política de austeridade iniciada com o ajuste fiscal promovido pelo Ministro da fazenda Joaquim Levy no segundo mandato do Governo Dilma e posteriormente o corte de gastos a partir da PEC do teto dos gastos públicos, provou-se um imenso fracasso. Não apenas ela se mostrou incapaz de cumprir seus objetivos iniciais, como a contenção do déficit público, como ela transformou uma desaceleração econômica em uma profunda recessão, nos legando a maior crise da história brasileira desde o século XX.

6. POSSÍVEIS SAÍDAS PARA A CRISE NA VISÃO DOS ECONOMISTAS ORTODOXOS

Para os economistas ortodoxos (Mario Mesquita, Samuel Pessoa, Marcos Lisboa, Gustavo Franco e outros economistas do campo liberal), a medida de longe mais imprescindível para sair da crise diz respeito à insistência e aprofundamento do ajuste fiscal.

Uma vez que a política fiscal continue austera e aprovada a Reforma da Previdência, haverá uma retomada da confiança no governo e em sua política econômica, ensejando a retomada do consumo e do investimento por parte do setor privado. A questão da credibilidade é o elemento central para que uma política de contração fiscal expansionista gere num segundo momento uma expansão econômica sustentável com base em uma atuação mais dinâmica do setor privado.

O “argumento moderno” pela austeridade se desenvolve a partir de um grupo de acadêmicos no qual o mais proeminente é Alberto Alesina, contida em Alesina & Tabellini (1990). A intuição básica do argumento é que em tempos de crise as políticas fiscais restritivas (aumento dos impostos ou, **preferencialmente, redução de gastos**) podem ter efeito expansionista, de aumento do crescimento econômico.

No caso da política monetária deve se manter austera, preservando o cumprimento sistemático das regras do modelo *inflation target*, evitando, assim, qualquer possibilidade de inflação. Do mesmo modo, a política cambial deve ser preservada através do câmbio flutuante, evitando intervenções que possam desvirtuar a formação de preços via mercado.

Uma segunda recomendação consiste em ampliar o grau de abertura da economia brasileira, uma vez

que essa é uma das formas mais eficientes para promover o aumento de produtividade.

Nesse sentido, segundo Pires (2019), para os economistas ortodoxos, eventuais impactos negativos derivados do processo de abertura da economia sobre alguns setores econômicos em particular, como no caso da indústria, não teriam maior relevância porque o fundamental para o crescimento da renda de um país são os ganhos de produtividade, independentemente dos setores nos quais ocorrem. Desse modo, não há porque eleger, a priori, qualquer setor de atividade econômica como mais digno de apoio ou proteção estatal.

Por fim, a reforma trabalhista aprovada em 2017, irá auxiliar na maior demanda por trabalho e uma nova rodada de privatizações e concessões de serviços públicos irão permitir maior eficiência para a economia como um todo e redução de custos e maior capacidade de arrecadação para o Estado.

As medidas apresentadas, na visão dos economistas ortodoxos, permitirão o país, num horizonte de curto prazo, retomar a trilha do crescimento econômico, com inflação controlada, redução da taxa de desemprego, contas públicas equilibradas e aumento da produtividade e competitividade.

7. POSSÍVEIS SAÍDAS PARA A CRISE NA VISÃO DOS ECONOMISTAS HETERODOXOS

Na visão dos economistas heterodoxos (L.G Belluzzo, Bresser Pereira, José Luis Oreiro, André Nassif, Carmem Feijó, Guilherme Melo, Pedro Rossi, Esther Dweck, Fernando Ferrari Filho e outros), o principal ponto de concordância é a crítica a política de contração expansionista (*austeridade*), defendida pelos economistas ortodoxos.

Conforme Pires (2019), enquanto os economistas ortodoxos consideram que uma política fiscal expansionista seria muito pouco efetiva na promoção do crescimento econômico – em vista da *equivalência ricardiana* e do efeito *crowding out* –, suscitando apenas mais inflação ou dívida pública, para os heterodoxos, numa situação na qual há desemprego da mão de obra e baixa utilização do estoque de capital, há possibilidades concretas de que a expansão econômica promovida por via de um acréscimo da despesa pública venha a gerar um adendo à tributação suficiente para cobrir o aumento do dispêndio original.

O aumento dos gastos do Governo teria impacto ainda mais positivo sobre a economia se fosse direcio-

nado para as camadas mais pobres da população – as que possuem maior propensão a consumir. E ainda, se faz ultra necessário uma estrutura tributária mais progressiva.

No que diz respeito à política monetária, a maior parte dos economistas heterodoxos defendem uma flexibilização do modelo de metas de inflação: (i) o objetivo não deve ser apenas a estabilidade de preços e sim a estabilidade macroeconômica, ou seja, objetivando o aumento da produção, emprego e renda; (ii) aumentar o horizonte temporal de comprometimento para 2 anos – calendário, o que permitiria um espaço maior para diminuir a taxa de juros.

Em relação a questão externa, conforme Ferrari Filho (2017), a taxa de câmbio competitiva é um dos fatores determinantes do crescimento da economia, em particular economias em processo de desenvolvimento, tal como a brasileira. Para tanto, a implementação de um regime de câmbio flutuante administrado, visando à manutenção de uma Taxa de Câmbio Real Efetiva (TCRE) estável e competitiva, seja para assegurar a lucratividade dos bens *tradables*, seja para prover incentivos para as firmas investirem e expandirem a produção e o emprego, é desejável.

Ferrari Filho & Paula (2012) propõem a criação de um Fundo de Estabilização Cambial, a ser utilizado pelo Tesouro Nacional para comprar e vender divisas com vistas a influenciar a TCRE. Concomitantemente, a adoção de controle de capitais é fundamental para manter relativamente estável o valor da TCRE e garantir a autonomia da política monetária.

A maior parte dos economistas heterodoxos possui grande preocupação com a questão da indústria brasileira – o fenômeno da desindustrialização. Segundo Bresser Pereira, Nassif & Feijó (2016) não há, na história dos países bem-sucedidos no processo de desenvolvimento econômico, nenhuma experiência de sucesso em que o peso relativo da indústria no produto interno bruto tivesse recuado prematuramente, ou seja, antes que o país tivesse alcançado um nível de renda per capita compatível com o de um país considerado desenvolvido.

Segundo as leis de Kaldor⁴ - economista referência dentro da heterodoxia, é na indústria que estão as principais fontes geradoras e difusoras de progresso tecnológico, é ela que determina não apenas o seu próprio ritmo de crescimento da produtividade, como

também o da produtividade média da economia como um todo.

Para promover e redirecionar o Brasil em sua trajetória de **Catching Up**, não basta apenas a adoção de políticas industriais e tecnológicas consistentes, mas também que estas, estejam estritamente articuladas com o **regime macroeconômico**.

Como aponta Pires de Souza “a quase estagnação que tomou conta da economia brasileira nos últimos anos surge como uma oportunidade para repensar a questão do papel da indústria. A este respeito cabe indagar se é possível relançar um novo ciclo de crescimento apenas corrigindo erros de política econômica e contando com uma melhoria do contexto internacional, ou se é necessário também mudar o padrão de crescimento resgatando algum protagonismo para a indústria de transformação” (PIRES de SOUZA, F. E., 2015:4).

Os economistas heterodoxos concebem o desenvolvimento como um processo histórico marcado pelo crescimento econômico e por mudanças estruturais, sendo, que o crescimento econômico (aumento da produção de bens e serviços), não deve ser visto com *fim* último e sim como *meio*, capaz de permitir a melhoria do bem-estar e qualidade de vida para todos.

Como apontam Dweck e Rossi (2019), um projeto social de desenvolvimento no Brasil deve ter como objetivo o crescimento e a transformação social, com a distribuição de renda e da riqueza, ampliação da oferta pública de bens e serviços sociais básicos e a adequação da estrutura produtiva às necessidades econômicas deste projeto.

Portanto, para os economistas heterodoxos, o papel do Estado é fundamental para articular as agendas de curto e longo prazo, conciliando política econômica com políticas estruturais que possam tirar a economia brasileira da situação de depressão, compatibilizando políticas sociais, distribuição, crescimento e mudança estrutural.

4 Nicholas Kaldor nasceu em Budapeste, em 12 de maio de 1908 e faleceu em 30 de Setembro de 1986 em Inglaterra. O período de maior influência intelectual enquanto economista da **Universidade de Cambridge** deu-se no pós II Guerra Mundial.

REFERÊNCIAS

- A.C. PASTORE et al. (2019). **“A Depressão Depois da Recessão”** in Relatório da Consultoria A.C. Pastore & Associados.
- ALESINA, A. TABELINNI, G. (1990). **“A Positive Theory of Fiscal Deficits and Government debt”**. Review of Economic Studies 57, Número 3: 403-414.
- BARBOSA, FILHO. F. (2015). **“Desaceleração veio da Nova matriz , não do contrato social”** in.: BONELLI, R. VELOSO, F (Orgs.), Ensaios IBRE da Economia Brasileira II, Editora Elsevier.
- BONELLI, R. (2013). In.: VALLS PEREIRA, L. (org). **“Armadilha da renda Média”**, Volume I. IBRE-Fundação Getúlio Vargas (FGV).
- BRESSER, PEREIRA L.C., OREIRO. J.L. e MARCONI, N. (2016). **“Macroeconomia Desenvolvimentista: Teoria e Política Econômica do Novo Desenvolvimentismo”**, Editora Elsevier.
- BRESSER, PEREIRA L.C.C, NASSIF, A. & FEIJÓ, C.(2016). **“A Reconstrução da Indústria Brasileira: a conexão entre o Regime Macroeconômico e a Política Industrial”**. In.: Working Paper 413. São Paulo School of Economics EESP-FGV.
- CONSIDERA, C. (2019). **“Terminem com essa Depressão Já”**. IBRE, FGV. Blog do IBRE, 19 de maio.
- DWECK, E. & ROSSI, P. (2019). **“Políticas Sociais, Distribuição, Crescimento e Mudança Estrutural”** in.: Alternativas para o Desenvolvimento Brasileiro. CEPAL. Comissão Econômica para América Latina e Caribe.
- FERRARI, FILHO.F. PAULA, L.F. De. (2012). **“Macroeconomia do Desenvolvimento: ensaios sobre restrição externa, financiamento e política macroeconômica”**. Recife: Editora da UFPE.
- FERRARI, FILHO.F. (2017). **“Como Reverter a atual Situação Econômica”** in.: Revista Estudos Avançados, Instituto de Estudos Avançados USP, 31 (89).
- GOBETTI, S. W.; ORAIR, R. O. Política fiscal em perspectiva: o ciclo de 16 anos (1999-2014). Rev. Econ. Contemp., Rio de Janeiro, v. 19, n. 3, p. 417-447, dez. 2015. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-98482015000300417.
- KALECKI,M. (1987). **“Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas”**, Editora HUCITEC.
- MELO, G. & ROSSI, P. (2017). **“Do Industrialismo à Austeridade: a política macro dos Governos Dilma”**. In.: Texto para Discussão, número 309, Instituto de Economia UNICAMP.
- MESQUITA M. (2014). **“A Política Econômica do Governo Dilma: a volta do experimentalismo”**. In.: Coletânea “Sob a Luz do Sol para o Brasil”, Centro de Debate de Políticas Públicas (CDPP).
- PAULA, F. De. & JABBOUR, K.L. E. (2019). **Texto rebate críticas aos economistas heterodoxos de Lisboa e Pessoa**. In.: PESSOA,S. & LISBOA. M. “O Valor das Ideias”, São Paulo, Editora Companhia da Letras.
- PIRES DE SOUZA, F. E. (2015). **“Indústria e Desenvolvimento Econômico”**. Editora FGV.
- PIRES, J. M. (2019). **“Linhas gerais do debate econômico no Brasil: ortodoxos versus heterodoxos”** In.: RAGO PAULA, M. A. (org) Economia Brasileira: Crise e Estagnação, Editora Intermeios.
- PERUCHETTI, P. & MATOS, S. (2019). **“Atividade Econômica Fraca Impede Melhora no Mercado de Trabalho”**. IBRE, FGV. Blog do IBRE, 20 de maio.
- SERRANO, F. & SUMMA, R. **“A Desaceleração ru-dimentar da economia brasileira desde 2011”**. OIKOS, Rio de Janeiro, volume 11, n. 2.

Por que fazer Economia

na STRONG ESAGS?

Porque só a
STRONG ESAGS tem o
melhor curso de
Economia do Estado de
SP e o 2º melhor do
Brasil, segundo o
ENADE - MEC.



vestibularesags.com.br



ESCOLA SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO



**STRONG
ESAGS**

Av. Industrial, 1455 - Santo André / SP



ARTIGO

Autor: Prof. Ph.D Pedro Carvalho de Mello - Professor de Economia da STRONG ESAGS, Professor Sênior da ESALQ/USP, Coordenador Internacional do FGV/IDE e membro da CLAAF¹

DESAFIOS EXTERNOS NO CURTO PRAZO PARA UMA MAIOR INTEGRAÇÃO DO BRASIL NAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

INTRODUÇÃO

Em janeiro de 2019 toma posse o presidente eleito do Brasil, Jair Bolsonaro. Ele vai começar o mandato num clima de muito otimismo, e de esperança no trabalho da excelente equipe na área econômica. O bom desempenho na área doméstica vai ser necessário para lidar com os grandes desafios externos no curto prazo, que podem dificultar maior crescimento e integração do Brasil nas cadeias globais de valor.

O quadro econômico e financeiro internacional já mostra há muitos anos diversos problemas estruturais, dentre eles um baixo dinamismo devido a “es-

tagnação secular do consumo”, uma piora na distribuição de renda e da riqueza, um excesso de oferta de capitais estimulando especulação e potencial de crises financeiras, o deslocamento acelerado de produção do ocidente para a Ásia, os fracos impactos no PIB global do foco das empresas na inovação/tecnologia e um mercado de trabalho em que o avanço tecnológico mais destrói do que cria empregos.

A despeito desse quadro de fundo, a economia global mostrou crescimento em 2016 e 2017. Em 2018, no entanto, a situação começou a piorar, e os mercados terminam 2018 com muita preocupação sobre 2019.

Existe, inclusive, um cenário recém apresentado pelo Comitê Latino Americano de Assuntos Financeiros (CLAAF), em suas Declarações 39 e 40², que aventa a possibilidade que possa estar se formando uma “tempestade perfeita” na economia global, e num horizonte próximo.

A tempestade seria causada pelo aumento das fricções no comércio internacional, particularmente entre os Estados Unidos e a China, e pelos fluxos reduzidos

¹ “founder member” da Claaf (2001), e desde 2018 “non active member”, encarregado do acompanhamento e de redação da versão em português das Declarações da CLAAF. Para escrever esse artigo, baseei-me intensamente nas Declarações 38, 39 e 40 da Claaf.

² Veja CLAAF, Declaração no.39, “A Ameaça Protecionista de Trump para a América Latina”, Washington, DC, 10 de julho de 2018 e Claaf, Declaração no. 40, “Desafios Globais e Locais na Argentina e no Brasil”, Buenos Aires, 11 de dezembro de 2018

de capital devido ao aperto da política monetária do US Federal Reserve.

São esses dois desafios que pretendemos analisar nesse artigo.

O primeiro deles é o impacto nos mercados financeiros e econômicos internacionais do aumento do protecionismo no comércio internacional.

O segundo está relacionado ao aumento da taxa de juros nos Estados Unidos, num ambiente de maior volatilidade e potencial crise financeira.

O desenrolar desses dois eventos é incerto, e por isso se constituem em fortes elementos adicionais de risco e incerteza ao quadro internacional de mercados e investimentos. Note-se que não são novos eventos, mas que poderão se agravar significativamente no futuro próximo.

O pano de fundo de curto prazo que pode agravar o quadro de desafios é que estamos assistindo uma diminuição recente do crescimento econômico global. Já houve, na segunda metade de 2018, um declínio do crescimento da economia global. Existem previsões que o crescimento da economia global deve cair para 3.5% em 2019, comparado com 3.8% em 2018 e 2017. Isso implica uma menor demanda global e um consequente excesso de oferta, e um possível declínio dos preços das *commodities*. Como reflexo, um menor volume (via redução de quantidade e/ou valor) de exportações do Brasil.

Tudo prenuncia que teremos meses agitados em 2019. Isso coloca grandes desafios para a economia brasileira poder ampliar a integração do País nas cadeias globais de valor. Dado as forças intrínsecas do modelo de desenvolvimento com base em recursos naturais seguido pelo Brasil, somos de opinião que com boas políticas macroeconômicas em 2019 o País poderá superar esses desafios.

PRIMEIRO DESAFIO EXTERNO: O AUMENTO DO PROTECIONISMO

Muitos analistas da Grande Depressão de 1929-1933 assinalam que, muito embora o impacto mais visível tenha sido a queda espetacular do mercado de ações e o desemprego recorde nos Estados Unidos, se estendendo para a Europa, o grande causador da crise foi o aumento significativo e em cadeia do protecionismo nos maiores mercados mundiais da época. Uma verdadeira guerra comercial, em que no fim todos saíram perdendo.

Será que, quase noventa anos depois, estamos repetindo essa história?

Com efeito, é real o risco de termos uma escalada de conflitos comerciais, derivada do comportamento conflituoso dos Estados Unidos e da China, que pode causar redução do fluxo de comércio internacional, levando à uma menor taxa de crescimento global.

Isso poderá contribuir ainda mais para piorar o cenário global. Essa piora poderia ocorrer por quatro maneiras principais.

Em primeiro lugar, pelo impacto direto de arrefecimento do comércio internacional.

Os impactos econômicos da disputa de Donald Trump com a China até agora são limitados. Com efeito, a despeito de muitas previsões desastrosas, a disputa comercial em andamento entre os Estados Unidos e a China não resultou num arrefecimento significativo da economia global. Com a Coreia do Sul, Brasil, Austrália e Argentina permanentemente isentas das tarifas norte americanas sobre o aço e o alumínio, e com certas medidas incidindo apenas para bens finais e produtos primários, o impacto das crescentes tensões comerciais Sino-Americanas até agora foram limitadas.

Ademais, parece existir um jogo de idas e vindas na guerra comercial dos dois países. Por exemplo, pareciam existir sinais efêmeros de *détente* entre a China e os Estados Unidos, manifestados durante o último G-20 *summit* em Buenos Aires em maio de 2018. Nessa ocasião, os dois lados conduziram conversas e concordaram com uma negociação que reduziria seu multibilionário desequilíbrio comercial em dólares. A ameaça de uma Guerra comercial aberta entre Estados Unidos e China mostrou então sinais de enfraquecimento.

Logo em seguida, no entanto, viu-se que os detalhes de tal acordo ficaram pouco transparentes, e menos de dois meses mais tarde, as tarifas norte americanas incidindo nos bens chineses, avaliadas em US\$ 34 bilhões, tornaram-se vigentes. Como resposta, a China anunciou imediatamente a adoção de tarifas retaliatórias.

Para os países do resto da economia mundial afetados por esse fogo cruzado, e com incertezas nublando o futuro do comércio global, a melhor esperança é se preparar para qualquer eventualidade.

Isso nos leva a ressaltar o que se constitui, na verdade, na grande ameaça do protecionismo: afeta as expectativas de investimento, e aumenta a sensação de incerteza nos mercados.

Desse modo, podemos concluir que a inclinação para o protecionismo não é inócua. Pelo contrário, a postura do Presidente dos Estados Unidos Donald Trump aumentou a incerteza econômica, contribuiu

para correções no mercado de ações e adicionou volatilidade ao mercado de capitais.

Para países da América Latina, em particular, esse e outros perigos estão alimentando preocupações de que dores econômicas mais severas estão a caminho. Esses países já começaram a pagar um preço inicial. Como em sua maior parte já estão afetados por posições fiscais enfraquecidas, a incerteza adicional causada pelo crescente protecionismo pode provocar grandes estragos. Isso é válido também para o Brasil.

Em segundo lugar, não podemos subestimar os riscos financeiros associados com os Estados Unidos, já que esse país atua como o maior provedor de moeda global. Caso as disputas comerciais reduzam a confiança no dólar, muitas economias irão pagar um pesado preço.

As economias latino americanas – que se beneficiaram bastante com a expansão comercial com os Estados Unidos e a China – ainda poderão perder mais do que outras partes do mundo.

Por exemplo, uma das maiores incógnitas da região é como a retração norte americana dos compromissos multilaterais vai afetar a capacidade do FMI para responder a futuros problemas nos mercados de capitais da região.

No passado, os Estados Unidos lideraram os esforços do FMI para lidar com as crises financeiras nos mercados emergentes. Com os Estados Unidos sinalizando que abandonarão esse papel, fica duvidosa a habilidade do FMI para poder dar respostas efetivas.

Para os países da América Latina, essa preocupação não é hipotética. A assistência financeira e técnica para a região nas décadas de 1990 e 2000 foi crítica para sua recuperação da década perdida dos 1980s. Hoje em dia, com muitas economias latino americanas crescentemente vulneráveis a choques externos, é razoável pensar que a assistência do FMI seria novamente necessária.

Em terceiro lugar, a ameaça de uma guerra comercial entre as duas maiores economias do mundo aumentou os prêmios de risco e causou declínios mensuráveis no investimento. Muito embora a disputa de comércio entre os Estados Unidos e a China não tenha afetado significativamente o seu respectivo crescimento econômico, caso qualquer uma dessas economias diminua seu ritmo de crescimento, as economias latino americanas irão inegavelmente sofrer perdas. O dano colateral incluiria queda nos preços das commodities, redução na demanda agregada, diminuição de entradas de capitais e pressão fiscal.

Para economias já pressionadas por posições fiscais enfraquecidas, as reviravoltas no comércio internacional seriam custosas. No Brasil a razão dívida (setor público) / PIB já alcança mais de 80%. Ou seja, as ameaças prolongadas sobre comércio externo, mesmo que não se realizem, afetam fluxos de capitais, taxas de câmbio, inflação, taxa de juros, e, no final das contas, a atividade econômica.

Finalmente, em quarto lugar, cabe assinalar que o impacto do aumento no protecionismo comercial pelas duas maiores economias do mundo irá repercutir em praticamente todos os países que participam de trocas de bens e serviços. Como sempre, os grandes perdedores serão os países mais fracos e pobres. O fosso de renda per capita entre países desenvolvidos e os demais pode se alargar. Infelizmente, o enfraquecimento do multilateralismo irá reduzir a habilidade das instituições globais – tais como a *World Trade Organization* e o *International Monetary Fund* – para mediar disputas e mitigar as perdas dos países de baixa renda.

SEGUNDO DESAFIO EXTERNO: O AUMENTO DA TAXA DE JUROS

Durante os últimos 10 anos, a economia mundial viveu um período caracterizado como “abundância”, que os economistas chamam de excesso de oferta. Os mercados de inúmeros bens e serviços se defrontaram com aumento de oferta e queda na demanda, e se depararam pois com situações de “mercados ofertados”.

Um dos mercados em que ficou patente esse fenômeno foi o financeiro. Taxas de juros nominais muito baixas pelos padrões do passado, e em muitos casos mesmo negativa em termos reais. No mercado financeiro, em particular, o “achatamento” das *yield curves*, significando que se espera menores taxas de juros no longo prazo. O capital se tornou “abundante”!

Esse quadro está mudando, ainda que lentamente. Nos últimos anos, embora havendo favoráveis condições financeiras externas caracterizadas por uma significativa e ampla liquidez nos mercados internacionais de capital, iniciou-se também uma forte recuperação econômica nas economias avançadas – embora, como vimos, perdendo ímpeto em 2018/2019. Isso prenuncia aumento e maior volatilidade da taxa de juros. sua maior origem nos Estados Unidos.

A falta de confiança na sustentabilidade de um ambiente internacional propício talvez seja o fenômeno financeiro que mais preocupa os analistas – aparente recuperação de mercados de bancos e capitais, au-

mento das taxas de juros, aumento da alavancagem, mas debaixo de uma nuvem de incerteza nos mercados mundiais. O fantasma da “estagnação do consumo”, já que o consumo é o pano de fundo que movimenta comércio e fluxos de capitais mundo afora, assombra a previsão da conjuntura internacional no curto prazo.

Com efeito, a normalização da política monetária nos Estados Unidos vai impactar os fluxos de capital. Na medida em que o Federal Reserve continue aumentando por questões de sua política monetária a taxa de juros em 2019, as economias emergentes irão sofrer uma redução adicional nos fluxos de capital. Um outro forte motivador do FED para aumentar a taxa de juros é a precaução contra um aumento da inflação, pois a economia norte-americana registra uma taxa de desemprego historicamente baixa, num dinâmico mercado de trabalho.

Assistimos nos últimos anos, ao nível global, a persistência de taxa de juros negativas em termos reais (e em alguns casos inclusive em termos nominais) nas economias avançadas. Isso alimentou um forte crescimento no valor dos índices globais de ações. Outra dimensão do baixo custo de financiamento foi uma onda de alavancagem em economias avançadas.

Esses desenvolvimentos nos mercados de capitais internacionais sugerem que os efeitos da normalização das políticas monetárias nos Estados Unidos e na União Europeia, os quais serão acompanhados por um aumento nas taxas de juros internacionais, poderão ser subestimados (em termos de riscos) pelos mercados financeiros e por aqueles responsáveis pelas políticas econômicas.

Os eventos de volatilidade e disrupção nos mercados de capitais podem também ocorrer devido a outros fatores externos. Primeiro, os Estados Unidos continuam a gerar riscos potenciais para as economias emergentes. Em particular, a reforma tributária, atualmente sob consideração pelo Congresso, sugere que os Estados Unidos podem estar se direcionando para uma composição de política fiscal expansiva combinada com uma política monetária mais contracionista. Essa combinação de políticas, no passado, esteve associada com taxas de juros mais elevadas e um dólar fortalecido.

