

Marcos Alexandre Sousa Martins

PROCESSO INFLACIONÁRIO E AS EMPRESAS NO BRASIL

Um estudo comparativo a partir
do PIB real pós 1994



Rfb
Editora

**Processo inflacionário e as
empresas no Brasil: um estudo
comparativo a partir do PIB real
pós 1994**



Todo o conteúdo apresentado neste livro é de
responsabilidade do(s) autor(es).
Esta obra está licenciada com uma Licença
Creative Commons Atribuição-SemDerivações
4.0 Internacional.

Conselho Editorial

Prof. Dr. Ednilson Sergio Ramalho de Souza - UFOPA
(Editor-Chefe)
Prof. Dr. Laecio Nobre de Macedo-UFMA
Prof. Dr. Aldrin Vianna de Santana-UNIFAP
Prof^a. Dr^a. Raquel Silvano Almeida-Unespar
Prof. Dr. Carlos Erick Brito de Sousa-UFMA
Prof^a. Dr^a. Ilka Kassandra Pereira Belfort-Faculdade Laboro
Prof^a. Dr. Renata Cristina Lopes Andrade-FURG
Prof. Dr. Elias Rocha Gonçalves-IFF
Prof. Dr. Clézio dos Santos-UFRRJ
Prof. Dr. Rodrigo Luiz Fabri-UFJF
Prof. Dr. Manoel dos Santos Costa-IEMA
Prof.^a Dr^a. Isabella Macário Ferro Cavalcanti-UFPE
Prof. Dr. Rodolfo Maduro Almeida-UFOPA
Prof. Dr. Deivid Alex dos Santos-UEL
Prof.^a Dr^a. Maria de Fatima Vilhena da Silva-UFPA
Prof.^a Dr^a. Dayse Marinho Martins-IEMA
Prof. Dr. Daniel Tarciso Martins Pereira-UFAM
Prof.^a Dr^a. Elane da Silva Barbosa-UERN
Prof. Dr. Piter Anderson Severino de Jesus-Université Aix Marseille

Nossa missão é a difusão do conhecimento gerado no âmbito acadêmico por meio da organização e da publicação de livros científicos de fácil acesso, de baixo custo financeiro e de alta qualidade!

Nossa inspiração é acreditar que a ampla divulgação do conhecimento científico pode mudar para melhor o mundo em que vivemos!

Equipe RFB Editora

Marcos Alexandre Sousa Martins

Processo inflacionário e as empresas no Brasil: um estudo comparativo a partir do PIB real pós 1994

1ª Edição

Belém-PA
RFB Editora
2023

© 2023 Edição brasileira
by RFB Editora
© 2023 Texto
by Autor
Todos os direitos reservados

RFB Editora
CNPJ: 39.242.488/0001-07
Home Page: www.rfbeditora.com
Email: adm@rfbeditora.com
Telefone: 91988857730
Belém-PA, 66075-000, R. João de Deus, 63

Editor-Chefe:
Prof. Dr. Ednilson Souza
Diagramação e capa
Worges Editoração
Revisão de texto
Autor

Bibliotecária:
Janaina Karina Alves Trigo
Ramos-CRB 8/9166
Produtor editorial:
Nazareno Da Luz

Dados Internacionais de Catalogação na publicação (CIP)



P963

Processo inflacionário e as empresas no Brasil: um estudo comparativo a partir do PIB real pós 1994 / Marcos Alexandre Sousa Martins. – Belém: RFB, 2023.

Livro em PDF

ISBN: 978-65-5889-678-4

DOI: 10.46898/rfb.3eb36225-bad0-4d8e-8ef3-e8ad6e5be29a

1. Organizações e ambiente. I. Martins, Marcos Alexandre Sousa. II. Título.

CDD 300

Índice para catálogo sistemático

I. Ciências Sociais.

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	7
CAPÍTULO 1	
ORGANIZAÇÕES E AMBIENTE	11
1 ORGANIZAÇÕES E EMPRESAS	12
1.1 O ambiente das organizações.....	21
CAPÍTULO 2	
REVISÃO TEÓRICA SOBRE INFLAÇÃO E SUA INFLUÊNCIA ECONÔMICA.....	59
2 INFLAÇÃO	60
2.1 Tipos de inflação	63
2.2 Custos da inflação	70
CAPÍTULO 3	
MEDIÇÃO E CONTROLE DE INFLAÇÃO E O PIB	83
3 IPCA, METAS DE INFLAÇÃO E PIB	84
3.1 O IPCA.....	84
3.2 O sistema de metas para inflação	88
3.3 O Produto Interno Bruto	101
CAPÍTULO 4	
ANÁLISE DOS DADOS SOBRE INFLAÇÃO E PRODUTO INTER- NO BRUTO	111
CAPÍTULO 5	
CONSIDERAÇÕES FINAIS	121
REFERÊNCIAS	125
ÍNDICE REMISSIVO.....	130
SOBRE O AUTOR	131

APRESENTAÇÃO

As organizações são sistemas abertos, porquanto recebem insumos do ambiente que as cercam e depositam nele seus resultados. Assim, são afetadas pelo ambiente externo de forma que as forças ambientais possuem potencial de influência direta e indireta sobre o comportamento das organizações, em geral, e das empresas, em particular (considerando-as como uma tipologia das organizações), tornando sua compreensão necessária pelos gestores, na tentativa de minimizar os impactos negativos de consequências não determinísticas e maximizar as oportunidades geradas por esses componentes. Com isso, este ambiente gera um contexto no qual a organização está inserida e ao qual necessita responder.

Dentre os fatores de intervenção externa pode-se citar as variáveis econômicas como elementos de influência no comportamento de vários setores sociais, sendo de grande importância para o funcionamento das organizações. Estas condições representam importância tendo em vista que elementos como preços, salários e política econômica afetam o funcionamento do mercado de forma a impactar o nível de atividade da economia, lucratividade das empresas, disponibilidade dos insumos e o modo de funcionamento da oferta e demanda.

Tratando especificamente da inflação, que é caracterizada pela elevação geral e persistente do nível de preços, podemos considerá-la um processo de impacto sobre o comportamento de empresas e organizações em geral, uma vez que existem impactos derivados em diversos segmentos da sociedade. Independentemente do tipo de inflação, o processo ocasiona a corrosão do valor da moeda, bem como a perda de sua utilidade, além de colocar em risco o sistema transacional da economia e desarticular o processo produtivo.

Outra consequência da inflação é a redução do poder de compra das pessoas, diminuindo o ritmo de demanda, e, por consequência, o volume de vendas e os índices de lucratividade das empresas. Em nível mais geral, a inflação provoca um clima de incerteza e imprevisibilidade que coloca em risco o próprio funcionamento da economia.

Assim, considerando a recente aceleração inflacionária no Brasil e o clima geral de desconforto em relação ao futuro da economia, questiona-se: quais os impactos que o processo de aceleração de preços pode causar às empresas? Levando-se em consideração os índices do IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo) disponibilizados pelos órgãos oficiais, assim como os indicadores econômicos reais, também indagamos qual a relação entre a inflação e o comportamento da economia, considerando o fato de que as consequências do processo de alta de preços no Produto Interno Bruto (PIB) se refletem nos níveis desagregados, e, logo, nas empresas.

Desta maneira, este livro objetiva analisar o impacto do processo inflacionário como variável externa de influência direta e indireta sobre as empresas no Brasil através da comparação entre os índices oficiais de inflação e o PIB real, e seus desagregados no período pós 1994, isto é, após a estabilização econômica promovida pelo Plano Real. Buscaremos, nesse sentido, explicitar quais variáveis são apontadas pela literatura especializada como influenciadoras das decisões empresariais, os conceitos associados ao processo inflacionário, e objetivamos demonstrar os principais impactos originados, direta e indiretamente, pela inflação.

Parte-se do pressuposto da empresa como sistema aberto e da suposição de que o maior impacto se refere ao aspecto financeiro uma vez que a observação do processo revela uma redução da quantidade

de renda disponível para o consumo, e, logo, o volume de vendas das organizações empresariais, ocasionando perdas de lucro.

Além desta introdução, este livro está organizado em cinco capítulos, a incluir as considerações finais, de forma a melhor proporcionar a compreensão do tema proposto. O capítulo I apresentará a literatura associada à gestão, analisando o ambiente das organizações e exporá os conceitos sobre ambiente externo e interno, organizações e empresas, bem como os elementos internos e externos de influência sobre o comportamento destas. Discute-se, também, a visão da organização como sistema aberto visando mostrar ao leitor como ela se localiza neste cenário complexo uma vez que ela se mostra dependente de seu contexto. Mostrará, ainda, os impactos internos e externos derivados do ambiente que que circunscreve ela.

O capítulo II focará no processo inflacionário, mostrando as definições da literatura sobre este. Apresentará, ainda, os principais tipos e custos da inflação apontados pelos autores adotados. O capítulo III, por sua vez, apresentará o processo de medição e controle oficiais da inflação utilizados no Brasil, explicando o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) e o sistema de metas de inflação, além da importância da taxa de juros nesse processo. Introduzirá, também, os conceitos relacionados ao Produto Interno Bruto e seus desagregados.

O capítulo IV exibirá os gráficos associados aos dados oficiais sobre inflação, taxa de juros, PIB real, consumo das famílias, investimento e gastos do governo, fazendo uma leitura explicativa destes e comparando-os aos índices de inflação no período considerado a fim de explicitar os impactos da inflação sobre as empresas no Brasil.

No capítulo V, serão expostos os comentários acerca de nosso tema central, qual seja analisar os impactos que a inflação causa sobre as empresas no Brasil.

CAPÍTULO 1

ORGANIZAÇÕES E AMBIENTE

1 ORGANIZAÇÕES E EMPRESAS

O processo de desenvolvimento das forças produtivas dentro do modo de produção capitalista tem como característica marcante o movimento de atração de forças aglomerativas de produção originando as diversas formas de organização.

Conforme conceitua Maximiano (2011), organizações são grupos sociais orientados para objetivos, isto é, são sistemas de recursos que procuram realizar algum tipo de finalidade. Maximiano (2008) salienta, entretanto, que nem todos os grupos sociais são organizações, posto que estes se dividem em duas grandes categorias: os grupos primários e os secundários. Na categoria dos grupos sociais primários incluem-se as famílias, os grupos de amigos e vizinhos e alguns grupos de interesse profissional e social, tais como os de voluntários. Esta categoria é também chamada informal, uma vez que predominam as relações pessoais. Os grupos secundários, por sua vez, compreendem os grupos formais, isto é, aqueles em que as pessoas são regidas por regulamentos formais, como por exemplo todos os tipos de organizações formais.

Chiavenato (2007), todavia, amplia a visão sobre organizações:

Dentro de uma abordagem mais ampla, as organizações “são unidades sociais (ou agrupamentos humanos), intencionalmente construídas e reconstruídas com o fim de atingir objetivos específicos”. Isso significa que as organizações são propositada e planejadamente construídas e elaboradas para atingir determinados objetivos, e também são reconstruídas e reelaboradas, ou seja, reestruturadas e redefinidas, conforme os objetivos são atingidos ou conforme se descobrem meios melhores para atingi-los com menor custo e menor esforço e menor tempo. Uma organização nunca constitui uma unidade pronta e acabada, mas um organismo social vivo e sujeito continuamente a mudanças. (p. 33).

Sobre o assunto, Mota e Vasconcelos (2011) apresentam a organização sob uma esfera cultural e política. Assim, para eles, a

organização é o fruto da construção social baseada na interação de grupos. Esse modelo não considera a construção da organização de acordo com objetivos previamente definidos, mas a partir de interações humanas com base no confronto entre a lógicas de ação, valores e interesses políticos diferentes (STRAUSS, 1959; BERGER; LUCKMANN, 1967; PONDY, 1983; GOFFMAN, 1959 *apud* MOTA; VASCONCELOS, 2011).

Desse modo, consoante, Gouldner (1954, *apud* MOTA; VASCONCELOS, 2011), a organização não é um instrumento a serviço dos objetivos previamente estabelecidos pela direção destas, uma vez que é a partir da institucionalização e da construção social da realidade que os objetivos e estruturas sociais são frutos de escolhas feitas por indivíduos e grupos em determinado momento (BERGER; LUCKMANN, 1981, *apud* MOTA; VASCONCELOS, 2011).

Segundo Chiavenato (2001), todas as instituições são organizações, possuindo, portanto, aspectos administrativos comuns. A partir do autor, a abordagem neoclássica afirma haver três aspectos principais nas organizações: 1) quanto aos objetivos, as organizações não vivem para si, mas são meios para a realização de uma tarefa social. Assim, os objetivos destas sempre estão fora delas, constituindo uma contribuição para o indivíduo e a sociedade; 2) quanto à administração, elas são diferentes em seus objetivos, mas semelhantes em sua composição administrativa, uma vez que todas exigem a reunião de pessoas atuando em conjunto num empreendimento comum, logo, possuindo o mesmo desafio do equilíbrio entre os objetivos da instituição e das necessidades individuais; e 3) quanto ao desempenho individual “[...] são as pessoas que fazem, decidem e planejam, enquanto as organizações são ficções legais, pois, por si, nada fazem, nada decidem, nada planejam” (CHIAVENATO, 2001, p. 196).

Adotando a ótica de um sistema cooperativo racional, Chiavenato (2001) define organização como um sistema de atividades conscientemente coordenadas de duas ou mais pessoas. Nesse sentido, a cooperação é fundamental para a organização, pois, segundo ele, uma organização somente existe quando: 1) há pessoas com capacidade de comunicação entre si (interação); 2) as pessoas estão dispostas a contribuir com a ação (cooperação); e 3) elas cumprem um propósito comum (objetivos). Portanto as organizações existem para alcançar objetivos que isoladamente os indivíduos não podem alcançar, dessa forma, são formadas por pessoas para superar suas limitações individuais.

Nesse sentido, observamos com Chiavenato (2001):

Quando as *organizações* são formadas, os *objetivos pessoais* das pessoas que as constituem se confundem com os próprios *objetivos organizacionais*. Para alcançarem *objetivos* comuns impossíveis de serem atingidos isoladamente pela ação individual, as pessoas juntam-se e formam *organizações* para agir em conjunto com *cooperação*. Porém, à medida que a organização for bem-sucedida, ela tenderá a crescer e a aumentar o número de participantes. Com isso, passa a ocorrer um fenômeno: o gradativo distanciamento dos *objetivos organizacionais* [...] dos *objetivos individuais* dos novos participantes [...] cada pessoa dentro da organização precisa alcançar *objetivos organizacionais* e *objetivos individuais*. Em outros termos, o indivíduo precisa ser *eficaz* (atingir os propósitos da organização) e *eficiente* (satisfazer os seus motivos individuais) para sobreviver nesse sistema. (p. 127, grifos do autor).

Em obra anterior, Chiavenato (2007) afirma existirem três razões fundamentais que explicam a existência de organizações: 1) razões sociais, pois as pessoas necessitam de relacionamentos para viver; 2) razões materiais, uma vez que os indivíduos se organizam para conseguirem três coisas que não conseguiriam sozinhos: aumento de habilidades, compressão de tempo e acumulação de conhecimento; e 3) efeito sinérgico, porquanto as organizações apresentam um

efeito multiplicador das interações de seus componentes humanos, de forma que o resultado total supera a soma dos resultados individuais.

Sob o prisma das organizações burocráticas, Etzioni (1968, *apud* MOTA; VASCONCELOS, 2011), classifica as organizações baseando-se na combinação de um aspecto estrutural e outro motivacional. Desse modo, para o autor, as organizações burocráticas coercitivas são aquelas em que a coerção constitui o principal meio de controle dos integrantes dos níveis mais baixos e um elevado grau de alienação orienta a relação desses participantes com estas, como é o caso, por exemplo, da maioria das prisões e instituições correcionais.

Conforme o pensamento de Etzioni (1968, *apud* MOTA; VASCONCELOS, 2011), o tipo burocrático utilitário tem na remuneração o principal meio de controle dos níveis mais baixos e no envolvimento calculista a caracterização da orientação dos participantes em relação à organização. As empresas industriais e comerciais podem ser citadas como exemplos desse tipo de organização. As organizações burocráticas normativas, tais como as religiosas, têm o poder normativo como principal fonte de controle e o alto nível de envolvimento como orientador das relações com a organização. Já as burocráticas híbridas são organizações com estrutura de dupla obediência, tais como sindicatos e unidades de combate (MAXIMIANO, 2008; MOTA; VASCONCELOS, 2011).

Em uma classificação mais geral, Mintzberg (1979, *apud* Maximiano, 2008) afirma haver sete tipos de organizações, cada um caracterizado pela parte considerada pelo autor como a mais importante, definindo a estrutura organizacional.

A observação do QUADRO 01 permite verificar que cada tipo de organização proposto possui uma parte mais importante e uma característica principal. Aquela do tipo empresarial, por exemplo, tem

a cúpula estratégica como a parte de maior relevância, possuindo a característica da centralização de decisões. A organização profissional, por outro lado, intensifica a importância de seu núcleo operacional, sendo caracterizada pelo controle exercido por especialistas independentes. Já a de configuração política não possui parte mais importante, ao passo que se caracteriza pelo conflito e mudança. Dessa forma, cada um dos tipos propostos tem uma singularidade própria que a distingue dos demais.

Quadro 01 – Sete tipos ou configurações de Mintzberg

Tipo de organização	Parte mais importante	Característica
Empresarial	Cúpula estratégica	Centralização das decisões na figura de um executivo ou empreendedor.
Máquina	Tecnoestrutura	Energia produzida por técnicos especializados e gerentes.
Profissional	Núcleo operacional	Controle exercido por especialistas independentes.
Diversificada	Linha média	Gerentes de gerentes administram unidades de negócio
Inovadora	Pessoal de pesquisa e desenvolvimento	Ênfase na busca de conhecimentos para lidar com ambiente dinâmico.
Missionária	Ideologia	Controle das pessoas por meio das pessoas e símbolos
Política	Não há	Conflito e mudança

Fonte: MAXIMIANO, 2008, p. 395

Handy (1985, *apud* MAXIMIANO, 2008) apresenta outra proposta de caracterização das organizações, defendendo haver apenas quatro tipos de organização, cada um deles simbolizado por um deus mitológico grego (QUADRO. 02).

QUADRO 02 – Quatro imagens das organizações, segundo Handy

Símbolos	Características
Zeus	Organização centralizada, cultura do clube. Todos os caminhos levam ao chefe. Semelhante à organização empresarial de Mintzberg.
Apolo	Organização mecanicista, cultura dos papéis. Semelhante à burocracia de Weber e à máquina de Mintzberg.
Athena	Organização orientada para as pessoas, cultura da tarefa. Semelhante ao modelo orgânico de Burns e Stalker.
Dionísio	Organização orientada para as pessoas, cultura existencial. Semelhante ao modelo profissional de Mintzberg.

Fonte: MAXIMIANO, 2008, p. 399

Segundo esta classificação, as organizações do tipo Zeus são centralizadas na figura do chefe, semelhante ao conceito de organização empresarial apresentado por Mintzberg (1979, *apud* Maximiano, 2008). As do tipo Apolo caracterizam-se pelo mecanicismo e burocracia, ao passo que as de caráter Athena são orientadas para as pessoas, possuindo a cultura da tarefa. O tipo Dionísio, por outro lado, embora também se oriente para as pessoas, tem a cultura existencial.