Ademais, uma significativa redução no imposto de lucros das empresas nos Estados Unidos pode estimular um redirecionamento de importantes fluxos de capital para esse país, contribuindo ainda mais para a apreciação do dólar, e inclusive podendo afetar adversamente os preços das commodities.

Os mercados de capitais estão sinalizando a probabilidade de uma desaceleração maior do que se esperava da economia dos Estados Unidos e da economia global, juntamente com um aumento na aversão ao risco. Em finais de 2018, assiste-se, um agudo declínio nos preços de ações nos Estados Unidos e nos mercados globais de bolsas de valores. Outros sinais são uma queda de 10% no *S&P index* e um aumento em dobro no indicador da volatilidade do mercado de ações (*VIX index*).

Os mercados bancários, por sua vez, já começam a incorporar, via aumento dos prêmios de risco, essa maior incerteza nos mercados financeiros. Os mercados de renda fixa mostram um achatamento, mesmo uma leve inversão da *yield curve* nos mercados de *Treasury bonds* dos Estados Unidos, e um aumento no prêmio de risco do *high yield corporate bonds market*.

A piora nessas condições pode levar a fuga de capitais para ativos de maior liquidez e com qualidade mais alta, e consequentemente levar a uma parada súbita nos fluxos de capitais para os mercados emergentes.

COMO A ECONOMIA BRASILEIRA PODERÁ REAGIR AOS DESAFIOS?

A grande vantagem do Brasil, face ao cenário de “tempestade perfeita” para 2019, é que ele apresenta boas condições para recuperação e proteção, tanto no curto quanto no longo prazo.

Existe um alto índice de desemprego e de ociosidade na capacidade instalada, o que facilita crescimento sem pressão inflacionária. Existe “demanda reprimida” no mercado consumidor, facilitando potencialmente a expansão de comércio, mercado imobiliário e outros serviços. O carro chefe da economia brasileira, agrogócios, continua crescendo num mundo com carência de água potável e de alimentos. As necessidades de investimento em infraestrutura podem ser atendidas por um mercado internacional carente de boas avenidas de investimento.

Também no curto prazo existem fatores positivos na economia brasileira. O Brasil não tem tido de lidar com uma crise monetária ou com problemas de financiamento externo. Do mesmo modo, a dívida pública externa e as necessidades de financiamento externo do setor público são baixas, muito embora a dívida externa do setor privado seja relativamente alta no caso do Brasil. No que diz respeito à política monetária e inflação, a situação no Brasil não inspira cuidados. O Brasil manteve uma taxa de inflação baixa e estável e

está obtendo um aumento significativo na credibilidade do banco central. O País possui reservas internacionais, atualmente na faixa de US\$ 380 bilhões, que cria uma rede de segurança que o protege de choques externos súbitos e de alta intensidade. O País conta com um banco central competente e com alta credibilidade.

Existem, no entanto, graves problemas fiscais em nosso País, e necessidade de ajustes. O Brasil, sem dúvida, tem de lidar com formidáveis desafios fiscais. Existe um déficit fiscal primário e elevados níveis da dívida pública em relação ao PIB. Ademais, o País passa por uma fase de grande estagnação econômica, e enfrentou nos últimos anos baixas ou mesmo negativas taxas de crescimento do PIB, em parte devido à fatores cíclicos ou temporários e em parte devido à baixos níveis de produtividade devido à complexos regimes regulatórios e sistemas tributários que inibem o investimento. A elevada (cerca de 80% do PIB), crescente e cara dívida pública doméstica é um grande problema a ser equacionado. A experiência histórica mostra que os níveis sustentáveis de dívida nos países emergentes são muito menores do que aqueles que se aplicam às economias avançadas.

No entanto, nas democracias modernas, o sucesso ou fracasso da política econômica está fortemente ligado aos eventos políticos. A última eleição presidencial no Brasil (2018) redundou numa mudança, de populismo para políticas econômicas mais ortodoxas. Para concretizar as medidas de ajuste o Brasil, em 2019, terá de enfrentar seus desafios macroeconômicos tendo diante de si uma minoria parlamentar. O desafio é duplo: vencer resistências políticas, e implementar “tratamentos de choque”.

Ou seja, as economias altamente integradas nos mercados internacionais de capitais, que tenham desequilíbrios macroeconômicos herdados de governos populistas, enfrentam em especial um difícil desafio. Por um lado, o aperto fiscal requerido implica na execução de políticas que podem resultar numa maior inquietude social, o que acaba por estimular a adoção de um enfoque gradual. Por sua vez, o enfoque gradual requer uma corrente maior de fundos de financiamento, expondo assim a economia para um maior risco financeiro. O dilema central é de escolher entre ajuste de choque ou ajuste gradual, e é essencial para se avaliar as opções disponíveis para o próximo governo brasileiro³.

³ CLAAF, Declaração no. 38, “Caminhando para a Presidência Argentina no G20: Quais desafios macroeconômicos a Região enfrenta e quais são as implicações para o Debate?” Buenos Aires, 14 de Dezembro de 2017

Um dos maiores problemas econômicos do Brasil reside na insuficiência de poupança. Não poupamos o suficiente – a poupança privada é baixa, e a poupança pública é negativa – e dependemos da poupança externa para dar conta das nossas necessidades de investimento.

Deve-se notar que o Brasil não possui condições para obter um fluxo seguro de finanças externas. Para tal, teria de aumentar sua credibilidade junto aos mercados externos. Com efeito, seria muito arriscado postergar o ajuste macroeconômico e a implementação das reformas estruturais que promovam a produtividade e o crescimento econômico.

CONCLUSÕES

Como foi visto, baixo crescimento global, incerteza sobre a política de comércio e declínio dos fluxos de capitais para economias emergentes parecem criar os ingredientes de uma tempestade perfeita para o Brasil em 2019.

Se o Brasil quiser escapar desse destino, o governo precisa consolidar suas posições fiscais a fim de reduzir o montante da dívida pública doméstica, e precisa fortalecer seus instrumentos e políticas a fim de enfrentar as futuras crises financeiras nos mercados emergentes.

Voltando-nos agora para o longo prazo, podemos retomar o crescimento econômico de maneira sustentável?

Há quarenta anos que o Brasil apresenta uma economia relativamente estagnada, com baixos níveis de renda per capita em dólares. Nessas décadas, houve anos de maior crescimento, seguido por outros anos de crescimento medíocre. Muitos analistas acham que a economia brasileira sofre a síndrome dos países de renda média presos a uma armadilha, chamado de “armadilha da renda média”.

Podemos escapar dessa armadilha? Creio que sim. O Brasil tem espaço para iniciar uma recuperação econômica cíclica, desde que os programas macroeconômicos tenham credibilidade.

A retomada econômica é bastante possível, simplesmente porque a economia brasileira passou por vários anos com crescimento muito baixo, e mesmo negativo em alguns poucos anos.

No entanto, a recuperação não implica que haja maiores taxas de crescimento no médio e no longo prazo. A retomada é relativamente a parte mais fácil; o maior desafio é aumentar de maneira consistente os padrões de vida e fechar o hiato de renda per capita com os países desenvolvidos.

Essa agenda é mais ampla do que a prevista pelas políticas macroeconômicas e requer grandes esforços para conduzir as reformas estruturais. As reformas estruturais para promover o crescimento terão de ser determinadas de acordo com as circunstâncias de cada país. Não existe uma prescrição uniforme de política.

No entanto, é essencial que as reformas sejam desenhadas para efetivamente mitigar o *downside risk* (i.e., reduzir a probabilidade de crises macrofinanceiras, com persistentes efeitos adversos no crescimento potencial), assegurar que o bem-estar seja maximizado, e não exacerbar a desigualdade de oportunidades que marcam o país.

É também essencial promover uma maior e mais profunda integração dos mercados internacionais de bens e serviços e fatores de produção. A evidência histórica mostra que os países emergentes que alcançaram um crescimento alto e sustentável são aqueles que mostraram um forte desempenho no seu setor de exportação e que puderam conectar em tempo hábil e de maneira adequada as grandes cadeias de valor global, e/ou a países que são os motores do crescimento global.

Finalmente, o grande gargalo do Brasil é a deficiente infraestrutura. Um problema, mas também uma enorme ferramenta de crescimento econômico, seja na construção, seja na sua operação futura. Não restam dúvidas haver uma necessidade urgente de fechar o hiato da infraestrutura física (*physical infrastructure gap*), em qualidade e quantidade, para dar sustentação à um aumento da produtividade regional, um fortalecimento da competitividade internacional e contribuir para o crescimento da economia.

Os projetos de infraestrutura são de longo prazo e sujeito à riscos difíceis de avaliação. Desse modo, a despeito da necessidade de investimentos de infraestrutura e da existência de uma abundância global de fundos disponíveis em busca de taxas de retorno mais elevadas, é difícil conectar essas duas pontas do mercado de infraestrutura.

No lado da oferta de fundos, existem investidores institucionais que desejam ativos com maior liquidez e que preferem apenas administrar os riscos de mercado, e não os riscos do devedor. No lado da demanda, existem projetos de investimento que requerem um financiamento estável de longo prazo, consubstanciados tipicamente por ativos ilíquidos e respaldados por um tipo de colateral que não costuma ser facilmente negociado internacionalmente.

Frente a essa necessidade de recursos, existe no momento uma única janela de oportunidade, que não ficará aberta por muito mais tempo, devido à normalização das políticas monetárias nos Estados Unidos e na União Europeia. Ou seja, existe atualmente um cenário de baixo custo de capital.



ARTIGO DIREITO

Autor: *Fernando Schwarz Gaggini, advogado e professor universitário. Pós-Graduado/Especialista em Direito Mobiliário (Mercado de Capitais) e Mestre em Direito Comercial. Professor integrante do NDE- Núcleo Docente Estruturante do Curso de Direito da STRONG/ ESAGS.*

RELAÇÕES ENTRE O DIREITO, A ECONOMIA, OS NEGÓCIOS E O EMPREENDEDORISMO

CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Por vezes, constata-se nos ambientes acadêmicos uma (falsa) impressão de que o Direito e a Economia são áreas separadas e independentes, quase como se inexistisse uma necessária inter-relação entre elas. No entanto, tal ideia se mostra irreal. O presente artigo busca demonstrar a inseparável relação entre o Direito e a Economia, relação essa que reflete sobre o ambiente de negócios e o empreendedorismo.

1. RELAÇÕES ENTRE DIREITO E ECONOMIA

A Economia é a ciência que estuda a realidade em que vivemos, a partir de constatações fáticas, tal como a figura da escassez (de bens, serviços, dinheiro, tempo etc) e a conseqüente necessidade de escolhas pelas pessoas. O Direito, por sua vez, é a ciência que, a par-

tir de valores da sociedade, busca moldar essa realidade de modo a atender da melhor forma a necessidade coletiva.

Note-se que a menção à Economia não envolve apenas dinheiro ou finanças, mas comportamentos e escolhas. A Economia, em seu nível mais fundamental, é a ciência que analisa as escolhas das pessoas (físicas, jurídicas, governos), diante de uma diversidade de opções, incentivos, punições etc. Ou seja, quando as pessoas se deparam com a necessidade de escolhas (em que devem avaliar possíveis vantagens e desvantagens, realizando uma análise de custo-benefício), nesse contexto existe o estudo econômico. A escassez de bens econômicos impõe constantes escolhas e acarreta conflitos de interesse.

Logo, a Economia estuda essa realidade de escassez e as necessárias escolhas das pessoas diante dessa realidade. O Direito, dentro dessa lógica, interfere nessa realidade através da estipulação de regras que contém incentivos e punições, buscando nortear o comportamento das pessoas e moldar a realidade conforme os valores vigentes.

Portanto, o Direito (envolvendo as leis, decisões judiciais etc) deve observar a realidade econômica em

que está inserido, e avaliar como a economia e o comportamento das pessoas reage ao ambiente jurídico. Por isso, é correto afirmar que Direito e Economia são áreas integradas e inseparáveis, e que interferem constantemente uma na outra. Isso porque, na concepção de leis e imposição de decisões, o Direito não pode abdicar de levar em conta as escolhas e decisões das pessoas. Mas também não pode a Economia ignorar o direito, dado o impacto das leis e decisões judiciais.

1.1 A Análise Econômica do Direito

Diante dessa indiscutível relação entre as áreas, surgiu a proposta da "Análise Econômica do Direito", também conhecida por "Law & Economics". A proposta dos estudiosos de "Law & Economics" é o estudo dos efeitos econômicos (comportamentais) decorrentes da elaboração das leis e decisões judiciais, visando o aprimoramento na formulação e aplicação das normas jurídicas através da análise interdisciplinar entre o Direito e a Economia. Representa, portanto, uma técnica de estudos que considera uma visão conjuntural do Direito, considerando a análise de escolhas pelas pessoas, mediante uma avaliação de vantagens e desvantagens (análise de custo-benefício), em que normalmente escolher algo significa abrir mão de uma outra possível opção ou escolha.

Sendo assim, reconhecendo que o Direito é um sistema que, ao mesmo tempo, influencia e é influenciado pela economia¹, com consequentes efeitos práticos na sociedade, a "Análise Econômica do Direito" tem por objetivo servir como ferramenta adicional no estudo das leis (tanto na sua criação como na aplicação), para colaborar em seu desenvolvimento buscando maior eficiência social, bem como para identificar distorções criadas por normas de direito positivo, propondo medidas de solução.

Busca também colaborar na criação de um ambiente institucional estável, dotado de maior segurança jurídica e previsibilidade, que permita às pessoas/agentes econômicos prever ou calcular com razoável precisão as consequências (risco e retorno) de seus atos, bem como dos atos de terceiros, ou seja, permita que os agentes ajam de forma racional.

1 A esse respeito: "O Direito (...) ao estabelecer regras de conduta (dever-ser) que modelam relações entre pessoas, deverá levar em conta os impactos econômicos que delas derivarão, os efeitos sobre a distribuição ou alocação de recursos, os incentivos que influenciam o comportamento dos agentes econômicos privados (...) o Direito influencia e é influenciado pela Economia e as Organizações influenciam e são influenciadas pelo ambiente institucional". in ZYLBERSZTAJN, Décio, SZTAJN, Rachel, GORGA, Érica Cristina Rocha e SCARE, Roberto Fava. Relevância para transformação das instituições no Brasil contemporâneo. *Revista de Direito Mercantil*, v. 126. São Paulo: Malheiros, 2002, p. 104.

Evidentemente que o assunto, à primeira vista, pode gerar certa polêmica, em razão de alguns críticos atribuírem suposta (e indevida) visão distorcida à proposta, pela qual, sob a ótica da "Análise Econômica", o Direito deveria abdicar de uma função mais moral (de valores) e adotar uma visão egoísta de eficiência. Porém, tal impressão é irreal.

É certo que o direito se vale de valores da época vigente e se baseia na intenção das pessoas, enquanto a economia analisa escolhas e consequências (desconsiderando intenções). Nesse contexto, a análise econômica ajuda a avaliar o impacto real das escolhas do Direito (leis e decisões) para que o resultado real não seja contrário à expectativa inicial.

Logo, o que se busca dentro dessa proposta é, numa visão conjuntural da realidade vigente, atingir o bem-estar coletivo, o interesse social. Por certo não pode o Direito abdicar integralmente de valores em prol, exclusivamente, de aspectos econômicos. Mas, por outro lado, também não pode o Direito ignorar os efeitos que sofre e causa à Economia e consequentemente à sociedade, pois ignorar tal realidade é mera ingenuidade, simplesmente porque a realidade se impõe e não pode ser ignorada². Aliás, leis que ignoram a realidade econômica tendem a não surtir os efeitos desejados (são as famosas leis que "não pegam", ou leis bem-intencionadas que atingem resultados diversos aos pretendidos).

Trata-se assim tal proposta de um método de estudos que propõe uma análise dos efeitos das normas jurídicas ou decisões sobre o comportamento das pessoas diante da realidade vigente. E, por envolver estudo de comportamento e não questões meramente financeiras, tal análise se aplica a todas as áreas do direito, tal como o Direito Penal, Direito de Família, Direito Ambiental, entre tantas outras e, claro, as mais evidentes, como Direito Empresarial e Tributário.

2. A ORGANIZAÇÃO JURÍDICA DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS NO BRASIL – ORGANIZAÇÃO DA ECONOMIA E O REGIME JURÍDICO DA LIVRE INICIATIVA

Dentro da ideia de que o Direito e Economia são indissociáveis, e que o Direito propõe normas que tentam organizar a sociedade, um dos aspectos a se organizar é o funcionamento da sociedade e do am-

2 A título de exemplo, de nada adiantaria uma lei ou decisão judicial que negue a regra da oferta e procura, porque tal regra econômica se impõe ao comportamento de uma sociedade. Cabe ao direito reconhecê-la e analisar os respectivos impactos, na tentativa de tentar ajustá-la da melhor forma ao interesse social.

biente de negócios, mediante a escolha de um sistema econômico a ser regulado em lei.

Conforme ensinam Marco Antonio Sandoval de Vasconcellos e Manuel Enriquez Garcia, em sua obra "Fundamentos da Economia", um sistema econômico pode ser definido como "a forma política, social e econômica pela qual está organizada uma sociedade"³. Ainda conforme os referidos autores, os sistemas econômicos podem ser tradicionalmente classificados em (i) sistema capitalista/economia de mercado (em que predomina o livre mercado, a livre iniciativa e a propriedade privada) ou (ii) sistema socialista/economia centralizada/economia planificada (em que as decisões fundamentais são atribuições de um órgão central de planejamento, predominando a propriedade pública dos meios de produção). Ainda em suas palavras, "os países organizam-se segundo esses dois sistemas, ou alguma forma intermediária entre eles"⁴. Para tanto, levam em consideração valores e escolhas sociais vigentes.

No caso do Brasil, observamos a adoção da primeira opção, o sistema capitalista ou de mercado, representado no que Fábio Ulhoa Coelho define como o Regime Jurídico da Livre Iniciativa. Nas palavras do referido autor, "A Constituição Federal, ao dispor sobre a exploração de atividades econômicas, vale dizer, sobre a produção de bens e serviços necessários à vida das pessoas em sociedade, atribuiu à iniciativa privada, aos particulares, o papel primordial, reservando ao Estado apenas uma função supletiva (art. 170)."⁵

Por essa lógica, entendeu-se que o sistema mais eficiente de organização social seria no sentido de atribuir aos empreendedores particulares a função de suprir a sociedade de bens e de serviços. Por tal razão, a Constituição Federal vigente adotou, dentre seus fundamentos, o da Livre Iniciativa, que assegura a todos o livre exercício de qualquer atividade econômica, independentemente de autorização de órgãos públicos, salvo nos casos previstos em lei.

3. O DIREITO EMPRESARIAL, A LIVRE INICIATIVA E O EMPREENDEDORISMO

Conforme visto acima, na medida em que a legislação vigente adota o sistema capitalista, recai sobre os empreendedores a função primordial de atender às necessidades da população na oferta de bens e servi-

ços. Tecnicamente, tais empreendedores são denominados juridicamente de "empresários".

Embora, por certo, o interesse principal do empresário seja o lucro, ao exercer sua atividade ele produz efeitos externos que extrapolam seu mero intuito lucrativo. Isso porque, o exercício de sua atividade acarreta consequências que são relevantes para a sociedade, tal como postos de trabalho que geram renda aos empregados, pagamento de tributos aos caixas do Estado, aumento da concorrência (o que tende a elevar qualidade dos produtos e redução de preços), possível desenvolvimento da região aonde se localiza a atividade, além do atendimento às necessidades dos consumidores. Por essa razão é que se aponta a existência de uma "função social da empresa", ou seja, o reconhecimento de repercussão decorrente da atividade do empresário que extrapola ao seu interesse individual pelo lucro.

Portanto, o empresário é figura essencial desse sistema, cabendo ao ramo denominado Direito Empresarial (ou também chamado de Direito Comercial) disciplinar a atuação de tal pessoa e o funcionamento da atividade empreendedora no Brasil. Logo, a pessoa que, se valendo do direito constitucionalmente assegurado da livre iniciativa, desejar empreender, para organizar profissionalmente uma atividade econômica organizada visando a produção ou circulação de bens ou serviços, será considerado tecnicamente um "empresário", e deverá observar as regras do Direito Comercial/Empresarial para que possa atuar regularmente.

Assim, o estudo do Direito Comercial/Empresarial é essencial para se compreender as normas que norteiam o empreendedorismo no Brasil, e que buscam atender aos anseios da sociedade em um sistema capitalista.

REFERÊNCIAS

COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de Direito Comercial**. 28. ed. São Paulo: RT, 2016.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de; GARCIA, Manuel Enriquez. **Fundamentos da Economia**. São Paulo: Saraiva, 2012.

ZYLBERSZTAJN, Décio, SZTAJN, Rachel, GORGA, Érica Cristina Rocha e SCARE, Roberto Fava. Relevância para transformação das instituições no Brasil contemporâneo. **Revista de Direito Mercantil**, v. 126. São Paulo: Malheiros, 2002.

3 VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de; GARCIA, Manuel Enriquez. *Fundamentos da Economia*. São Paulo: Saraiva, 2012, p. 4.

4 Obra citada, p.5.

5 COELHO, Fábio Ulhoa. *Manual de Direito Comercial*. 28. ed. São Paulo: RT, 2016, p. 47.

Por que fazer Direito

na STRONG ESAGS?

Porque é o único curso do ABC que prepara o aluno para uma formação jurídica voltada para a área de negócios.



 **EQUAA**
Education Quality Accreditation Agency



ESCOLA SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO



**STRONG
ESAGS**

vestibularesags.com.br

Av. Industrial, 1455 - Santo André / SP



CAPA

Autores: Agnes Dias, Maira Berci, Nathalia Vitória Bianchi, Victoria Nagarotto e Vitória de Queiroga

Orientador: Prof. Sandro Renato Maskio - Professor de Economia no curso de Ciências Econômicas na Strong.

CRESCIMENTO ECONÔMICO E DESEMPREGO: UMA ANÁLISE SOBRE OS IMPACTOS EM DIFERENTES GRUPOS

Resumo:

No período entre 2012 e 2018 o Produto Interno Bruto da economia brasileira retraiu 1,33%, influenciada pela maior recessão já registrada na economia brasileira, marcada especialmente pela forte, encolhimento do PIB nos anos de 2015 e 2016 e a lenta recuperação dos anos seguintes. No mesmo intervalo o total de desocupados saltou de 7 milhões para mais de 12 milhões, mais de 12% da População Economicamente Ativa. Ao mesmo tempo, não parece razoável supor que o impacto provocado pela ampliação do desemprego se distribuiu de maneira uniforme na sociedade. O presente artigo avalia a evolução da desocupação a partir de diferentes recortes disponibilizados pela Pesquisa Nacional de Amostra a Domicílio Contínua, com o objetivo de compreender as disparidades da desocupação nos diferentes recortes estudados

Palavras-chave: Desocupação; Retração Econômica; Mercado de Trabalho.

INTRODUÇÃO

No primeiro trimestre de 2012, quando o cálculo de desemprego passou a ser realizado via Pesquisa Nacional de Amostra a Domicílio Contínua (PNAD) no Brasil, a taxa de desemprego registrada foi de 7,9% da População Economicamente Ativa (PEA) no país. No quarto trimestre de 2019 a taxa de desemprego divulgada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), responsável pelo cálculo, foi de 12,3%.

Neste intervalo, entre 2012 e 2018, enquanto o Produto Interno Bruto da Economia encolheu 1,33%, especialmente em função da retração dos anos de 2015 e 2016; o número de desocupados aumentou de 7.099 milhões para 12.195 milhões, pouco mais de 80%. Por esta aparente pequena retração no nível de atividade econômica no período provocou uma ampliação tão ampla do número de desocupados?

Diante deste fato, o presente artigo discute, primeiro, o debate teórico em torno da relação entre o crescimento do PIB e a geração de empregos. Em seguida,

apresenta uma avaliação estatística sobre a relação entre o desempenho do PIB e a taxa de desemprego. Com o intuito de compreender de maneira mais detida o impacto do desemprego sobre diferentes grupos sociais, a terceira parte apresenta uma análise dos reflexos da trajetória do PIB sobre cada uma das categorias. Por fim, as considerações finais apresentam um detalhamento dos resultados observados nos itens anteriores, bem como não se furta ao compromisso de sugerir possíveis ações de política pública frente a observações levantadas.

1. A DINÂMICA DO MERCADO DE TRABALHO SEGUNDO DIFERENTES CORRENTES DE PENSAMENTO ECONÔMICO

Quais são os determinantes capazes de aquecer o mercado de trabalho, e assim ampliar o volume de contratações e reduzir a taxa de desemprego? Esta é a principal questão a ser respondida quando buscamos compreender o comportamento do mercado de trabalho, em especial quando se tem a necessidade de adotar políticas públicas que minimizem os índices de desemprego, conforme observado no contexto brasileiro atual.