Outra proposta de caracterização é a de Morgan (1996, *apud* Maximiano, 2008) que afirma que as pessoas têm diferentes imagens em relação às organizações em que trabalham. Dessa forma, uma organização pode ser vista de maneira diferente por distintas pessoas. Assim, o conhecimento das imagens mentais permite o melhor gerenciamento das organizações, logo, o autor propõe oito imagens possíveis das organizações (QUADRO 03)¹.

A tipologia de Morgan (1996, *apud* Maximiano, 2008) revela um *continuum* que vai desde a organização mecanicista, associada à máquina, passando por imagens de organismos vivos, até as organizações do tipo instrumento de dominação, focadas no poder opressivo sobre as pessoas. As tipologias apresentadas, embora com nomenclaturas e quantidades diferentes, realizaram um processo semelhante de classificar as organizações segundo características específicas.

¹ Para aprofundar os conhecimentos sobre as tipologias de organizações de Mintzberg, Handy e Morgan ver Maximiano (2008).

QUADRO 03 – Oito imagens das organizações, segundo Morgan

Imagem	Características
Máquina	Ênfase no sistema mecanicista.
Organismo vivo	Semelhança com o modelo orgânico de Burns e Stalker.
Cérebro	Distribuição uniforme da Inteligência e do conhecimento.
Cultura	Interpretação de situações com base em valores similares.
Sistema político	Conciliação de interesses conflitantes.
Prisão psíquica	Alienação das pessoas.
Sistema em fluxo e transformação	Intercâmbio dinâmico com o ambiente.
Instrumento de dominação	Poder opressivo sobre as pessoas.

Fonte: MAXIMIANO, 2008, p. 401

Maximiano (2011) classifica as organizações em governo, empresa e organizações de terceiro setor, considerando o setor da economia em que atuam. Governo, para ele, compreende as organizações públicas administradoras do Estado e prestadoras de serviços aos cidadãos. Empresa, por outro lado, é uma organização econômica com o objetivo de vender produtos e serviços, obtendo lucro. Já as organizações do terceiro setor referem-se àquelas de utilidade pública originadas na sociedade, não possuindo finalidade lucrativa.

Chiavenato (2007) adota uma classificação semelhante, segundo a qual as empresas são um tipo específico de organização voltada para o lucro². Este livro dedica-se ao estudo das empresas, e, dessa forma, apresentamos os conceitos de governo e organizações do terceiro setor apenas para situar nosso objeto de estudo em meio às classificações de organizações.

Nesse contexto, passemos aos conceitos relacionados ao nosso objeto de estudo em geral, quais sejam as empresas, representando um tipo específico de organização: aquela voltada ao lucro.

² Segundo o autor, as organizações podem perseguir objetivos lucrativos ou não. Aquelas que não incluem o lucro como finalidade são as organizações voltadas para o bem-estar social, a comunidade, filantropia, cultura, entre outros. De outro modo, há aquelas moldadas explicitamente para o objetivo do lucro como forma de auto sustentação, das quais as empresas constituem um típico exemplo.

Chiavenato (2007) define empresa da seguinte maneira:

Empresa é todo empreendimento humano que procura reunir e integrar recursos humanos, não-humanos (como recursos financeiros, físicos, tecnológicos, mercadológicos etc.) e competências para alcançar objetivos de auto sustentação e lucratividade através da produção e da comercialização de bens e serviços. (p. 33-34)

O autor afirma, ainda, que as empresas são diferentes organizações devido às seguintes características:

a) são orientadas para o lucro, pois, embora o propósito final de uma empresa seja o atendimento de uma necessidade de mercado, seu objetivo imediato é o retorno financeiro sobre o investimento;

b) assumem riscos, porquanto as empresas trabalham em condições de incerteza, gerando riscos para suas operações;

c) são dirigidas por uma filosofia de negócios, porque as decisões empresariais estão voltadas para esta, a qual define seus princípios e valores fundamentais;

d) são geralmente avaliadas sob o ponto vista contábil e social, uma vez que a abordagem contábil é importante na medida em que as empresas precisam prestar contas a seus proprietários, acionistas e investidores. Além disso, os ativos intangíveis estão modificando a avaliação da empresa por parte de seus grupos de interesse;

e) devem ser reconhecidas como negócios, visto que as empresas produzem bens e serviços e, como tais, possuem entradas, saídas e concorrentes; e

f) constituem propriedade privada e, assim, devem ser administradas pelos seus proprietários ou administradores profissionais.

Sob o ponto de vista jurídico, Bulgarelli (1995, *apud* NEGRÃO 2014) conceitua empresa como a atividade econômica organizada

para a produção ou circulação de bens ou serviços para o mercado, sob exercício de um empresário, por meio de um complexo de bens. Dessa forma, será empresarial a atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou de serviços, excluídas aquelas decorrentes de profissão de cunho intelectual, de natureza científica, artística ou literária. É pertinente lembrar que sempre haverá atividades empresariais que compreendem serviços da natureza daqueles excluídos em conceito (NEGRÃO 2014)³.

Nesse sentido, é importante notar, a partir de Chiavenato (2007), que existem empresas de diferentes ramos de atividades, utilizando variadas tecnologias para a produção de bens e serviços diversos e distribuí-los a distintos mercados. Elas operam em ambientes díspares, sofrendo contingências que se modificam com o tempo, às quais reagem dentro de suas estratégias. Tudo isso faz com que, além de enorme diversidade, as empresas apresentem uma respeitável complexidade, pois enfrentam variadas influências em seu contexto de atuação.

Apesar de reconhecer a importância das demais definições e dos trabalhos dos outros autores, este livro adota as definições de organização e empresa propostas por Chiavenato (2007), o qual considera a organização como um organismo composto pela união de pessoas em busca de um objetivo comum, e a empresa um tipo específico desta: a aquela focada no lucro.

Como o objetivo desse livro é o de analisar o impacto das variáveis inflacionárias sobre as empresas, entende-se que a compreensão desta influência necessita de um esclarecimento prévio acerca de conceitos relacionados ao ambiente ao redor das organizações em geral e das empresas especificamente uma vez que a inflação é

3 Segundo Negrão (2014), a administradora de serviços médicos, por exemplo, ao fornecer planos de saúde para a população está oferecendo serviços de natureza intelectual, de um oftalmologista, geriatra, urologista etc. Porém, mesmo que não se transmude a natureza desse serviço, a atividade da administradora de serviços médicos é empresarial porque o exercício da atividade intelectual de medicina é elemento de sua empresa.

uma das mais impactantes variáveis externas às organizações. Estes conceitos referem-se aos ambientes interno e externo das organizações.

Serão mostrados, dessa forma, alguns aspectos relacionados ao ambiente interno, contudo o foco será sobre o ambiente externo e suas subdivisões, já que a inflação é uma variável do tipo econômica, inclusa no rol de variáveis externas gerais.

1.1 O ambiente das organizações

Nem todos os elementos do ambiente organizacional influenciam as organizações da mesma maneira (SOBRAL; PECI, 2008). Alguns deles as afetam a partir de seu interior, ao passo que outros referem-se a forças externas aos seus limites. Dessa forma, análise ambiental decompõe o ambiente organizacional em ambiente interno e ambiente externo, como demonstrado a seguir (FIGURA 01).

A figura mostra a localização da organização frente às forças ambientais. Internamente, esta é influenciada por fatores como hierarquia, empregados e cultura organizacional. Externamente, é afetada tanto por elementos do ambiente mais próximo, como consumidores, concorrentes e fornecedores, quanto pelas variáveis mais gerais, aí inclusas as demográficas, sociais e econômicas, por exemplo. Estes elementos serão detalhados adiante.

Conforme ensinam Sobral e Peci (2008):

O ambiente externo é o contexto no qual as organizações existem e operam, sendo constituído pelos elementos que se encontram fora dos limites da organização. [...]

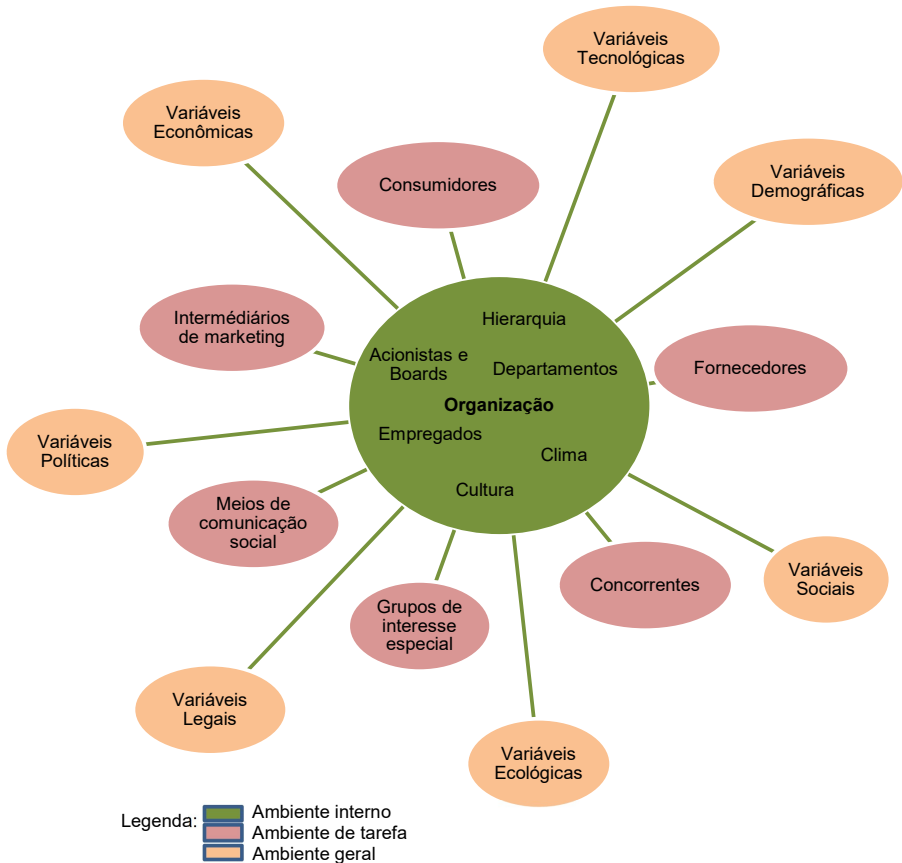
O ambiente externo pode ser dividido em dois substratos: o ambiente contextual e o ambiente operacional. O *ambiente contextual* inclui todos os fatores que existem fora dos limites da organização, mas que independem da ação dela, tais como: fatores econômicos, políticos-legais, socioculturais, demográficos ou tecnológicos. [...]

Por outro lado, o *ambiente operacional* é a parte do ambiente externo diretamente relevante para o alcance dos objetivos da organização. É composto pelas forças, atores e instituições que podem influenciar de forma positiva ou negativa o desempenho da organização e abrange fornecedores, clientes ou consumidores, empresas competidoras, agências governamentais, entre outros grupos de interesses. [...]

Paralelamente, o *ambiente interno* é composto pelos elementos internos da organização, como trabalhadores, administradores, cultura organizacional, tecnologia, estrutura organizacional e instalações físicas. Esses elementos influenciam a adequação da organização ao ambiente externo e, conseqüentemente, o desempenho organizacional [...] (p. 72, grifos do autor).

Note-se que, embora Sobral e Peci (2008) utilizem a nomenclatura ambiente operacional e ambiente contextual para as subdivisões do ambiente externo, este livro adotará a nomenclatura proposta por Chiavenato (2007), utilizando “ambiente geral” para este e “ambiente de tarefa” para aquele, tendo em vista a facilidade de assimilação de conceitos, os quais serão detalhados adiante. Por ora, iremos discutir sobre o ambiente em geral, considerado em sua totalidade.

FIGURA 01- Ambiente das organizações



Fonte: Elaborado pelo autor

A análise do ambiente organizacional ganha importância à medida que reflete o grau de desenvolvimento das teorias administrativas, as quais estão cada vez mais ligadas à relação organização-ambiente (SOBRAL; PECI, 2008). Consoante os autores, temos que:

As primeiras escolas organizacionais concentraram sua análise em aspectos internos da organização: processos de trabalho, hierarquia, recursos humanos, grau de formalização e centralização. Esse enfoque interno era compreensível, já que a grande maioria das organizações operava em um contexto de estabilidade e previsibilidade ambientais (SOBRAL; PECI, 2008, p. 70).

E ainda:

A teoria dos sistemas e, particularmente, a abordagem contingencial tiveram o mérito de diluir as fronteiras internas e externas da organização e chamar a atenção pela interdependência mútua organização-ambiente. O desafio da mudança ambiental impõe-se às empresas contemporâneas de forma constante, demandando estratégias de adaptação e resposta por parte das organizações (idem, ibidem).

Nesse contexto, segundo Chiavenato (2001), os primeiros esboços de uma Teoria Geral da Administração surgiram com o enfoque nas tarefas e sua execução pelos operários de fábricas através da Administração Científica de Frederick Winslow Taylor. Essa escola foi iniciada pelas obras “Administração de Oficinas” e “Princípios da Administração Científica”, nas quais o autor conclui que a racionalização do trabalho do operário deve ser acompanhada de uma estruturação geral da organização. O próprio Taylor (1990) afirma que o objetivo mais importante para o trabalhador e a administração deve ser a formação e aperfeiçoamento do pessoal da empresa, de modo que este execute suas tarefas em ritmos mais rápidos e com mais eficiência.

A preocupação básica seguinte passou a ser a estrutura por meio dos estudos sobre formato organizacional e da distribuição das atividades, iniciados pelas Teorias Clássica e da Burocracia, as quais têm como principais expoentes Henry Fayol e Max Weber, respectivamente. Tais teorias acabaram desdobrando-se na Teoria Estruturalista, baseada nas ideias de Weber e Karl Marx. Posteriormente, a ênfase passou a ser colocada nas pessoas e no seu papel nas organizações, marcando a Teoria das Relações Humanas, Teoria Comportamental e Teoria do Desenvolvimento Organizacional, representadas, respectivamente, por Elton Mayo, Herbert Alexander Simon e Leland Bradford. A abordagem sistêmica, por sua vez, realçou o ambiente das organizações, iniciada pelos trabalhos de Ludwig von Bertalanffy, Max Wertheimer e Norbert Wiener, e mais tarde complementada pela

Teoria da Contingência, cuja conta com autores como Tom Burns, G. M. Stalker, Paul R. Lawrence e B. F. Skinner desenvolvendo o foco na tecnologia e na relatividade da interação organização-ambiente, uma vez que não há nada de absoluto nas organizações (CHIAVENATO, 2001; 2002).⁴

A partir do autor:

Cada uma dessas cinco variáveis – *tarefas, estrutura, pessoas, ambiente e tecnologia* – provocou a seu tempo uma diferente *teoria administrativa*, marcando um gradativo passo no desenvolvimento da TGA. A teoria administrativa foi se expandindo e se ampliando rapidamente. Para a *Administração Científica* [...] o conteúdo de estudo eram os métodos e processos de trabalho de cada operário. Em algumas décadas, esse conteúdo expandiu-se gradativamente em amplitude e elevou-se em nível até chegar à *Teoria da Contingência*, mais preocupada com o que está fora (meio ambiente) do que dentro da organização, trazendo uma dificuldade enorme em se familiarizar, mesmo que superficialmente, com uma amostra representativa da ampla literatura existente (*Idem*, 2001, p. 10, grifos do autor).

A natureza sistêmica das organizações em geral, e das empresas em particular, tornou-se mais evidente com o advento da Teoria de Sistemas, a qual passou a considerar as organizações como sistemas. Consoante Maximiano (2008), o enfoque sistêmico não é recente, uma vez que a ideia de sistema data dos gregos antigos, e a moderna visão sistêmica iniciou sua formação simultânea às fundações da administração científica. A partir do autor, são três as linhas de pensamento mais importantes que originam a moderna abordagem sistêmica: a teoria da forma, a cibernética e a teoria geral dos sistemas⁵.

⁴ Esta é uma versão bastante simplificada da evolução da Teoria Geral da Administração. Dessa forma, é interessante notar que os autores citados em cada teoria não constituem os únicos. A Teoria do Desenvolvimento Organizacional, por exemplo, é considerada um movimento envolvendo diversos autores preocupados em aplicar a ciência do comportamento. Assim, para saber mais sobre estas e outras teorias administrativas, como a Teoria da Informática, Teoria da Matemática (ambas incluídas na abordagem sistêmica) e a Teoria Neoclássica, consultar Chiavenato 2001 e 2002.

⁵ De acordo com a teoria da forma (Gestalt), iniciada por Max Wertheimer a partir de 1912, a natureza de cada elemento de um conjunto é definida pela finalidade deste mesmo conjunto. Assim, por exemplo, a perna de uma mesa é interpretada como parte desta, não como elemento isolado. Dessa forma, um objeto qualquer é interpretado sistematicamente como conjunto único, e não como elementos isolados. A Cibernética, iniciada por Norbert Wiener na década de 1940, por outro lado, tem como principal ideia o conceito de que todo sistema deve ser autocontrolado através de um fluxo de informações que permita a manutenção do funcionamento desejado. Já a Teoria Geral dos Sistemas (Ludwig von Bertalanffy), procu-

Todavia, segundo Maximiano (2008), estas teorias não tinham como interesse específico a administração e as organizações. A migração daqueles conceitos para estes campos foi obra de cientistas que perceberam a proximidade entre os problemas organizacionais e as soluções que a teoria geral de sistemas apresentava. O processo de amadurecimento e convergência destas ideias originaram o moderno enfoque sistêmico e uma das ideias importantes derivadas da abordagem sistêmica é a visualização da organização como um sistema.

Nesse sentido, um sistema é um conjunto de partes que funcionam como um todo unitário (MAXIMIANO, 2008). Uma definição semelhante é adota por Chiavenato (2007), acrescentando que estes elementos desenvolvem uma atividade para atingir um ou mais propósitos.

Assim, todo sistema pode ser representado como um conjunto de componentes interdependentes organizados em três partes: entradas, processo e saída. As entradas (*inputs*) representam os elementos de que o sistema é feito, incluindo os recursos obtidos do meio ambiente. Estas são processadas por meio de componentes interligados que os transformam em saídas (*outputs*), ou resultados do sistema (MAXIMIANO, 2008). O autor acrescenta ainda o *feedback* como componente do sistema, definindo-o como o retorno da informação ou energia que sai do sistema para ele próprio, sendo responsável pelo reforço ou modificação de seu comportamento.

Conforme Chiavenato (2007), os sistemas podem ser abertos ou fechados, a depender de duas circunstâncias que afetam seu grau de abertura: permeabilidade e previsibilidade. A permeabilidade refere-se à abertura dos limites em relação ao ambiente que o

ra entender como os sistemas funcionam, adotando as duas ideias básicas seguintes: 1) todos os sistemas são formados por partes interdependentes; e 2) são necessários vários enfoques para compreender uma realidade sistêmica cada vez mais complexa (MAXIMIANO, 2008)

cerca. A previsibilidade, por sua vez, corresponde à expectativa de comportamento deste.