O governo anterior, do presidente Michel Temer, e o atual, do presidente Jair Bolsonaro, apresentam linhas de raciocínio semelhantes em torno do tema. De um lado, em 2017 o governo Michel Temer realizou uma reforma trabalhista com o intuito de flexibilizar e reduzir os custos trabalhistas, tendo como marca principal a expansão da possibilidade a terceirização de atividades fins e a inclusão da modalidade de contratação por período intermitente, entre outras. A plataforma do atual governo, que nos seus primeiros meses tem concentrado forças para encaminhar a reforma da previdência, também contempla uma reforma para reduzir os encargos trabalhistas, tendo como argumento central a presença de elevados níveis de salário médio frente à um desempenho de baixa produtividade. O que, segundo a retórica do governo, dificulta, quando não inviabiliza, a atividade produtiva no Brasil. Deste ponto de vista, a solução está na estrutura de oferta, sendo que ao reduzir os custos das unidades de produção com mão de obra, a atividade produtiva das empresas passará a apresentar maior viabilidade econômica financeira.

De outro lado, também em 2017, o governo Michel Temer permitiu o saque dos recursos financeiros que estavam nas contas inativas do Fundo de Garantia por

Tempo de Serviço, injetando cerca de R\$ 44 bilhões na economia. O objetivo desta liberação foi estimular a demanda sob a expectativa de que a mesma seria capaz de impulsionar o nível de atividade econômica, e consequentemente refletir-se na redução do número de desempregados. O atual governo de Jair Bolsonaro acabou de anunciar, no segundo semestre de 2019, regras para a liberação de recursos das contas ativas do FGTS, com o objetivo de impulsionar a demanda, com as mesmas expectativas sobre os reflexos para a atividade econômica e consequentemente o nível de desemprego. Deste ângulo, a saída para impulsionar o crescimento da economia está na dinâmica do comportamento de demanda, que ao ser impulsionada estimulará o processo de produção, ampliando assim a atividade econômica, a demanda por trabalho e a geração de renda.

Mas afinal, considerando as medidas que têm sido realizadas pelos governos recentes, a chave para destravar a atividade econômica no Brasil está na estrutura de oferta da economia ou na dinâmica da demanda agregada? Há certezas sobre definição? Ao menos as ações adotadas pelos governos sinalizam que não, ou então estão adotando estímulos contraditórios.

Para os economistas clássicos, liberais, o caminho está na melhoria da estrutura de oferta da economia, que deve apresentar maior produtividade e menor custo. Já para os economistas keynesianos, intervencionistas, o caminho está na dinâmica e no volume de demanda. Os itens a seguir detalham a explicação destas duas escolas econômicas, sem, contudo, ter a pretensão de esgotar o debate, que historicamente é acalorado e controverso.

1.1 O Mercado e Trabalho Segundo os Clássicos

Seguindo a organização dos mercados de bens e serviços e de fatores de produção, a demanda por mão de obra é realizada pelos produtores, diante da necessidade de produzirem mercadorias e serviços.

Na interpretação clássica, segundo Froyen (2002, p. 49), a curto prazo, a produção só pode ser alterada por meio da alteração no volume de trabalho utilizado, de modo que a escolha do nível de produção e da quantidade de trabalho empregada constituem-se em uma única decisão.

Esta decisão seria guiada pelo objetivo de maximização do lucro por parte dos empregadores, em um ambiente macroeconômico constituído por firmas perfeitamente competitivas. Do ponto de vista micro-

econômico, a maximização do lucro se daria quando o custo adicional de se produzir uma nova unidade do bem ou serviços se igualasse a receita a ser obtida com a venda desta unidade adicional produzida. Ou seja, ao se atingir esta escala de produção, a receita gerada pela última unidade produzida não superava o custo de produção da mesma, não ampliando mais o lucro, considerando uma estrutura produtiva lucrativa em uma faixa imediatamente anterior da escala de produção.

Em um mercado perfeitamente competitivo, tem-se que:

$$(a) \text{ Receita} = \text{Preço} = \text{Cmg (custo gerado para a produção de uma unidade adicional)}$$

Como, na interpretação clássica, o trabalho é o único fator variável de produção no curto prazo, podemos afirmar que o Cmg de produção do bem ou serviço é dado especificamente pelo custo marginal do trabalho. Este por sua vez é dado pelo custo monetário (nominal) dos salários relativamente à produtividade do trabalho. A contratação de uma unidade a mais de trabalho aumenta o custo monetário de produção equivalente ao salário nominal (W), bem como aumenta o volume de produção de acordo com a produtividade apresentada por este novo trabalhador, que se denomina de produtividade marginal do trabalho (P_{mg}). Nestas circunstâncias, o custo gerado para a produção de uma unidade adicional do bem ou serviço corresponde à relação entre o salário nominal do trabalhador (W) e o aumento da produção proporcionado por este novo trabalhador adicional (P_{mg}).

$$(b) \text{ Cmg} = W / P_{mg}$$

Juntando as equações (a) e (b), temos:

$$\text{Preço (P)} = \text{Cmg} = W / P_{mg}$$

$$P = W / P_{mg}$$

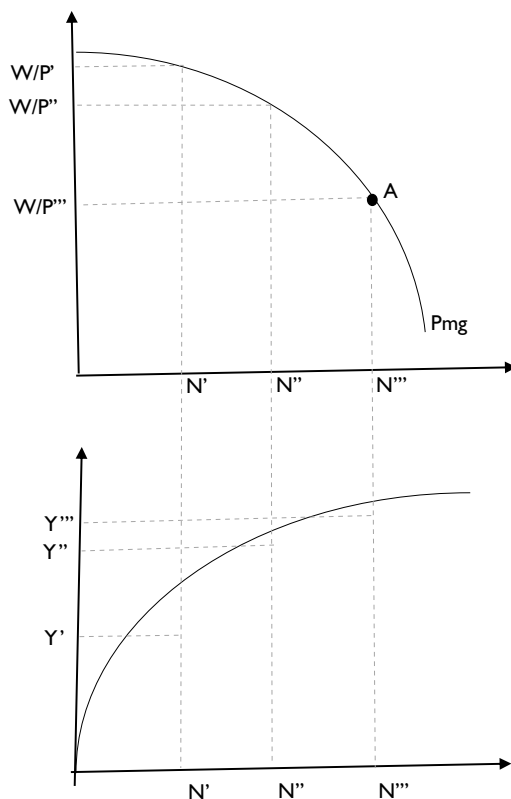
$$P_{mg} = W / P$$

Assim sendo, a condição de maximização de lucro é dada quando o salário real (o salário nominal - W , dividido pelo nível de preços - P) forme igual a produtividade marginal do trabalho (P_{mg}).

Dessa forma, em um ambiente de busca pela maximização do lucro, a quantidade de trabalho demandada é dada de forma que a cada nível de salário real (W/R), este corresponda ao produto marginal do trabalho (P_{mg}), ou sua produtividade.

Na interpretação dos clássicos, a curva de demanda por trabalho relaciona inversamente salário real e produtividade do trabalho, conforme aponta a figura a seguir. Na outra ponta, a oferta por trabalho apresentaria uma relação positiva entre o nível de salário real e a disposição dos trabalhadores a ofertar mais horas de trabalho.

Curva de demanda por trabalho e da Função de Produção segundo os clássicos



A partir dos pressupostos de análise da escola clássica, sendo o produto marginal do trabalho (P_{mg}) igual a A , a prática de níveis salariais mais elevados, como W/P' e W/P'' , levarão a economia a apresentar custos marginais mais elevados para a produção de bens e serviços no curto prazo, o que reduz o emprego de N''' para N' e N'' , diminuindo o produto da economia.

Nesta situação, a redução do salário real elevaria o nível de emprego até N''' , e conseqüentemente o nível de produção da economia, favorecendo o crescimento econômico.

Voltando para a economia brasileira contemporânea, a reforma trabalhista realizada pelo governo

Temer, assim como a defesa sobre a necessidade de se aprofundar a reforma trabalhista, assentam-se sobre o argumento de que o custo do trabalho é muito elevado ao empregador, sendo necessário reduzir os encargos e amenizar o custo real do trabalho na estrutura produtiva, para que o empregador tenha capacidade de ampliar a demanda por trabalhadores, e assim propiciar um crescimento econômico mais favorável. Argumentos claramente assentados sobre a interpretação clássica sobre o mercado de trabalho.

A longo prazo, alterações na tecnologia, provocariam alteração na função de produção, associadas ao grau de incorporação tecnológica a à disponibilidade de trabalho – $f(K,N)$. Tais mudanças alterariam a curva de produção marginal da função de produção, e consecutivamente a relação entre salários reais (W/P) e a demanda por trabalhadores (N).

Por fim, a doutrina clássica, conforme expôs Froyen (2002, p. 46), assegurava que, no agregado, o esforço de produção geraria demanda suficiente para os produtos e serviços gerados, dado que os mecanismos de mercado seriam capazes de criar mercados para estes bens. Dinâmica na qual, segundo Mill (1967, p. 263) o consumo não necessitaria ser estimulado como mecanismos para impulsionar o crescimento da economia e a geração de empregos. Um eventual fenômeno de desemprego seria temporário, sendo ajustado em longo prazo com a flutuação e preços e salários.

1.2 O Mercado e Trabalho Segundo os Keynesianos

Na visão keynesiana, no curto prazo, os salários monetários (W) não se ajustariam o suficiente para manter a economia em pleno emprego, como pregava a teoria clássica. Segundo a qual o nível de salário real (W/P) seria dado pelo equilíbrio entre a demanda e a oferta e trabalho.

Diferentemente, esta interpretação defende que os salários são condicionados por fatores de médio e longo prazo, e não são para equilibrar o mercado de trabalho no curto prazo. Os salários apresentam fatores de rigidez salariais, como os acordos sindicais, normas legais, bem como envolvem as relações trabalhistas estabelecidas entre o trabalhador e o empregador, e que dificultam o impacto das variações de demanda sobre os níveis salariais, obrigando os empregadores e se ajustarem via volume de empregos e de produção.

Em sua Teoria Geral, Keynes (1996, p. 71) defende que um acréscimo da demanda agregada conduz a um

aumento na produção agregada, induzindo as empresas a um maior volume de produção e de emprego de mão-de-obra agregada. Segundo Keynes (op. cit, p. 78) o comportamento de cada firma individual, ao fixar sua produção, é determinado pelas expectativas a curto prazo (custo da produção em diversas escalas, vendas, produto da venda desta produção), sendo estas expectativas a curto prazo dependentes, em grande parte, das expectativas a médio e longo. Desta forma, os resultados efetivamente realizados da fabricação e da venda da produção só terão influência sobre o emprego na medida em que contribuam para modificar as expectativas subsequentes.

Enquanto a interpretação clássica tem como determinantes centrais dos níveis de produção e emprego na decisão e dinâmica de oferta da economia, na interpretação keynesiana este eixo muda para a decisão e dinâmica da demanda na economia.

Em sua forma simplificada, o modelo keynesiano estabelece que:

$$(\text{oferta agregada}) OA = DA (\text{demanda agregada})$$

Em uma economia fechada esta seria dada por:

$$Y = C + I + G ; \text{sendo:}$$

Y – produto da economia

C – consumo

I – investimento, que no equilíbrio do modelo é igual a S (poupança)

G – gastos do governo, que no equilíbrio do modelo é igual a T (tributação)

Em uma economia aberta, incluem-se as variáveis de importação (M) e de exportação (X):

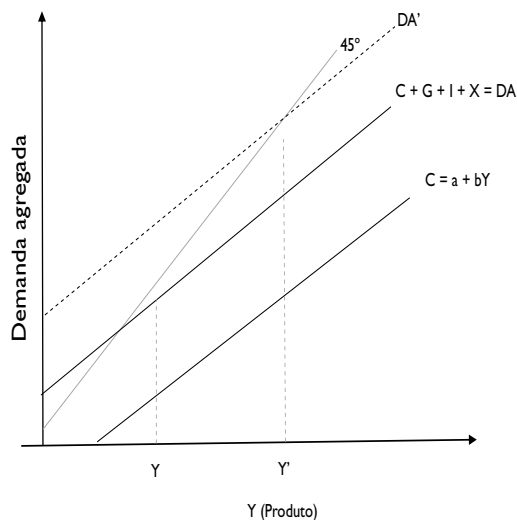
$$M + Y = C + I + G + X$$

Considerando esta composição entre os grandes agregados macroeconômicos na interpretação keynesiana, enquanto o consumo privado (C), juntos aos investimentos privados (I) e as exportações (M) garantem demanda suficiente para estimular o nível de produção local Y , a necessidade de intervenção do governo para a fomentar a atividade econômica a curto prazo é menor.

Entretanto, caso as decisões do setor privado não se mostrem suficientes para estimular o nível de produção Y , então a intervenção do governo via políticas que ampliem o consumo, o investimento e as exportação são bem-vindas, segundo a escola keynesiana.

Assim como quando as importações passem a exercer efeitos indesejados sobre a trajetória do produto da economia local.

No modelo keynesiano, a determinação do produto (Y) de equilíbrio, considerando as identidades entre Investimento e Poupança ($I = S$), gastos do governo e arrecadação ($G = T$) e exportação e importação ($X = M$), ocorre segundo o gráfico abaixo.



O gráfico acima facilita a compreensão da interpretação keynesiana relacionada ao efeito do aumento da demanda agregada (de DA para DA') sobre o nível de produto da economia (de Y para Y'). Alteração esta que impacta sobre a expectativa dos produtores, com reflexos sobre o nível de emprego.

Entre os períodos de 2005 e 2013, especialmente, a política econômica adotada pelos governos do Partido dos Trabalhadores, em grande parte, buscaram melhorar a distribuição de renda, impuseram aumentos reais ao salário mínimo, ampliaram o acesso ao crédito, e em alguns momentos inclusive reduziram impostos sobre a produção com vistas a reduzir preços aos consumidores, tendo como objetivo ampliar a demanda agregada da economia. O intuito era impulsionar o produto da economia a partir da expansão da demanda. Em que pese os resultados positivos gerados em termos de crescimento econômico e geração de emprego, a estratégia adotada não conseguiu ampliar os níveis de investimentos necessários para expandir a capacidade produtiva da economia. Fato que, em boa medida resultou em pressões de alta de preços, que resultaram em impactos fiscais indesejados em função

dos mecanismos utilizados para amenizar os índices de inflação.

Apesar das diferenças entre as interpretações da escola clássica e keynesiana sobre os determinantes do nível de emprego na economia, ambas vertentes não discordam quanto a relação existente entre o volume de produção gerada e o nível de emprego associada à mesma. O que teoricamente nos permite afirmar a existência de uma relação positiva entre o nível de produção e o nível de empregos. Ou de uma relação negativa entre o nível de produção e o nível de desemprego.

Considerando a trajetória economia brasileira do período entre 2012 e 2018, os itens a seguir averiguam a existência desta relação e sua intensidade. Aprofundando um pouco mais a análise, o artigo também avalia a relação entre a trajetória econômica apresentada pelo Brasil no período mencionado e o aumento da desocupação em diferentes categorias de análise, recortados por sexo, raça, idade e grau de instrução.

2. A RELAÇÃO ENTRE O DESEMPENHO DO PIB E O DESEMPREGO NO BRASIL.

Para avaliação da relação entre o desempenho do produto da economia e o emprego de trabalho, este artigo utiliza dados trimestrais do PIB brasileiro e informações trimestrais do comportamento do mercado de trabalho apurados na Pesquisa Nacional de Amostra a Domicílio Contínuo. O período de análise inicia-se em 2012, quando o IBGE passou a calcular os indicadores referentes ao mercado de trabalho a partir da PNADC.

O gráfico XX(a) abaixo aponta a existência de uma relação inversa entre a variação do produto trimestral da economia e número de pessoas desocupadas, confirmando a observação do item anterior de que há uma estreita relação entre a demanda por trabalho e a ampliação do produto da economia. Uma das divergências entre as linhas de interpretação apresentadas está na relação de causalidade determinante da expansão do produto da economia.

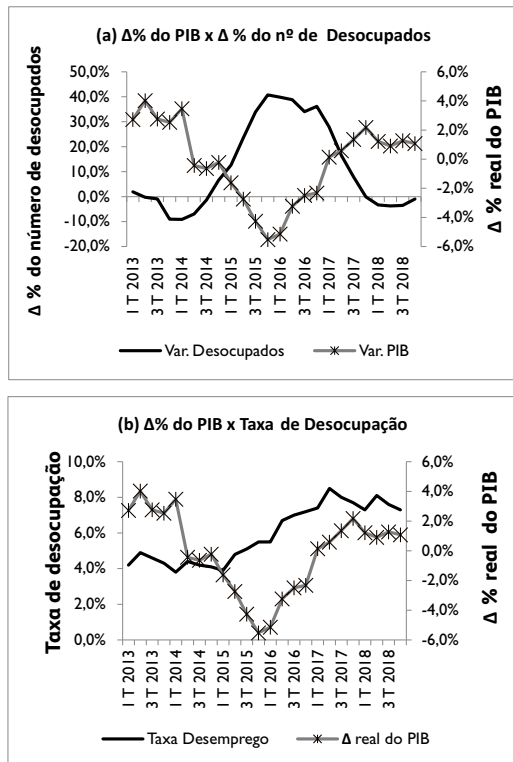


Figura 1: Crescimento Econômico e Desemprego
Fonte: IBGE.

Entre o 1º trimestre de 2012 e o 4º trimestre de 2018, o número de pessoas desocupadas na economia brasileira aumentou de 7.559 mil pessoas para 13.387 mil pessoas, um aumento de 81%. Neste mesmo intervalo, o PIB da Economia brasileira encolheu 1,3%, com forte retração entre o 2º trimestre de 2015 e o 3º trimestre de 2016, quando houve um aumento mais acentuado do número de pessoas desocupadas.

A figura 1 (b) aponta uma trajetória semelhante entre a variação real do PIB trimestral e a taxa de desocupação (desemprego da força de trabalho). A maior elevação desta no período recente ocorreu entre o 1º trimestre de 2015 e o 2º trimestre de 2017, quando aumentou de 3,9% para 8,5% da PEA

Seguindo a trajetória apresentada nos anos de 2017 e 2018, expostos na figura 1 (a), a interpretação do economista Arthur Okun, que relaciona a tendência de elevação do desemprego ao crescimento do produto abaixo do potencial, nos ajuda a compreender porque, mesmo após as taxas de crescimento voltarem a ser positivas no 1º trimestre de 2017, a taxa de desemprego tem se mantido elevada, entre 8,1% e 7,3% da PEA. Além do baixo ritmo de crescimento da

economia brasileira nos últimos dois anos, a resistência da taxa de desemprego no Brasil também pode ser explicada pela elevada capacidade ociosa presente no setor produtivo da economia; pela falta de confiança no cenário de médio e longo prazo, retraindo a expectativa dos empreendedores; pelo custo de demitir um trabalhador depois de empregado, retardando o impacto sobre contratações, entre outros.

Sem desprezar o mérito das ações que buscam remediar o problema do desemprego no país, como o programa primeiro emprego, as ações voltadas à qualificação dos trabalhadores, os esforços realizados pelo sistema nacional de emprego (SINE); é fundamental ter claro que no agregado a redução do número de pessoas desocupadas está vinculada a ampliação do produto da economia. Em um horizonte de baixo crescimento econômico, o empenho e os recursos despendidos com as ações para remediar o problema do desemprego tenderão a apresentar resultados pouco expressivos no agregado.

Considerando como fato de amplo conhecimento a ampliação do número de desocupados na economia brasileira diante do pífio desempenho do produto da economia, o próximo item procura detalhar a evolução da desocupação entre diferentes recortes, como sexo, raça, grau de instrução e idade, frente a este cenário.

3. A EVOLUÇÃO DA DESOCUPAÇÃO EM DIFERENTES RECORTES NA ECONOMIA BRASILEIRA

Para avaliar a distinção do impacto sobre o número de desocupados nos diferentes recortes acima, utilizaremos alguns critérios metodológicos de análise, para tomarmos como referência de comparação entre os mesmos.

O primeiro deles será a variação absoluta e a variação percentual do número de desocupados entre o 1º trimestre de 2012 e o 4º trimestre de 2018, período no qual o produto da economia retraiu 1,3%. Variáveis que nos permitirão observar a dimensão da variação do número de desocupados e a representatividade relativa desta variação em cada recorte, gerando um primeiro parâmetro comparativo de análise.

O segundo será a correlação entre o produto da economia e o número de desocupados por recorte estudado, com vistas a observar não só o sentido da variação entre os indicadores estudados, que deverá se mostrar negativa, mas especialmente a proximidade entre as variações dos mesmos. Exame este acompa-

nhado da análise de variância do mesmo (ANOVA), para verificarmos se o resultado observado pode ser extrapolado para a população, não se restringindo apenas à amostra captada pela PNAD.

Por fim, avaliaremos o regressor para a variação do número de desocupados explicado pelo desempenho do produto da economia. Ambas as variáveis nesta análise estarão normalizadas em base 100, tendo como período de referência o 1º trimestre de 2012. Considerando os 28 trimestres analisados, o objetivo é captar quanto a variação em um ponto percentual no produto da economia provocará de alteração no volume de desocupados, em pontos percentuais.

3.1 Desocupação entre Homens e Mulheres

Considerando inicialmente o total de desocupados, no período estudado houve um acréscimo de 5.828 mil pessoas, que representou um acréscimo de 81,2% no total de trabalhadores desocupados. A cor-

relação de -0,77 aponta uma elevada proximidade entre a trajetória do produto da economia e a tendência observada no volume de desempregados.

Segundo o regressor calculado, a cada variação de 1 ponto percentual no produto da economia, o total de desocupados na economia altera-se em 9,18 pontos percentuais, no sentido oposto. Ou seja, considerando a trajetória dos últimos 28 trimestres, se a economia retrair 1 ponto percentual, o total de desempregados deverá aumentar em 9,18 pontos percentuais.

Quando avaliamos a variação do total de desocupados por gênero, houve um acréscimo de 2.988 mil homens no total de desocupados, e de 2.840 mil mulheres, apontando um comportamento bastante próximo em termos absolutos. Em ambos os casos o elevado índice de correlação negativa, maior que 0,75, revelam elevada proximidade entre as trajetórias de desocupação de homens e de mulheres com o comportamento do produto da economia.

	Total de Desoc.	Homens	Mulheres
Δ absoluta do nº desocupados 2012 e 2018¹	5828	2988	2840
Δ% entre 2012 e 2018¹	81,2%	92,3%	71,8%
Correlação com PIB	-0,776	-0,765	-0,786
Teste F da ANOVA²	7,50E-39		
Regressor PIB sobre desocupados	-9,18	-10,51	-8,11
P-valor Stat t³	7,25E-07	1,33E-06	4,30E-07
R2	0,603	0,585	0,618

Tabela 1: Desocupação por gênero: 2012 a 2018

Fonte: PNAD e Contas Nacionais / IBGE.

1. A variação foi calculada considerando o 1T de 2012 e 4T de 2018

2. Significante ao nível de confiança de 99%

3. Todos regressores significantes ao nível de confiança de 99%

Entretanto, ao avaliarmos a influência do comportamento do PIB sobre a desocupação de homens e de mulheres, observamos que a variação percentual no produto da economia tem reflexos um pouco mais intensas na desocupação dos homens comparativamente às mulheres. Diferencial que, em parte, pode ser explicado pela presença mais forte dos homens nos empregos industriais diretamente associados ao processo produtivo, tendo em vista que no período analisado o setor industrial apresentou forte retração de empregos, afetados pela retração da economia após 2014. Outro fator que pode ter contribuído com esta

diferença, embora não avaliada com especificidade neste trabalho, pode ter ocorrido pelo diferencial de qualificação a favor da mulher.

3.2 Desocupação por Raças

Quando detalhamos a ampliação do total de desocupados detalhados por raça, observamos uma flagrante discrepância. Do total de 5.828 mil trabalhadores desocupados acrescidos no período de seis anos analisados, 1.671 mil declararam-se brancos, outros 936 negros e 3.165 mil pardos. Em que pese o viés

que possa surgir na autodeclaração dos entrevistados na PNADC sobre a raça à qual pertencem, os dados absolutos já demonstram uma elevação mais intensa de desocupados pretos e pardos, comparativamente aos brancos.

Ao se considerar o acréscimo percentual de desocupados em cada um dos grupos no período, entre os negros o crescimento foi de 124%, bastante superior ao crescimento de 85% entre os pardos e de 63% entre os brancos

	Total	Branca	Negra	Parda
Δ absoluta do nº desocupados 2012 e 2018¹	5828	1671	936	3165
Δ% entre 2012 e 2018¹	81,2%	63,15%	124,65%	85,78%
Correlação com PIB	-0,776	-0,806	-0,753	-0,761
Teste F da ANOVA²	7,50E-39			
Regressor PIB sobre desocupados	-9,18	-7,76	-12,25	-9,687
P-valor Stat t³	7,25 E-07	1,27 E-07	2,41E-06	1,64E-06
R2	0,603	0,650	0,567	0,579

Tabela 2: Desocupação por raça: 2012 a 2018

Fonte: PNAD e Contas Nacionais / IBGE.

1. A variação foi calculada considerando o 1T de 2012 e 4T de 2018

2. Significante ao nível de confiança de 99%

3. Todos regressores significantes ao nível de confiança de 99%

Para todas as raças, a correlação entre o produto da economia e a trajetória do número de desocupados revelou uma forte proximidade, em sentido contrário, apresentando índices acima de 0,75. Relação esta reconhecida tanto na linha de raciocínio da escola clássica como keynesiana, apesar das diferentes avaliações quanto aos determinantes da mesma.

Outro fator que evidencia o impacto mais intenso da retração da economia sobre a desocupação dos negros e pardos é a presença de um regressor do PIB para a desocupação maior para ambos os grupos, comparativamente à desocupação de brancos. O que revela que, para cada um ponto percentual de retração do PIB, ocorrerá um acréscimo percentual mais intenso na desocupação de pretos e pardos, conforme aponta a tabela 2.