Um sistema fechado possui pouca ou nenhuma permeabilidade, isto é, poucas entradas e saídas em relação ao ambiente externo. Seus *inputs* e *outputs* são conhecidos e determinados, guardando entre si uma relação de causa e efeito matematicamente conhecida. Um sistema aberto, por outro lado, possui permeabilidade elevada, apresentando muitas entradas e saídas, permitindo intensas transações com o ambiente externo. Seu comportamento é pouco previsível, pois a enorme variedade de entradas e saídas dificulta o conhecimento de uma relação direta entre elas (CHIAVENATO, 2007)⁶.

Bateman e Snell (2011) defendem que as organizações são sistemas abertos afetados e que afetam seu ambiente externo. Motta e Vasconcelos (2011) reforçam esta percepção e acrescentam que, como tal, elas apresentam as seguintes características:

- a) recebem insumos do ambiente;
- b) processam estes transformando-os em produtos e serviços;
- c) colocam seus produtos no ambiente;
- d) a energia colocada no ambiente retorna a elas para a repetição de um ciclo, mantendo uma relação constante entre exportação e importação de energia;
- e) por meio da reposição qualitativa de energia, resistem ao processo entrópico⁷, da mesma forma que multiplicam os papéis e funções;

⁶ Para aumentar os conhecimentos sobre a Teoria de Sistemas, ver Chiavenato (2002).

⁷ Segundo Motta e Vasconcelos (2011), a entropia pode ser compreendida como o processo pelo qual as organizações tendem à homogeneização e à morte. A organização utiliza a reposição constante de energia para resistir a este processo, no que os autores chamam de entropia negativa.

- f) os insumos recebidos do ambiente possibilitam o conhecimento deste, assim como das organizações em relação a ele; e
- g) o estado estável das organizações pode ser atingido a partir de condições iniciais e desenvolvido de modos diferentes de adaptação.

Chiavenato (2002), define as organizações como sistemas abertos que são afetadas por variáveis externas não controláveis, as quais implicam consequências não determinísticas, não sendo possível prever o comportamento dos sistemas organizacionais. Neste contexto, Maximiano (2008) afirma que:

Na análise de qualquer sistema, é necessário entender qual seu ambiente e seu papel dentro dele: as relações de interdependência, as fontes de recursos, os destinatários dos produtos e serviços, as regras que devem ser obedecidas. Principalmente, a análise deve focalizar a missão do sistema dentro do ambiente: sua utilidade para outros sistemas (p. 321).

Desse modo, a partir destes conceitos, percebe-se que conhecimento acerca do ambiente externo é fundamental para a gestão estratégica das organizações, proporcionando uma correta compatibilização entre a empresa e as forças externas que a afetam.

Nesse contexto, conforme Sobral e Peci (2008), entende-se o ambiente organizacional como o conjunto de forças, tendências e instituições, sejam internas ou externas, com potencial para influenciar o desempenho das organizações.

Chiavenato (2007) afirma que:

[...] O ambiente não é uma massa homogênea e estável, uniforme e bem disciplinada, mas um campo dinâmico no qual atua uma multidão de diferentes forças, de diferentes naturezas e dimensões, em direções e sentidos diferentes, mudando a cada momento, pois cada uma dessas forças interfere, influencia e interage com as demais. Algumas forças provocam influências positivas sobre a empresa e, em consequência, facilitam suas

operações, enquanto outras impõem influências negativas e acabam por dificultar as suas atividades (p. 90-91)

Pode-se afirmar, desta forma, que o ambiente é uma força poderosa com impacto no sucesso ou fracasso de uma organização, independentemente de seu tipo. Logo, o estudo das forças ambientais e as relações entre elas, bem como dos efeitos ou potenciais efeitos sobre as organizações é realizado por meio de análise ambiental. Desse modo, informações ambientais precisas e adequadas são fundamentais para o correto funcionamento de uma empresa. Assim, aos administradores cabe a tarefa de monitorarem o ambiente, detectando ameaças e oportunidades, através da análise ambiental, porquanto se os mesmos não entenderem como o ambiente afeta as suas organizações, a capacidade que terão de tomar decisões e executar planos será extremamente limitada (BATEMAN; SNELL, 2011; CHIAVENATO, 2007; SOBRAL; PECI, 2008).

1.1.1 *Ambiente interno*

Ainda que os fatores do ambiente externo possam parecer iguais para organizações de um mesmo setor, a influência destes depende da singularidade organizacional, a qual possui como marca o ambiente interno de uma organização, adotando seus pontos fortes e fracos particulares, cujos podem ser encontrados em diferentes áreas internas, como os recursos humanos, ambiente tecnológico e físico, cadeia de comando e grau de centralização (SOBRAL; PECI, 2008).

Assim, a partir dos autores, o ambiente interno compõe-se de elementos inclusos no interior da organização, como trabalhadores, administradores e cultura organizacional. Stoner e Freeman (2012) denominam os elementos deste ambiente de *stakeholders* internos, definindo-os como grupos afetados direta ou indiretamente por uma organização, possuindo interesse em seu desempenho.

Daft (2010) ensina que o ambiente interno inclui, ainda, a tecnologia de produção, estrutura da organizacional, instalações físicas e cultura corporativa, destacando esta última em relação à sua importância para a vantagem competitiva.

Sobral e Peci (2008) também incluem a cultura organizacional como elemento do ambiente interno, se referindo a esta como representante da personalidade da organização, porquanto se relaciona às características atuantes nos demais elementos internos, e a definindo como um conjunto de significados compartilhados pelos membros da organização.

Schein (1986, *apud* SOBRAL; PECCI, 2008) utiliza uma conceituação cultura organizacional de forma mais dilatada como a que segue:

[...] a cultura é o padrão de crenças e pressupostos básicos partilhados por um grupo definido de pessoas e construídos a partir de suas repostas continuadas a problemas de adaptação externa a integração interna, cuja eficácia as torna, na percepção do grupo, a forma correta de perceber, pensar e sentir esses problemas (p. 73).

Chiavenato (2010) esclarece a cultura organizacional, ou cultura corporativa, como o conjunto de hábitos e crenças estabelecidos por meio de normas, valores, atitudes e expectativas compartilhados por todos os membros da organização, tornando-se uma maneira de interpretação da realidade organizacional e modelagem das formas de lidar com o ambiente. Este elemento do ambiente interno representa o universo simbólico organizacional, proporcionando um referencial de padrões para desempenho entre os colaboradores.

De forma sintética, a cultura organizacional é o padrão de valores assumidos a respeito da maneira como as coisas são feitas na organização, sendo aprendida pelos membros quando lidam com o

ambiente, e ensinada aos novos integrantes, visando a instrução sobre o modo de perceber, pensar e sentir.

Para completar essa ideia, Chiavenato (2010) nos diz que:

A cultura reflete um *iceberg*. Apenas uma pequena porção do *iceberg* fica acima do nível da água e constitui a parte visível. A maior parte permanece oculta sob as águas e fora da visão das pessoas. Da mesma maneira, a cultura organizacional mostra aspectos formais e facilmente perceptíveis, como as políticas e diretrizes, métodos e procedimentos, objetivos, estrutura organizacional e tecnologia adotada. Contudo, oculta alguns aspectos informais, como as percepções, sentimentos, atitudes, valores, interações informais, normas grupais etc. Os aspectos ocultos da cultura organizacional são os mais difíceis de compreender e de interpretar, como também de mudar ou sofrer transformações (p. 174, grifos do autor).

A cultura organizacional pode ser analisada em três níveis, cada um deles tornando-se menos perceptível. Em um plano mais superficial, estão os artefatos, os quais incluem as concretudes que cada um observa ao se deparar com a organização, indicando visualmente ou auditivamente a cultura, abarcando produtos, *layouts* e padrões de comportamento, por exemplo. Em um nível mais profundo estão os valores e crenças expressos, isto é, os valores compartilhados que definem as razões pelas quais as pessoas justificam suas ações, sendo mantidas em nível consciente. Alguns valores, entretanto, tornam-se tão profundamente arraigados na cultura corporativa que os membros não os mantêm em caráter consciente, caracterizando os chamados pressupostos básicos, cujos aludem às crenças inconscientes, sentimentos e percepções não questionáveis da realidade (CHIAVENATO, 2010; DAFT, 2010; SCHEIN, 1986 *apud* SOBRAL; PECI, 2008).

Nesse sentido, conforme Sobral e Peci (2008), a cultura organizacional é uma dimensão complexa que serve de fator de sobrevivência a adaptação, porque oferece a integração entre

elementos internos. Logo, independente da perspectiva, este elemento condiciona a forma como os membros da organização a percebem e reagem a seus desafios. “A cultura guia o comportamento e as decisões dos membros organizacionais, tendo uma influência direta no desempenho organizacional.” (SOBRAL; PECI, 2008, p. 74).

Assim, através da cultura organizacional como exemplo, como é possível perceber, os elementos internos de uma organização exercem importante papel em seu desempenho, tendo em vista que pressionam seu comportamento em resposta às contingências ambientais. Este livro, todavia, concederá maior ênfase nos aspectos do ambiente externo de um modo geral, e de um caso em particular, qual seja, a inflação como importante variável econômica.

1.1.2 Ambiente externo

Segundo Stoner e Freeman (2012), umas das suposições básicas da Teoria dos Sistemas é a de que as organizações não são independentes nem autossuficientes. Segundo este preceito, Bateman e Snell (2011) afirmam que as organizações, como sistemas abertos, são afetadas e afetam o ambiente externo. Dessa forma, elas trocam recursos com este ambiente, captando os insumos necessários à sua operação e os devolvendo sob a forma de produtos e serviços. As informações e insumos necessários para o funcionamento das organizações são retirados do ambiente externo, e seus resultados são, da mesma forma, depositados neste (CHIAVENATO, 2007).

A partir de Sobral e Peci (2008), ambiente externo é o contexto no qual as organizações existem e operam, constituindo-se dos elementos que se encontram fora dos limites organizacionais. Para Stoner e Freeman (2012), este ambiente refere-se a todos os elementos exteriores a uma organização, importantes para sua operação.

Em uma definição semelhante, Bateman e Snel (2011) consideram o ambiente externo como um conjunto de forças relevantes além dos limites da organização. Assim, conforme afirmado anteriormente por Chiavenato (2007), é possível considerar o ambiente como uma enorme e complexa variedade de condições mutáveis e dinâmicas.

Os fatores que compõem o ambiente externo são, em grande parte, incontroláveis, todavia este fato não significa que devam ser ignorados, uma vez que seu acompanhamento permanente pelas organizações se faz necessário (BATEMAN; SNEEL, 2011). Desse modo, Kotler e Armstrong (2007) asseveram que organizações bem-sucedidas reconhecem a importância da observação constante do ambiente que as cerca, adaptando-se às suas mudanças.

Conforme Chiavenato (2007), a complexidade e variedade do ambiente externo tornam necessária a decomposição deste em dois segmentos, para melhor compreensão: o ambiente geral, comum a todas as organizações, influenciando-as de maneira indireta, e o ambiente de tarefa, considerado como o ambiente específico e imediato de cada organização.

Outros autores, como Bateman e Snell (2011) realizam a mesma subdivisão, com nomenclaturas diferentes. Os autores utilizam o termo ambiente competitivo para referir-se ao ambiente de tarefa, e macroambiente para o ambiente geral.

Kotler e Armstrong (2007), por sua vez, empregam micro e macroambiente para aludir ao ambiente de tarefa e geral, respectivamente.

Stoner e Freeman (2012) afirmam que o ambiente externo possui elementos de ação direta e ação indireta. Os elementos de ação direta são os *stakeholders* internos (elementos do ambiente interno) e

os *stakeholders* externos (correspondendo à definição de ambiente de tarefa). A ação indireta é formada pelos elementos do ambiente geral.

Sobral e Peci (2208), por outro lado, adotam os temas ambiente contextual (geral) e operacional (de tarefa).

Neste livro, utilizaremos a nomenclatura proposta por Chiavenato (2007), tendo em vista a facilidade de assimilação desta com seus respectivos conceitos.

1.1.2.1 Ambiente de tarefa

A partir de Chiavenato (2007), o ambiente de tarefa é específico e singular de cada organização, correspondendo ao segmento do ambiente externo mais próximo das organizações, sendo constituído por instituições, grupos ou indivíduos com os quais esta tem uma relação mais direta. Sobral e Peci (2008), por sua vez, definem esta subdivisão como a parte do ambiente externo altamente relevante para o alcance dos objetivos organizacionais, formado por forças, atores e instituições com capacidade de influência positiva ou negativa sobre o desempenho.

Daft (2010) utiliza um conceito próximo a estes, segundo o qual ambiente de tarefa (ou ambiente operacional) é o mais próximo da organização, incluindo setores que influenciam as operações organizacionais cotidianas, afetando suas atividades básicas. Os principais elementos do ambiente de tarefa são listados a seguir, a partir dos autores supramencionados.

- a) consumidores

Com Daft (2010), pode-se dizer que clientes, ou consumidores, são pessoas ou organizações que compram bens ou serviços de uma organização. Sobral (2008) adota um conceito semelhante, segundo o qual clientes são pessoas ou organizações que adquirem, ou possuem

potencial para adquirirem produtos ou serviços de uma organização, determinando sua demanda. Este elemento do ambiente de tarefa obriga administradores a preocuparem-se com itens como preço, qualidade, serviço e disponibilidade do produto.

Nesse sentido, é importante notar que, economicamente, a demanda individual de cada comprador define a quantidade procurada de um bem. Segundo Mankiw (2001), existem alguns determinantes de demanda individual que influenciam diretamente a quantidade de procura por um bem, quais sejam, o preço, a renda, os gostos e as expectativas.

A quantidade demandada cai à medida que o preço aumenta, da mesma forma que aquela se eleva na proporção em que este diminui. Assim, a quantidade demandada relaciona-se negativamente com o preço, em uma relação que o autor chama de “lei da demanda”. Existem, todavia, circunstâncias em que os preços de produtos relacionados se influenciam, como é o caso de bens substitutos e complementares.

Sobre o assunto Mankiw (2001) defende que os bens substitutos ocorrem quando a queda no preço de um reduz a demanda por outro, como, por exemplo, no caso de ingressos e locação de fitas de vídeo. Pindyck e Rubinfeld (2010) utilizam outra visão para o mesmo conceito, a partir do qual estes bens são caracterizados quando o avanço no preço de um ocasiona a elevação da procura por outro.

Os bens complementares, de outro modo, apresentam conceito inverso, pois, como defende, conforme Mankiw (2001), a queda no preço de um bem aumenta a demanda por outro. De outra forma, a partir de Pindyck e Rubinfeld (2010), temos que os bens complementares são aqueles em que a elevação no valor de um provoca a redução na busca por outro, como no caso de gasolina e automóveis. Bens

independentes, por sua vez, caracterizam-se pela ausência de efeito sobre a quantidade de demanda de um bem derivada nas variações de preço de outro (PINDYCK; RUBINFELD, 2010).

Quanto à renda, os efeitos dependem do tipo de bem analisado. Mankiw (2001) aponta que os bens normais se caracterizam por alterações de demanda diretamente proporcionais às mudanças na renda, isto é, caso a renda diminua, a procura também será menor. Os bens inferiores, de outra maneira, têm efeitos positivos sobre a demanda ocasionados por diminuições de renda. Viagens de ônibus são exemplos típicos de bens inferiores, já que rendas menores priorizam este transporte em detrimento de táxis.

No que se refere aos gostos, Mankiw (2001), afirma ser o elemento mais óbvio na determinação da demanda, todavia, os economistas, em geral, não procuram explicar os gostos pessoais, porquanto estes estão relacionados a forças psicológicas que estão fora do campo da economia. Estes analisam, entretanto, o que ocorre quando as preferências se alteram.

Por fim, o autor entende que as expectativas em relação ao futuro podem afetar a demanda atual dos produtos, visto que, por exemplo, se o consumidor esperar um aumento de renda no mês seguinte, pode adquirir uma quantidade maior de determinado produto no presente.

Note-se que os consumidores são importantes para a empresa por razões além do poder de compra, pois possuem poder de barganha, podendo exigir preços mais baixos e melhor qualidade, além de representarem um elemento de competição entre organizações (BATEMAN; SNELL, 2011).

Assim, de acordo com os autores, uma organização está em desvantagem quando possui grande dependência de consumidores

poderosos, uma vez que estes efetuam grandes compras e possuem facilidade de encontrar vendedores alternativos⁸. Desse modo, conforme Sobral e Peci (2008), para possuírem vantagem competitiva, as empresas precisam oferecer mais valor aos seus clientes, e, para isso, é necessário o conhecimento e compreensão das necessidades dos consumidores, o qual se dá por meio de um relacionamento mais próximo com eles.

Nesse sentido, segundo eles, uma das principais mudanças no relacionamento com o consumidor está relacionado à internet, pois, se de um lado, a rede mundial de computadores tem possibilitado o aumento do poder do consumidor, já que estes podem comparar produtos, preços, serviços e empresas por meio de um clique, além de proporcionar uma maior dimensão das reclamações através de redes sociais, blogs e sites especializados, do outro, a internet permite que organizações conheçam melhor as necessidades e preferências de seus clientes, construindo relações mais diretas e profundas com eles.

Daft (2010), em uma concepção semelhante, afirma que a internet proporciona maior poder de compra aos consumidores atuais, apresentando ameaças e oportunidades às organizações. Conforme o autor, os consumidores de hoje podem afetar diretamente as vendas de uma organização, por meio de, por exemplo, sites de críticas onde cliente se expressam livremente.

b) fornecedores

Se, de um lado da cadeia de suprimentos de uma organização estão os clientes absorvendo as saídas (produtos e serviços), do outro estão os fornecedores entregando as entradas (insumos). Assim,

⁸ Em economia, esta situação representa o chamado oligopsônio. Segundo Rossetti (2014), esta estrutura de mercado se caracteriza pelo pequeno número de compradores e grande número de vendedores, uma situação oposta ao oligopólio, onde há muitos compradores e poucos vendedores. Ao lado do oligopsônio e do oligopólio, Rossetti (2014) utiliza os termos monopólio (um comprador e muitos vendedores), monopólio (um vendedor e muitos compradores) e outros termos referentes às estruturas de mercado. Para aprofundar o conhecimento sobre este tema, ver Rossetti (2014).

segundo Kotler e Armstrong (2007), este elemento constitui um importante elo na entrega de valor ao consumidor uma vez que confere os insumos necessários para a organização produzir bens ou serviços.

Sobral e Peci (2008) consideram que fornecedores são os agentes econômicos que fornecem às organizações as matérias-primas, os serviços, a energia, os equipamentos e o trabalho necessários para seu funcionamento. Chiavenato (2007) adota um conceito semelhante, porém mais abrangente, a partir do qual considera este elemento como fornecedores de recursos, incluindo capital, material, pessoal, equipamentos, serviços e espaço de trabalho, isto é, é o mercado de suprimento de entrada e oferta de insumos. Dessa forma, os fornecedores representam a parte responsável pelas entradas nas organizações.

Em termos econômicos, e considerando o mercado organizacional, os fornecedores compõem a oferta de insumos. Dessa forma, a oferta de certo produto é determinada pelas quantidades que os produtores estão dispostos a oferecer no mercado. Logo, assim como a demanda, a oferta possui alguns determinantes: preço, preços dos insumos, tecnologia e expectativas (MANKIWI, 2001; ROSSETTI, 2014).

Quando o preço de um produto é alto, sua venda é lucrativa, e logo, a quantidade oferecida é grande. Rossetti (2014) afirma que o comportamento clássico dos produtores é o de aumento da quantidade ofertada caso os preços sejam altos, reduzindo-a em casos de preços abaixo dos custos de produção.

Para Mankiw (2001), essa relação entre preço e oferta caracteriza a chamada lei da oferta, ou seja, tudo o mais mantido constante, quando o preço de um bem se eleva, a quantidade oferecida também aumenta. Todavia, a quantidade ofertada de determinado produto se

relaciona negativamente com o preço de seus insumos, isto é, quando o preço de um ou mais insumos aumenta, a quantidade oferecida cai (MANKIW, 2001).

Rossetti (2014) defende que mudanças tecnológicas também tendem a modificar os padrões de produtividade, pois novas tecnologias alteram para mais a oferta, independente do preço de mercado. Por fim, as expectativas dos produtores em relação à demanda traduzem-se na capacidade de oferta, da mesma forma que a expectativa em relação ao preço do produto influencia a quantidade oferecida. Assim, a quantidade de um produto oferecido hoje depende das expectativas em relação ao futuro (MANKIW, 2001; ROSSETTI, 2014).

Rossetti (2014) inclui, ainda, a capacidade instalada como um dos mais importantes fatores determinantes da oferta de qualquer produto. Conforme o autor, alterações nas plantas produtivas instaladas projetam-se em mudanças de oferta, de modo que deslocamentos na curva de oferta, para mais ou para menos, são essencialmente ocasionados por investimentos em capacidade produtiva. O autor complementa a importância da capacidade instalada com a relevância da oferta dos fatores de produção, pois, segundo ele, modificações na oferta destes transferem-se para os padrões de remuneração, o que, por sua vez, influencia os custos de produção, resultando no deslocamento da oferta para mais ou para menos.

Note-se que, nesse contexto, Stoner e Freeman (2012) afirmam que a qualidade dos produtos e serviços de uma organização depende, em grande parte, dos materiais fornecidos. Bateman e Snell (2011) expandem esse ponto de vista por considerarem que os fornecedores são importantes para as organizações por razões além dos recursos que oferecem, posto que, podem, por exemplo, aumentar preços ou oferecer insumos de menor qualidade.

Nesse sentido, partir de Sobral e Peci (2008), e contrariamente à visão tradicional de fornecedor como adversário, as organizações passam a enxergá-los como colaboradores, permitindo economia de recursos e aumento de qualidade. Assim, Daft (2010) nos mostra que muitas companhias têm procurado um menor número de fornecedores e tentado construir relacionamentos duradouros com estes, de maneira a receber insumos melhores, a preços menores. Kotler e Armstrong (2007) utilizam um ponto de vista semelhante, segundo o qual as organizações atuais tratam seus fornecedores como parceiros na entrega de valor aos clientes.

c) concorrentes

Daft (2010) define concorrentes como organizações do mesmo ramo que fornecem bens ou serviços para o mesmo conjunto de clientes. Sobral (2008), em uma perspectiva semelhante, conceitua esta categoria como outras instituições que satisfazem ou poderão satisfazer as mesmas necessidades dos consumidores. Nesse sentido, a partir de Kotler e Armstrong (2007), uma organização bem sucedida deve oferecer mais valor para o consumidor do que os concorrentes, por meio de ofertas que oportunizem vantagem competitiva.

A capacidade de criação de valor para o consumidor depende do quão intensa é a competição e da forma como as oportunidades são aproveitadas. É por esta razão que as organizações precisam conhecer seus competidores (SOBRAL; PECCI, 2008). Em uma visão análoga, Bateman e Snell (2011) afirmam que, de todos os elementos do ambiente de tarefa, os concorrentes devem, em primeiro lugar, lidar uns com os outros. Dessa forma, o primeiro passo é o da identificação dos concorrentes, os quais podem incluir pequenas empresas domésticas, empresas estrangeiras, grandes empresas domésticas, concorrentes regionais e compras pela internet. O segundo passo é o de analisar as

táticas concorrenciais, tais como redução de preços, novos produtos e campanhas publicitárias.

Desse modo, torna-se importante destacar que a competição entre empresas ocorre, ainda, em relação a produtos e serviços substitutos, pois, consoante ao que defendem Bateman e Snell (2011) e ao retratado anteriormente, produtos e serviços substitutos tem o potencial de limitar as receitas de uma organização, visto que, em geral, acabam competindo pelos mesmos consumidores. Todavia, além dos substitutos atuais, as empresas devem atentar-se para substitutos potenciais. Companhias de aviação, por exemplo, além de preocupar-se com outras empresas de aviação, devem considerar empresas de transporte terrestre e também a evolução dos meios de comunicação que possibilitam reuniões a distância.

A ameaça de novos entrantes constitui igualmente competição no ambiente de tarefa visto que eles concorrem com empresas já estabelecidas. Para Bateman e Snel (2011), as barreiras à entrada – condições que impedem que novas empresas entrem em um setor – são importantes fatores que dificultam novos concorrentes. Os autores citam como principais barreiras as políticas governamentais, necessidade de capital, custos, tecnologia e canais de distribuição. A necessidade de capital, por exemplo, pode ser alta o bastante para evitar que novas organizações se arrisquem no mercado. Canais de distribuição fortes, da mesma forma, podem dificultar a entrega dos produtos dos novos competidores.

É importante salientar que ameaça de novos entrantes, ao lado ameaça de substitutos, dos fornecedores, concorrentes e consumidores constituem as Cinco Forças Competitivas de Michael Porter⁹ (*apud* BATEMAN e SNELL, 2011), as quais constituem, desse

⁹ Para saber mais sobre as cinco forças competitivas de Michael Porter, consultar Fernandes e Berton (2005).

modo, elementos centrais para que os mercados organizacionais possam evoluir continuamente, seja em número de bens, pressão para rebaixamento de custos ou qualidade dos produtos e serviços ofertados.

d) grupos de interesse especial

Sobral e Peci (2008) definem grupos de interesse especial como grupos de valor com os quais as organizações criam relações, possuindo influência direta sobre seu desempenho. Os autores citam como exemplos desse elemento os sindicatos, organizações empresariais, associações ecológicas, organizações não governamentais, associações de defesa do consumidor e ambientalistas. Estes últimos são, segundo Stoner e Freeman (2012), dois dos principais grupos de interesse especial das organizações. Este elemento do ambiente de tarefa exerce forte pressão no desempenho de organizações, logo, devendo ser realizada sua análise constante para a tomada de decisões corretas.

Outro grupo de interesse especial importante são os sindicatos uma vez que, quando uma organização emprega membros de um sindicato de trabalhadores, normalmente estas duas entidades entram em um tipo de acordo coletivo para negociar salários e jornada de trabalho, por exemplo.

É interessante mencionar que, de acordo com Stoner e Freeman (2012), nos últimos anos, mudanças ocorreram na relação organização-sindicato: a administração de recursos humanos tanto das organizações quanto dos sindicatos se profissionalizaram. Os autores apontam como resultado dessa profissionalização a evolução das negociações trabalhistas, visto que, ao invés de greves e violência, as transações incluem, atualmente, venda de ações aos operários, participação nos lucros e programas de qualidade de vida no trabalho.

Nesse sentido, Milkovich e Boudreau (2009) acreditam que, embora as disputas trabalhistas atraiam a atração do público, a grande maioria das negociações contratuais é realizada em um clima de respeito mútuo. Uma abordagem mais positiva, ainda de acordo com os autores, envolve a colaboração, na qual a relação organização/trabalhadores é melhorada por meio de comissões compostas por representantes de ambos os agentes, fornecendo aos sindicatos informações sobre os objetivos estratégico da organização.

Sobre os efeitos dos sindicatos sobre as organizações, Milkovich e Boudreau (2009) avaliam que estes têm poder de influência positiva sobre os níveis salariais, além de impacto sobre a produtividade. Segundo os autores, se a organização e o sindicato trabalharem em conjunto, com um objetivo comum, a produtividade pode elevar-se. Todavia, se ambas as partes ignorarem os objetivos comuns e conflitarem entre si, a produtividade deve diminuir. Outro efeito deste grupo de interesse especial refere-se à força dos empregados porque os sindicatos aumentam o poder de influência destes sobre os assuntos que afetam o trabalho, dando a eles voz ativa nas decisões trabalhistas.

e) meios de comunicação social

Ainda que as atividades das organizações, em geral, sempre tenham tido a cobertura dos meios de comunicação social, visto que suas ações afetam um grande número de elementos – como acionistas, trabalhadores e meio ambiente, por exemplo – o impacto desses meios tornou-se bem mais visível nos últimos anos (SOBRAL, 2008). O autor aponta essa intensificação como resultado dos movimentos de democratização e da tecnologia: enquanto o primeiro fortaleceu o controle social, o segundo permitiu uma cobertura mais abrangente e sofisticada das atividades organizacionais.

Nesse sentido, Kotler e Keller (2012), ao relacionarem a decisão de compra dos consumidores com a influência dos meios de comunicação social, afirmam que, embora a recomendação de parentes e amigos ainda seja a maior influência na decisão de compra, a indicação de outros consumidores tem se tornado um importante fator de ponderação no momento da aquisição de bens e serviços. Assim, as avaliações de clientes por meios como *blogs*, redes sociais, fóruns de discussão e sites especializados têm assumido grande importância para as organizações, porquanto o aumento dos pontos de feedback pela internet possibilita a facilidade de informações, além do conhecimento dos pontos forte e fracos dos concorrentes.

Alinhados com o pensamento de Kotler e Keller (2012), Stoner e Freeman (2012) afirmam que a maioria das organizações têm percebido que vivem em um cenário onde suas ações podem se tornar assunto midiático, e, dessa forma, para auxiliá-las na comunicação interna e externa, desenvolveram departamentos de relações públicas e marketing, objetivando apresentar informações de maneira clara e eficaz. Segundo Sobral (2008), esses departamentos representam o reconhecimento, por parte das organizações, da importância das relações com os meios de comunicação social.

Torna-se importante salientar que os meios de comunicação social incluem a mídia de massa, bem como a especializada, responsáveis, por exemplo, por ações de marketing. Assim, conforme Sobral (2008), as relações com esses meios não têm apenas o objetivo de evitar más interpretações das ações organizacionais, visto que podem e devem ser aproveitadas como instrumentos de promoção e relacionamento com o cliente.

f) Intermediários de marketing

No rol dos elementos do ambiente de tarefa, ou microambiente, Kotler e Armstrong (2007) incluem os intermediários de marketing, definindo-os como organizações que auxiliam na promoção, distribuição e venda de produtos e serviços. Dentre os principais intermediários de marketing estão os revendedores, empresas de distribuição física, agências de serviços de marketing e intermediários financeiros. A partir dos autores, os revendedores ajudam as organizações a encontrar clientes e vender para eles, incluindo atacadistas e varejistas. As empresas de distribuição física estocam e transportam bens de seu ponto de origem ao ponto de destino. Agências de serviços de marketing, por sua vez, assistem na definição de mercados e promoção de produtos, já os intermediários financeiros incluem bancos, financeiras e seguradoras. Nesse sentido, percebe-se que os intermediários de marketing constituem um importante elo na entrega de valor ao cliente, e, dessa forma, são necessárias parcerias eficientes com estes elementos do ambiente empresarial.

Uma última observação sobre ambiente de tarefa se faz oportuna. Para Chiavenato (2007), esta parte do ambiente externo é dinâmica e complexa. Logo, um aspecto importante a ser considerado refere-se ao grau de diversidade, que pode variar da homogeneidade, marcada por elementos com as mesmas características, até a heterogeneidade, com componentes altamente diferenciados.

Outra perspectiva interessante diz respeito ao grau de estabilidade: de um lado, estão ambientes estáveis, que não apresentam relevantes mudanças no comportamento de seus elementos; e, do outro, em um *continuum*, os cenários mutáveis, caracterizados pela instabilidade.

De acordo com Chiavenato (2007), ambientes de tarefa estáveis e estáticos permitem reações padronizadas, considerando o comportamento conservador e previsível. É o caso, por exemplo, de organizações que possuem sempre os mesmos clientes, fornecedores e concorrentes e nunca mudam seus hábitos e reações. Contudo, cenários de tarefa mutáveis e dinâmicos implicam reações diferentes, novas e criativas a ambientes mutáveis e imprevisíveis.

Os ambientes de tarefa homogêneos, por sua vez, possuem pequena diferenciação, permitindo uma estrutura organizacional simples, uma vez que são compostos por elementos homogeneizados. Este é caso de organizações que possuem clientes que podem ser tratados com certa uniformidade. De outro modo, os ambientes de tarefa heterogêneos impõem às entidades a necessidade de departamentos diferenciados para cada segmento. Pode-se citar, como exemplo, as organizações com diferentes segmentos do mercado consumidor.

Esses aspectos influenciam fortemente o ambiente de tarefa, e a compreensão de onde a empresa se situa nesse *continuum* permite um melhor entendimento do fenômeno ambiental porquanto as organizações só conseguem sobreviver e crescer com a adaptação às circunstâncias ambientais.

1.1.2.2 Ambiente geral

O ambiente geral é composto pelos elementos genéricos do ambiente externo que interferem nas decisões organizações. Corresponde ao conjunto amplo e complexo de fatores externos à organização que a influenciam, geralmente de forma indireta, criando um contexto no qual esta se insere e ao qual precisa responder. Desse modo, não é uma entidade concreta com a qual a organização possa interagir diretamente, mas sim um conjunto difuso de condições

genéricas e externas a ela (CHIAVENATO, 2007; SOBRAL E PECCI, 2008).

Stoner e Freeman (2012) denominam o ambiente geral como ambiente de ação indireta. Segundo os autores, estes elementos afetam as organizações de duas maneiras: 1) algumas das forças do ambiente podem ocasionar a formação de grupos que, eventualmente, se tornem *stakeholders*; e 2) esses elementos criam um clima no qual a organização existe e precisa reagir. Podemos citar, como exemplo, a seguinte situação apresentada por eles: a tecnologia atual permite a aquisição, guarda e transferência de grande quantidade de informações sobre indivíduos. Os bancos e outras organizações comerciais utilizam essa tecnologia para guardar, processar e trocar informações sobre riscos de crédito de potenciais compradores. Indivíduos preocupados com o uso indevido dessas informações poderiam formar um grupo de interesse especial, buscando mudanças voluntárias, ou organizar um boicote bem-sucedido a tais instituições, afetando-as diretamente.

O mesmo pode ocorrer em relação à economia. Situações econômicas desfavoráveis tendem a reduzir o consumo de alguns bens, pois, como visto anteriormente, um dos condicionantes da demanda refere-se à expectativa de futuro. Consumidores preocupados com a adequação de gastos podem, por exemplo, desenvolver sistemas de caronas para o trabalho, afetando empresas de táxi e as vendas de automóveis.

A seguir, analisa-se as principais variáveis do ambiente geral a partir da concepção de Chiavenato (2007), uma vez que a maioria dos autores aqui referenciados utilizam os mesmos elementos, com apenas algumas variações de nomenclatura. É importante ressaltar que a variável tema deste livro (inflação) faz parte das variáveis econômicas.

a) variáveis tecnológicas

A tecnologia representa um dos aspectos ambientais de mais crítica influência sobre as empresas, principalmente em relação às suas operações, pois é basicamente o conhecimento de como fazer as coisas para alcançar objetivos humanos (CHIAVENATO, 2007).

Stoner e Freeman (2012) afirmam que o nível de tecnologia de uma organização determina, em grande parte, os produtos e serviços produzidos, o equipamento utilizado e a administração das operações. Nesse sentido Kotler e Armstrong (2007) explicam que as empresas que não acompanharem o desenvolvimento tecnológico terão produtos desatualizados e perdas de oportunidades, uma vez que o ambiente tecnológico muda rapidamente, ao mesmo tempo em que cria novos mercados. Produtos e mercados hoje disponíveis, como os *tablets*, por exemplo, não estavam disponíveis há alguns anos, da mesma forma que a evolução das TVs representa um exemplo desta modificação: em poucos anos as TVs de tela plana foram substituídas pelas de LCD, LED, e mais recentemente pela tecnologia AMOLED, representando inovação de mercado.

Sobral e Peci (2008) mostram outra forma de influência do cenário tecnológico sobre as organizações. De acordo com os autores, altos investimentos em tecnologia podem representar uma forte barreira à entrada de novos concorrentes, ao passo que inovações tecnológicas podem derrubar estas. A invenção do chip é um exemplo dessa influência, posto que, por permitir investimentos mais baratos, possibilitou a abertura da competição no setor de telecomunicações.

Nesse sentido, Daft (2010) afirma:

Nos últimos anos, essa dimensão criou enormes mudanças nas organizações em todos os aspectos da produção industrial. Há vinte anos, muitas organizações não usavam nem mesmo os computadores de mesa. Hoje, as redes de computadores, o acesso à internet, os aparelhos portáteis, recursos de videoconferência,

telefones celulares, máquinas de fax e laptops são as ferramentas mínimas para realizar negócios. Uma nova geração de aparelhos portáteis permite verificar o seu e-mail corporativo, agenda diária, contatos de negócio e mesmo pedidos de clientes de qualquer lugar onde haja uma rede wireless (p. 83).

Assim, percebe-se que os avanços tecnológicos criam novos produtos, técnicas de produção e maneiras de administrar e comunicar. Sistemas de informações gerenciais, por exemplo, que tornam as informações disponíveis quando necessárias, existem graças aos avanços em tecnologia.

É importante também ressaltar, todavia, que estes avanços impactam de forma estrutural as empresas, porquanto as Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs) permitem a operacionalização geograficamente separada, além de transformarem a natureza do relacionamento com clientes, fornecedores e concorrentes. (BATEMAN; SNELL, 2011; SOBRAL; PECI, 2008).

b) variáveis demográficas

A demografia constitui-se de mensurações das características populacionais, tais como idade, sexo, renda, educação, ocupação, raça e localização. Sobral e Peci (2008) adotam definição segundo a qual refere-se à composição de determinada população, caracterizando-se por variáveis como estrutura etária, gênero, distribuição por idade, tamanho das famílias e nível educacional. Tais fatores afetam o tamanho do mercado, a composição e oferta de trabalhadores, assim como características dos clientes, influenciando os produtos e serviços que a organização oferece.

Kotler e Armstrong (2007) ratificam tal ideia afirmando que o ambiente demográfico é de grande importância, pois envolve pessoas, e estas compõem mercados. Stoner e Freeman (2012), por sua vez, aprofundam tal pensamento, informando que as mudanças de

demografia são importantes, porque: a) afetam a oferta de mão-de-obra; b) criam problemas sociais que influenciam as organizações; e c) moldam mercados para produtos e serviços.