Além das questões culturais que envolvem a diferenciação de raça na dinâmica do mercado de trabalho brasileiro e seus critérios de seleção, é notória a participação mais acentuada dos pardos e negros em ocupações com menor exigência de qualificação, e em setores nos quais as relações de trabalho tendem a ser de menor qualidade, mais instáveis. A exemplo do setor de construção civil, do setor agrícola, das ocupações de segurança, operador de telemarketing, entre outras¹. Fatores que contribuem para explicar a maior vulnerabilidade dos negros e pardos no mercado de trabalho frente às flutuações do produto da economia.

¹ Ver dados da RAIS de 2017. Secretaria do Trabalho; Ministério da Economia.

3.3 Desocupação por Faixa Etária

Seguindo o mesmo padrão de análise, verificamos na tabela 3 a seguir que houve maior acréscimo de desocupados nas faixas etárias que se enquadram entre 18 e 59 anos. O que era esperado, pois contempla não só um intervalo maior entre faixas de idade, como a maior parte da força de trabalho está neste intervalo.

A taxa de desemprego, calculada pela relação entre o total de desocupados em relação à PEA (população economicamente ativa), que em geral tende a se mostrar maior entre os jovens, também pode ser verificada na ampliação percentualmente mais acentuada do número de desocupados entre os jovens de 18 a 24 anos. O que é explicado pela dificuldade de se inserir no primeiro emprego, pela estágio de definição da carreira e da formação e pela baixa experiência. Já os jovens entre 14 e 17 anos, com menor participação na composição da PEA, mesmo apresentando uma ampliação percentualmente menor de desocupados, apresenta uma taxa de desemprego mais elevada².

² No 4º trimestre de 2018 o desemprego entre jovens de 14 a 17 anos foi de 44,5%, e entre os jovens de 18 a 24 anos foi de 27,3%. A taxa de desemprego geral no período foi de 12,7% da PEA.

	Total de Desoc.	14 a 17 anos	18 a 24 anos	25 a 39 anos	40 a 59 anos	60 anos ou mais
Δ absoluta do nº desocupados 2012 e 2018 ¹	5828	240	1700	1967	1682	239
$\Delta\%$ entre 2012 e 2018 ¹	81,2%	39,41%	74,08%	70,83%	131,36%	192,29%
Correlação com PIB	-0,776	-0,878	-0,778	-0,775	-0,740	-0,676
Teste F da ANOVA²	7,50E-39					
Regressor PIB sobre desocupados	-9,18	-6,67	-8,38	-8,38	-13,22	-17,35
P-valor Stat t³	7,25 E-07	3,84 E-10	6,68 E-07	7,73 E-07	4,33 E-06	5,68 E-05
R2	0,603	0,771	0,605	0,601	0,548	0,457

Tabela 3: Desocupação por faixa etária: 2012 a 2018

Fonte: PNAD e Contas Nacionais / IBGE.

1. A variação foi calculada considerando o 1T de 2012 e 4T de 2018

2. Significante ao nível de confiança de 99%

3. Todos regressores significantes ao nível de confiança de 99%

Outro fator importante a se observar é a ampliação da variação percentual de desocupados nas faixas etárias maior, a partir dos 40 anos de idade. Reflexo do comportamento do mercado de trabalho que, para várias funções, tornam mais difícil a alocação de trabalhadores de maior idade.

Em todas as faixas etárias observou-se elevada correlação entre a trajetória da produção da economia e o volume de desocupados, sempre acima de 0,74, com exceção para o grupo com 60 anos ou mais, cujo índice apontou uma intensidade de 0,67.

Este comportamento é visualizado de forma ainda mais clara quando comparamos os regressores do PIB para o comportamento da desocupação nas diversas faixas etárias. O efeito da retração de um ponto percentual do PIB sobre a elevação em pontos percentuais da desocupação de pessoas com mais idade evidencia a observação anterior. Para aqueles com mais de 60 anos de idade o regressor é mais que o dobro do observada para os indivíduos entre 18 e 39 anos. O que torna evidente a importância da variável idade ao se analisar os fatores impactantes sobre a desocupação da mão de obra, em especial no contexto da reforma da previdência que tenderá

a elevar a idade mínima a aposentaria par 65 anos de idade.

3.4 Desocupação por Nível de Formação

Ao realizarmos o recorte do nível de desocupação por nível de formação, conforme tabela 4, observamos primeiramente que a maior parte do incremento de desocupados no período estudado apresenta-se dividido entre os que declararam apresentar nível médio completo e nível fundamental incompleto. Já os que apresentam nível superior, incompleto ou completo, apresenta menor representatividade ao se observar os valores absolutos, em parte explicado pelo fato de uma parcela pequena da população brasileira ter acesso ao ensino superior.

Entretanto, quando olhamos a variação percentual do total de desocupados por nível de formação, observamos uma variação mais acentuada nos estágios mais elevados de formação. Assim como para as etapas de formação que se encontram no estágio incompleto. Todas as categorias de faixas de formação também apresentaram elevada correlação negativa frente à trajetória do produto da economia.

	Total de Desoc.	Sem instruç.	Fundam. Incom.	Fundam. Compl.	Médio incom.	Médio compl.	Superior incom.	Superior compl.
Δ absoluta do nº desocupados 2012 e 2018 ¹	5828	169	1900	902	893	2730	404	561
$\Delta\%$ entre 2012 e 2018 ¹	81,2%	42,61%	57,14%	45,83%	89,67%	90,40%	139,37%	135,87%
Correlação com PIB	-0,776	-0,818	-0,770	-0,778	-0,758	-0,776	-0,739	-0,759
Teste F da ANOVA²	7,50 E-39							
Regressor PIB sobre desocupados	-9,18	-7,77	-7,31	-6,33	-10,05	-9,86	-13,066	-12,98
P-valor Stat t³	7,25 E-07	5,84 E-08	1,00 E-06	6,58 E-07	1,88 E-06	7,38 E-07	4,47 E-06	1,76 E-06
R2	0,603	0,669	0,594	0,606	0,574	0,602	0,547	0,577

Tabela 4: Desocupação por faixa etária: 2012 a 2018

Fonte: PNAD e Contas Nacionais / IBGE.

1. A variação foi calculada considerando o 1T de 2012 e 4T de 2018

2. Significante ao nível de confiança de 99%

3. Todos regressores significantes ao nível de confiança de 99%

Assim como no item anterior, os regressores do PIB calculado para cada um dos estágios de formação também apontaram uma tendência de elevação à medida que o nível de formação se eleva.

Ou seja, dada uma retração de um ponto percentual no PIB, tenderá a correr uma elevação mais acentuada, em pontos percentuais, no volume de desocupação dos grupos de maior nível de instrução. Este fato pode ser explicado por haver maior concentração da população em níveis menores de formação, assim como da massa de trabalhadores. O que faz com que um acréscimo absoluto menor no total de desocupados com maior nível de desocupação expresse uma variação em pontos percentuais mais ampla, comparado aos grupos com menores níveis de formação.

Outro fator a ser considerado, tendo em vista que estamos analisando um período marcado por uma forte retração do produto da economia, pode estar no diferencial salarial. Em períodos de redução do volume de produção e consequentemente redução das receitas, as empresas também buscam diminuir despesas. Neste contexto, além da redução do contingenciamento de pessoal alocado diretamente no processo de produção, as empresas também tendem a enxugar de seus quadros parte dos profissionais com elevados salários, que tendem a ter maior nível de formação.

Outra questão a ser considerada refere-se ao tempo médio de recolocação. Para os profissionais com maior nível de formação, o tempo de recolocação tende a ser positivamente influenciado por estarem menos dispostos a se deslocar para um novo trabalho fora da área de sua formação e experiência, ou com maior diferencial salarial, comparativamente aos trabalhadores com menor nível de formação. Estes tendem, em média, a se mostrar mais dispostos a aceitar oportunidades em atividades diferentes, menos complexas, e cujos diferenciais de salários tendem a serem menos expressivos, comparativamente aos cargos que exigem maior formação.

Todos estes fatores, em alguma medida, podem impactar no diferencial do efeito proporcionado pela variação do produto da economia no volume de desocupados, ao se considerar categorias com diferentes níveis de formação.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante do contexto da economia brasileira nos últimos anos, marcado pela maior e mais duradoura retração já registrada na história econômica do Brasil, uma de seus reflexos mais perversos está no mercado de trabalho. Segundo o IBGE, no último trimestre de 2018 a economia brasileira apresentou 12,3 milhões de desocupados, outros 6,4 milhões subocupados por insuficiência de horas trabalhadas e mais 7,6 milhões de desalentados, pertencentes a força de trabalho potencial. O que somou um total de mais de 26 milhões de subocupados no Brasil, diante de uma força de trabalho de aproximadamente 110 milhões de pessoas.

Observando especificamente os dados do acréscimo de desocupados entre 2012 e 2018, os resultados do estudo apontam que os efeitos observados no mercado de trabalho impactaram de forma heterogênea diferentes grupos sociais.

Se de um lado o acréscimo de desocupados não apresentou significativa divergência entre homens e mulheres, nos demais recortes estudados as diferenças são significativas.

No quesito raça, há uma nítida vulnerabilidade mais acentuada dos pardos e negros diante da ascensão da desocupação no mercado de trabalho brasileiro, seja por questões culturais, bem como dos reflexos do diferencial de formação profissional e de alocação desses trabalhadores no mercado de trabalho, que se fundem à trajetória histórica da formação da sociedade brasileira.

Outra observação relevante, em especial no contexto em que se discute a reforma do sistema previdenciário e a necessidade de ampliação da idade de aposentaria do trabalhador brasileiro, refere-se ao efeito da variável idade. Após os 40 anos de idade, observou-se que os trabalhadores apresentaram maior instabilidade.

Por fim, com relação à qualificação, embora os maiores volumes de desocupação no período estudado se deram nas categorias de menor formação, as maiores variações percentuais ocorreram nas categorias com maior formação. O que demonstra, a princípio, apesar dos valores absolutos diferentes, que a retração da economia impactou de forma expressiva diferentes níveis de ocupação, tendo em vista seu encadeamento entre os diversos setores da economia. Frente a estas observações, está claro que o principal mecanismo de ataque à questão do desemprego é estimular o crescimento da economia, tendo em vista a

forte correlação entre todas as categorias estudadas com a trajetória do produto da economia.

Não significa que ações voltadas à qualificação, serviços públicos de recolocação dos trabalhadores no mercado, estímulo ao empreendedorismo e apoio ao auto-emprego não seja válidos ou meritórios. Entretanto, a criação de oportunidades capazes de movimentar a demanda por trabalho, em suas diferentes formas organizacionais, depende da movimentação da atividade econômica.

REFERÊNCIAS

FROYEN, R. **Macroeconomia**. São Paulo, Saraiva: 2002.

KEYNES, J. M. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda, 1996.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Contas Nacionais Trimestrais**.

Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/contas-nacionais/9300-contas-nacionais-trimestrais.html?=&t=o-que-e>> Acesso em 05 jul de 2019.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Nacional de Amostra a Domicílios Contínua**.

Disponível em: < <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/trabalho/9171-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios-continua-mensal.html?=&t=resultados>>. Acesso em: 05 jul.2019.

MILL, J.S. **On the influence of consumption on production**. IN *Essays on Economics and Society*, v. V de *Collected Works*. University of Toronto. Canadá, Toronto: University of Toronto Press, 1967.

Por que fazer Publicidade & Propaganda

na STRONG ESAGS?

Porque o curso foi reconhecido pelo MEC - Ministério da Educação, com o conceito "muito bom", devido a critérios como instalação, corpo docente e administrativo e recursos pedagógicos e didáticos.



Education Quality Accreditation Agency



ESCOLA SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO



**STRONG
ESAGS**

vestibularesags.com.br

Av. Industrial, 1455 - Santo André / SP



OPINIÃO

PUBLICIDADE E
PROPAGANDA

Autor: Prof. André Luiz Lorenção

MULTICULTURALISMO E RELAÇÕES ÉTNICAS NAS PRÁ- TICAS ESCOLARES E NO ÂMBITO PROFISSIONAL: UM OLHAR SOBRE A DIFERENÇA

Segundo Antonio Flávio Moreira e Vera Maria Candau, em **Multiculturalismo: Diferenças Culturais e Práticas Pedagógicas**¹ a educação escolar é marcada por uma tendência à homogeneização e por um caráter monocultural, de modo a ignorar e, até mesmo, invisibilizar as diferenças. É comum docentes munirem-se do discurso de que, na condição de alunos, são todos iguais; contudo, esse apagamento das diferenças prejudica as relações estabelecidas no ambiente escolar. É essencial ter em mente que essa diversidade se encontra na base dos processos educativos e deve guiar a ação docente – a qual deve ocorrer no sentido de identificar, revelar e valorizar a diferença.

¹ Antonio Flavio Moreira; Vera Maria Candau (org.). *Multiculturalismo: Diferenças Culturais e Práticas Pedagógicas*, Rio de Janeiro, Vozes, 2011.

Uma proposta de atividade docente a ser aplicada em sala de aula consiste em promover exercícios que favoreçam ou possibilitem a tomada de consciência, por parte dos alunos, no que diz respeito às suas identidades culturais. Desta maneira, o trabalho em sala pode ocorrer no sentido de estimular os discentes a reconhecer, nomear e trabalhar seus pertencimentos e enraizamentos culturais, bem como os processos de hibridização, cruzamento de culturas, por meio de uma perspectiva contextualizada e plural e, assim, destituindo-se de uma visão homogeneizada e estereotipada de si próprio. Para tal, um exercício profícuo e dinâmico que pode ser introduzido desde os primeiros anos de escolarização é a socialização, entre os alunos, de relatos sobre a construção de suas identidades culturais, estimulando-os a identificar suas raízes (culturais, familiares e comunitárias), assim como promovendo, desde as idades iniciais, a valorização e respeito pelas diferenças e especificidades.

Além disso, por vezes, são flagrantes os casos em que professores “padronizam” (ou naturalizam) a questão multicultural, de modo que, em suas práticas educativas cotidianas, tendem a não reconhecer ou não evidenciar, em sua fala, em suas ações e propostas, as diferenças étnicas, de gênero, de diversas

origens regionais e comunitárias. Isto se deve, em partes, à falta de preparo ou dificuldade, por parte do educador, para lidar com tais questões no ambiente acadêmico ou, ainda, por uma visão equivocada de que a maneira mais pertinente e coerente de agir é centrar-se no grupo “padrão” (hegemônico, dominante – socialmente valorizado).

A essa incapacidade de reconhecer diferenças, Vera Maria Candau, no capítulo “Multiculturalismo e educação: desafios para a prática pedagógica”² denomina “*daltonismo cultural*”. É imprescindível destacar, todavia, que tal daltonismo pode gerar consequências danosas aos alunos provenientes de contextos culturais socialmente não valorizados, dentre elas: não identificação do aluno com a escola, não se enxergando e sentindo-se preterido; desenvolvimento de baixa autoestima; desconforto; mal-estar; agressividade e, até mesmo, fracasso escolar e desistência.

Outro fator relevante a ser considerado, no tocante às relações sociais e diferenças identitárias, diz respeito às representações que construímos de nossa alteridade, do “outro” e que, costumeiramente, estão imbuídas de estereótipos e ambiguidade. Há uma tendência de incluímos na categoria “nós” somente aquelas pessoas e grupos que compartilham dos mesmos valores, crenças, visões de mundo, estilos e hábitos de vida que os nossos. Nessa perspectiva, os “outros” correspondem àqueles com tradições, etnia, religiões e valores distintos comparados aos nossos próprios – por vezes, tidos como os únicos válidos – e que, em suas diferenças, são vistos como antagonísticos, contrários, “errados” em nosso julgamento valorativo.

Considerando-se esta visão do “outro”, o âmbito escolar, repetidas vezes, reproduz e corrobora com tal visão reducionista, limitada e etnocêntrica ao atribuir o fracasso escolar a algumas características sociais ou étnicas dos alunos. Tal visão deturpada, equivocada, também se evidencia ao considerar que determinado aluno é “melhor” ou tem mais potencial se comparado a outro, atribuindo tal dado à origem do aluno e fundamentando-se no pensamento que, para desenvolver uma educação de qualidade, não deve ocorrer uma mistura de alunos com diferentes potenciais.

O posicionamento assumido por alguns educadores considera o “outro como alguém a tolerar”. Todavia, tal postura também aponta para um equívoco metodológico, tendo em vista que, ao “tolerar” o diferente, evitamos polemizar, nos acomodamos em uma zona de conforto e nos privamos de assumir uma

postura crítica quantos aos valores (preconceituosos) presentes na cultura contemporânea. Em nome da conciliação e harmonia, evita-se questionar a “ordem” e, em decorrência disso, carece-se da troca e compartilhamento de experiências culturais – tão enriquecedora e fundamental na formação humana – bloqueando a nossa compreensão do “outro”.

O educador deve atuar como mediador na construção de relações interculturais, por exemplo, promovendo situações que favoreçam reconhecer as diferenças, assumir outros pontos de vista e colocar-se na posição do outro (alteridade), bem como desconstruir paradigmas em que se considere seu próprio estilo de vida, valores, posicionamentos e crenças como os únicos válidos, “melhores” ou “corretos”. Isso é possibilitado por meio de processos sistemáticos de interação com os “outros”, assim conquistando um verdadeiro reconhecimento mútuo. O docente, em seu papel, não deve negar ou ignorar situações de preconceito e discriminação; ao contrário, deve reconhecê-las e trabalha-las, por meio de diálogo e reflexão coletiva, a partir de situações concretas flagradas e extraídas do dia a dia escolar. Isso inclui reconhecer, respeitar e trabalhar o cruzamento de culturas, que constitui nossa configuração identitária e, além disso, implica também e de modo não menos importante repensar os modos de construir o currículo escolar, a fim de que estes incorporem referentes de diversos universos culturais e contemplem o viés intercultural.

Ao defender a adoção da perspectiva intercultural no âmbito da educação, a autora Vera Maria Candau defende uma prática docente que aponte para o diálogo entre os diferentes grupos sociais e culturais e esteja pautada no reconhecimento do “outro”. A atuação do professor em sala, deste modo, será direcionada para a negociação cultural, sendo o ambiente escolar um espaço de gerenciamento de conflitos advindos pela assimetria de poder entre os diferentes grupos socioculturais, além de ser um local que deva incluir as diferenças e de acolhimento do “outro”.

No capítulo 2 do livro **Multiculturalismo: Diferenças Culturais e Práticas Pedagógicas**³, intitulado “Reflexões sobre currículo e identidade: implicações para a prática pedagógica”, os autores Antonio Flavio Barbosa Moreira e Michelle Januário Câmara salientam a relevância da abordagem e inclusão de questões pertinentes à identidade e diferença no currículo da escola fundamental. Nesse sentido, sugerem

2. Id Ibidem, pp. 13-37.

3 Antonio Flavio Moreira; Vera Maria Candau (org.). *Multiculturalismo: Diferenças Culturais e Práticas Pedagógicas*, Rio de Janeiro, Vozes, 2011, p. 38.

estratégias das quais o professor pode (e deve) se valer em sua prática pedagógica, a fim de tratar de tais eixos temáticos.

Cabe ressaltar a proposição de Sousa Santos (1997), a saber:

“as pessoas têm direito à igualdade sempre que a diferença as tornar inferiores, mas têm direito à diferença sempre que a igualdade ameaçar suas identidades”.

Tal asserção pode estimular e propor, ao profissional da área de ensino, uma reflexão crítica a respeito de suas práticas docentes, levando-o a questionar sua conduta, em sala, quanto a abordagem de questões identitárias. O docente deve perguntar-se como tais temáticas (identidade e diferença) são contempladas em suas aulas – isto é, refletir se ele, profissional da educação e formador, está promovendo uma homogeneização e que tende a anular aspectos das identidades dos alunos, por meio dos currículos e procedimentos de avaliação, ou se, pelo contrário, exerce seu papel de formador e reforça, respeita, reconhece, valoriza e conscientiza seus pupilos quanto às diferenças e particularidades do alunado, questionando e revertendo processos discriminatórios.

Lembrando que as diferenças são construções sociais, por vezes impostas, e não algo natural ou inevitável. Uma vez que é uma construção, é passível de questionamento, contestação, refutação. Podemos – e devemos – desafiar e posicionar-se contra tais construções sociais que, por vezes, tendem a ignorar e desrespeitar as diferenças e o “outro” em suas particularidades, e não simplesmente aceitar essas construções como elemento primordial, da essência. Tais construções sociais encobrem relações de poder, domínio, força, de modo opressor e violento, visando impor a cultura dominante/hegemônica sobre a dominada, considerando-a inferior, subalterna e desqualificada.

Nosso papel, enquanto docente, é promover uma atitude crítica, reflexiva, questionadora – e não uma passiva, conformada e paralisante aceitação. Ir contra a angustiante paralisia e incutir, na mente do aluno, senso crítico e inconformado, não naturalizando construções e visões preconceituosas e discriminatórias – sempre promovendo o respeito ao outro, ao diferente, reconhecendo a riqueza da diferença e assimilando tais contribuições e diversidades ao trabalho docente em sala de aula.

São inúmeras as estratégias propostas para lidar com as identidades e diferenças em sala de aula. Para tal, um primeiro passo importante é que a atuação docente caminhe e se oriente no sentido de despertar a consciência do aluno para a existência (empírica, real, flagrante) de preconceito e discriminação, em diversos âmbitos da sociedade e atingindo grande número de pessoas. Além disso, o professor deve orientar seu trabalho a fim de apontar e evidenciar, para os alunos, as relações de poder existentes entre os grupos dominantes e subalternizados, o que contribui fortemente para situações de privilégio e opressão.

A fim de demonstrar tal realidade de dominação, agressão e poder, o docente pode valer-se de exemplos fornecidos pelo ele próprio ou pelos alunos, tendo como base sua bagagem cultural, seu conhecimento enciclopédico e de mundo, por meio de experiências vividas, relatos ou informações obtidas nos meios midiáticos ou múltiplas fontes, como documentos históricos e dados estatísticos. Também se mostra crucial que o aluno observe que, em sua construção identitária, misturam-se aspectos múltiplos, que podem estar ligados a uma situação de opressão ou ligar-se a grupos dominantes e opressores (para ilustrar, podemos mencionar o caso de um aluno que apresenta uma deficiência física, mas é um garoto branco – há uma identificação com o grupo oprimido (deficiência), mas o fato de pertencer ao gênero masculino e ser de cor branca aponta para um traço do grupo dominante. Da mesma forma, um garoto negro, que se mostra machista – o fato de ser negro é, notoriamente, um aspecto que o caracteriza como marginalizado socialmente, da classe oprimida, mas o fato de ser um homem pode fazer com que ele demonstre atitudes de preconceito, machismo e opressão em relação à mulher, reproduzindo e corroborando com o preconceito com o qual ele tanto sofreu por sua cor de pele).

Podemos elencar, como outro passo importante na prática docente, estimular que os alunos (seja por meio da arte, da literatura, música) conheçam as produções e características de outras regiões do país, assim como se conscientizem a respeito das realizações e conquistas de movimentos sociais e grupos (como o dos negros, homossexuais, movimento feminista). Uma alternativa seria trazer, à escola, uma figura de liderança de um desses grupos, abordando dificuldades e conquistas de tais movimentos.

A fim de combater o preconceito e a discriminação, o professor orientado para o multiculturalismo poderá, em sua prática educativa, ainda, aprofundar

em sala conceitos como cultura, raça, etnia, gênero, sexualidade, deficiência e classe social, evidenciando que tais conceitos são construções históricas que foram aceitas como naturais a fim de tentar legitimar situações de injustiça social e opressão, bem como corroboram para perpetuar privilégios. Uma vez que tais situações de privilégio e dominação, justificadas pela cor, raça, etnia, gênero são construções e foram criadas por indivíduos historicamente situados, isso significa que também podem (e devem) ser transformadas e repensadas.

A QUESTÃO DO NEGRO NA ESCOLA E NO AMBIENTE DE TRABALHO

O professor, desde a fase da pré-escola, deverá empreender esforço no sentido de tentar fazer com que as crianças percebam que nos construímos pelo próprio corpo, isto é, por meio das nossas posturas, pelas predisposições e pela manipulação de diferentes partes do corpo. Assim, a fim de que haja um processo de conscientização por parte dos alunos, é interessante que o docente trabalhe a subjetividade da criança e dos adolescentes, na escola, quanto ao corpo negro, em uma tentativa de humanizar esse corpo que por tantos anos foi desumanizado e coisificado.

A dança é uma das estratégias e procedimentos de manipulação do corpo para fins de resistência, sendo uma maneira libertadora de trabalhar o corpo. Isto significa que a dança, tal como a capoeira (bem como os cultos, os penteados, as tranças, o rastafári) são expedientes utilizados pelo negro e sua cultura como manifestações de resistência, manipulando o corpo com tal objetivo específico e mostrando-se oposto à ordem vigente, à submissão que lhe é imposta ou desejada.

Geralmente, ao tratar dos negros e da escravidão, os livros didáticos apresentam em seus conteúdos cenas de torturas, castigos físicos, açoite, mutilação do corpo com marcas de ferro, assim como abusos sexuais. É desta maneira que as crianças vão construindo suas subjetividades quanto ao corpo negro, associando a cenas de tortura e à visão que o dominante (branco, elite) transmite, reproduz e propaga há tantos séculos, reforçando a ideia da selvageria, não submissão e violência.