Nesse sentido, o entendimento das características populacionais é essencial, pois não é somente o tamanho da população que caracteriza a dimensão do mercado, uma vez que o crescimento populacional, assim como as mudanças estruturais na demografia também devem ser consideradas pelas empresas em suas formulações estratégicas.

Desse modo, Sobral e Peci (2008) apontam que mudanças demográficas podem influenciar as organizações de várias maneiras: o crescimento positivo populacional, por exemplo, reflete-se em maior número de trabalhadores no mercado de trabalho, assim como em maior quantidade de potenciais compradores; o envelhecimento da população, por outro lado, influencia custos de aposentadoria e sistemas de saúde, além de moldar mercados para produtos e serviços voltados para a terceira idade; o aumento da participação da mulher no mercado de trabalho alimenta, por exemplo, o mercado de creches, o consumo de roupas para trabalho, serviços financeiros e alimentos e serviços práticos; os movimentos migratórios internos modificam a composição da população, além de influenciar a base fiscal dos estados, facilitando ou dificultando benefícios fiscais; a mudança na composição das famílias representa outra variação demográfica modificando a demanda por apartamentos e carros menores.

Percebe-se, assim, que os fatores demográficos afetam o tamanho do mercado, a composição e a oferta dos recursos humanos, bem como as características dos clientes, o que, naturalmente, influencia os produtos ou serviços que a organização oferece. É importante, contudo, notar que as variáveis demográficas também moldam internamente a organização, visto que, conforme Chiavenato

(2007), elas constituem uma forte fonte de pressão interna, graças às características das pessoas que trabalham nas instituições, porquanto estas compõem essa categoria.

c) variáveis sociais

Empresas são, ao mesmo tempo, organizações sociais e unidades econômicas, estando, portanto, sujeitas a pressões sociais e influências do meio sociocultural em que se inserem. Atitudes sociais podem alterar a opinião das pessoas sobre as organizações, facilitando ou dificultando suas operações. Dessa forma, a dinâmica sociocultural deve ser observada porquanto afeta comportamentos de consumidores e trabalhadores (CHIAVENATO, 2007; SOBRAL; PECI, 2008).

Segundo Sobral e Peci (2008), a influência dos fatores socioculturais nos produtos e serviços pode ser exemplificada de inúmeras formas. O culto à forma física e ao corpo é um exemplo uma vez que influencia o consumo de refrigerantes *diet*, alimentos *light* e produtos e serviços de academia de ginástica e centros de estética. Outro exemplo, segundo eles, são as expressões de atitudes e valores que têm se caracterizado pelo crescimento de famílias chefiadas por mulheres, diminuição do número de membros destas, aumento de divórcios, cujos refletem no consumo de produtos como carros e casas menores.

Stoner e Freeman (2012), por outro lado, adotam um ponto de vista mais específico. Conforme preceituam, talvez o mais importante seja a maneira como os valores afetam as atitudes em relação às organizações e ao trabalho. Nesse sentido, para eles, as tendências sociais implícitas no modo como as pessoas pensam e agem apresentam importantes implicações na administração da força de trabalho, nas ações corporativas sociais e nas decisões estratégicas organizacionais.

d) variáveis ecológicas

As variáveis ecológicas referem-se ao quadro físico e natural no qual a organização está inserida, incluindo as condições físicas e geográficas com as quais interage. Essas variáveis incluem uma questão proeminente que merece o interesse das empresas, a qual diz respeito à crescente preocupação com a preservação ambiental, uma vez que as ações de preservação do meio ambiente são bem vistas pelos consumidores, constituindo uma ferramenta de vantagem competitiva.

Nesse contexto, segundo Donaire (2012), tradicionalmente, as exigências para a proteção ambiental eram vistas como entraves ao desenvolvimento econômico traduzidos em obstáculos legais demandantes de grande investimento com difícil recuperação. Todavia, a moderna gestão começa a constatar que a falta de preocupação com aspectos ambientais pode originar aumento de custos, redução de lucros, perda de posição de mercado e, até, cessação da atividade.

O autor afirma, ainda, que a proteção ambiental tem se deslocado, deixando de ser uma preocupação exclusiva de produção e passando a integrar uma função da administração, incorporada na estrutura organizacional, e interferindo no planejamento estratégico. Essa nova atividade passou, então, a ocupar o interesse de presidentes e diretores, abrigando um corpo técnico específico e um sistema especializado, com a finalidade de proporcionar uma boa integração ambiental.

Barbieri (2011), adotando um ponto de vista diferente, afirma que as atitudes de preservação ambiental dificilmente surgem de maneira espontânea. Segundo ele, as preocupações ambientais das organizações, em específico das empresas, são influenciados por três grandes conjuntos de forças: o governo, a sociedade e o mercado,

porquanto se não houvesse pressões sociais e medidas governamentais não se observaria o crescente envolvimento ambiental.

Segundo ele, outro importante fator de pressão vem dos investidores, que procuram minimizar os riscos de investimento, posto que a geração de passivos ambientais pelo descumprimento da legislação pode comprometer a rentabilidade de uma organização. A crescente consciência ambiental da população também pode ser considerada uma força de influência, uma vez que os consumidores têm optado por produtos e serviços ambientalmente corretos. De acordo com o autor, o surgimento dos rótulos e selos verdes, por exemplo, é um forte indicador da importância do desempenho ambiental como elemento definidor na decisão de compra.¹⁰

a) variáveis legais

Conforme define Chiavenato (2007), as variáveis legais referem-se ao contexto de leis e normas legais que regulam, controlam, incentivam ou restringem determinados tipos de comportamento organizacional. Para o autor, quase sempre essa influência é restritiva e impositiva, no sentido de determinar muito mais o impossível de ser feito do que o possível. Nesse sentido, essas variáveis têm grande poder de influência sobre o comportamento das organizações uma vez que afetam oportunidades de negócios, por meio de, por exemplo, restrições ou benefícios derivados de leis tributárias, trabalhistas e comerciais.

Para comprovar tal influência, Sobral e Peci (2008) mostram que os empresários brasileiros listam a carga tributária e a legislação trabalhista entre os principais obstáculos ao crescimento dos negócios em território nacional.

¹⁰ Para aprofundar os conhecimentos sobre variáveis e gestão ambiental, consultar Barbieri (2011), Do-naire (2012) e Tachizawa (2011).

Kotler (2007), explica que as legislações são decretadas por razões específicas: em primeiro lugar, protegem as organizações umas das outras, pois, embora a concorrência seja elogiada, quando ameaçadas as organizações tendem a tentar eliminar os concorrentes; em segundo lugar, as leis protegem os consumidores, visto que, se não houvesse controle legal, as organizações fabricariam produtos de má qualidade, invadiriam a privacidade dos clientes, mentiriam em propagandas e abusariam dos preços; e, em terceiro lugar, a legislação existe para proteger os interesses da sociedade contra o comportamento predatório de algumas organizações, uma vez que asseguram que estas assumam a responsabilidade pelos custos sociais de seus processos.

f) variáveis políticas

As variáveis políticas decorrem das políticas e critérios de decisão adotados pelos governos. Incluem o clima político e ideológico predominante no país, gerando estabilidade ou instabilidade política. Segundo Kotler e Armstrong (2007), essas variáveis consistem em leis, órgãos governamentais e grupos de pressão que influenciam ou limitam várias organizações e indivíduos de determinada sociedade.

Nesse sentido, em definição semelhante, Stoner e Freeman (2012) consideram essas variáveis como fatores que podem influenciar as atividades de uma organização em decorrência do processo ou do clima político.

Dessa forma, percebe-se que as tendências ideológicas governamentais podem repercutir nos rumos da política econômica, fiscal, tributária, de emprego e educação, por exemplo, facilitando ou dificultando as atividades empresariais.

Sobral e Peci (2008), ratificando a importância das variáveis políticas, afirmam que o governo intervém direta e indiretamente

na vida econômica e social, afetando as organizações por meio de leis e tributos que, dentre outros efeitos: a) impulsionam ou inibem investimentos e barreiras à entrada e saída de determinados setores; b) liberalizam ou não as relações de trabalho; c) regulam as relações de consumo; e d) obrigam as empresas a ações de proteção ao meio ambiente e ao trabalhador.

Assim, para os autores, mesmo que o papel do Estado brasileiro tenha se modificado ao longo do tempo, este sempre foi um importante ator no desempenho econômico. Para exemplificar essa influência, os autores citam o Estado desenvolvimentista do governo de Getúlio Vargas, responsável pelo início da industrialização no país, o fraco desempenho da economia do país em 1980, cuja parte da reponsabilidade recai sobre o governo, e os processos de privatização e liberalização da economia na década de 1990.

g) variáveis econômicas

As condições econômicas são essenciais para o sucesso da uma organização pois salários, preços e política fiscal afetam, por exemplo, os custos e condições de mercado. Desta forma, as variáveis econômicas determinam o volume de atividade econômica, o nível de preços, a lucratividade, a disponibilidade de recursos, os mecanismos de oferta e demanda, dentre outros.

Kotler e Armstrong (2007), sob o prisma do *marketing*, definem o ambiente econômico como fatores que afetam o poder de compra a padrão de gostos dos consumidores. Daft (2010), utilizando um conceito mais abrangente, afirma que esta dimensão representa a saúde econômica geral de um país ou região de atuação da organização. Logo, o poder aquisitivo dos clientes, as taxas de juros e desemprego representam parte do ambiente econômico organizacional.

A partir de Sobral e Peci (2008) afirmamos que as condições econômicas são as variáveis mais críticas, ou, pelo menos, mais diretamente observáveis sobre o desempenho organizacional. Dessa forma, considerando que as mudanças econômicas ocorrem constantemente, os administradores devem entender os indicadores econômicos, tais como renda nacional, Produto Interno Bruto (PIB), poupança, investimento, preços, salários, empregos e taxas de juros.

Nesse sentido, autores, como Stoner e Freman (2012), afirmam que há dois tipos de mudanças econômicas: estruturais e cíclicas. As mudanças estruturais referem-se a alterações nos alicerces da economia. A liberalização da economia e as privatizações ocorridas no Brasil na década de 1990 são exemplos deste tipo de mudança porque deslocaram o eixo produtivo, até então predominantemente estatal, para uma economia com predomínio do setor privado. O Plano Real é outro exemplo de impacto estrutural, revertendo o quadro de hiperinflação e estabilizando as taxas de câmbio.

Mudanças cíclicas, por sua vez, correspondem a oscilações das variáveis econômicas, tais como elevação ou declínio das taxas de juros, inflação e câmbio. “Para as estratégias organizacionais, as mudanças cíclicas têm implicações muito diversas daquelas impostas pelas mudanças estruturais, porque são função da volatilidade normal da economia” (STONER; FREEMAN, 2012, p. 57).

Reiterando a influência dessas variáveis, Bateman e Snell (2011) afirmam que:

O ambiente econômico afeta intensamente a habilidade de as empresas operarem eficazmente e influenciam suas escolhas estratégicas. Taxas de juros e inflação afetam a disponibilidade e o custo de capital, a possibilidade de expansão, os preços, os custos e a demanda dos consumidores pelos produtos. As taxas de desemprego afetam a disponibilidade de empregos e os salários que uma empresa deve pagar, bem como a demanda de produtos. (p. 49)

Desta forma, considerando o objetivo deste livro, é importante notar que, como as variações inflacionárias afetam diretamente seu desempenho, a inflação, dentre as variáveis econômicas, representa um importante fator de influência sobre as empresas.

Assim, o capítulo seguinte destina-se a expor conceitos sobre o processo inflacionário, suas influências e medidas de controle.

CAPÍTULO 2

**REVISÃO TEÓRICA SOBRE INFLAÇÃO E
SUA INFLUÊNCIA ECONÔMICA**

2 INFLAÇÃO

As organizações, em geral, e as empresas, em particular, não estão sozinhas em suas áreas de atuação. Elas afetam e são afetadas por uma massa de elementos, internos e externos, que influenciam suas decisões e comportamento. Dentre as diversas variáveis externas, as econômicas têm grande importância, uma vez que incluem, por exemplo, as variações de preços e as taxas de juros. Estes elementos – preços e juros – são, de fato, muito significantes, porquanto afetam vendas e investimento, sendo, portanto, bastante úteis para o alcance dos objetivos deste livro. A variação do nível de preços é, por exemplo, o mais comum conceito atribuído à inflação, e, desta forma, esta parte do livro destina-se a mostrar os conceitos relacionados ao fenômeno inflacionário.

Mankiw (2012) define inflação como o aumento geral no nível de preços, sendo tal conceito compartilhado por outros autores. Sachs e Larrain (2000), por exemplo, a definem como a alteração percentual no nível de preços, geralmente medida por meio de um índice de preços. Gremaud *et al* (2014) ampliam a definição, especificando o fenômeno como o aumento generalizado e contínuo no nível de preços. E, nesse sentido, Vasconcellos (2011), afirma que os movimentos inflacionários são dinâmicos, não podendo ser confundidos com altas esporádicas de valores.

Dessa forma, conforme Gremaud *et al* (2014), é importante ressaltar que o aumento do preço de um bem ou serviço não caracteriza a inflação uma vez que esta constitui-se apenas quando há um aumento generalizado no nível destes.

Sachs e Larrain (2000) atentam para a mesma ressalva. Segundo eles, é necessária a distinção entre o aumento de preços de uma vez só e a elevação persistente destes, porquanto o primeiro é

consequência de determinados choques, como o aumento do preço internacional do petróleo, ao passo que o segundo deriva, geralmente, de algum problema econômico crônico, como déficits orçamentários grandes e persistentes.

Esta característica é apontada por Rossetti (2014) como um dos quatro aspectos básicos do processo inflacionário. Assim, consoante o autor: a) a inflação é essencialmente um fenômeno de caráter monetário, caracterizada pela elevação dos preços e equivalente depreciação da moeda; b) o fenômeno traduz-se por um aumento abrangente de preços, tendo como regra básica a alta generalizada, não restringindo-se a um grupo específico de bens e serviços; c) é um processo dinâmico de preços em alta, não uma situação estática de preços altos; e d) a inflação consiste em alta persistente e contínua de preços, uma vez que a cada período de tempo se deteriora o valor da moeda.

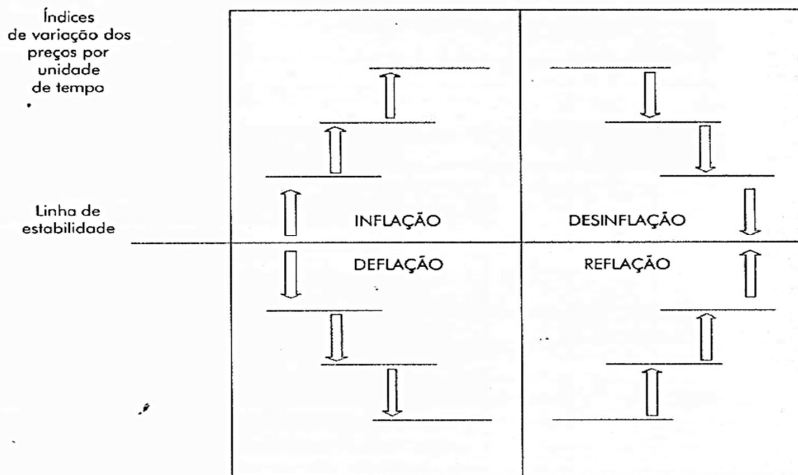
Nesse sentido, Rossetti (2014) afirma existirem, além da inflação, outras três situações possíveis relacionadas à variação de valor da moeda. Nesse contexto, o autor ensina que a inflação é a categoria predominante, sendo um fenômeno universal, comum a praticamente todos os países. Outra dessas situações é a desinflação, caracterizada pela volta à linha de estabilidade dos preços. Neste caso, os índices de variação recuam repetidamente, de patamares altos para mais baixos, reestabelecendo-se de maneira estável e restaurando o valor da moeda. Segundo o autor, esses movimentos são induzidos por programas de estabilização graduais ou de choque.

A deflação, por outro lado, representa a queda do nível de preços para níveis inferiores aos da linha de estabilidade, valorizando a moeda em relação aos demais ativos. Estes movimentos geralmente são associados à estagnação econômica: o dispêndio agregado é inferior à oferta, aumentando o estoque e a capacidade ociosa da economia, dessa forma, a queda dos preços resulta na diminuição do

investimento e das despesas de consumo, uma vez que todos esperam por quedas ainda mais acentuadas no futuro. Consoante o autor, a persistência e aprofundamento dos movimentos de estagnação desaguam em depressão (ROSSETTI, 2014)

Por fim, a reflação é a volta à estabilidade da economia, após períodos deflacionários. Nesta situação, os níveis de ociosidade são corrigidos através da expansão do investimento e consumo, e o aperto geral de liquidez é corrigido expandindo-se a oferta monetária. A FIGURA 02 representa as quatro situações de variação de valor da moeda apontados por Rossetti (2014)¹.

FIGURA 02 – A variação do valor da moeda (ou os índices de variação dos preços): as quatro trajetórias possíveis



Fonte: Rossetti (2014), p. 696.

Note-se, por fim, que, a partir de Rossetti (2014), podemos entender a inflação tanto como elevação no nível geral de preços, quanto redução do valor da moeda. De fato, ambos os conceitos representam

¹ Para se distinguir a velocidade com que os preços aumentam e com que se deteriora o valor da moeda são utilizadas expressões como sopro inflacionário, inflação rastejante, inflação acelerada e hiperinflação. Já a adjetivação das causas diferencia inflação de procura, custos, mista, inflação estrutural e inflação inercial. E, dependendo de sua resistência às medidas de controle, teremos inflações abertas, reprimidas, corretivas, recorrentes e crônicas. Todos esses tipos de inflação têm, todavia, uma característica comum: só há inflação quando existe elevação no nível geral de preços e consequente redução do valor da moeda corrente. Tal conceito aplica-se tanto aos sopros inflacionários quanto às hiperinflações, variando apenas a magnitude da taxa de elevação de preços por unidade de tempo e o grau de decomposição da moeda (ROSSETTI, 2014).

o mesmo problema uma vez que, conforme afirma Mankiw (2012), o fenômeno significa um aumento no nível médio de preços, e um preço corresponde à taxa pela qual a moeda é trocada por um determinado bem ou serviço. O autor ilustra o fato da seguinte maneira:

O nível geral de preços da economia pode ser visto de duas maneiras [...] Quando o nível de preços aumenta, as pessoas têm que pagar mais pelos mesmos bens e serviços que compram. De outra forma, podemos considerar o nível de preços um indicador do valor da moeda. Um aumento do nível de preços significa uma queda do valor da moeda porque cada dólar que se encontra em sua carteira compra uma quantidade menor de bens e serviços. (2001, p. 631-632).

Desta forma, podemos observar o fenômeno de duas maneiras: 1) quando o nível geral de preços aumenta, as pessoas têm que pagar mais pela mesma cesta de bens e serviços que estão habituadas a comprar; e 2) tal elevação reflete-se em uma queda do valor da moeda, porquanto cada unidade monetária passa a poder ser trocada por uma quantidade menor.