Contudo, a proposta é que a escola pense e interprete o corpo negro por meio de um novo prisma, segundo uma nova ótica, a saber, mostrando que o negro se constrói pelo corpo e pela manipulação de suas diferentes partes, sendo que tal manipulação marca

sua identidade, assim como demarca uma atitude de resistência e negação. Com isso, ampliaremos os horizontes da criança, em relação ao negro, e a escola será responsável por um processo fundamental, a saber, o de humanização do negro.

É expediente comum aos docentes que, nas aulas de História, bem como de Artes e Literatura, sejam tratadas questões do Brasil escravocrata, do tráfico de negros da África e das condições inóspitas e desumanas em que os escravos viveram e foram trazidos. As teorizações por vezes vêm acompanhadas de imagens de sofrimento, açoites, mutilações e, até mesmo, atitudes de selvageria do homem negro escravizado. Todavia, propomos aulas em que a criança seja levada a perceber que o corpo negro não foi – tal como é constantemente retratado nos meios midiáticos e livros didáticos e também reproduzido por professores – um corpo marcado somente por mutilações, açoites, castigos físicos e maus tratos. Pelo contrário, o corpo negro é um corpo contestador, não submisso. Uma explicação sobre a história da dança negra, tal como a capoeira, pode mostrar isso à criança, após uma exposição oral detalhada sobre a temática escravidão, contextualizando a aula.

Esta aula de conscientização sobre a figura do negro e sua importância histórica para nossa sociedade se mostra de fundamental importância, tendo em vista que a escola, em toda sua trajetória, invisibilizou o uso do corpo como resistência, somente mostrando castigos físicos e maus tratos. Todavia, a relação histórica do escravo com o corpo expressa muitos mais do que a ideia de submissão, insistentemente pregada pela sociedade da época e que ecoa até os dias atuais. A escola necessita proporcionar aos alunos uma (re) leitura a essa relação do negro com o corpo e revisitar a História do negro e da África. A criança não pode participar da representação do corpo negro apenas como um corpo açoitado e acorrentado. O corpo negro, desde a época da escravidão, sempre foi um corpo contestador, de resistência, devendo distanciar-se da imagem tradicionalmente associada do negro como submisso, selvagem, desobediente – imagem tão amplamente divulgada pelas mídias e em materiais didáticos. Tendo isso em vista, o professor deve, necessariamente, trazer esta visão para o aluno – ainda que por meio de atividades lúdicas, como a música, para amenizar o peso e desconforto do tema, para a faixa etária, mas sempre conscientizando.

Outra maneira de mostrar contestação e resistência, por parte do negro, é o trato com o cabelo.

Conforme vimos, nos construímos pelo corpo, por meio de nossas posturas, predisposições, humores e manipulação de diferentes partes corpóreas. O uso de tranças, o modo de pentear o cabelo, são fatores que contribuem para definir e reafirmar a identidade, atuando também como modo de exprimir-se e colocar-se no mundo por meio de uma postura libertadora. Todavia, segundo Cavalleiro, “constantemente, é comum observarmos no cotidiano escolar, que as professoras procuram manter preso os cabelos de suas alunas. É comum flagrarmos professores se dirigindo às alunas com as posições de fala: ‘Você precisa falar para a sua mãe prender o seu cabelo. Olha só que coisa armada’ ou, ainda, ‘Quem mandou você soltar esse cabelo? Não pode deixar solto desse jeito. Por que soltou? Ele é muito grande e muito armado! Precisa ficar preso!’” (CAVALLEIRO, 1999, p.44). Claramente, vemos que o tipo de concepção presente em parte dos professores é marcada pelo preconceito e por uma visão etnocêntrica, sendo de fundamental importância que o docente reavalie sua postura e fala, destituindo-se de preconceitos (de raça, gênero, classe). Conforme Nilma Lino Gomes, a escola produz cultura mas, também, por vezes, reproduz e dissemina preconceitos. Nesse sentido, a instituição escolar é vista como um espaço em que aprendemos e compartilhamos não só conteúdos e saberes escolares mas, também, valores, crenças, hábitos e preconceitos raciais, de gênero, de classe e de idade (GOMES, Nilma Lino, p.40).

Se levarmos em consideração que, através do tempo, a diferença impressa no corpo negro pela cor de pele e demais sinais diacríticos (como o nariz, cabelo) serviu de argumento para a formulação de um padrão de beleza e de lealdade que persegue os negros até os dias atuais, a fim de justificar a colonização e submissão do negro, a escola deve promover a conscientização dos alunos a respeito de tais questões, afastando-se de visões estereotipadas e falas preconceituosas. Isso pode ocorrer por meio de investimento em treinamento de professores, que por vezes tiveram uma formação precária ou pouco esclarecedora, o que pode contribuir para disseminar e perpetuar conceitos equivocados. O professor deve ser orientado no sentido de fazer entender que o corpo evidencia padrões estéticos e percepções de mundo e, pela escolha do corte de cabelo – bem como o modo como a criança prende, arruma, estiliza seu cabelo – o negro reafirma sua posição na sociedade, sua identidade e, logo, corrobora com sua resistência a contestação a padrões estéticos tão am-

plamente divulgados e impostos por meios midiáticos e endossados pela sociedade.

Autor: Leonardo Marques

Orientador: Prof. Luciano Schmitz, Prof^ª. Lygia Gibby e Prof. Valter Palmieri

TRABALHO FORMAL NO PORTO DE SANTOS: SUA IMPORTÂNCIA PARA A BAIXADA SANTISTA

Resumo:

Esse estudo pretende mostrar a relevância do mercado de trabalho formal da cidade de Santos, principalmente, com relação as ocupações ligadas diretamente ao porto e os seus efeitos diretos e indiretos na geração de emprego, trabalho e renda para as cidades que compõem a região. O estudo tem como base a análise de informações relativas aos atuais contratos, buscando verificar qual a situação atual do mercado de trabalho formal em questão, considerando as alterações do perfil de trabalhadores entre séries temporais distintas, bem como, analisando tendências tecnológicas contemporâneas sobre portos.

Palavras-chave: Mercado de trabalho. Trabalho formal. Porto. Baixada Santista.

CONSIDERAÇÕES INICIAIS

“O maior porto da América Latina não pode receber grandes navios!” é o que afirma uma manchete, de dois anos atrás, no site da Bloomberg. A notícia afirma que “enquanto todos os outros portos do mundo evoluem para receber navios maiores, Santos caminha para trás!”, sendo tal cenário precário causado pelo acúmulo de sedimentos no leito oceânico, o que acabou por reduzir a profundidade do canal de entrada em quase um metro, inviabilizando a passagem de grandes navios cargueiros, que garantiriam melhor eficiência nesse trabalho.

Esse é um problema que pode parecer pontual, mas os seus desdobramentos podem impedir que o Brasil e, principalmente a região, cresça sob vários aspectos. A estrutura portuária no país não condiz nem com sua dimensão continental nem com sua capacidade produtiva. Nesse sentido, a Lei dos Portos, editada em 2013², foi aprovada exatamente com o objetivo de captar mais investimentos, a fim de evitar problemas como citado anteriormente, bem como, contri-

¹ Entrevista de Leandro Barreto, sócio da consultoria Solve Shipping, para a Bloomberg, em 12 de setembro de 2017.

² Lei Nº 12.815, de 5 de junho de 2013.

buir para a modernização dos terminais portuários e baixar os custos relativos à logística do país.

Resumidamente, a intenção dessa Lei foi dividir o país em 4 grandes blocos, sendo: Bloco 1, composto pelos portos de Belém, Vila do Conde, Miramar, Outeiro, Santarém e Santos; o Bloco 2, por sua vez, é composto por Antonina, Aratu, Paranaguá, Salvador, São Sebastião, Manaus, Imbituba; o Bloco 3, composto por Cabedelo, Fortaleza, Itaqui, Macapá, Maceió, Recife, Suape; o Bloco 4, formado por Itaguaí, Itajaí, Niterói, Porto Alegre, Rio de Janeiro, Rio Grande, São Francisco do Sul, Vitória. Segundo a Secretaria de Portos da Presidência da República SEP/PR, o Bloco 1, do qual o Porto de Santos está inserido, o investimento previsto é de R\$ 7.321.490.000,00, o que equivale a 43,86% de todo investimento estimado para os portos brasileiros, que é de R\$ 16.693.740.000,00³. À primeira vista, estes recursos podem parecer altos, mas para a realidade portuária, não são. Considerando que, sozinho, o Porto de Santos movimenta em média US\$ 8.100.238.463,00⁴ em valor agregado⁵, o valor investido parece perder sua magnitude em comparação.

Como exemplo concreto dos impactos de investimentos na área portuária, analisa-se o estudo de Dias (2013) sobre o porto de Cingapura⁶. Segundo o autor, o país passou por profundas mudanças políticas e sociais nas últimas décadas, permitindo desenvolvimento nos âmbitos social, econômico e tecnológico acima da média mundial. Nesse sentido, o autor sugere que, no caso do Brasil, se tais políticas obtiverem sucesso “os portos não seriam mais vistos como geradores de empregos diretos, mas, ao contrário, como consequência natural do incremento das exportações e importações advindas da melhoria da *performance* portuária, gerando-se empregos indiretos nas indústrias e no comércio”. Isto é, os portos poderiam ser uma das principais engrenagens para criação de novas ocupações no mercado de trabalho no país.

Tendo isso em vista, o objetivo desse estudo é provocar uma reflexão sobre a tão almejada modernização dos portos nacionais e questionar se, de fato, ela trará apenas efeitos positivos consigo para os trabalhadores envolvidos nesse segmento. Sendo assim, questiona-se: Qual seria o impacto de tamanha alteração estrutural para aqueles cujos trabalhos dependem

do porto? Quais seriam as mudanças sobre o perfil desses trabalhadores? E quais seriam as mudanças sobre os empregos existentes?

1. TENDÊNCIAS ATUAIS SOBRE O MERCADO DE TRABALHO PORTUÁRIO

Sobre os efeitos da mencionada Lei Nº 12.815 acerca do mercado de trabalho em questão, destaca-se um fragmento de uma nota técnica elaborada pelo Dieese⁷, que afirma:

“Os terminais de uso privado, que agora movimentarão cargas de terceiros, passando a prestar serviços públicos, poderão contratar seus funcionários livremente no mercado de trabalho, sem requisitar mão de obra avulsa no OGMO. Esse quadro, além de ser diferente da operação dentro do porto público, pode entrar em conflito com a Convenção Nº 137 da OIT⁸, da qual o governo brasileiro é signatário, e que trata das repercussões sociais dos novos métodos de processamento de cargas (automação e mecanização) nos portos”.

Agora, analisa-se com mais detalhes à Convenção Nº 137, salientando-se o que está previsto no Artigo 2:

“1) Incumbe à política nacional estimular todos os setores interessados para que assegurem aos portuários, na medida do possível, um emprego permanente ou regular; 2) Em todo caso, um mínimo de períodos de emprego ou um mínimo de renda deve ser assegurado aos portuários, sendo que sua extensão e natureza dependerão da situação econômica e social do país ou do porto que se tratar”.

Um estudo da Unicamp⁹ mostra que tais garantias parecem ser extremamente contrárias ao que é incentivado pela Reforma Trabalhista de 2017, no que diz respeito aos empregos regulares acima citados. Segundo o estudo, as mudanças na Reforma Trabalhista podem gerar muitos efeitos negativos para os trabalhadores portuários. O estudo ainda mostra que as flexibilizações recentes do mercado de trabalho, em

3 Números extraídos da seção sobre programa de arrendamentos da Secretaria de Portos da Presidência da República SEP/PR.

4 Valor calculado com os dados de 2006 até 2017, utilizando a Comex Stat.

5 Soma do valor das importações com das exportações.

6 Gestão e Operação Portuária: Experiência em Cingapura – Julio Cesar de Souza Dias – Antaq

7 Formas de Exploração: Liberação da movimentação de carga de terceiros e o regime de trabalho - Dieese - Programa de Investimento em Logística: Portos - Nota Técnica Número 119 – fevereiro 201

8 O Decreto Nº 1.574, de 31 de julho de 1995, promulgou no Brasil a Convenção Nº 137 assinada em Genebra em 27 de junho de 1973.

9 Dimensões Críticas da Reforma Trabalhista no Brasil, 2018

todo Brasil, levam os empregadores a optarem por contratações atípicas, sem carteira assinada. Dentre os vários impactos causados por tal decisão, há a substituição do trabalhador formal pelo informal em prol da redução de custos. Sobre o emprego no Brasil no ano de 2017, observa-se: “O emprego com carteira assinada (forma típica do emprego formal), se manteve praticamente estagnado ao longo do ano, experimentando uma leve oscilação negativa¹⁰ (confirmada pelos dados populacionais do CAGED). Enquanto isso, o número de assalariados sem carteira cresceu quase 10% entre o primeiro e o último trimestre de 2017¹¹. O trabalho declarado como conta própria também teve crescimento importante (4,9%)¹², superando a taxa de incremento total da ocupação (3,6%)¹³”. Portanto, a tendência do aumento da informalidade, e a consequente precarização das condições de trabalho, já se apresentam como parte da realidade brasileira.

Uma das razões para estar acontecendo este movimento, é a busca incessante das empresas pela otimização dos seus processos produtivos. No setor portuário não é diferente. Em 2016, por exemplo, o Porto de Roterdã, na Holanda, sofreu grandes mudanças tecnológicas e isso repercutiu diretamente na vida dos trabalhadores portuários daquele país. A automação ameaçava acabar com 800 dos 4000 empregos gerados pelo porto holandês. Tendo isso em vista, o sindicato FN Havens, responsável por esses trabalhadores, buscou com os empregadores uma solução que não lesasse tanto esses funcionários. A proposta feita pelo sindicato envolvia mudanças nas operações portuárias (garantindo o emprego de 170 funcionários), bem como, a garantia de empregos até a aposentadoria dos trabalhadores mais velhos (isso garantiu o emprego de 632 trabalhadores por até 8 anos)¹⁴.

Ou seja, a busca pelo aumento da eficiência portuária chegou também aos principais portos do mundo. E, embora isso possa apresentar efeitos colaterais no curto prazo, faz-se necessário passar por esse processo, o qual poderá contribuir para impulsionar a economia numa outra ponta, a fim de criar novas oportunidades de negócio no médio e longo prazo. No caso brasileiro isso parece ser mais urgente, tendo em vista

10 O número de trabalhadores formais subiu de 33.406 milhões para 33.321 milhões durante o período analisado.

11 O número de trabalhadores informais subiu de 10.181 milhões para 11.115 milhões no período analisado.

12 O número de ocupados por conta própria subiu de 22.112 milhões para 23.198 milhões no período analisado.

13 O número total de ocupados subiu de 88.947 milhões para 92.108 milhões no período analisado.

14 <https://shippingwatch.com/Ports/article8353450.ece>

as recentes crises que afetam o país, em especial a que se estende desde 2014.

2. A IMPORTÂNCIA DA MASSA SALARIAL DO TRABALHADOR PORTUÁRIO FORMAL PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DA BAIXADA SANTISTA

Antes de se iniciar a análise sobre a massa salarial do trabalhador portuário, deve-se ressaltar a superioridade do trabalho formal em relação ao informal no quesito produtividade, principalmente em tempos de crise. Para isso, toma-se como base a observação de Veloso (FGV/IBRE, 2019) sobre a estagnação da produtividade em 2018:

“Um fator que contribuiu para a queda da produtividade desde o início da recessão foi o aumento da informalidade. As empresas formais no Brasil são, em média, 4 vezes mais produtivas que as informais, devido ao uso mais intensivo de capital físico, maior capital humano de empreendedores e trabalhadores, e uso de tecnologias mais avançadas. Em consequência, um aumento da parcela de mão de obra empregada no setor informal, como tem acontecido nos últimos anos, representa uma realocação do trabalho para firmas menos produtivas, resultando em queda da produtividade¹⁵”.

Portanto, os estudos apresentados até o final desse artigo terão como foco o trabalho formal, exclusivamente.

Para a análise a seguir, o objetivo foi estudar o trabalhador portuário formal dentro do próprio porto, comparando-os entre si sob uma ótica puramente financeira. Para tal, foi utilizada uma amostra de dez tipos de ocupações portuárias (com base na CBO – Classificação Brasileira de Ocupações) que apresentavam certa relevância para o estudo¹⁶, juntamente

15 Blog do IBRE, Instituto Brasileiro de Economia, FGV, 26/03/2019.

16 Uma análise realizada sobre o perfil dos trabalhadores nos portos do Brasil pelo Dieese (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos) em 2015 utilizou uma amostragem diferente, embora também utilizando a RAIS como ferramenta. No que diz respeito ao trabalho formal, o estudo teve como foco dois setores determinados pelo CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas), sendo eles: Administração da Infraestrutura Portuária e Operação de Terminais. Tal delimitação permite certa facilidade ao se manejar os dados sem que se desvie muito da realidade (a mesma metodologia aplicada à Baixada Santista resultaria em 10883 trabalhadores no mesmo ano), podendo ser aprofundada ao se cruzar os resultados da CBO (permitindo a análise de cada ocupação dentro dos setores). Entretanto, tal recorte pode acabar desprezando alguns dados por questões técnicas em sua classificação, como a não inclusão de certas ocupações. No caso desse estudo sobre a Baixada Santista, era evidente a ausência de resultados em relação à cidade de Cubatão.

com os dados mais recentes da RAIS (Relação Anual de Informações Sociais), disponibilizados pelo MTE, relativos ao final do ano de 2017. Destacou-se, em cada setor, o número de trabalhadores empregados,

a massa salarial levantada por eles e, por fim, o cálculo de suas respectivas médias salariais, conforme a tabela abaixo:

Ano: 2017		Trabalhadores	Total Salarial	Médias Salariais
Amostra de Dez Ocupações (Baixada Santista)	Supervisor de Carga e Descarga	241	R\$ 1.143.494,46	R\$ 4.744,79
	Analista de Export e Import	1070	R\$ 4.048.467,62	R\$ 3.783,61
	Auxiliar de Serviços de Import e Export	1509	R\$ 4.160.016,68	R\$ 2.756,80
	Conferente de Carga e Descarga	1698	R\$ 4.780.617,18	R\$ 2.815,44
	Vigia Portuário	22	R\$ 71.205,04	R\$ 3.236,59
	Guarda Portuário	330	R\$ 3.127.096,48	R\$ 9.476,05
	Operador de Guindaste (Fixo)	97	R\$ 572.300,46	R\$ 5.900,00
	Estivador	6485	R\$ 23.932.090,69	R\$ 3.690,38
	Bloqueiro (Trabalhador Portuário)	17	R\$ 57.350,43	R\$ 3.373,55
	Trabalhador Portuário de Capatazia	257	R\$ 683.597,96	R\$ 2.659,91
	Total	11726	R\$ 42.576.237,00	R\$ 3.630,93

Tabela 1: Profissões Portuárias na Baixada Santista

Fonte: RAIS, 2019. Elaboração Própria.

Com uma amostra de 11726 trabalhadores empregados e R\$ 42.576.237,00 levantados em um ano de massa salarial, percebe-se que o porto se apresenta como um mercado de trabalho considerável para a região (principalmente ao se considerar que essa amostra não representa a totalidade desses números).

Dentre os dados obtidos, deve-se dar destaque à classe dos estivadores, responsável por empregar 55,30% desses trabalhadores e por arrecadar 56,21% do montante salarial da amostra, resultando em uma média salarial de R\$ 3.630,93, aproximadamente 3,64 vezes acima do salário mínimo atual¹⁷.

Cabe, agora, determinar a relevância de tais dados para além do porto, estimando o impacto do trabalho portuário para a Baixada Santista.

A análise realizada a seguir fornece as informações referentes ao número de trabalhadores e a massa salarial levantada por todas as ocupações estudadas, fazendo-se o recorte por cada uma das cidades portuárias da região (Cubatão, Guarujá e Santos), o total referente a essas três e, por último, analisando a Baixada Santista como um todo¹⁸. Todas as informações coletadas sobre o trabalho portuário são, então, comparadas com o total de trabalhadores empregados em profissões com carteira assinada (empregos formais).

Ano: 2017		Trabalhadores		Remuneração	
		Amostra de Dez Ocupações	Emprego Formal	Amostra de Dez Ocupações	Emprego Formal
Cidades Portuárias	Cubatão	225	26.402	R\$ 662.805,19	R\$ 116.734.558,52
	Guarujá	749	47.693	R\$ 2.697.905,45	R\$ 132.921.113,47
	Santos	10.570	173.018	R\$ 38.840.674,10	R\$ 535.307.846,35
	Total	11.544	247.113	R\$ 42.201.384,74	R\$ 784.963.518,34
Baixada Santista (Total)		11.726	372.218	R\$ 42.576.237,00	R\$ 1.071.146.943,88

Tabela 2: Massa salarial do trabalhador portuário em relação aos trabalhadores da baixada Santista¹⁹

Fonte: RAIS, 2019. Elaboração Própria.

¹⁸ As cidades que compõe a Baixada Santista são: Santos, Guarujá, Cubatão, São Vicente, Praia Grande, Itanhaém, Mongaguá, Peruibe e Bertioga.

¹⁹ Observa-se que a divergência entre os totais dos trabalhadores portuários nas três cidades portuárias em relação ao resto da Baixada Santista se dá em conta daqueles que estão empregados no porto, mas que não vivem em nenhuma das três cidades analisadas (por exemplo: um funcionário do porto que mora em São Vicente e trabalha em Santos).

¹⁷ O valor do salário mínimo desde o começo de 2019 é de R\$ 998,00.

A tabela anterior revela que os dados antes encontrados, parecem menos expressivos agora. O número de trabalhadores empregados no porto representa apenas 4,67% dos trabalhadores com carteira assinada na soma das três cidades portuárias; tal número ainda decresce para 3,15% ao se comparar com a Baixada Santista como um todo. Mesmo em relação à massa salarial levantada, os números não apresentam tanto impacto quanto o previsto, representando apenas 5,38% desse total na área das três cidades portuárias e meros 3,97% em uma comparação com toda a Baixada.

Entretanto, uma terceira comparação deve ser feita, relacionando-se as massas salariais da amostra dos trabalhadores portuários com a do total dos trabalhadores formais da região. Neste caso, pode-se observar que os salários daqueles que trabalham no porto são, em média, 15,08% maiores em relação ao restante dos trabalhadores com carteira assinada das três cidades que compõe o porto. Quando comparado com a região da Baixada Santista como um todo, essa percentual salta para 26,17%.

Esses dados revelam que o poder aquisitivo dessa categoria está acima da média da região, o que permite um maior consumo por parte desses trabalhadores. As despesas mais altas, em áreas que podem abranger da saúde ao lazer, tendem a ter um impacto positivo na economia da Baixada Santista, uma vez que as gastos tendem a se elevar juntamente com o padrão de vida²⁰ (Sen, 1986).

3. PERFIL DO TRABALHADOR PORTUÁRIO FORMAL NA BAIXADA SANTISTA NO ÚLTIMO TRIMESTRE

O tópico acima evidencia a importância do trabalhador portuário para a dinâmica da economia na região. Agora parte-se para uma análise mais minuciosa sobre as características desses trabalhadores. Vale acrescentar que a importância de se traçar o perfil dos trabalhadores do porto ou de qualquer outra área, pode auxiliar na criação de melhores oportunidades de emprego, possibilitando a criação de vagas específicas para atrair o tipo de trabalhador desejado. Salienta-se também que a melhor adesão do funcionário com sua ocupação garante a maior duração de

20 O livro "The Standard of Living" (Amartya Sen, 1986) afirma que o padrão de vida não é um padrão determinado pela riqueza, apesar de ser influenciado, dentre outras coisas, pela dita riqueza. Portanto, uma vez que demais condições sejam mantidas (como, por exemplo, características do indivíduo e valores atribuídos pela sociedade), o aumento de capital recebido levará a um padrão de vida superior ao anterior. Portanto, no caso de um trabalhador que entre para o mercado de trabalho portuário, ganhando então mais do que ganhava anteriormente em outra área, sua tendência será realizar gastos mais altos do que antes.

seu contrato, evitando os malefícios causados pela alta rotatividade no mercado de trabalho para a eficiência das empresas²¹.

Buscando fazer um estudo com os dados mais atualizados, utiliza-se agora outra base de dados, o CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados), cujos dados mais recentes datam de maio de 2019, tratando não agora do total de trabalhadores, mas sim de sua movimentação no mercado de trabalho (admissões e desligamentos).

Assim, ainda se baseando na amostragem de dez ocupações anterior, foi possível realizar quatro análises distintas, sendo os enfoques: ocupação, gênero, faixa etária e grau de escolaridade.

3.1. Análise por Ocupação

Os dados seguintes demonstram os comportamentos específicos do mercado de trabalho das dez profissões selecionadas (individualmente e como um todo). Como pode ser aqui observado (não só nessa análise, mas também nas três que virão a seguir), a situação segue piorando com o passar dos meses. O número de contratações pouco varia, decrescendo constantemente, porém não de maneira muito expressiva (caindo de 127 para 121, chegando a 115 admissões no último mês analisado); entretanto, o número de desligamentos cresce vertiginosamente (subindo de 109 para 149, tendo um salto ainda maior em maio, chegando a 269 demissões). Ao analisar o mês de maio isoladamente, fica claro que o referido mês é o maior responsável pelos saldos negativos dos últimos três meses, onde sete das dez ocupações estudadas, apenas três tem saldo positivo (vigia portuário, trabalhador portuário de capatazia e analista de importação e exportação), mas com contratações visivelmente baixas (zero, um e dois, respectivamente).

Tais números tiveram grande impacto no saldo final do trimestre analisado, com 164 demissões a mais que contratações. A única profissão que fugiu expressivamente do padrão foi a dos estivadores, com um saldo positivo final de 29.