2.1 Tipos de inflação

Segundo Rossetti (2014), não existe uma única teoria capaz de explicar todos os tipos de inflação registrados historicamente, uma vez que eles são muitos e geralmente estão associados a magnitudes e processos de alta diferenciados. Nesse sentido, de acordo com o autor, é possível agrupar os principais tipos de inflação em quatro grupos: 1) inflação de procura; 2) inflação de custos; 3) inflação estrutural; e 4) inflação inercial.

Vasconcellos (2011) considera a inflação de demanda como o tipo mais clássico, relacionando-a ao excesso de demanda agregada em relação à produção disponível. Rossetti (2014) afirma que este tipo de inflação sustenta que altas generalizadas de preços estão associadas a uma procura agregada excessiva em relação à capacidade de oferta

da economia. Assim, ambos concordam que se trata de um processo de alta de preços resultante da alta capacidade de dispêndio da economia de maneira assimétrica com a capacidade de produção. Ou seja, a procura exagerada empurra os preços para cima, originando uma espiral de alta, tanto mais intensa quanto menor for a capacidade de produção ociosa (ROSSETTI, 2014).

Segundo Gremaud *et al* (2014), como a inflação de procura está associada a aumentos de demanda não acompanhados de elevação de oferta, é tão mais provável que ela ocorra quanto maior for a utilização da capacidade produtiva da economia. Nesse sentido, Vasconcellos (2011) afirma que a probabilidade de inflação de demanda aumenta à medida que a economia está mais próxima do pleno emprego. Isso porque, se houver desemprego dos fatores de produção em larga escala, é de se esperar que elevações de demanda se reflitam na elevação da produção de bens e serviços, por meio da utilização destes recursos antes subutilizados, sem que haja aumento generalizado de preços. Assim, quanto mais próximo do pleno emprego, menor a possibilidade de expansão da produção, caracterizando o excesso de demanda que repercutirá sobre os preços.

Esta concepção é compartilhada por Rossetti (2014), pois, segundo ele, enquanto houver espaço para expansões de oferta, a elevação de preços é pouco expressiva, sendo, porém, mais intensa à medida que a economia se aproxima do ponto em que opera sobre as fronteiras de produção.

Ainda de acordo com o autor, as inflações de demanda podem, também, resultar de expectativas em relação à insuficiência da cadeia de suprimentos, ou ainda da expansão generalizada de dispêndio financiado por reservas até então guardados por motivos precaucionais. Podem, ainda, ser originadas na condução ineficaz da política monetária, conduzindo à lassidão da moeda e aumento dos

meios de pagamento em escala superior à capacidade produtiva da economia.

Desse modo, consoante Vasconcellos (2011), como esse tipo de processo inflacionário relaciona-se ao excesso de demanda agregada, e, considerando que, no curto prazo, a procura é mais sensível às alterações na política econômica do que a oferta, o combate inflacionário baseia-se em instrumentos que provocam a redução da demanda agregada, tais como elevação das taxas de juros, restrições de crédito, elevação de impostos e redução de gastos públicos.

A inflação de custos, por sua vez, associa-se a um processo inflacionário típico de oferta, onde o nível de procura permanece inalterado, mas os custos dos insumos aumentam, sendo repassados aos preços dos produtos (VASCONCELLOS, 2011). Rossetti (2014) a define como movimentos de alta originados na expansão dos custos dos fatores de produção de bens e serviços.

Segundo o autor, existem vários fatores que determinam os surtos inflacionários de custos, como a expansão dos tributos indiretos, a elevação dos custos relacionados ao fator trabalho, e a ampliação das margens de lucro, empurrando os preços para cima. Nesse sentido, Vasconcellos (2011) afirma que a natureza das inflações de custos segue o seguinte raciocínio: o preço de um bem está relacionado aos seus custos de produção, e, se estes últimos aumentam, cedo ou tarde o preço do bem também se elevará.

Dessa maneira, consoante o autor, uma razão frequente para a aceleração de custos seria aumento dos salários. Todavia, aumentos destes não significam necessariamente elevações nos custos, uma vez que podem ser compensados por acréscimos proporcionais na produtividade da mão-de-obra, mantendo os custos unitários dos produtos inalterados.

Ainda de acordo com ele, aumentos de salários provocam inflação se existir alguma causa autônoma, como por exemplo, sindicatos com grande poder de barganha capazes de provocar elevações salariais acima dos índices de produtividade. Rossetti (2014) afirma que entidades sindicais com alto poder de negociação podem impor aumentos de salários superiores aos ganhos de produtividade da mão-de-obra. Da mesma forma, estruturas de mercado monopolistas ou oligopolistas, em acordo, podem impor taxas de lucros exorbitantes, as quais seriam repassados aos valores dos produtos.

Vasconcellos (2011) aponta, contudo, os choques de oferta (aumentos nos preços de matérias-primas, choques agrícolas, etc.) como a explicação mais frequente para inflações de custos. Segundo ele, foi o que ocorreu, por exemplo, nos anos 70 quando a Organização de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) reduziu a produção de petróleo, elevando seu preço internacional. A consequência para os países importadores do produto, como o Brasil, foi um aumento significativo dos custos de produção, o qual foi repassado aos preços. Além disso, de acordo com o autor, o racionamento de combustível diminuiu a produção agregada e o emprego, gerando uma estagflação da economia (estagnação econômica acompanhada de inflação).

Nesse sentido, Rossetti (2014) defende que a magnitude e a dinâmica de propagação da inflação de custos dependem de fatores como: a) estrutura competitiva dos mercados de bens e serviços afetados pela alta de custos; b) importância relativa dos bens e serviços afetados pelo processo; c) capacidade dos agentes econômicos de absorverem ou repassarem as elevações de custos; e d) taxa de ociosidade do setor real da economia, pois quanto mais baixa, maior o impacto da inflação de custos.

Vasconcellos (2011) aponta que, normalmente, a política usual para o controle de inflações de custos é a chamada política de rendas,

na qual ocorre o controle direto dos preços, o que pode ocorrer tanto por uma política salarial mais rígida quanto pelo tabelamento dos preços dos produtos. Além disso, para o autor, pode-se usar uma política monetária contracionista, reduzindo a demanda agregada para compensar elevações de preços decorrentes de pressões de custos.

Outro tipo de inflação é apontado por Vasconcellos (2011), e está relacionado ao que aconteceu na América Latina, a partir dos anos 50, quando ganhou destaque a corrente estruturalista ou cepalina (devido sua origem estar ligada à Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe - CEPAL) apontando a inflação estrutural. Nesse sentido, o processo estaria associado a tensões de custos oriundas da estrutura econômica.

Segundo o autor, a inflação do tipo estrutural seria causada por fatores como a estrutura agrária, oligopolista do mercado e do comércio internacional: a agricultura não corresponderia ao crescimento da demanda por alimentos devido aos latifundiários estarem pouco preocupados com a produtividade, elevando o preço dos alimentos; os oligopólios, por sua vez, com condições de manter suas margens de lucro, repassam as elevações de custos aos preços dos produtos; por fim, a inflação seria também provocada pelas desvalorizações cambiais provocadas por países subdesenvolvidos para compensar os déficits crônicos na balança comercial, já que há a deterioração dos termos de trocas no comércio exterior, já que exportam produtos primários e importam manufaturados.

Gremaud *et al* (2014) compartilham a mesma ideia e apontam que a inflação estruturalista é uma decorrência de problemas associados à industrialização dos países latino-americanos. De acordo com eles, como a agricultura não acompanha o desenvolvimento industrial, o processo de urbanização e desenvolvimento pressiona a demanda por produtos agrícolas, sem resposta adequada da oferta. A consequência

são alguns pontos de estrangulamento que elevam os preços dos produtos primários, sendo repassados aos produtos finais.

Ainda consoante os autores, as taxas de inflação se perpetuariam devido a mecanismos de propagação, como política protecionista do governo que estimula a indústria e permite o repasse da elevação dos custos aos salários e produtos, e a estrutura oligopolista do mercado que possibilita o repasse dos aumentos de custos aos preços.

Nesse contexto, segundo Rossetti (2014) inflações do tipo estrutural têm como causas: a) baixa elasticidade da oferta de produtos agrícolas oriundos da estrutura de propriedade da terra, métodos de produção rural e crescente migração das populações rurais para áreas urbanas; b) desequilíbrio crônico da balança de pagamentos, exigindo grande excedente de exportações sobre importações; c) distribuição desigual de renda e riqueza, o que resulta em lutas entre os diversos grupos sociais pela recomposição de seu poder de compra; e d) rigidez e tendência de expansão dos orçamentos públicos, motivados pela crescente responsabilidade social e de infraestrutura do governo, não acompanhada pela elevação da capacidade de tributação.

Desse modo, consoante J. Grunwald (1967, *apud* Rossetti, 2014) as inflações estruturais são típicas de países de baixa renda, praticantes de políticas deliberadas de aceleração de crescimento. Nesses países, a oferta agregada não consegue se adaptar à nova estrutura de demanda, gerando desequilíbrios inflacionários. Nesta concepção, os movimentos em direção à linha de estabilidade de preços resultariam em reformas de base, tendo em vista que a rigidez da estrutura econômica tornaria ineficazes as políticas tradicionais, tais como as monetárias (ROSSETTI, 2014).

Na inflação do tipo inercial, por sua vez, os mecanismos de indexação formal (contratos, aluguéis, salários) e informal (reajustes

de preços e tarifas públicas) levam à perpetuação das taxas de inflação, uma vez que os preços anteriores são repassados aos correntes (VASCONCELLOS, 2011).

De acordo com Rossetti (2014), a inflação inercial fundamenta-se na prática generalizada de indexação, isto é, na correção dos custos dos fatores de produção e dos preços dos produtos pelos índices de inflação passada, para que se mantenham os preços relativos e a capacidade de compra. Dessa forma, a inflação passada é perpetuada por fatores mantenedores introduzindo uma rigidez permanente do processo de alta, o qual pode expandir-se ainda mais se ocorrerem fatores aceleradores, oriundos de pressões de custos, demanda ou condições estruturais.

Segundo Gremaud *et al* (2014), se os mecanismos de indexação estiverem amplamente disseminados, dificilmente haverá queda dos índices de inflação, tendo em vista os mecanismos de perpetuação. Alinhado com Gremaud *et al* (2014), G. Franco (1995, *apud* Rossetti, 2014) afirma que a auto reprodução e a rigidez das inflações do tipo inercial relacionam-se a ações individuais racionais praticadas pelos agentes econômicos, mas que levam a um cenário irracional, sob análise agregada.

Assim, segundo Rossetti (2014), a concepção de inflação inercial pressupõe expectativas de compulsão para remarcação contínua de preços praticados por todos os agentes econômicos. Desse modo, não se apaga a chamada memória inflacionária, instalando-se um comportamento de cultura inflacionária, elevando a rigidez de alta.

Ainda a partir do autor, a prática generalizada de indexação mascara a externalidade negativa da inflação. Logo, o retorno à linha de estabilidade requer uma troca de posições comportamentais: de

uma aceitação passiva da inércia inflacionária para a aversão social às externalidades desta. O ponto de quebra do processo requer que seja realizada uma coordenação estratégica, de modo que os agentes econômicos percebam a estabilidade monetária como um bem público, cuja preservação exige comportamento alinhados de todos (ROSSETTI, 2014).

Por fim, Vasconcellos (2011) aponta a inflação de expectativas como outro tipo de processo inflacionário. Este estaria associado a elevações de preços ocasionadas pelas expectativas dos agentes econômicos de que a inflação continue a crescer. Neste caso, eles procuram resguardar suas margens de lucro. Segundo o autor, no Brasil, este fator precaução tem sido bastante presente antes de mudanças no governo, quando os empresários se preservam de eventuais congelamentos de preços e salários, uma estratégia nos planos pós-86 (VASCONCELLOS, 2011).

2.2 Custos da inflação

Segundo Mankiw (2000), para as pessoas comuns, a inflação representa um problema devido ao fato de significar uma redução do poder aquisitivo das unidades monetárias conquistadas com muito esforço. Quando os preços sobem, cada unidade de moeda compra menos bens e serviços. Logo, a inflação reduziria o padrão de vida da população.

De acordo com o autor esta é uma falácia acerca do processo inflacionário. De fato, quando os preços aumentam, as pessoas tendem a pagar mais por suas compras, todavia, os vendedores de bens e serviços também recebem mais pelo que vendem. E, como a maioria das pessoas auferem renda através da venda de serviços, como o trabalho, por exemplo, a elevação do nível de preços é acompanhada

pela inflação de renda. Assim, a inflação, por si só, não reduz o poder aquisitivo real (MANKIW, 2001).

É preciso levar em conta que, ainda que as rendas nominais tendam a acompanhar as elevações de preços, os economistas identificam alguns custos associados ao processo inflacionário, mostrando que um crescimento persistente da inflação exerce impactos consideráveis (MANKIW, 2001).

Ou seja, a partir de Rossetti (2014), as consequências da inflação variam a depender da velocidade e intensidade do processo de alta. Inflações rastejantes, caracterizadas por variações de preços discretas refletem efeitos assimiláveis, e, em alguns casos, até despercebidos, uma vez que quando os processos de alta são lentos, dispersos no tempo e simétricos para a maior parte dos produtos, não se observam efeitos dramáticos sobre a maior parte dos agentes econômicos. Todavia, à medida que este processo torna-se mais intenso e atinge de maneira assimétrica os fatores de produção, os produtos e as categorias de renda, o quadro de relativo conforto passa por alterações.

Desse modo, segundo o autor, os estragos produzidos por hiperinflações² podem ultrapassar as fronteiras convencionais, e dificilmente as nações saem ilesas de processos como esses. Os principais efeitos apontados pelo autor são:

a) destruição da moeda, porquanto primeiro corrói-se a capacidade desta de servir como reserva de valor, depois sua utilidade como meio de pagamento é debilitada, e, por fim, ela já não tem utilidade como unidade de conta devido ao aumento excessivo de oferta de moeda associado à violenta aceleração de preços³;

² Conforme Mankiw (2012), hiperinflações são frequentemente definidas como inflações que ultrapassam 50% ao mês, representando pouco mais de 1% ao dia. Essa taxa de elevação, consolidada ao longo de muitos meses representam aumentos excessivos no nível de preços: uma taxa de inflação de 50% ao mês representa um crescimento de 100 vezes o nível de preços ao longo de um ano, e uma elevação de 2 milhões de vezes em três anos.

³ Segundo Mankiw (2001) a moeda tem as seguintes funções: 1) um meio de troca, isto é, aquilo que os compradores dão aos vendedores quando desejam adquirir bens ou serviços; 2) unidade de conta, por-

b) destruição da estrutura e logicidade do sistema de trocas, uma vez que há um colapso transaccional caracterizado pela impossibilidade de manter preços e todos os agentes da economia desejam ter ativos reais, desfazendo-se das riquezas financeiras;

c) desarticulação de suprimentos nas cadeias de produção, pois as matrizes de produção passam a ter maior quantidade de células vazias, inviabilizando o processo produtivo;

d) regressão das atividades de produção à linha de subsistência;

e) grande queda do nível de emprego nas etapas finais de produção;

f) possível ruptura do tecido social, principalmente em grandes aglomerados urbanos, onde o saque pode sobrepor-se à práticas comuns de transação e a especulação superaria o trabalho honesto; e

g) possibilidade de ruptura político-institucional.

Outro custo também relacionado à inflação é o imposto inflacionário. Para compreendê-lo, observe-se que os governos podem usar a criação de moeda como forma de financiar riquezas. Dessa forma, quando, por exemplo, ele constrói estradas, paga os salários dos servidores ou realiza transferências para os mais pobres, pode, em geral, o fazer por meio de impostos e tomando empréstimos junto ao público mediante a venda de títulos públicos. Contudo, pode também financiar essas despesas simplesmente emitindo a moeda de que necessita (MANKIWI, 2001).

Segundo com o autor, quando o governo aumenta sua receita emitindo mais moeda, ele está arrecadando um imposto inflacionário, o qual representa uma transferência de recursos da sociedade para o governo. Este imposto tem sua cobrança indireta ao contribuinte,

quanto é um instrumento utilizado para anunciar preços e registrar débitos; e 3) reserva de valor, porque as pessoas podem usá-la para transferir poder aquisitivo do presente para o futuro.

sendo mais sutil que os tipos tradicionais de impostos: quando o governo emite mais moeda, as unidades monetárias perdem o valor, logo, o imposto inflacionário é considerado um imposto sobre todos aqueles que possuem moeda (MANKIW, 2001; VASCONCELLOS, 2011).

De acordo com Vasconcellos (2011), como as classes de renda mais baixa, geralmente, não possuem aplicação financeira, não conseguem se defender dessa nova taxaçaõ implícita, assim pagam proporcionalmente à renda, mais imposto inflacionário que os mais ricos. Dessa forma, podemos considerar este como um imposto regressivo. Segundo o autor, o imposto inflacionário explica as elevações de consumo da população menos favorecida ocorridas, no Brasil, nos recentes planos anti-inflacionários: com a inflação mais baixa, o consumo aumenta, pois as pessoas deixam de pagar este⁴.

Segundo Mankiw (2001), uma alternativa para evitar o pagamento do imposto inflacionário é guardar menos unidades monetárias em mãos. Assim, ao invés de retirar 200 unidades monetárias por mês de uma vez, por exemplo, pode-se fazer retiradas semanais de 50 unidades monetárias, de forma que se mantenha uma maior parcela da riqueza em contas que rendem juros, evitando o maior efeito inflacionário de corrosão da moeda.

Dessa maneira, o custo relacionado à diminuição da quantidade de moeda em mãos é chamado de custo de sola de sapato, porquanto representa que a maior frequência de visitas aos bancos contribuindo para um maior desgaste dos calçados (MANKIW, 2001). Segundo o autor, obviamente esta não é uma expressão literal, uma vez que o verdadeiro custo de reduzir a quantidade de moeda em mãos está no tempo e desconforto implícitos no fato de se manter menos moeda em mãos do que se reteria caso não houvesse inflação.

⁴ Para saber mais sobre o imposto inflacionário ver Mankiw, 2001 e 2012.

De acordo com Mankiw (2001) este custo é baixo em economias com taxas reduzidas de inflação. Todavia, países afetados por hiperinflações possuem custo de sola de sapato bastante elevado, porquanto, nesses casos, com as altas de inflação, a população não consegue manter as funções da moeda local. Segundo o autor, na hiperinflação boliviana da década de 80, por exemplo, as pessoas trocavam a moeda local por moeda estrangeira ou por bens que representassem melhor reserva de valor. Nesse caso, o tempo e os recursos utilizados pela população para se desfazer da moeda representam o custo de sola de sapato.

Outro custo associado à inflação é o chamado custo do menu. Segundo Mankiw (2001), muitas empresas não alteram os preços de seus produtos diariamente, mantendo-os inalterados por semanas, meses e até anos. Esse comportamento é justificado pois estas alterações de preços possuem um custo: o chamado custo de menu. Este custo inclui a impressão de novas listas de preços e catálogos, o envio dessas novas remarcações aos clientes, o anúncio dos mesmos, os custos de determinação dos novos preços e até as reclamações dos clientes. Todavia, quando a inflação leva a alterações rápidas e frequente de preços, a remarcação dos mesmos torna-se impraticável, tendo em vista os custos associados. Em hiperinflações, por exemplo, os preços são remarcados diariamente ou em frequências maiores apenas para acompanhar a tendência de alta. Assim, quanto mais alta a taxa de inflação, maiores os custos do menu (MANKIW, 2001; *Idem*, 2012).

Sachs e Larrain (2000) denominam este de custo de cardápio, usando-o para descrever a inconveniência de remarcação de preços de acordo com a taxa de inflação. Segundo os autores, esta denominação tem a ver com o fato de os restaurantes precisarem mudar os preços dos pratos do cardápio sempre que os insumos têm variações de valor. Também existem os custos reais associados a outros tipos de

venda, pois, nesses casos, as empresas gastam recursos, como pessoal e transporte, para a remarcação de preços.

Autores como Sachs e Larrain (2000) apontam que a inflação também tende a provocar má utilização de recursos, devido a seu efeito direto sobre o sistema tributário. Eles apontam os efeitos do processo sobre os impostos como exemplo: como as faixas de impostos são definidas em termos nominais, à medida que a inflação de renda empurra as pessoas para faixas de renda maiores, elas são tributadas mais, sem uma efetiva elevação de renda real, sofrendo com a perda da renda disponível.

Nesse sentido, Mankiw (2001) afirma que a razão para essa distorção problemática sobre os impostos refere-se ao fato de os legisladores, em geral, desconsiderarem a inflação ao elaborarem as leis tributárias. Assim, por exemplo, economistas apontam que a inflação tende a aumentar a carga tributária sobre os ganhos de poupança.

Desta forma, consoante Sachs e Larrain (2000), a inflação também afeta o valor da carga tributária quando há defasagens significativas no processo de coleta de impostos. Nesse sentido, o problema reside no fato de que as obrigações tributárias são acumuladas em certo período, mas o pagamento dos tributos é feito em período posterior. Como a maioria das nações não possui um mecanismo que proteja o valor real do imposto nesse período de tempo, qualquer elevação na inflação no período reduz a carga de impostos. Segundo os autores, esse efeito pode se tornar um círculo vicioso, uma vez que a queda de arrecadação implica déficit fiscal, que, por sua vez, eleva a inflação, aumentando ainda mais o déficit, e assim por diante.

Segundo Gremaud *et al* (2014), outro efeito da inflação é a distorção na alocação de recursos da economia, porquanto os preços relativos deixam de ser utilizados como sinalizadores de escassez e

dos custos relativos de produção. De acordo com ele, sem inflação, se o preço de um bem custa X e de outro Y , então o preço relativo é X/Y . Esses preços relativos são usados como base na tomada de decisão dos agentes econômicos: quando alguém considera adquirir um novo produto, decide a efetivação da compra comparando com os preços de outros produtos para saber se este está caro ou barato, e, assim, comprá-lo ou não, e logo, afeta as decisões de produção, em função das vendas do produto.

Nesse sentido, os autores afirmam que, quando a inflação é elevada e acelerada, perde-se essa noção de preços relativos, e não se consegue determinar se os bens estão caros ou baratos. O desaparecimento da utilidade dos preços relativos em determinar se um produto está caro ou barato leva ao comprometimento da eficiência de alocação de recursos do mercado (SACHS e LARRAIN, 2000).

Os autores também apontam os custos da inflação na distribuição de renda. Assim, como em economias que registram inflação os preços estão subindo, mas nem todos os preços o fazem no mesmo ritmo ou tempo, se alguns preços, como os salários de algumas categorias, não sobem no mesmo ritmo que outros, existe uma tendência que revela perda para aqueles que recebem preços em atraso e ganho para os agentes que recebem os preços que sobem com maior rapidez. Há, dessa forma, alguns grupos que tendem a perder mais com a inflação: são aqueles formados por pessoas que não têm como proteger-se do processo, isto é, aqueles que têm os preços relativos a seus gastos elevando-se num ritmo maior do que aqueles relativos a seus recebimentos (SACHS; LARRAIN, 2000).

Nesse sentido, Mankiw (2001), mostra que a inflação redistribui a riqueza entre a população sem qualquer relação de méritos ou necessidade uma vez que muitos empréstimos são acordados utilizando a moeda como unidade de conta. De acordo com o autor:

Veja-se um exemplo. Imagine que Adauto consiga um empréstimo bancário de US\$ 20 mil a juros de 7% para financiar seus estudos. O empréstimo vence em 10 anos. Dada a aplicação dos juros compostos ao longo de 10 anos, Adauto estará devendo ao banco US\$ 40 mil. O valor real da dívida depende da inflação registrada no período. Se Adauto tiver sorte, a economia terá sofrido uma hiperinflação. Neste caso, salários e preços terão aumentado de tal ordem que Adauto poderá pagar a dívida com os trocados que carrega no bolso. Já se a economia passou por uma grande deflação, os salários e preços terão caído e Adauto sentirá que a dívida de US\$ 40 mil é um peso muito maior do que tinha previsto (*Idem*, p. 648-649).

Esse exemplo mostra que mudanças elevadas e não previstas de preços redistribuem a renda entre credores e devedores: em caso de hiperinflação, o devedor enriquece às expensas do credor, uma vez que o valor real da dívida diminui; já uma deflação enriquece o credor às custas do devedor, uma vez que o valor real da dívida se eleva. Dessa forma, se fosse possível prever a inflação, tanto credor quanto devedor poderiam adotar uma taxa de juros nominal mais acertada, todavia, como tal previsão não é possível, ambos se deparam com um risco que gostariam de evitar.

Consoante Sachs e Larrain (2000), esse princípio, no entanto, é também válido além de contratos de financiamento. Em geral, qualquer pessoa que possua um ativo remunerado em termos nominais tende a sofrer em caso de aumentos imprevistos de preços.

Vasconcellos (2011) também aponta algumas distorções associadas à inflação. Segundo ele, uma das mais sérias diz respeito à redução do poder aquisitivo de classes que dependem de rendimentos fixos, com prazos legais de reajuste, como os assalariados, cujo orçamento fica cada vez mais reduzido com o passar do tempo, até que se chegue o prazo de reajuste. Assim, os que mais perdem são os trabalhadores de baixa renda sem condições de manter aplicações

financeiras. Logo, o autor afirma que a inflação é, sobretudo, um imposto sobre os mais pobres.

De acordo com ele, os que auferem renda por meio de aluguel também têm perda real de rendimento ao longo do processo de inflação. Estas tendem a ser compensadas pela valorização dos imóveis, que costuma caminhar à frente das taxas de elevação de preços. Os donos de bens de raiz também nada sofrem praticamente pois suas propriedades são valorizadas no mesmo ritmo de deterioração da moeda. Na mesma categoria estão os empresários, com capacidade de repasse dos aumentos de custos provocados pela inflação, garantido suas margens de lucro, e o governo, o qual corrige os impostos, preços e tarifas públicas (VASCONCELLOS, 2011).

Ainda conforme o autor, outro custo da inflação está relacionado às taxas elevadas desta, em níveis superiores aos aumentos de preços internacionais, tornando o produto nacional mais caro em relação ao produzidos em outros países, provocando estímulo às importações e desestímulo às exportações, levando à diminuição dos saldos positivos da balança comercial. Neste caso, as autoridades governamentais, na tentativa de reduzir o déficit, provocam desvalorizações cambiais da moeda nacional, estimulando a venda internacional de produtos nacionais e desestimulando as importações. Contudo, as importações essenciais, como petróleo e derivados, fertilizantes e produtos sem similar nacional, tornam-se mais caros, pressionando os custos de produção dos setores que utilizam mais estes produtos. A consequência é uma nova elevação de preços, devido ao repasse de custos agora maiores, recomeçando o ciclo (VASCONCELLOS, 2011).

Um terceiro efeito da inflação apontado por Vasconcellos (2011), é aquele sobre o mercado de capitais. Segundo ele, como nos processos inflacionários intensos o valor da moeda é deteriorado rapidamente, ocorre o desestímulo às aplicações de recursos nos

mercados de capitais financeiros, quando aplicações em poupança e títulos sofrem retração. Porém, em ritmo oposto, o processo inflacionário estimula aplicações em bens de raiz, tais como terra e imóveis, que costumam se valorizar durante a inflação.

A partir do autor, esse mecanismo foi bastante reduzido no Brasil após a instituição de mecanismos de correção monetária pelos quais as aplicações passaram a ser reajustadas por um índice que reflete, de maneira aproximada, o crescimento da inflação.

Nesse sentido:

[...] embora alguns possam ganhar com a inflação a curto prazo, pode-se dizer que, a longo prazo, quase ninguém ganha com ela, porque seu processo, funcionando como um rolo compressor, desarticula todo o sistema econômico. Assim, embora a inflação onere principalmente os trabalhadores, ao corroer seus salários, é evidente que, com o empobrecimento dos trabalhadores, as empresas vão vender menos e o governo arrecadará menos (VASCONCELLOS, 2011, p. 351).

Um último efeito associado à inflação refere-se aos investimentos empresariais. Segundo Vasconcellos (2011), as taxas de inflação elevadas provocam distorções nas expectativas sobre o futuro, e, logo, sobre as decisões de investimento do setor privado da economia. Nesse sentido, os empresários são bastante sensíveis a estas variações, dada a imprevisibilidade de manutenção dos lucros, ficando em um compasso de espera enquanto o processo durar, não tomando decisões de investimento na expansão da capacidade produtiva, por exemplo. Desse modo, a capacidade futura de produção, e, por consequência o nível de emprego, são afetados negativamente pelas taxas de inflação.

Por fim, um ponto de vista contrastante é apresentado por Mankiw (2012). Segundo ele, os custos relacionados à inflação levam muitos economistas a concluírem que os formuladores de política monetária deveriam manter a inflação em zero. Todavia, alguns

economistas acreditam que um pouco de inflação (algo em torno de 2 a 3% ao ano) pode representar uma boa coisa.

O argumento apresentado pelo autor parte da observação de que cortes em salários nominais são raros: as empresas insistem em realizar tais cortes, ao passo que os trabalhadores resistem a eles. Dessa forma, um corte de 2% em uma economia de inflação zero é o mesmo que um aumento de 3% em um mundo com taxa de inflação de 5%, todavia os trabalhadores não compartilham esta percepção: o corte de 2% pode parecer um insulto, ao passo que o aumento de 3% ainda representa uma elevação o salário nominal.

Esta percepção sugere que um pouco de inflação pode fazer com que o mercado de mão de obra funcione melhor. Como algumas vezes modificações de oferta ou demanda de mão de obra acarretam aumentos nos salários reais, se os salários nominais não podem ser reduzidos, então a maneira de reduzir os salários reais é permitindo que a inflação o faça. Note-se que, se o salário real permanecer estagnado acima do nível de equilíbrio, haverá um maior nível de desemprego (MANKIW, 2012).

Dessa forma, segundo o autor, alguns economistas argumentam que um pouco de inflação facilita o funcionamento do mercado de mão-de-obra: uma inflação de 2% ao ano faz com que os salários reais caiam na mesma taxa durante o período, ou 20% em uma década, sem cortes em salários nominais. Tais reduções seriam impossíveis em caso de inflação zero.

Uma vez apresentadas as discussões teóricas sobre o fenômeno inflacionário, bem como suas causas e consequências, segue-se para o próximo capítulo, mostrando o debate sobre os instrumentos de medição e controle de inflação, assim como os conceitos relacionados

ao Produto Interno Bruto, o qual auxiliará na análise dos dados a ser apresentada no capítulo final.

CAPÍTULO 3

MEDIÇÃO E CONTROLE DE INFLAÇÃO E O PIB

3 IPCA, METAS DE INFLAÇÃO E PIB

3.1 O IPCA

Segundo Vasconcellos (2011), se as variações de preços se referissem apenas a um único bem na economia, não haveria dificuldade na mensuração da inflação. Todavia, como a necessidade refere-se a informações sobre variação conjunta de preços de bens que são fisicamente diferentes ou variam a taxas distintas, é necessária a construção de índices de preços.

De acordo com o autor, há diferentes tipos de índices, como os de preços e os de quantidade: enquanto os primeiros são mais conhecidos, tendo em vista sua utilidade para deflacionar séries econômicas e acompanhar a taxa de inflação, os segundos são úteis para determinar variações físicas de quantidade de séries compostas por diferentes produtos.

Sobre o assunto, Rossetti (2014) afirma que, uma vez definida a inflação como uma elevação geral no nível de preços, mensuração dela se faz por meio de índices calculados a partir de preços coletados em intervalos regulares de tempo, ponderados por suas relativas importâncias em relação aos agregados a que se referem. Desse modo, os indicadores mais comuns para a mensuração inflacionária são os índices de preço ao consumidor (IPC), os índices de preços por atacado (IPA) e o deflator implícito do PIB. De acordo com o autor, tais índices atendem a diferentes objetivos e possuem níveis de abrangência distintos.

Os índices de preços ao consumidor (IPC) indicam as variações médias de preços de uma cesta de bens e serviços, ponderadas por seus pesos na participação no dispêndio das unidades familiares. Geralmente, essas estruturas de ponderação são oriundas de

pesquisas sobre dispêndios de consumo de uma faixa de renda, logo, os produtos com maior consumo, em termos de valor, têm maior peso na construção dos índices (ROSSETTI, 2014).

Vasconcellos (2011) ratifica tal ideia, avaliando que a verificação da taxa de inflação em determinado período utiliza índices de preços que agregam as diferentes variações destes, considerando os pesos relativos de cada produto ou serviço. Em geral, os preços relativos se relacionam diretamente com a importância que cada produto ou serviço possui na cesta de bens, assim, possuem grande relevância na determinação dos índices. Segundo o autor, geralmente, um IPC utilizará como base para a determinação dos pesos uma pesquisa que busque determinar a importância relativa dos bens e serviços no padrão de consumo das unidades familiares.

Nesse sentido, Rossetti (2014) afirma que os IPCs têm abrangência regional, uma vez que os hábitos de consumo variam de acordo com a região, especialmente em países com grandes dimensões territoriais como o Brasil. Dessa forma, o cálculo de um índice nacional de preços ao consumidor é feito por meio das médias ponderadas dos vários índices regionais.

Os índices de preços por atacado (IPA), de outro modo, mostram variações de preços ocorridas nas transações intermediárias da cadeia de transformação. Geralmente são desagregados de acordo com categorias de produção, assim, existindo os bens de consumo e os bens de produção. Esses últimos, por sua vez, são subagrupados em matérias primas brutas e semielaboradas, materiais de construção, máquinas e equipamentos. São, ainda, agrupados em produção agrícola (de acordo com a cultura) e produtos industriais (segundo os ramos da indústria de transformação) (ROSSETTI, 2014).

O deflator implícito do PIB, por sua vez, indica as variações de preços de todos os subgrupos das atividades produtivas. Geralmente, é formado pela média ponderada dos índices de preços dos produtos primários, de produtos da indústria e de serviços, considerando a importância relativa dessas atividades na geração da produção agregada. (ROSSETTI, 2014).

Mankiw (2001) explica que, como o PIB nominal mostra os preços e quantidades de produtos e serviços na economia, e o PIB real reflete apenas as quantidades produzidas, o deflator do PIB é uma relação entre os dois indicadores que mostra os preços dos bens e serviços, mas não a quantidade. Logo, o deflator do PIB se dá pela seguinte razão: $(\text{PIB nominal} / \text{PIB real}) \times 100$.

Assim, ainda de acordo com o autor, o deflator do PIB mede o nível corrente de preços em relação aos preços do ano-base, sendo empregado pelos economistas para monitorar o nível médio de preços da economia.

Nesse sentido, Rossetti (2014) afirma que:

Em séries de longo prazo acumuladas, esses indicadores geralmente convergem para resultados muito próximos entre si. Em intervalos mais curtos, a dispersão é maior e tanto mais anunciada quanto mais alta for a velocidade de variação dos preços por unidade de tempo (p. 698).

No Brasil, dentro do conjunto de índices de preços ao consumidor calculados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) foi escolhido para ser a medida oficial de inflação, por ser, dentre os dois índices com cobertura nacional (o outro é o Índice Nacional de Preços ao Consumidor - INPC), o de maior alcance (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015a).

Segundo o IBGE (2015a), o IPCA e o INPC fazem parte do chamado Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor – SNIPC, o qual efetua a produção contínua e sistemática de índices de preços ao consumidor, desde 1979, adotando como unidade de coleta estabelecimentos comerciais e de prestação de serviços, concessionária de serviços públicos e domicílios (para levantamento de aluguel e condomínio).

De acordo o IBGE (2015a), o período para coleta de dados referentes INPC e do IPCA abrangem, em geral, do dia 01 a 30 do mês de referência. A diferença entre os índices gira em torno da abrangência da coleta de dados: enquanto a população-objetivo do INPC considera famílias com rendimentos mensais compreendidos entre 1 e 5 salários-mínimos, cuja pessoa de referência é assalariado em sua ocupação principal e residente nas áreas urbanas das regiões, o IPCA abrange as famílias com rendas mensais entre 1 e 40 salários-mínimos, qualquer que seja a fonte de rendimentos, e residentes nas áreas urbanas das regiões.

A periodicidade de ambos os índices é mensal, e abrange as seguintes regiões: regiões metropolitanas de Belém, Fortaleza, Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba, Vitória e Porto Alegre, Brasília e municípios de Goiânia e Campo Grande (IBGE, 2015a).

Ainda de acordo com a entidade, também são produzidos indexadores com objetivos específicos, como o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo Especial - IPCA-E. A partir do mês de maio de 2000, também se iniciou a disponibilização, através da Internet, do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo-15 - IPCA-15.

Outros índices também já foram divulgados pelo IBGE em determinados períodos: o Índice de Preços ao Consumidor – IPC, entre março de 1986 a fevereiro de 1991; o Índice de Reajuste de Valores Fiscais – IRVF, de junho de 1990 a janeiro de 1991; o Índice da Cesta Básica - ICB (agosto de 1990 a janeiro de 1991); o Índice de Reajuste do Salário-Mínimo – IRSM, entre janeiro de 1992 e junho de 1994); o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Especial - INPC-E, de novembro de 1992 a junho de 1994; e o Índice de Preços ao Consumidor série r - IPC-r, entre julho de 1994 e junho de 1995.

Há ainda outros índices utilizados para a avaliação do nível de preços são eles: o Índice de Preços ao Produtor (IPP), e o Índice de Preços por Atacado (IPA). Segundo o IBGE (2015b), o IPP mensura a mudança média dos preços de venda recebidos pelos produtores domésticos em relação a bens e serviços, assim como a evolução destes ao longo do tempo, sinalizando possíveis tendências de inflação de curto prazo. O IPA, de outro modo, de acordo com Instituto Brasileiro de Economia (IBRE, 2015), da Fundação Getúlio Vargas (FGV), registra as alterações de preços de produtos agropecuários e industriais nas transações entre empresas, assim, nos estágios de venda anteriores ao consumo final.

O IBRE calcula, ainda, índices setoriais de variação de preços, que visualizam a evolução dos preços em um contexto econômico-financeiro específico, tais como os Indicadores de Preços Agropecuários e os Indicadores do Mercado Imobiliário.