Por fim, deve-se dar um destaque especial, por motivos negativos, para os conferentes de carga e descarga, que tiveram um saldo negativo nos três meses individuais analisados, chegando a -75, com 154 demissões (29,22% das demissões do trimestre).

21 Tais malefícios incluem: custo de admissão e contratação, perda de produtividade, necessidade de realização de novos treinamentos, baixa produtividade inicial do novo contratado, pagamento de horas extras pela ausência do empregado desligado, custo da falta da mão de obra nos processos e atrasos nos prazos e dificuldades no cumprimento das metas.

Amostra de Dez Ocupações Portuárias	Março			Abril			Maio			Trimestre		
	Admit	Deslig	Saldo	Admit	Deslig	Saldo	Admit	Deslig	Saldo	Admit	Deslig	Saldo
Supervisor de Carga e Descarga	2	6	-4	2	1	1	2	3	-1	6	10	-4
Analista de Export e Import	9	24	-15	28	32	-4	21	19	2	58	75	-17
Auxiliar de Serviços de Import e Export	23	34	-11	37	29	8	35	94	-59	95	157	-62
Confidente de Carga e Descarga	30	34	-4	28	43	-15	21	77	-56	79	154	-75
Vigia Portuário	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Guarda Portuário	0	1	-1	0	0	0	0	1	-1	0	2	-2
Operador de Guindaste (Fixo)	0	1	-1	1	1	0	0	5	-5	1	7	-6
Estivador	60	6	54	18	12	6	35	66	-31	113	84	29
Bloqueiro (Trabalhador Portuario)	2	1	1	1	29	-28	0	4	-4	3	34	-31
Trabalhador Portuario de Capatazia	0	2	-2	6	2	4	1	0	1	7	4	3
Total	127	109	18	121	149	-28	115	269	-154	363	527	-164

Tabela 3: Movimentação de Trabalhadores na Baixada Santista por Ocupação
Fonte: CAGED, 2019. Elaboração Própria.

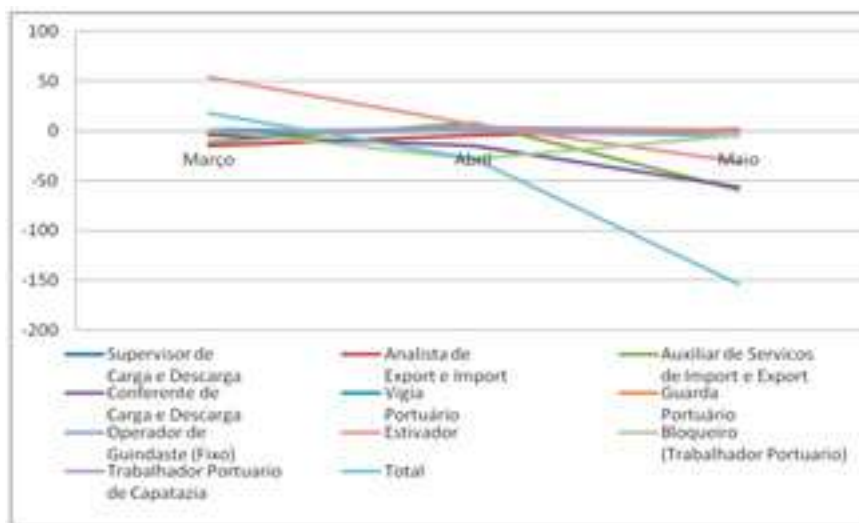


Gráfico 1: Saldo Trimestral de Trabalhadores por Ocupação
Fonte: CAGED, 2019. Elaboração Própria.

3.2. Análise por Gênero

Agora com a segunda análise, fazendo-se o recorte por gênero, é possível observar duas realidades distintas. Como era de se esperar em um mercado de trabalho tipicamente masculino, os homens representam 81,35% das movimentações do trimestre, enquanto as mulheres representam apenas 18,65%.

Entretanto, a maior presença do gênero masculino não significa algo positivo para eles. Afinal, os homens

apresentam 57,65% mais demissões do que contratações, enquanto as mulheres apresentam 2,44% na mesma relação.

A situação feminina se revela tão atípica dentro do porto que, com o passar dos meses, o seu saldo de trabalhadores foi melhorando, subindo de -7 para -1, atingindo 6 no final da análise (justamente no mês menos favorável, maio). No mesmo período, o saldo de trabalhadores masculinos caiu de 25 para -27, chegando à marca de -160 no final do trimestre.

Gênero	Março			Abril			Maio			Trimestre		
	Admit	Deslig	Saldo	Admit	Deslig	Saldo	Admit	Deslig	Saldo	Admit	Deslig	Saldo
Masculino	105	80	25	92	119	-27	84	244	-160	281	443	-162
Feminino	22	29	-7	29	30	-1	31	25	6	82	84	-2
Total	127	109	18	121	149	-28	115	269	-154	363	527	-164

Tabela 4: Movimentação de Trabalhadores na Baixada Santista por Gênero
Fonte: CAGED, 2019. Elaboração Própria.

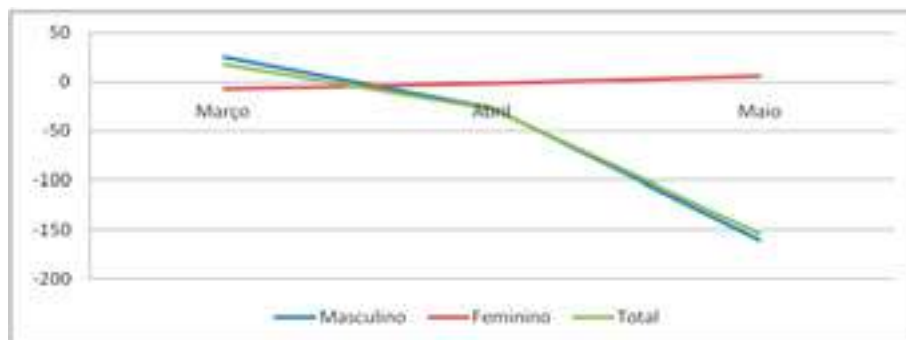


Gráfico 2: Saldo Trimestral de Trabalhadores por Gênero
Fonte: CAGED, 2019. Elaboração Própria.

3.3. Análise por Faixa Etária

Em relação à análise por faixa etária, verifica-se a continuidade da piora geral do mercado de trabalho com o passar dos meses. Entretanto, deve-se dar destaque a alguns pontos bem distintos.

No caso dos jovens, daqueles que estão na faixa dos 18 aos 24 anos de idade, a situação parece ser bastante favorável. Sendo maio o único mês com saldo negativo (com um saldo notadamente pouco expressivo, com apenas três demissões a mais que contratações), o saldo positivo final de 17 é um bom indicador para esses trabalhadores.

O mesmo comportamento não pode ser visto nas faixas etárias superiores, principalmente naquela

cujos trabalhadores têm de 30 a 39 anos. Nesse caso, o saldo negativo de 89 apresenta 194 demissões no período total analisado, representando 36,81% das demissões do trimestre.

A má situação desses trabalhadores, em específico, parece ainda mais grave ao ser comparada com a faixa etária seguinte, isto é, de 40 a 49 anos de idade. Seus saldos negativos em maio são similares (-56 para os primeiros e -55 para os últimos), porém, ao se analisar o trimestre como um todo, pode-se observar que houve 38,46% mais demissões do que contratações no caso da faixa superior; no caso dos que estão entre 30 e 39 anos, a relação foi ainda mais desproporcional, chegando a 84,76% mais desligamentos do que admissões.

Faixa Etária	Março			Abril			Maio			Trimestre		
	Admit	Deslig	Saldo	Admit	Deslig	Saldo	Admit	Deslig	Saldo	Admit	Deslig	Saldo
Até 17	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0
18 a 24	29	14	15	20	15	5	19	22	-3	68	51	17
25 a 29	13	26	-13	23	31	-8	22	30	-8	58	87	-29
30 a 39	24	41	-17	44	60	-16	37	93	-56	105	194	-89
40 a 49	39	16	23	24	27	-3	28	83	-55	91	126	-35
50 a 64	22	9	13	9	13	-4	8	40	-32	39	62	-23
65 ou mais	0	3	-3	0	2	-2	1	1	0	1	6	-5
Total	127	109	18	121	149	-28	115	269	-154	363	527	-164

Tabela 5: Movimentação de Trabalhadores na Baixada Santista por Faixa Etária
Fonte: CAGED, 2019. Elaboração Própria.

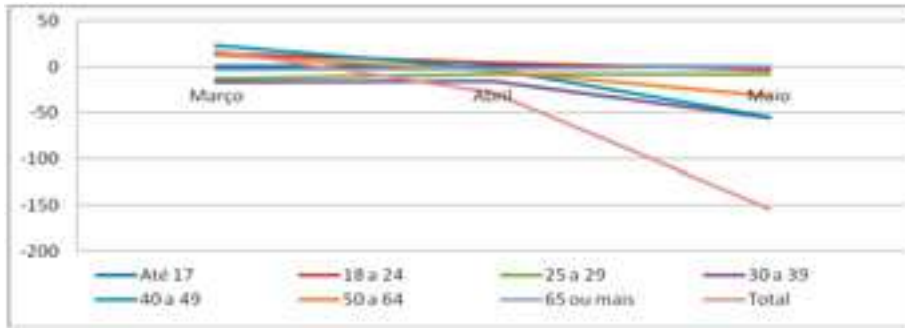


Gráfico 3: Saldo Trimestral de Trabalhadores por Faixa Etária
 Fonte: CAGED, 2019. Elaboração Própria.

3.4. Análise por Grau de Escolaridade

Ao se fazer a análise por grau de escolaridade, percebe-se que todas as faixas apresentam um saldo desfavorável ao final do trimestre, com os mais positivos não passando de 1, sendo esses últimos justamente alguns dos grupos com menor movimentação de mão de obra.

Focando nos grupos mais movimentados, sendo eles o superior completo (representando 24,27% das

movimentações do trimestre) e o médio completo (o que mais apresenta movimentações, representando 55,51% do total trimestral), nota-se, além dos saldos negativos, relações um tanto quanto distintas sobre admissões e desligamentos. No caso dos trabalhadores com ensino superior completo, houve 18,18% mais demissões do que contratações; no caso dos trabalhadores com apenas o ensino médio completo, a mesma relação é 71,43%, contando com o agravante de representar, sozinho, 59,20% das demissões desse período.

Grau de Escolaridade	Março			Abril			Maio			Trimestre		
	Admit	Deslig	Saldo	Admit	Deslig	Saldo	Admit	Deslig	Saldo	Admit	Deslig	Saldo
Analfabeto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Até 5º Incompleto	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1
5º Completo Fundamental	7	2	5	1	0	1	0	5	-5	8	7	1
6ª a 9ª Fundamental	4	2	2	0	4	-4	1	3	-2	5	9	-4
Fundamental Completo	13	3	10	9	8	1	7	18	-11	29	29	0
Médio Incompleto	4	5	-1	1	2	-1	6	8	-2	11	15	-4
Médio Completo	64	59	5	62	91	-29	56	162	-106	182	312	-130
Superior Incompleto	6	9	-3	12	12	0	10	17	-7	28	38	-10
Superior Completo	28	29	-1	36	32	4	35	56	-21	99	117	-18
Total	127	109	18	121	149	-28	115	269	-154	363	527	-164

Tabela 6: Movimentação de Trabalhadores na Baixada Santista por Grau de Escolaridade
 Fonte: CAGED, 2019. Elaboração Própria.

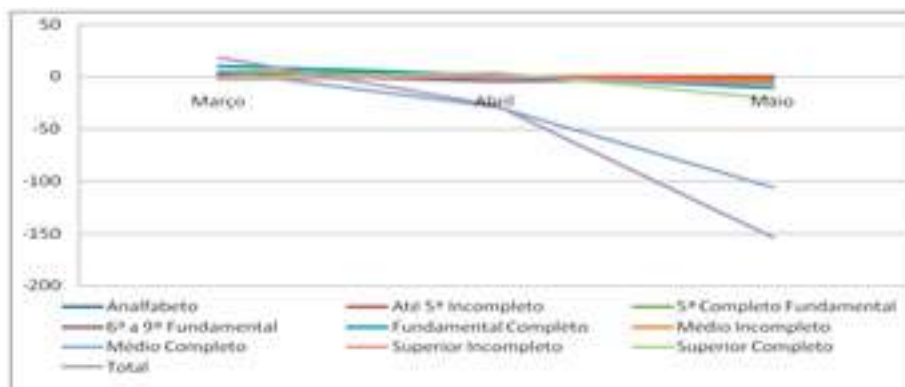


Gráfico 4: Saldo Trimestral de Trabalhadores por Grau de Escolaridade
 Fonte: CAGED, 2019. Elaboração Própria.

3.4.1. Análise dos Possíveis Efeitos da Automação sobre o Trabalho Portuário

Aprofundando-se a análise por grau de escolaridade, busca-se agora tentar mensurar possíveis impactos causados pela crescente automação. Para isso, adota-se a metodologia da última pesquisa com duas diferenças, sendo elas o horizonte temporal, contando agora com dados que correspondem de junho de 2009 até maio de 2019 (ou seja, um período de dez anos), e as faixas de grau de instrução, limitadas agora a ensino médio completo (menos qualificada) e ensino superior completo (mais qualificada), uma vez que se mostraram como as mais expressivas no último caso.

Como resultado, pode-se observar dois comportamentos distintos. Os trabalhadores com o ensino superior apresentam um comportamento relativamente constante durante o período analisado, contando com aumentos tímidos, porém recorrentes, em suas contratações. Mesmo sofrendo com saldos negativos em momentos economicamente menos estáveis, como é o caso do ano de 2015, esse grupo apresenta certa

estabilidade no mercado de trabalho, provavelmente em virtude de sua qualificação.

Os trabalhadores com apenas ensino médio completo, por sua vez, apresentam picos de contratações em determinados momentos, como em períodos de 2010 e 2013, pela necessidade de quantidade de trabalhadores sem muita especialização, provavelmente para trabalhos mais manuais. Entretanto, no período compreendido entre junho de 2014 (que representa exatamente o meio do horizonte temporal analisado) até maio de 2019 (final do horizonte temporal), o saldo desses trabalhadores é notadamente negativo, contando com raros saldos positivos e grandes quantidades de demissões em relação a contratações.

Deve-se salientar que os índices negativos, citados acima, tiveram início um ano após a promulgação da já citada Lei dos Portos de 2013. Portanto, suas medidas em prol da modernização podem ter começado a surtir efeito após essa passagem de aproximadamente doze meses, tornando redundantes funções mais manuais enquanto promove ocupações mais bem qualificadas.

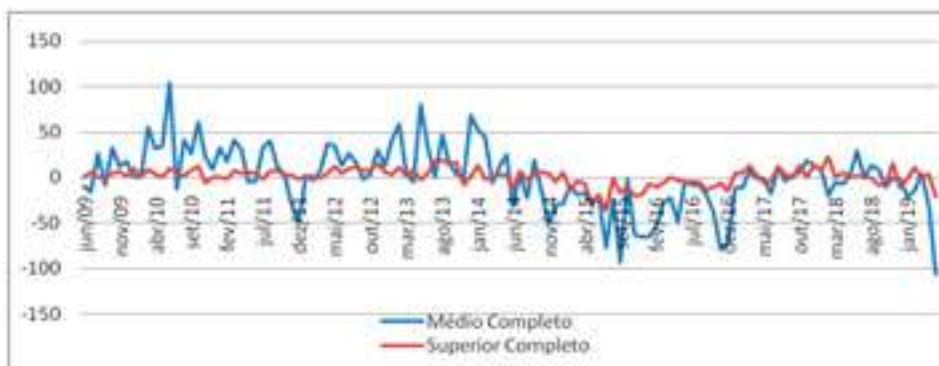


Gráfico 5: Saldo de Trabalhadores Portuários com Ensino Médio Completo e Ensino Superior Completo nos Últimos Dez Anos
Fonte: CAGED, 2019. Elaboração Própria.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nas atuais configurações do mercado, complexo e globalizado, a automação se mostra como um caminho natural para que os portos se mantenham, direta e indiretamente, relevantes em termos de geração de emprego, trabalho e renda.

Entretanto, conforme demonstrado, trabalhadores menos qualificados estão enfrentando mais dificuldades para se manter em ocupações portuárias, sendo, parte disso, causada pela própria automação. Acrescenta-se a esta insegurança o efeito negativo – possivelmente transitório – da Reforma Trabalhista, bem como, as crises que o país tem passado nos últimos anos.

Contudo, a exemplo do Porto de Cingapura, a Lei dos Portos pode contribuir para minimizar esses efeitos, já que tem como objetivo atrair recursos para novos investimentos e propiciar diretamente o desenvolvimento de outros setores da economia, gerando, dessa forma, novas oportunidades de emprego, trabalho e renda para os profissionais que são afetados diretamente por essas transformações.

REFERÊNCIAS

DIEESE, **Perfil dos Trabalhadores nos Portos do Brasil** – Brasília, 2015.

<https://www.bloomberg.com.br/blog/maior-porto-da-america-latina-nao-pode-receber-grandes-navios/>

Lei Nº 12.815, de 5 de junho de 2013.

Secretaria de Portos da Presidência da República SEP/PR, **Cenário da implantação das medidas decorrentes da Lei nº12.815/2013** - Arco Norte, Brasília – DF, 29AGO2013.

Dieese - **Programa de Investimento em Logística**: Portos - Nota Técnica Número 119 – fevereiro 2013.

Decreto Nº 1.574, de 31 de julho de 1995.

<https://shippingwatch.com/Ports/article8353450.ece>

<https://www.fecomercio.com.br/noticia/maior-no-comercio-rotatividade-de-funcionarios-prejudica-os-negocios>

Dias, Júlio Cesar de Sousa – **Gestão e operação portuária: experiência em Cingapura**. Brasília: Editora ANTAQ, 2013.

Dimensões Críticas da Reforma Trabalhista no Brasil – José Dari Krein, Denis Maracci Gimenez, Anselmo Luis dos Santos (organizadores) – Unicamp, 2018.

<https://blogdoibre.fgv.br/posts/estagnacao-da-productividade-em-2018>

Tanner Lectures in Human Values: **The Standard of Living** – Amartya Sen – Cambridge University Press – 1986.

Por que fazer Administração

na STRONG ESAGS?

Porque só a
STRONG ESAGS
é a melhor faculdade de
Administração do ABC,
segundo o ENADE - MEC,
e proporcionará uma
empregabilidade de
excelência para sua
carreira.



Education Quality Accreditation Agency



ESCOLA SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO



**STRONG
ESAGS**

vestibularesags.com.br

Av. Industrial, 1455 - Santo André
Av. Conselheiro Nébias, 159 - Santos



CEN CONSULTORIA ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS

Autores: Bruno Henrique Theodoro Longhini, Felipe Azevedo Felix, Gabriela Gonçalves Morato Pereira, Gustavo Torrente Gonçalves, Veronica Pavani Marcon e Wesley Nascimento Silva.

Orientador: Prof. Valmir Aparecido Conde

ACISA - ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE SANTO ANDRÉ

Resumo:

A Associação Comercial e Industrial de Santo André (ACISA), em conjunto com a faculdade STRONG ESAGS, apoiaram o trabalho interdisciplinar de Consultoria Estratégica de Negócios da disciplina de Tópicos Especiais em Administração I, realizado pela empresa fictícia Besser, criada por graduandos do sétimo ciclo do curso de Bacharelado em Administração da instituição de ensino. A consultoria estratégica objetivou realizar o mapeamento de alguns pontos de melhoria e oportunidades de desenvolvimento na organização parceira, com o fim de propor planos de ação descritos neste trabalho para otimizar pontos de melhoria e oportunidades de desenvolvimento, buscando sempre alavancar o resultado da organização de forma ágil e eficaz. A Besser baseou a sua análise para a consultoria em quatro Pilares Estratégicos – Departamento Comercial, Novos Produtos para a In-

dústria, Coworking e Show de Prêmios – definidos com a ACISA, que serão detalhados no decorrer do artigo.

Palavras-chave: ACISA; Besser; Strong ESAGS; Consultoria; Reestruturação.

CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A Associação Comercial e Industrial de Santo André (ACISA) é uma associação empresarial sem fins lucrativos fundada em 13 de fevereiro de 1938, em São Bernardo do Campo, pois, à época, ambas cidades formavam um único município.

A instituição prima pelo fortalecimento do comércio e indústria em Santo André, posicionando-se como um braço de apoio aos comerciantes, prestadores de serviços, empresariado industrial e empreendedores em geral. Sendo assim, a ACISA fornece uma série de serviços aos seus associados, tendo em seu portfólio desde a emissão de certificados digitais e de origem a cursos, palestras e seminários.

OS QUATRO DESAFIOS

Esses desafios foram organizados em quatro pilares estratégicos, os quais nortearam o desenvolvimento do presente trabalho, conforme figura abaixo.



Figura 1: Os Quatro Pilares Estratégicos
Fonte: Besser, 2019.

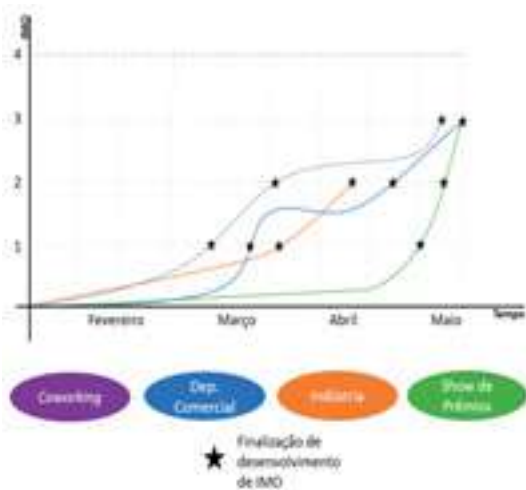


Gráfico 1: Iniciativas de Melhoria Operacional (IMO) geradas pela Besser
Fonte: Besser, 2019.

No gráfico supra, apresenta-se a relação entre a quantidade de IMO's (eixo Y) e o tempo (eixo X), transmitindo, de forma cronológica, a curva de desenvolvimento de cada solução em cada um dos pontos fundamentais do trabalho. Cada curva corresponde a um pilar estratégico apresentado no trabalho e cada estrela uma finalização de desenvolvimento de uma das 11 IMO's, sendo: três referentes ao *coworking*, três ao Departamento Comercial, duas à Indústria e três ao Show de Prêmios.

Departamento Comercial

Um dos pilares trabalhados foi o Departamento Comercial. Atendendo ao pedido da Superintendência, foram estudadas a atual estrutura do departamento, novas possibilidades de desenvolvimento e apresentados novos cargos, melhores divisões de trabalho e um novo organograma. Na estrutura atual, a ACISA possui sete vendedores e um gerente comercial. Considerando a necessidade de motivação das pessoas, foram estruturadas duas linhas de cargo, com níveis salariais diferentes, de modo que os colaboradores tenham oportunidades de crescimento dentro do departamento. Para este fim, utilizam-se as nomenclaturas: **júnior**, **pleno** e **sênior**.

Em paralelo, com a necessidade de aprimorar a divisão de trabalho, foi criado o cargo de **Consultor de Vendas**, com papel estratégico na manutenção do contato do cliente a longo prazo. Considerando, ainda, a informação obtida junto ao gerente comercial, de que a demanda pela emissão de certificado digital exige a alocação de um vendedor exclusivamente para este fim, sugere-se a criação de uma unidade autônoma, que responderá à gerência do departamento, com um **Vendedor Especialista** e um **Assistente de Vendas** – este último com o propósito de assistir o Vendedor Especialista, gerando *leads* e realizando tarefas administrativas, otimizando o tempo vendedor.



Figura 2: Novo organograma proposto pela Besser
Fonte: Besser, 2019.

Atribuições gerais	Elaborar relatórios diversos, alimentar o CRM a cada contato com o cliente, administrar o tempo do trabalho, administrar a própria agenda, captar informações da concorrência.
Atribuições específicas	Vendedor Administrar o tempo para que 80% do trabalho seja focado em: visitar clientes para prospecção, contatar por telefone clientes para manutenção, promover campanhas e eventos relacionados à ACISA. Durante 20% do tempo: visitar clientes para manutenção, contatar por telefone clientes para manutenção, identificar oportunidades de produtos complementares para atuais clientes e identificar novas possibilidades de parcerias e produtos.
	Consultor de Vendas Administrar o tempo para que 80% do trabalho seja focado em: visitar clientes para manutenção, contatar por telefone clientes para manutenção, promover campanhas e eventos relacionados à ACISA, identificar oportunidades de produtos complementares para atuais clientes, identificar novas possibilidades de parcerias e produtos. Durante 20% do tempo: visitar clientes para prospecção e contatar por telefone clientes para prospecção.
	Assistente de Vendas Prestar assistência ao vendedor de certificados digitais, gerar leads, elaborar relatórios simples, alimentar planilhas, controlar telefonemas, controlar comissões a pagar, reportar à gerência.

Tabela 1: Nova descrição das funções do Departamento Comercial
Fonte: Besser, 2019.

Dessa forma, a nova estrutura, contendo mais colaboradores e uma divisão de trabalho inteligente, age como ponto de convergência entre maior eficiência das atividades de alto retorno à associação e ampliação da atuação da ACISA na região que, por consequência, entrega benefícios significativos ao empresariado andreense.

Além disso, foi solicitada revisão do atual modelo de comissionamento, mais comprometimento da equipe com os objetivos do departamento e maior responsabilidade nas vendas. Nestes pontos, houve revisão do atual modelo de comissionamento e desenvolvimento de um novo modelo objetivando maior envolvimento da equipe e melhores resultados nos produtos mais representativos para a entidade, quais sejam, filiações de empresas e contratos.

A integração entre as pessoas é o que movimentou o departamento comercial, devendo haver uma motivação em comum para estimular o desempenho da equipe. Isto posto, aperfeiçoando o atual modelo de comissionamento para filiações e contratos, foram acrescentadas recompensas para a consecução de níveis de metas em equipe. A obtenção de resultados pode ser efetuada através do esforço da pessoa ou de um grupo de pessoas, e a forma mais efetiva é através de metas previamente estabelecidas e reavaliadas continuamente (DUTRA et al., 2017).

Para elaboração das metas, foi utilizada a metodologia SMART, de forma que sejam específicas, mensuráveis, atingíveis, relevantes e temporais. Ao atingir cada patamar de meta, uma regra de bonificação é aplicada ao produto individual de cada vendedor, remunerando os colaboradores de forma justa e equilibrada.

Assim, o novo modelo permite à associação realizar o planejamento financeiro necessário para o pagamento dos bônus e recompensas ao funcionário pelo que produziu individualmente, condicionando a melhora da recompensa ao resultado obtido pelo trabalho em equipe, unindo a equipe e despertando o interesse nos resultados e nos objetivos do departamento.

Por fim, para que a equipe potencialize o compromisso com as vendas, foram criados KPI's para mensurar aspectos relevantes do trabalho e reporte à gerência que, com estes dados em mãos, consegue direcionar com mais profundidade a equipe. Foram apresentados, então, oito indicadores-chave:

1. Número de visitas realizadas;
2. Número de ligações realizadas;
3. Leads gerados (filiação);
4. Leads gerados (contratos);
5. Taxa de conversão (filiação);
6. Taxa de conversão (contratos);
7. Ticket médio (contratos);
8. *Churn rate* (taxa de cancelamento).

O registro e acompanhamento desses indicadores-chave mostram-se fundamentais para que a responsabilidade com a qualidade nas vendas se desenvolva nos colaboradores. Os dados do departamento são essenciais na análise e permitem visualizar e antecipar problemas, facilitando e viabilizando soluções.

Novos serviços para Indústria

Partindo da premissa de que o segmento industrial é o melhor conhecedor de suas próprias necessidades,

foi elaborada e aplicada uma pesquisa com o empresariado industrial de seis municípios da região metropolitana de São Paulo, a saber Santo André, São Bernardo, São Caetano, Diadema, Mauá e Ribeirão Pires. Tomando como base os resultados da pesquisa aplicada, um trabalho *benchmarking* paralelamente realizado com outras associações industriais e consultas a empresários e especialistas do setor - entre eles o sr. Ademir Gasparetto (Superintendente da ACISA), a Besser propôs três ações para atrair o empresariado industrial junto aos seus associados, quais sejam, consultoria em licenças ambientais, consultoria em NR12 (Norma Regulamentadora nº 12, do Ministério do Trabalho, que estabelece normas de segurança para os colaboradores em contato com máquinas e equipamentos industriais) e consultoria em eficiência energética. Dessas, destaca-se a ação voltada para licenças ambientais.

Com base nos resultados obtidos na pesquisa realizada, 47% dos entrevistados declararam necessitar de ajuda externa para conseguir as licenças ambientais inerentes ao funcionamento de seu negócio (Gráfico 2). Não obstante, 42% alegaram encontrar dificuldades no processo de emissão das licenças (Gráfico 3).

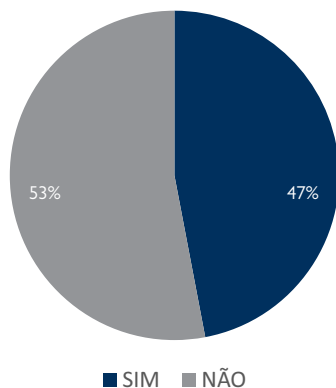


Gráfico 2: Necessidade de Ajuda Externa no Processo de Obtenção de Licenças
Fonte: Besser, 2019.

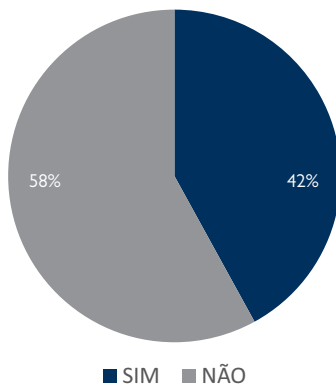


Gráfico 3: Dificuldades no Processo de Obtenção de Licenças
Fonte: Besser, 2019.

Foi identificada, também, a grande necessidade que o empresariado industrial tem em relação a obtenção de licenças emitidas pela Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (CETESB) (Gráfico 4), órgão responsável pelo controle, fiscalização, monitoramento e licenciamento de atividades geradoras de poluição.

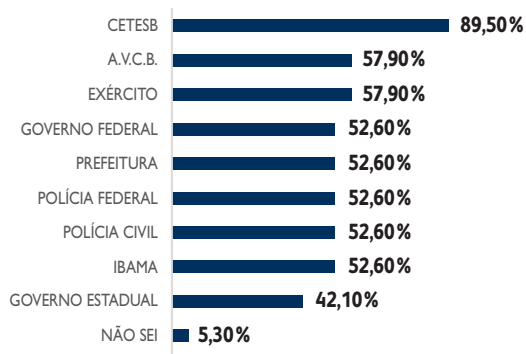


Gráfico 4: Principais Órgãos Emissores de Licenças para as Indústrias
Fonte: Besser, 2019.

Após apuração dos resultados da pesquisa, a Besser assimilou as complexidades que envolvem essa necessidade. Sendo assim, foi sugerido como necessário o envolvimento de conhecimento especializado, sendo a ACISA o ponto de intersecção entre os especialistas e as indústrias associadas. A proposta apresentada pela Besser seguiu dois modelos de parcerias:

1. Desconto: O associado industrial obterá suporte dos especialistas parceiros, por um preço diferenciado.
2. Comissão: A ACISA, ao indicar o associado ao parceiro especialista, receberá uma porcentagem do valor do serviço emprestado.

Pesquisa e Ação Social

Ao realizar a pesquisa com o empresariado industrial, a preocupação em relação ao *deadline* relativamente curto para aplicação e apuração dos resultados foi levada em consideração. Sendo assim, visando aumentar o engajamento do público-alvo, a pesquisa foi vinculada a uma causa beneficente, na qual para cada questionário respondido, a Besser se comprometeria a doar um quilo de alimentos não perecíveis para uma instituição de caridade.

O segundo passo foi encontrar um parceiro que abraçasse essa causa e ajudasse a viabilizar os custos

das doações. O grupo de trabalho utilizou do *networking* de integrantes e estabeleceu contato com os proprietários do Supermercado Nevada, localizado na cidade de Mauá, que abraçaram a causa, comprometendo-se a colaborar com os alimentos ao término da pesquisa.

Ao término da pesquisa, 20 kg de alimentos foram doados pelo Supermercado Nevada que, somados com 15 kg financiados pela equipe, totalizaram 35 kg de alimentos não perecíveis doados ao Asilo Lar Zaíra, no bairro Zaíra, na cidade de Mauá (Figura 3).



Figura 3: Entrega dos alimentos ao Lar do Idoso
Fonte: @besser_consulting, Instagram, 2019.

Coworking

A ACISA solicitou que a consultoria Besser ajudasse na implantação de um novo negócio, o *coworking*. Baseado na lógica da economia compartilhada, o conceito *coworking* compreende um local colaborativo no qual as pessoas trabalham e desenvolvem suas atividades, em que há locação de espaços e o rateio de custos, como água, luz e internet. No geral, seus principais serviços oferecidos são escritório virtual, hot desking, mesas privativas, salas privativas e salas de reunião.

Essa estratégia tem como público-alvo pessoas que precisam de um espaço para trabalhar, seja no curto ou longo prazo, e desejam arcar com custos inferiores ao de um aluguel e manutenção predial. Em

geral, é composto por empreendedores, *freelancers*, autônomos, *startups* e pequenas empresas que, além dos motivos supracitados, idealizam um espaço para inovação e *networking*.

Sendo assim, foi realizado um estudo com o intuito de esclarecer a viabilidade econômica, bem como propor medidas para auxiliar no processo de implementação, com ferramentas de gerenciamento.

Para gestão do espaço, duas hipóteses foram levantadas: contratar um serviço especializado externo ou adotar uma gestão interna. Em linhas gerais, a diferença entre a gestão externa e a interna é que a primeira garante a prestação de um serviço mais profissional e experiente, enquanto que a segunda representa um desafio, já que se trata de um serviço novo no portfólio da associação. Contudo, o custo de oportunidade envolvido na esco-

lha de um dos modelos de gestão, não fica evidente facilmente. Tendo isso em vista, a Besser fez um estudo comparativo entre os dois modelos de gestão.

Para gestão interna seria necessária atenção à toda a formatação da operação do *coworking*, desenho de fluxo de atividades, controles a serem implementados, KPI's a serem realizados, contratação e gestão dos funcionários dedicados à atividade, softwares de gestão e afins.

Os pontos foram consolidados em três pilares: Fluxo de Atividades, Contratação de Funcionários e Software de Gestão.

Para gerir o espaço físico, a sugestão foi a contratação de funcionários, exemplificando na Tabela 2 *Hard* e *Soft Skills* esperadas do candidato, objetivando auxiliá-los na busca dessa vaga.

Hard Skills	Soft Skills
Inglês Avançado	Comunicação
Pacote Office Intermediário	Flexibilidade
Experiência em vendas B2B	Solucionar problemas rapidamente
Boa comunicação verbal e escrita	Multitask
Graduação completa em Administração de Empresas, ou Comunicação, ou Secretariado, ou Marketing e áreas correlacionadas	Empatia
	Organização
	Espírito empreendedor

Tabela 2: *Hard Skills* vs. *Soft Skills* do Candidato

Fonte: Besser, 2019.

Posto isso, a equipe sugeriu que o processo de seleção pudesse seguir parâmetros estabelecidos pela área de Recursos Humanos da associação empresarial.

Para administrar as atividades internas, pode-se encontrar no mercado *softwares* de gestão especializados no serviço de *coworking*, tais como Cobot e Nexodus.

Dessa forma, os custos gerais da gestão interna são compostos pela remuneração do colaborador - inclusive encargos trabalhistas, e pelo investimento em software de gestão especializado, totalizando cerca de R\$ 40.000,00 ao ano.

Por outro lado, o cenário de gestão externa consiste na contratação de uma empresa especializada para gerir o espaço de *coworking* fornecido pela ACISA, sem a necessidade de a associação despende recursos no gerenciamento do serviço. Essa decisão visa garantir a qualidade do serviço oferecido, contando com respaldo do *know-how* da empresa contratada. Averiguando os *players*, foi realizado contato com uma empresa sediada em Santo André, para obter sua proposta de gerenciamento do espaço. No orçamento realizado os custos para gestão externa, totalizaram aproximadamente R\$ 92.000,00 anuais.

Sob a ótica comparativa de custos, a gestão interna oferece economia de cerca de R\$ 50.000,00 anuais em comparação com a gestão externa. Ainda com as reformas e adaptação das instalações necessárias para

a disponibilização, o primeiro modelo é 55% menos custoso que o modelo de gestão externa do serviço.

Em tempo, além da vantagem em termos de custos, a gestão interna proporcionará à ACISA maior controle sobre o serviço, proporcionando maior flexibilidade para tomada de decisão e agilidade na resposta a eventuais adversidades, sendo, portanto, a melhor opção para gestão do serviço.

Novas Estratégias de Comunicação de Marketing para o Show de Prêmios

A ACISA realiza anualmente a campanha Show de Prêmios, que objetiva incentivar o comércio e consumo no município de Santo André. Através da colaboração com os associados cadastrados, os consumidores são recompensados com prêmios.

Para a campanha do ano de 2019, a associação empresarial optou por não dar continuidade ao, até então, tradicional modelo de premiações por sorteio. A nova abordagem adotada se fundamenta em recompensa por consumo. Ao realizar uma compra no valor de R\$ 50,00 em qualquer estabelecimento participante da campanha, o consumidor receberá uma cartela com quarenta lacunas e um selo. Concretizado o preenchimento da cartela, o participante poderá trocá-la por pelúcias em algum dos pontos de troca estabelecidos.

A Besser recebeu o desafio de criar um plano de comunicação da campanha, com um budget total de R\$ 50.000,00. Para isso, foi feita análise do mercado e desenvolvidos três modelos de comunicação, com diferentes números de canais e, conseqüentemente, custos diferentes. Em conclusão, foi sugerido o modelo com maior número de canais, dentre os quais encontram-se redes sociais, faixas, banners, rádio, jornal e anúncios em transporte público, apesar de mais custoso, por ter maior abrangência, atingindo um número maior de possíveis consumidores levando em consideração que o público alvo da campanha está distribuído em diversos canais.

Novo Modelo do Show de Prêmios

O modelo sugerido pela Besser visa mitigar os riscos financeiros existentes na campanha diminuindo,

por conseguinte, o custo fixo e a necessidade de investimento inicial.

A reestruturação proposta fundamenta-se em uma mudança estratégica da função do Show de Prêmios enquanto produto da ACISA. Visando longevidade e obtenção de receitas de longo prazo, a Besser considera que o Show de Prêmios possui alto potencial para agir como porta de entrada para novos associados. Com a ampliação de escala e relevância, o Show de Prêmios se torna atrativo a empresas não associadas, de modo que fatores como: alto engajamento das empresas participantes, competição entre elas com oportunidade de prêmios, aumento do volume de vendas e entrega de valor (pesquisa ao final da campanha), colocarão a imagem da ACISA atrelada ao crescimento, modernidade e inovação.

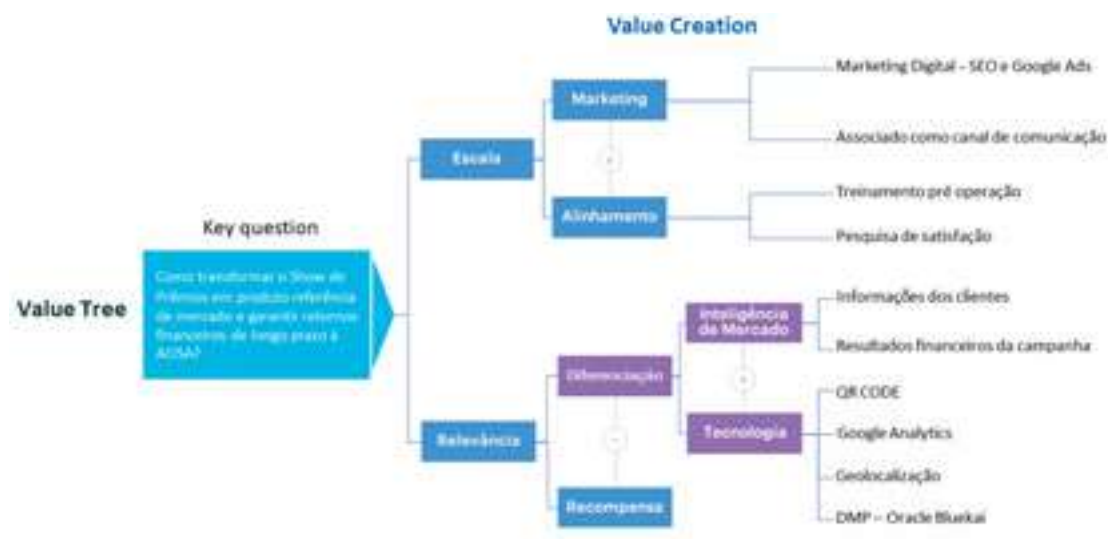


Figura 3: Value Tree
Fonte: Besser, 2019.

MVP – Minimum Viable Product

Haja vista a complexidade existente no modelo proposto pela Besser, faz-se necessário o desenvolvimento de um modelo MVP (do inglês *minimum viable product*, traduzido como mínimo produto viável) com o objetivo de desenvolver uma operação que possibilite uma implementação mais rápida, com menor complexidade e sem a necessidade de aplicação de capital.

O modelo MVP: ao realizar uma compra acima de R\$50,00 em uma loja participante da campanha, o comerciante, no momento do pagamento, dará uma breve explicação do Show de Prêmios, sugerindo ao cliente que acesse o site da ACISA (ambiente SDP), por meio do QR code (totem presente no balcão de pagamento e nos folhetos). Ao acessar o site, o cliente realizará seu cadastro e terá acesso a informações referentes ao Show de Prêmios.

O lojista participante também terá acesso às mesmas informações dentro do site, além de receber, ao final da campanha, um relatório gerencial com informações extraídas do cadastro dos clientes que participaram da campanha e realizaram seu *login* no site.

CONCLUSÃO

Com a finalização de todas as 11 Iniciativas de Melhoria Operacional e entrega do *Book of Analysis and Recommendations* à ACISA, conclui-se que o trabalho multidisciplinar realizado pela Besser dentro da Consultoria Estratégica de Negócios atingiu os objetivos propostos.

A Besser, posicionou-se desde o início do trabalho como uma empresa que visa a diferenciação, através de inovação e agilidade na aplicação e, com a finalização do trabalho, nota-se que tais pilares nortearam todos os passos de desenvolvimento das soluções entregues ao nosso cliente.

Com as entregas realizadas pela Besser, evidencia-se um fato cada vez mais relevante para o mercado, a necessidade do desenvolvimento de competências e habilidades além dos conhecimentos transmitidos durante a graduação. Em seu trabalho, a Besser adotou ferramentas avançadas, utilizadas pelas maiores empresas de consultoria do mundo, como *Issue Based Problem Solving* (IBPS) e *Value Tree*, além de desenvolver uma marca única, com identidade autêntica e moderna.

REFERÊNCIAS

FELIX, Felipe A.; GONÇALVES, Gustavo T.; LONGHINI, Bruno H. T.; MARCON, Verônica P.; PEREIRA, Gabriela G. M.; SILVA, Wesley N. **Book of Analysis and Recommendations**. 2019. 84 f. Trabalho Acadêmico (Bacharel em Administração). Escola Superior de Administração e Gestão. Santo André, 2019.



ARTIGO

PUBLICIDADE E PROPAGANDA

Autor: Edson Paiva - Doutor em Comunicação e Semiótica – PUC-SP, Mestre em Comunicação e Mercado – César Líbero, Publicitário e autor dos livros: *Projeto Experimental de Propaganda e Comunicação Persuasiva em Pontos de Venda*. Professor e Coordenador do Curso de Publicidade e Propaganda – STRONG ESAGS

ENGAJAMENTO DE MARCAS NO MOMENTO POLÍTICO DO PAÍS.

Em um período em que muitos anunciantes olham para suas planilhas orçamentárias buscando itens que possam ser cortados em seus investimentos, a comunicação é um dos itens que estão sempre na mira da tesoura e neste contexto, é bastante comum que executivos ou empresários solicitem de suas agências campanhas que sejam viralizadas e, com isso, possam ter ganhos de visibilidade com a multiplicação da mensagem, sem a necessidade de investimentos vultosos em veiculação.

Sabemos que a partir de meados de 2012, o país passou a viver um momento político bastante conturbado, onde podemos observar em diversos locais e situações, ânimos acirrados, contra e a favor de determinado posicionamento político, portanto um cenário bastante propício para que discussões com essa temática possam viralizar com certa facilidade.

Todavia envolver a marca e a comunicação de empresas neste ambiente requer cuidados, já que em

muitos casos, a adoção de estratégias “politicamente incorretas” podem trazer consequência e até estigmatizar uma marca, por seu potencial em produzir uma certa “perplexidade”, e por ser capaz de acender a debates mais acalorados e que frequentemente acendem a novas discussões.

Sabe-se contudo, que cidadãos comuns compartilham mensagens pela sua relevância e não com o propósito puro e simples de contribuir voluntariamente com a divulgação de alguma marca, portanto esta é uma estratégia que pode sim trazer resultados, porém é necessário avaliar com cuidado o envolvimento de marcas ou empresas nas chamadas campanhas de engajamento político, ou seja, aquelas que são capazes de surpreender o público, com suas mensagens, sejam elas pró ou contra determinado espectro político.

Algumas empresas, sabe-se, que adotam a visão político partidária de seu principal executivo, partindo da máxima “falem bem ou falem mal, mas falem de mim”. Todavia isso por si só não basta, tendo em vista que o executivo nem sempre tem a mesma visão ideológica do target de sua empresa e produtos e isso poderá trazer consequências.

No Brasil, a estratégia de engajamento político ainda pode ser vista com uma “certa surpresa”, todavia já é relativamente comum, nos Estados Unidos, onde não apenas pessoas, mas também personalidades, empresas e veículos de comunicação se posicionam politicamente de forma muito natural e não são prejudicadas por isso. Contudo, como aqui no Brasil este tipo de decisão tem que ser tomada com muito cuidado, antes de se planejar realizar qualquer ação deste tipo, o executivo deve analisar qual é a visão ideológica de seu público consumidor e se existe um alinhamento.

Na pesquisa sensorial do IBGE, em 2019 o Brasil chegará próximo de ter 210 milhões de habitantes e destes, cerca de 3 milhões já participaram presencialmente de algum tipo de manifestação política nos últimos 6 anos, números bastante significativos, isso sem falar das manifestações virtuais, por meio de redes sociais. Portanto, vale a pena ter um olhar mais apurado

sobre estes dados e possíveis resultados, sejam eles positivos ou negativos.

CRONOLOGIA E ALGUMAS CAMPANHAS MARCANTES

Em maio de 2013, período em que estava por ser realizada a Copa das Confederações, uma espécie de teste para Copa do Mundo 2014, que foi realizada no Brasil, a agência Fiat lançou a campanha “Vem Pró Rua”, que convocava a população com uma trilha interpretada por Falcão do Rappa para ir para as ruas vestido de verde e amarelo. Este tipo de convocação foi entendido por alguns como uma convocação para torcer pela seleção brasileira de futebol, mas que duvidamente, era também para se manifestar nas ruas sobre as denúncias sobre corrupção que brotavam no cenário político e que se tornavam frequentes nos editoriais da grande imprensa.



Figura 1: Fiat “Vem Pró Rua”.

Fonte: Meio & Mensagem – 20/05/2013.

A aceitação e a viralização da campanha foi quase que imediata e a trilha musical da campanha se tornou uma espécie de hino para parte da população, em especial para aqueles que se manifestavam naquele momento contra o governo. Não se tem informação sobre resultados mercadológicos obtidos a partir de sua veiculação, todavia, o saldo pode-se se dizer que foi bastante positivo, uma vez que mesmo aos que eram favoráveis ao governo da época, não foi identificada uma partidarização explícita; mas sim um desejo de “passar a limpo”, aquilo de “sujo” que estava sendo desvendado do mundo político. Resultado: A campanha viralizou e ganhou as ruas.

HABIB’S – “QUERO MEU PAÍS DE VOLTA”.

Em 2016, período em que o processo de impeachment caminhava nas comissões da câmara federal e do

senado, a rede de fast food Habib’s, lança a campanha, “quero meu país de volta”, incentivando abertamente as manifestações contra o governo, com o texto que fazia referência à série de desvios de recursos públicos que eram descobertos e noticiados a cada dia. A manifestação política desta rede de fast food gerou perplexidade, já que seu target é de uma classe social, que se esperava estar em parte alinhada ao governo da época.

Grupos em redes sociais sugeriram um boicote a rede por este envolvimento político, entretanto, acredita-se que ele não se realizou, pelo menos de maneira significativa que fizesse seu principal executivo rever a estratégia. Prova disso foi a continuidade da estratégia em outra marca do grupo, o Ragazzo.



Fonte: Habib's 2016.

RAGAZZO “COXINHA DE MORTADELA”

Dias antes da votação do impeachment da ex-presidente Dilma Rousseff, a rede de fast food Ragazzo, do mesmo grupo que o Habib’s lança o novo produto: Coxinha recheada de mortadela, brincando com os

apelidos dados aos manifestantes contra e a favor do impedimento e pregando a união de todos em benefício do país. Esta estratégia tratou da temática política de uma maneira “bem-humorada” e menos polêmica, uma vez que pregava a união e não a rivalidade entre os grupos.



Fonte: Ragazzo 2016.

HABIB'S "CAIU?"

Seguindo na mesma linha criativa o Habib's se apropria do clima de instabilidade política no país com outra campanha polêmica e bem-humorada, prevenindo o resultado do processo de impeachment da ex-presidente e trabalha a dubiedade, para divulgar o reajuste no preço de sua Bib'sfiha de frango: que passou a ser comercializado por R\$ 0,79.

No filme "Caiu", criado pela agência Publicis, observa-se a cena em que um personagem político está exaltado ao telefone falando "Caiu?". Em seguida, corta-se para uma cena da bolsa de valores onde recebem a notícia e comemoram e na cena seguinte observa-se pessoas vestidas de verde e amarelo comemorando e se abraçando. Por ser a terceira que a marca se manifesta com viés político, seus consumidores foram se habituando a esta irreverência e ao mesmo tempo, como nesta última, também sendo beneficiados pelo reajuste para baixo dos preços. Não houve registros de manifestações significativas contra esta campanha.



Fonte: Cena de "Caiu", filme criado pela Publicis para Habib's / 2016.

LOJAS MARISA – "A CULPA NÃO É DA MARISA".

Em 2017, a Rede de Lojas Marisa foi outra empresa que adotou a temática política; utilizou como mote o depoimento do ex-presidente Luiz Inácio Lula da Silva, no qual fazia referência a ex-primeira dama Dona Marisa Letícia, em depoimento ao Juiz Sérgio Moro, no caso do apartamento triplex do Guarujá e resolveu apostar no chamado "anúncio de oportunidade" e fazer uma divulgação em suas redes sociais, na qual ironizava as declarações do ex-presidente no processo que o levou a condenação de 9 anos e 6 meses de detenção.



Fonte: Reprodução: Facebook Mai/2017.

Esta comunicação, contudo, não foi bem aceita, pela forma jocosa como trataram da morte de uma pessoa, em especial entre aqueles que eram favoráveis ao ex-presidente. Diante disso o Conar (Conselho Nacional de Autorregulamentação Publicitária) recebeu cerca de 18 reclamações, solicitando que sua veiculação fosse suspensa, por considera-la ofensiva e desrespeitosa.

No julgamento, os conselheiros do Conar não entenderam este anúncio como desrespeitoso, apesar da evidente intenção de trabalhar a dubiedade e a campanha foi, na ocasião, mantida e seu processo arquivado.



Fonte: Lojas Marisa: São Bernardo do Campo / Foto: Ig. 14/05/2017.

Não se tem notícia se a iniciativa resultou em algum incremento significativo nas vendas, no entanto, um grupo de consumidoras simpatizantes do ex-presidente organizou um protesto em frente a uma unidade da rede, na cidade de São Bernardo do Campo, onde residia dona Marisa e o ex-presidente, na qual manifestantes e simpatizantes erguiam cartazes sugerindo boicote à loja, por desrespeitar a memória da ex-primeira dama.

HAVAN “LAVA-JATO”

Em 2018 surge um novo personagem na Mídia. Luciano Hang, mais conhecido como “Veio da Havan”, aparece sem esconder seu antipetismo e ao mesmo tempo admiração pelos Estados Unidos, já que tem suas lojas inspiradas na arquitetura da Casa Branca, além de ostentar réplicas da Estátua da Liberdade em sua fachada. Segundo o próprio, a iniciativa dele mesmo aparecer na mídia, foi para desmentir os boatos de que suas lojas pertenciam aos filhos dos ex-presidentes Lula e Dilma. Logo de início começou suas investidas mencionando o apoio a operação “Lava-Jato”



Fonte: Havan / 2018.

Na sequência, o empresário catarinense se tornou um grande incentivador da candidatura Bolsonaro, que até então não inspirava muita confiança. Contudo, o empresário acreditou que precisava se posicionar em um tema que era exaustivamente debatido naquele momento na sociedade e que iria correr o risco, sabendo que algumas vendas seriam perdidas, que segundo ele, as marcas não são criadas para todos e sim para aqueles que com elas se identificam. Deste modo, surfando na onda que levou a eleição do presidente Bolsonaro, ampliou significativamente sua exposição na mídia, em especial em TV aberta (SBT), investindo (de acordo com Meio & Mensagem de 2018), cerca de 50 Milhões de Reais.

Nesse mesmo período ganhou muito espaço em mídias espontâneas (pela qual não se paga pela veiculação) e recebeu alguns processos, por suas polêmicas, entre elas do MPT (Ministério Público do Trabalho) que o denunciou por coagir funcionários para votar em seu candidato com ameaças de demissões caso o outro candidato fosse eleito.



Fonte: Havan / Inauguração Marília 2019.

Todavia, o ano de 2019 foi marcado por muitas inaugurações da rede, que focou a abertura de novas lojas em redutos onde o público é alinhado a sua visão ideológica e também ao atual presidente, ou seja, o Sul do país e interior do estado de São Paulo.

Desde então, só cresce a curiosidade e interesse de determinado público pela marca e com isso pode-se observar a chegada de milhares de pessoas as suas inaugurações.

Ao mesmo tempo também é capaz de atrair a ira e a rejeição de outros grupos como os do (Movimento dos Trabalhadores Sem Teto) MTST, que realizaram uma manifestação na Loja de Itaquaquecetuba, localizada na grande São Paulo, na qual apresentavam a dívida de 168 milhões com a previdência e que teve renegociado seu pagamento em 115 anos, após a mudança de governo.



Fonte: Manifestação: MTST Havan – Itaquaquecetuba Junho/2019.

MITO, MENTIRA E FATO

Assim, no contexto político atual do país, o marketing político não trata apenas do uso distorcido de técnicas destinadas à persuasão das massas, 'a criação de "Mitos" tem como objetivo apregoar adesão antecipada a um movimento que renova o desejo de felicidade e o instinto de potência; o mito é indissolúvelmente promessa e comunhão' (Sant'Anna: 2002, 56), mas também pode-se concluir que parte dos fatores essenciais que levam a abstenções eleitorais e consequente desgosto por este tipo de comunicação podem contagiar marcas envolvidas e estão ligados a decepções vivenciadas a partir de estratégias de marketing político implementadas com recursos de "mentiras" que acabam por contaminar e esgotar com a credibilidade do processo e eventualmente o prestígio de marcas.

O fato é que a propaganda é necessária para políticos e marcas, mas o envolvimento entre elas é um risco, que para a maioria das marcas e empresas, ainda é evitado. Contudo é possível observar que em algumas situações o envolvimento de uma marca pode ser positivo, do ponto de vista mercadológico, mas pode ao mesmo tempo gerar marcas permanentes, que cabe ao executivo de marketing da empresa avaliar se o seu custo para a marca valerá o preço de poder estigmatizar sua marca.

REFERÊNCIAS

BORDENAVE, Juan E. Diaz. **O que é comunicação**. São Paulo, Brasiliense, 2011

KOTLER, P; KELLER, K. **Administração em marketing**, 14ª. Edição, São Paulo, Pearson: 2012.

LAVAREDA, Antônio. **Emoções ocultas e estratégias eleitorais**. São Paulo, Editora Objetiva: 2009.

SANT'ANNA, Armando. **Propaganda, Teoria, Técnica e Prática**, 7ª. Edição, São Paulo, Thompson Learning: 2002.

www.noclima.com acesso em 28/08/2019

<https://veja.abril.com.br/economia/campanha-da-fiat-vem-para-rua-saira-do-ar-no-sabado/> acesso em 27/08/2019

<https://economia.uol.com.br/empreendedorismo/album/2016/03/15/veja-cartazes-do-habibs-pro-manifestacao.htm?mode=list> acesso em 28/08/2019

<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2016/05/1769732-ragazzo-lanca-coxinha-de-mortadela-na-semana-do-impeachment.shtml> acesso em 29/08/2019.

<https://www.meioemensagem.com.br/home/comunicacao/2016/04/15/em-campanha-de-habibs-brasil-comemora-caiu.html> acesso em 29/08/2019

<https://oglobo.globo.com/brasil/se-sua-mae-ficar-sem-presente-culpa-nao-da-marisa-diz-propaganda-das-lojas-marisa-21331967> acesso em 28/08/2019.

<https://pt-br.facebook.com/Havanoficial/photos/deu-perda-total-na-sua-lava-jato-aproveite-a-mega-liquida%C3%A7%C3%A3o-da-lavadora-de-alta/1615088468524530/> acesso em 28/09/2019.

PUBLICIDADE E RESPONSABILIDADE SOCIAL

No segundo semestre de 2018, tivemos diversas ações de grande impacto e repercussão voltadas para área de responsabilidade social. A primeira delas foi a realização de uma parceria com a secretaria de saúde da Prefeitura de São Paulo, por meio da qual foram desenvolvidas campanhas, pelos alunos para divulgar ações preventivas no combate a DSTs, AIDS. O representante da secretaria, Sr. Thiago Pássaro, esteve na instituição para esclarecer dúvidas de alunos e transmitir as informações necessárias para o desenvolvimento das campanhas.

O encerramento desta etapa do projeto se deu com a apresentação das campanhas desenvolvidas pelos alunos e após o parecer dos professores, o encaminhamento aos profissionais da secretaria de saúde e comunicação, que aprovaram todas as peças de campanha e que se encontram divulgadas nas redes sociais da secretaria de saúde e também no portal da prefeitura. Além destas ações voltadas a conscientização para evitar o contágio de doenças sexualmente transmissíveis, em especial a AIDS, também foram trabalhadas campanhas e ações sociais com Organizações Não Governamentais, da região do Grande ABC.

Foi assim com a Casa dos Velinhos Dona Adelaine, que acolhe idosos em situação de vulnerabilidade social, com o Lar Pequeno Leão, que atende crianças e jovens, órfãos ou que foram retirados de suas famílias pela vara a infância e adolescência, e também a Associação Padre Léo Commissari, que oferece diversos serviços de apoio e qualificação profissional a comunidade carente do Jardim Silvina em São Bernardo do Campo.



ALUNO DE ECONOMIA DA ESAGS CONQUISTA O 2º LUGAR NO CONCURSO DE MONOGRAFIAS DO CORECON-SP

O santista Alexandre José Moura, 24 anos, aluno do curso de Economia da STRONG ESAGS de Santo André, conseguiu o 2º lugar no Prêmio CORECON-SP de Excelência em Economia, que tem como objetivo premiar os autores dos três melhores trabalhos de graduação em Economia do Estado.

Orientado pelo professor Raphael Bicudo, ele concorreu com monografia sobre “A posição da Mulher Negra no Mercado de Trabalho Brasileiro no Período 1980-2015”. Fora do Brasil, Alexandre foi represen-

tado durante a premiação, que aconteceu na última segunda-feira (12/8) em São Paulo, pelo diretor da STRONG ESAGS, Eduardo Becker.



POSTO PROCON ESAGS - SANTOS

A parceria foi assinada dia 15 (sexta-feira), às 10h, na Av. Conselheiro Nébias, 159, Vila Nova, com as presenças do diretor-executivo da STRONG Educacional, Sergio Tadeu Ribeiro; do prefeito de Santos, Paulo Alexandre Barbosa; do secretário de Desenvolvimento Social de Santos, Carlos Alberto Ferreira Mota; do presidente da Câmara Municipal de Santos, Rui de Rosís; do presidente da OAB-Santos, Rodrigo Julião; e do chefe do Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor do Procon Santos, Rafael Quaresma.

Segundo o coordenador a STRONG ESAGS de Santos, Rogério Salles, a parceria é muito importante porque o Procon não tem nenhum posto com esse expertise. “Geralmente, quando as pessoas entram com alguma queixa ou ação e têm o parecer favorável para recálculo de juros, considerados abusivos, por exemplo, têm de buscar serviços particulares para refazer as contas. No posto avançado da STRONG ESAGS, nossos alunos, que têm ótimo entendimento

financeiro, serão capacitados para realizar essa tarefa para o consumidor sem qualquer custo. A ideia, futuramente, é estender essa iniciativa para outros Procons da região”.



ANIVERSÁRIO DE 10 ANOS DA ESAGS

A Esags de Santos completou 10 anos neste 16 de março e a festa de comemoração reuniu todo o time, em um dia de muita festa, música, brincadeiras e comemoração.

No evento estava presente o ilustre Sr. Sergio Tadeu Ribeiro, que discursou e aproveitou a festa, o Prof. Rogério Salles, coordenador do curso de Administração da Baixada Santista, que também cantou para os participantes; a Beelieve, abelha mascote; Sergio Paulo e Regina Socolowski e Eduardo Becker; aqueles dois primeiros, ex-diretores e este, o atual diretor da instituição, além de muitos professores, funcionários, familiares, alunos, amigos e parceiros.

Todos os participantes do evento ganharam uma camiseta customizada do evento, de forma que .“Com enorme orgulho, nos sentimos privilegiados, de poder contar com a dedicação de todos durante os preparativos e nos decorrer da festa.” Palavras do Sr. Sergio Tadeu.





FILOSOFANDO

Autor: Prof. Getulio Pereira Junior

A OBSTINAÇÃO DE RACKETE

Nos últimos dias do mês de junho deste ano uma jovem de 31 anos se viu forçada a tomar uma difícil decisão para salvar vidas: desobedecer a lei e correr o risco de ficar até 15 anos presa!

Certamente você ouviu falar ou leu alguma notícia sobre Carola Rackete nos últimos meses. Esta jovem alemã formada em Ciências Náuticas e também com formação em Gestão Ambiental acabou, nos anos recentes, envolvendo-se com trabalhos humanitários, trabalhando recentemente em organizações voltadas para o resgate de migrantes no Mediterrâneo.

Migrantes: certamente, também, você ouviu falar ou leu muita coisa recentemente sobre este tema! (seja sobre Trump e seu 'muro', sobre a situação dos venezuelanos em Roraima ou sobre o próprio Mediterrâneo). Mas, vamos voltar para a história de Carola: como capitã do navio *Sea-Watch 3* de uma ONG alemã sob bandeira holandesa, depois de ter resgatado algumas dezenas de migrantes à deriva na costa da Líbia, ela se viu às voltas com um impasse para obter autorização de atracar o navio na costa italiana. Depois

de esperar por diversos dias em águas internacionais e com a situação no navio se agravando a capitã decidiu finalmente por desobedecer a lei italiana, rompeu o bloqueio e rumou para o porto de Lampedusa. Por conta da divulgação do caso, os mais de quarenta refugiados a bordo do navio já tinham recebido oferta de asilo de outros países europeus, tendo assim sua situação assegurada. Carola Rackete, porém, foi presa.

Desde 2018 há na Itália uma forte campanha antirrefugiados liderada por seu ministro do Interior e líder da Liga Matteo Salvini. Dentre algumas medidas práticas adotadas pela Itália está o fechamento dos portos, não permitindo mais que lá atraquem navios de resgate de refugiados de ONGs, caso em que se enquadra o *Sea-Watch 3*.

A história de Carola Rackete me levou a pensar no conceito e na ideia de 'simpatia'. Simpatia é um termo filosófico importante dentro do contexto de surgimento dos ideais difundidos a partir do século XVII e que hoje, consolidados, chamamos de Direitos Humanos. Dentro do chamado Iluminismo Escocês esta palavra teve importante significado no pensamento moral de Francis Hutcheson e também de seu aluno mais famoso: Adam Smith. Para Hutcheson simpatia

seria como que uma faculdade moral e, por meio dela, o sentimento de solidariedade funcionaria como um elemento agregador, possibilitando mesmo que a vida em sociedade se efetivasse. A simpatia, como faculdade moral ou sentido, é que faria com que aos homens fosse necessário partilhar a satisfação ou felicidade. Para Adam Smith, é por meio da imaginação que somos capazes de nos identificar com o outro, sentir o que ele sente; é preciso ver a si mesmo no outro. Assim, simpatia e sensibilidade serão como que sinônimos.

Há também um outro conceito pertinente aqui, próximo do anterior em significação: empatia. Certamente você já se deparou com este conceito ao estudar filosofia, ética, psicologia ou mesmo comportamento organizacional. Pode-se dizer que o uso do termo empatia foi aos poucos substituindo o uso do termo simpatia no contexto filosófico. A história do termo empatia passa pela tradução de um termo alemão – ‘Einführung’, relacionado com simpatia num sentido vinculado à estética – para o inglês – ‘empathy’. Empatia surge no vocabulário do século XX como um termo vindo da Estética e da tradição de estudo da Fenomenologia. O termo, e sua aplicação, relaciona-se diretamente com os tratados de moral de David Hume que, vale lembrar, foi o amigo que talvez mais tenha influenciado Adam Smith. É de Hume a ideia de que ‘as mentes dos homens são como espelhos umas das outras’ e esta ideia está, sob certa medida, relacionada com a noção de empatia moderna.

Para a Ética, de modo geral, empatia significa a capacidade que temos de nos identificarmos com outra pessoa, de nos colocarmos no lugar dela, de sentir com (e como) o outro; neste sentido, é possível aproximar também a ideia de empatia da noção de altruísmo. Vale um reforço: simpatia e empatia são noções presentes também em pensadores utilitaristas como Bentham, John Stuart Mill, e também em contemporâneos do pensamento moral, como John Rawls.

Ações como a de Carola Rackete certamente têm respaldo sob uma perspectiva ética, ainda que possam ser consideradas ilegais por algum Estado. Estranho isto, não? É que hoje, novamente, a civilização ocidental (ao menos parte dela) volta à ideia da construção de muros. A xenofobia e os preconceitos não foram vencidos, mesmo depois de um século de horrores como foi o século XX.

Mas há ainda outro episódio que merece ser lembrado aqui, e trata-se também do caso de uma prisão. Foi em 1846. Henry David Thoreau foi preso nos

Estados Unidos após se recusar a pagar impostos em protesto pela guerra dos Estados Unidos com o México e também em protesto contra a escravidão. Crítico da sociedade na qual vivia, este homem excêntrico e de modos peculiares teve a ideia de que não deveria colaborar com um governo que praticava a escravidão e que lutava uma guerra, sob o seu ponto de vista, injusta. Ele então recusou-se a pagar seus impostos e acabou por ser preso por isto. A experiência foi curta, durou apenas uma noite, pois ele foi solto após um parente pagar sua fiança. Mas, a partir desta experiência, surgiu um dos mais famosos ensaios escritos por Thoreau: *A Desobediência Civil*. Nele, Thoreau defende que os cidadãos devem se opor a um Estado injusto: “Num governo que aprisiona qualquer pessoa injustamente, o verdadeiro lugar de um homem justo é também a prisão” escreveu ele. Na Massachusetts de seu tempo, Thoreau dizia que não havia lugar mais apropriado para os homens de espírito livre do que a prisão. Numa clara alusão à ação política, conclama a todos os eleitores a participarem efetivamente da vida política: “Dá o teu voto inteiro, não uma simples tira de papel, mas toda tua influência”. Thoreau faleceu alguns anos depois, mas até hoje é celebrado como um libertário e também como um precursor do discurso ecologista, por conta de outro escrito: *Walden*.

Assim como no caso de Thoreau o flagelo da jovem Carola Rackete durou poucos dias. Por ordem da própria justiça italiana ela foi solta, pois foi reconhecido que sua ação tinha como princípio a intenção de salvar vidas.

Vale destacar o que escreveu sobre o caso outro grande da literatura, Mario Vargas Llosa: “*Quando as leis, como as invocadas por Matteo Salvini, são irracionais e desumanas, é um dever moral desacatá-las, como fez Carola Rackete. O que deveria ter feito, a não ser isso?*” E ele então continua, com toda carga:

Deixar que morressem esses pobres imigrantes resgatados no mar e que, depois de 17 dias à deriva, se encontravam em condições físicas muito precárias, alguns deles a ponto de morrer? A jovem alemã violou uma lei estúpida e cruel, agindo de acordo com as melhores tradições do Ocidente democrático e liberal, as quais têm como antípodas precisamente o que a Liga e seu Matteo Salvini representam: não o respeito da legalidade, mas uma caricatura preconceituosa e racista do Estado de direito. E são precisamente ele e seus seguidores

(numerosos demais, aliás, e não só na Itália, mas em quase toda a Europa) que encarnam a selvageria e a barbárie de que acusam os imigrantes. (Llosa).

Que a coragem e a obstinação da jovem Carola Rackete sirvam de exemplo para outros jovens na luta constante por um mundo mais justo e igual para todos; pois como disse sobre os imigrantes, o fundador da ONG espanhola de resgate Open Arms, Óscar Camps: “*Da prisão se sai, do fundo do mar, não*”.

Para saber mais:

Se você quiser conhecer melhor a história de Carola Rackete e seus desdobramentos o melhor mesmo é “dar um google” utilizando o nome dela e a partir daí navegar pelas mais diversas informações que irá encontrar. Um bom começo pode ser vendo o que ela tem a dizer sobre tudo isso; sugiro então uma visita ao site do El País em:

https://brasil.elpais.com/brasil/2019/07/10/internacional/1562776886_469320.html. Acesso em 01 de agosto de 2019.

Para ler o belo e contundente texto de Mario Vargas Llosa sobre o caso, intitulado “A capitã e o ministro”, acesse em:

https://brasil.elpais.com/brasil/2019/07/04/opinion/1562247268_109575.html. Acesso em 01 de agosto de 2019.

Sobre os conceitos de simpatia e empatia e a questão dos Direitos Humanos sugiro o excelente livro:

HUNT, Lynn Avery. **A Invenção dos direitos humanos**: uma história. São Paulo: Companhia das Letras, 2009. 285p.,

Sugiro também o excelente dicionário online de filosofia da Universidade de Stanford, disponível em: <https://plato.stanford.edu/index.html>. Acesso em 01 de agosto de 2019.

O clássico texto de Henry David Thoreau recebeu diversas edições e diferentes traduções (há inclusive diversas versões disponíveis na internet), mas sugiro a seguinte edição:

THOREAU, H. D. A desobediência civil. Tradução de Sérgio Karam. Porto Alegre. L&PM. 2011.

REFERÊNCIAS

HUNT, Lynn Avery. **A Invenção dos direitos humanos**: uma história. São Paulo: Companhia das Letras, 2009. 285p.,

LLOSA, Mario Vargas. A capitã e o ministro. **El País**. Espanha, p. 04-06. 12 jul. 2019. Disponível em: https://brasil.elpais.com/brasil/2019/07/04/opinion/1562247268_109575.html. Acesso em: 01 set. 2019.

VERDÚ, Daniel. “Voltaria a fazer exatamente a mesma coisa”, diz a capitã presa por salvar refugiados no mar. **El País**. Espanha, p. 01-05. 12 jul. 2019. Disponível em: https://brasil.elpais.com/brasil/2019/07/10/internacional/1562776886_469320.html. Acesso em: 01 set. 2019.

ZALTA, Edward N.. **Stanford Encyclopedia of Philosophy**. Eua: Stanford University, 2019. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/index.html>. Acesso em: 01 set. 2019.

NORMAS

NORMAS PARA APRESENTAÇÃO DE ARTIGOS

> **Publicação de artigos sobre administração, economia, contabilidade, publicidade e propaganda e áreas afins.**

> **Os artigos assinados são de responsabilidade exclusiva do(s) autor(es).**

> **Os artigos deverão ser encaminhados para a Coordenação Editorial com as seguintes especificações:**

Formatação:

> Folha: A4 (29,7 x 21 cm)

> Editor de texto: Word.

Margens:

> Superior: 3 cm;

> Inferior: 2 cm;

> Esquerda: 3 cm;

> Direita: 2 cm.

Fonte:

> Times New Roman ou Arial, tamanho 12.

Parágrafo:

> Espaçamento entre linhas: 1,5; alinhamento justificado;

recoo especial da primeira linha: 1,25.

Texto: a primeira página do artigo deve conter:

> Título em maiúsculas e negrito;

> Nome completo do(s) autor(es);

> Nome completo do(s) orientador(es), se houver;

> Resumo em português, com cerca de 100 a 250 palavras, em único parágrafo, justificado, contendo campo de estudo, objetivo, método, resultado e conclusões;

> Até cinco palavras-chave, alinhamento à esquerda, em português;

> Em seguida, deve ser iniciado o texto do artigo.

Referências:

> Apenas as citadas no texto. As referências completas deverão ser apresentadas em ordem alfabética no final do texto, de acordo com as normas da ABNT (NBR-6023).

Outras normas para consulta: ABNT (NBR 6028, NBR 10520), IBGE (Normas de Apresentação Tabular) e o Manual de Normalização de Trabalhos Acadêmicos em: <http://www.esags.edu.br/biblioteca>

Alguns exemplos:

Livro

Até 3 autores:

ROBBINS, Stephen P.; JUDGE, Timothy A.; SOBRAL, Filipe.

Comportamento organizacional: teoria e prática no contexto brasileiro. 14. ed. São Paulo: Pearson, 2011.

Mais de 3 autores indica-se o primeiro, acrescentando-se a expressão et al.:

ROSS, Stephen A. et al. **Fundamentos de administração financeira.** 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2013.

Capítulo de livro:

RODRIGUES, Sandro. Ontologia existencial e filosofia da existência. In: ROVIGHI, Sofia Vanni. **História da filosofia contemporânea:** do século XIX à neoescolástica. Tradução por Ana Pareschi Capovilla. São Paulo: Loyola, 1999. cap. 15, p. 397-412.

Artigo de revista:

VALE, G. M. V.; CORRÊA, V. S. Estrutura social e criação de empresas. **Revista de Administração,** São Paulo, v. 50, n.4, p. 432-446, out./nov./dez. 2015. Disponível em: <http://200.232.30.99/busca/artigo.asp?num_artigo=1667>. Acesso em: 30 maio 2016.

Site:

ITAÚ. Home page. Disponível em: <<https://www.itaun.com.br>>. Acesso em: 02 abr. 2016.

CALEIRO, J. P. **EUA, China e Alemanha precisam consumir pelo resto do mundo.** Exame, 20 maio 2016. Disponível em:

<<http://exame.abril.com.br/economia/noticias/eua-china-e-alemanha-precisam-consumir-o-resto-do-mundo>>. Acesso em: 29 maio 2016.

Trabalho acadêmico:

PAULETTE, Walter. **Teoria dos caracteres para grupos finitos.** 1992. 126 f. Dissertação (Mestrado em Matemática)-Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 1992.

Figuras, gráficos e tabelas:

> Devem apresentar título na parte superior e fonte na parte inferior.

> A fonte deve constar na lista de referência.

Envio via e-mail para:

Endereço: estudosenegocios@esags.edu.br

Identificar no assunto: Revista STRONG ESAGS.

Cursos:

- **Administração**
- **Economia**
- **Ciências Contábeis**
- **Publicidade e Propaganda**
- **Direito**

Unidade ABC

Av. Industrial, 1455
Bairro Jardim - Santo André/SP
[11] 4433.6161

Unidade Santos

Av. Conselheiro Nébias, 159
Paquetá - Santos/SP
[13] 2127.0003

www.esags.edu.br