3.2 O sistema de metas para inflação

Quanto ao controle de inflação, segundo Blanchard (2011), até a década de 1990, os formuladores de política econômica para controle de inflação concentravam-se, normalmente, no crescimento nominal

da moeda. Dessa forma, os bancos centrais determinavam uma meta para o crescimento da moeda no médio prazo, e criavam uma política monetária de curto prazo em termos de desvios do crescimento monetária em relação à essa taxa.

Na última década, essas formulações econômicas evoluíram e os bancos centrais adotaram as taxas de inflação no lugar da taxa de crescimento da moeda, passando a adotar uma política monetária de curto prazo em termos de variações das taxas de juros¹.

Carrara e Correa (2012) nos mostram que, durante a década de 1990, o regime de metas de inflação tornou-se o principal instrumento utilizado pelos países que buscavam a estabilidade de seus preços, com maior transparência na condução da política monetária, fazendo com que a autoridade monetária conquistasse maior credibilidade².

O regime de metas de inflação foi implantado formalmente no Brasil em 1º de julho de 1999, por meio do Decreto Presidencial nº 3.088 de 21 de junho de 1999, o qual tinha como principais pontos: 1) fixar metas para a inflação, baseado em um índice de preços conhecido; 2) deixar a cargo do Conselho Monetário Nacional (CMN)³ a determinação das metas de inflação, bem como dos limites de variação e do índice

1 Para saber mais sobre as políticas econômicas baseadas nas taxas de crescimento da moeda nominal, bem como os motivos de seu abandono, ver Blanchard (2011).

2 No caso do Brasil, o ataque especulativo contra o real em janeiro de 1999 obrigou o Banco Central a abandonar o regime de bandas cambiais, utilizado desde 1995 para o combate à inflação. Através deste regime, o Banco Central controlava o comportamento das taxas de câmbio, através de bandas cambiais, efetuando uma ancoragem cambial com valorização da taxa de câmbio e maior abertura externa. Estes elementos constituíam a chave do combate à inflação no período. Todavia o ataque especulativo contra a moeda nacional evidenciou os limites da ancoragem cambial em um contexto de instabilidade financeira internacional, além de retirar do Banco Central a possibilidade de uso de seu instrumento de controle inflacionário. A opção foi adotar o regime de metas de inflação, a partir de julho de 1999 (CURADO; OREIRO, 2005).

3 O Conselho Monetário Nacional (CMN) é o órgão superior do Sistema Financeiro Nacional, tendo a responsabilidade de formulação da política da moeda e do crédito, com o objetivo da estabilidade da moeda e o desenvolvimento econômico e social do País. Foi criado pela Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, mas efetivamente instituído em 31 de março de 1965, uma vez que o art. 65 da referida lei estabeleceu que a mesma entraria em vigor 90 dias após sua publicação.

O CMN sofreu algumas alterações em sua composição ao longo dos anos. Sua composição atual é: - Ministro da Fazenda, como Presidente do Conselho; - Ministro do Planejamento, Orçamento e Gestão; e o Presidente do Banco Central do Brasil. Seus membros reúnem-se uma vez por mês para discutirem sobre assuntos relacionados com as competências do CMN. Em casos extraordinários, todavia, as reuniões podem acontecer em intervalos de tempo menores. As matérias aprovadas são regulamentadas através de Resoluções, normativo de caráter público, ao quais são divulgados no Diário Oficial da União e na página de normativos própria do Banco Central do Brasil. Além disso, as reuniões são lavradas atas, cujo extrato é publicado no Diário Oficial da União (BANCO CENTRAL DO BRASIL (2015c)).

de preços a ser adotado; e 3) responsabilizar o Banco Central do Brasil pelo cumprimento das metas (CARRARA; CORREA, 2012).

Nos termos legais:

Art. 1º Fica estabelecida, como diretriz para fixação do regime de política monetária, a sistemática de “metas para a inflação”.

§ 1º As metas são representadas por variações anuais de índice de preços de ampla divulgação.

§ 2º As metas e os respectivos intervalos de tolerância serão fixados pelo Conselho Monetário Nacional - CMN, mediante proposta do Ministro de Estado da Fazenda [...]

Art. 2º Ao Banco Central do Brasil compete executar as políticas necessárias para cumprimento das metas fixadas.

Art. 3º O índice de preços a ser adotado para os fins previstos neste Decreto será escolhido pelo CMN, mediante proposta do Ministro de Estado da Fazenda [...] (BRASIL, Decreto nº 3.088, de 21 de junho de 1999).

De acordo com Carrara e Correa (2012), essa forma de condução da política monetária pauta-se na teoria novo-clássica, a qual considera hipóteses como as expectativas racionais dos agentes, equilíbrio contínuo dos mercados, além de defender a ineficácia e inconsistência temporal das políticas monetárias e a independência do banco central. Esta última, é inclusive, segundo os autores, o que dá origem ao regime de metas de inflação.

A hipótese de inconsistência temporal da política monetária apoia-se no pensamento de Kydland e Prescott (1977, apud CARRARA; CORREA, 2012), Calvo (1978, apud CARRARA; CORREA, 2012) e Barro e Gordon (1983, apud CARRARA; CORREA, 2012). De acordo com esse pensamento, a autoridade monetária participaria de um jogo dinâmico com os agentes racionais no qual atuaria como líder, anunciando uma taxa de crescimento monetária, mas cabendo aos agentes formarem suas expectativas, com base no anúncio e na credibilidade da autoridade. Uma vez divulgada a taxa e as expectativas

formuladas, restaria à autoridade monetária cumprir ou não seu anúncio. Quando a autoridade monetária atua discricionariamente, não adotando os parâmetros monetários previamente anunciados, os agentes econômicos reconhecem um viés inflacionário na condução da política econômica, comprometendo a credibilidade desta (CARRARA; CORREA, 2012).

Consoante os autores, é justamente essa constatação da corrente novo-clássica que leva a adoção de regras para a política monetária, incluindo a tese de independência do banco central, a qual é o embrião do regime de metas de inflação. Esta tese pressupõe que há um viés na condução da política monetária e uma relação negativa entre o grau de independência do banco central e a inflação, criando uma forma de comprometimento com as bases de arranjo monetário, de modo a limitar a discricionariedade da autoridade monetária.

Os pontos principais dessa nova forma de condução da política monetária consistem na publicação de metas numéricas para a inflação, assim como os intervalos para sua variação e de um espaço de tempo para alcance, visando a transparência junto ao público das metas e das ações dos formuladores de política monetária, e o comprometimento com o alcance da meta (CARRARA; CORREA, 2012).

Nesse sentido, o regime de metas de inflação é aquele em que as ações de política econômica, principalmente a fixação da taxa de juros básica, são conduzidas para o alcance de uma taxa de inflação previamente determinada (CURADO; OREIRO, 2005). Consoante os autores, a instituição desse tipo de regime possui uma série de vantagens. Uma delas é que o anúncio de metas de inflação aumenta a transparência da política monetária, facilitando a compreensão do público em relação à atuação da autoridade monetária, o que aumenta o controle dos agentes econômicos sobre as ações dos bancos centrais.

Outra vantagem apontada pelos autores em relação ao regime de metas de inflação, reside no fato de que, se a meta for crível, a determinação antecipada da taxa de inflação diminui a incerteza dos agentes econômicos, facilitando as tomadas de decisões, em especial as de investimento. Desse modo, a meta para a taxa de inflação funciona como um balizador das expectativas dos agentes econômicos.

O Banco Central do Brasil (2015a) define o regime de metas de inflação como um regime monetário pelo qual o banco central se compromete agir de forma que garanta que a inflação efetiva registrada esteja de acordo com a meta divulgada, caracterizando-se por quatro elementos básicos: 1) conhecimento por parte do público das metas de médio prazo para a inflação; 2) comprometimento institucional com a estabilidade de preços; 3) atuação guiada pela transparência em comunicar ao público sobre os planos, objetivos e razões da política monetária; e 4) mecanismos que tornem as autoridades monetárias responsáveis pelo cumprimento da meta (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015a).

De acordo com o órgão, em um regime deste tipo, o Banco Central deve ter autonomia operacional para que possa gerenciar a política monetária rumo ao alcance da meta. Considera necessário, ainda, que a situação fiscal do país esteja controlada e que o sistema financeiro nacional se mantenha estável para que não se comprometa o alcance dos objetivos. Por outro lado, o Banco Central (2015a) também alerta que as metas adotadas devem ser críveis e que o órgão possua conhecimento sobre o correto funcionamento da economia para sua determinação.

Nesse sentido, ao lado das metas de inflação, existem bandas de tolerância, que representam limites inferiores e superiores de variação da taxa inflacionária no período. Quanto à existência desses limites de variação das metas de inflação, o Banco Central do Brasil (2015a) afirma

dois motivos principais para tal. Em primeiro lugar, a utilização de faixas de variação ocorre porque os bancos centrais não têm controle absoluto sobre os preços, uma vez que a inflação está sujeita a outros fatores externos. Dessa forma, o que o banco faz é mover a taxa básica de juros, com o objetivo de afetar, indiretamente, os preços. Nesse caso, se, por exemplo, houver um choque inflacionário hoje, mesmo que o Banco Central responda de maneira imediata, ainda se observará uma elevação da taxa de inflação a curto prazo. Em segundo lugar, a utilização destas bandas permite que o banco central acomode alguns choques econômicos, além de permitir que o órgão cumpra a meta sem estabelecer uma política monetária excessivamente restritiva.

Na definição das bandas de variação, alguns fatores são levados em consideração, como, por exemplo: a) frequência e magnitude dos choques que podem atingir a economia, bem como sua resistência a eles; b) defasagens da política monetária, uma vez que existe atraso entre a atuação da autoridade monetária e a reação da economia; e c) a limitação dos modelos de previsão, tendo em vista que, mudanças estruturais da economia, por exemplo, não são rapidamente captadas pelos modelos econométricos utilizados (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015a).

Por fim, o Banco Central (2015a) mostra que a adoção de um regime de metas de inflação requer a adoção conjunta de um período para verificar o cumprimento da meta. No caso do Brasil, o alcance da meta é avaliado considerado o ano-calendário, isto é, os doze meses de janeiro a dezembro. Outros países, contudo, utilizam um sistema conhecido como janela móvel, pelo qual o cumprimento da meta é avaliado mensalmente, levando em consideração a inflação acumulada em determinado período (normalmente doze meses).

Canuto (1999, *apud* CURADO; OREIRO, 2005), aponta alguns problemas relacionados ao regime de metas de inflação: a) os gestores

do regime têm a possibilidade de amplos erros na previsão das taxas, tendo em vista que a determinação ocorre em um ambiente de incertezas, sujeito a turbulências do sistema financeiro internacional e a choques de oferta e demanda; b) existem *gaps* entre os efeitos da política monetária e sua atuação efetiva sobre a inflação; e c) a fixação de uma meta de inflação muito restrita pode levar a elevações de taxas de juros, que aumentaria a diferença entre o produto efetivo e o produto potencial.

A meta de inflação é considerada cumprida quando a inflação acumulada no ano ficar dentro dos limites de variação estabelecidos pelo CMN. Porém, caso ela não seja atingida, deverá o presidente do Banco Central enviar carta aberta ao Ministro da Fazenda, explicando os motivos do não cumprimento, bem como as medidas a serem tomadas para levarem a inflação de volta ao intervalo e o prazo para tal (CARRARA; CORREA, 2012).

Nos termos da lei:

[...] Art. 4º Considera-se que a meta foi cumprida quando a variação acumulada da inflação - medida pelo índice de preços referido no artigo anterior, relativa ao período de janeiro a dezembro de cada ano calendário - situar-se na faixa do seu respectivo intervalo de tolerância.

Parágrafo único. Caso a meta não seja cumprida, o Presidente do Banco Central do Brasil divulgará publicamente as razões do descumprimento, por meio de carta aberta ao Ministro de Estado da Fazenda, que deverá conter:

- I - descrição detalhada das causas do descumprimento;
- II - providências para assegurar o retorno da inflação aos limites estabelecidos; e
- III - o prazo no qual se espera que as providências produzam efeito.

Art. 5º O Banco Central do Brasil divulgará, até o último dia de cada trimestre civil, Relatório de Inflação abordando o desempenho do regime de “metas para a inflação”, os resultados das decisões passadas de política monetária e a avaliação

prospectiva da inflação. (BRASIL, Decreto nº 3.088, de 21 de junho de 1999).

Note-se que, visando a transparência das políticas adotadas e dos resultados alcançados, o Decreto instituiu a publicação trimestral de um Relatório de Inflação. Segundo Modenesi (2005, *apud* CARRARA; CORREA, 2012), este relatório apresentaria: 1) os objetivos, limitações, e medidas de política monetária adotadas pelo Banco Central; 2) os resultados de futuras medidas; e 3) a avaliação futura do comportamento da inflação, tendo em vista o caráter de antecipação de decisões do Banco Central, devido à defasagem na condução da política monetária.

O índice escolhido pelo CMN para a medição da inflação foi a IPCA, por meio da Resolução nº 2615, de 30 de junho de 1999, adotando-o como referência para o regime de metas de inflação.

A partir de Carrara e Correa (2012), contudo, é importante notar que o Brasil, ao contrário de alguns países como Canadá, Nova Zelândia e Holanda, não adota um índice de núcleo de inflação, que acabe por expurgar os choques temporários sobre esta.

Nesse sentido, os autores afirmam que:

Núcleo da inflação é uma forma de calcular a inflação que exclui ou confere menor importância aos aumentos provocados por fatores temporários ou casuais na composição do índice de preços. Essa técnica de cálculo é utilizada para que se tenha o real comportamento da inflação considerando aí as variações que sejam consistentes com o comportamento de toda a economia, e não apenas os fatores localizados. Sendo assim, um aumento generalizado de preços na economia aparece no núcleo, mas um aumento localizado no preço de algum item de consumo por conta de qualquer evento exógeno é excluído (CARRARA; CORREA, 2012, p. 446).

Desse modo, Vasconcellos (2011) ensina que o núcleo de inflação é um índice de preços que exclui as variações transitórias, sazonais ou acidentais, que não provocam alterações persistentes sobre

os preços, uma vez que estas estão associadas, geralmente, a choques de oferta, como escassez de energia elevação do preço internacional do petróleo, geadas e outros eventos do tipo, as quais representam aumentos redundantes dos custos de produção.

Segundo o autor, no caso de, por exemplo, um choque de oferta, tanto a produção quanto o nível de preços tendem a retornar aos níveis anteriores. Assim o Banco Central não deve alterar a política monetária, elevando as taxas de juros, tendo em vista que considera o núcleo de inflação. O órgão deverá atuar apenas se houver alteração do núcleo, o que acontecerá somente se houver excesso de demanda agregada em relação à oferta de maneira persistente (no caso de inflação de demanda).

Dessa maneira, conforme Carrara e Correa (2012), a metodologia do núcleo de inflação, por isolar os efeitos de choques temporários sobre os preços, tende a ser preferível do ponto de vista técnico. Todavia, a metodologia pode ocasionar perda da credibilidade dos agentes econômicos, uma vez que os critérios utilizados para estabelecer o núcleo podem não ser facilmente compreensíveis, de modo que a decisão de não se adotar um sistema de núcleo de inflação está relacionada à credibilidade da meta e de seus resultados.

Nesse sentido:

Esta postura se justifica pela tentativa de fornecer maior credibilidade ao regime. Posto que, por um lado, existe uma grande desconfiança e incompreensão sobre a utilização de expurgos de itens considerados mais voláteis, o que é compreensível em virtude das tentativas realizadas no Brasil, há não muito tempo, de mascarar os verdadeiros resultados inflacionários. Por outro lado, a adoção de novos recursos poderia ser interpretada pelos agentes econômicos como mudanças nas regras, o que poderia levar à perda de credibilidade. (FERREIRA, 2004, p. 79 *apud* CARRARA; CORREA, 2012, p.447)

O Banco Central do Brasil (2015a) afirma que adota um índice “cheio” de metas de inflação por dois motivos. O primeiro é que, no curto prazo o núcleo de inflação e a inflação tendem a divergir, embora possam convergir no longo prazo. O segundo motivo apontado pelo órgão refere-se justamente à transparência e credibilidade: na implantação de um regime de metas de inflação, além de explicar à população o que este significa, a introdução de mais um novo conceito (o de núcleo), que não reflete a inflação efetivamente ocorrida, poderia gerar dúvidas e desconfianças. Além disso, um índice cheio estaria mais próximo do conceito de bem-estar, tendo em vista que melhor representa o verdadeiro poder de compra do consumidor, porquanto as pessoas estão interessadas na totalidade do preço de sua cesta de consumo, e não em apenas parte dela (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015a).

Por fim, é interessante conhecer o instrumento utilizado pelo Banco Central para controlar a taxa de inflação.

Como visto anteriormente, ao estabelecer o sistema de metas de inflação, o Decreto 3.088 de 21 de junho de 1999, colocou sob responsabilidade do Banco Central do Brasil a responsabilidade pelo alcance das metas de inflação. Segundo Carrara e Correa (2012) essa responsabilidade é exercida, especificamente pelo Comitê de Política Monetária (COPOM)⁴, o qual é interno ao Banco Central, por meio da taxa de juros SELIC (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia).

⁴ O Comitê de Política Monetária (Copom) foi instituído em 20 de junho de 1996, tendo como objetivo estabelecer as diretrizes da política monetária e de definir a taxa de juros. A criação do Comitê buscou proporcionar maior transparência e ritual adequado ao processo decisório. Desde 1996, o Regulamento do Copom tem sido atualizado no que se refere ao seu objetivo, à periodicidade de suas reuniões, à composição e às atribuições e competências de seus integrantes. Essas alterações refletiram as mudanças de regime monetário. Desde o Decreto 3.088, em 21 de junho de 1999, as decisões do Copom têm como objetivo cumprir as metas para a inflação definidas pelo Conselho Monetário Nacional. Formalmente, os objetivos do Copom são: implementar a política monetária, definir a meta da Taxa Selic e seu viés, e analisar o Relatório de Inflação. A taxa de juros fixada na reunião do Copom é a meta para a Taxa Selic, a qual vigora pelo período entre reuniões ordinárias do Comitê. Caso necessário, o Comitê pode definir o viés, que é a prerrogativa dada ao presidente do Banco Central para alterar, a qualquer momento, considerando direção do viés, a meta para a Taxa Selic. (BANCO CENTRAL DO BRASIL (2015d))

Nesse sentido, segundo o Banco Central do Brasil (2015a), a maior parte dos bancos centrais pelo mundo utiliza a taxa de juros de curto prazo como principal instrumento de política monetária. Assim, em seu regime de metas de inflação, o Brasil utiliza a SELIC como instrumento básico de política monetária. O órgão define a taxa SELIC como a taxa de juros média incidente sobre os financiamentos diários com prazo de um dia (o chamado *overnight*), garantidos por títulos públicos no Sistema Especial de Liquidação e de Custódia, logo, esta é a taxa de empréstimos interbancários que equilibra o mercado de reservas bancárias. O COPOM define a meta para a taxa Selic em suas reuniões, cabendo à mesa de operações de mercado aberto do Banco Central mantê-la perto da meta.

Carrara e Correa afirmam que a SELIC serve de referência para os juros da economia brasileira, uma vez que baliza a troca de fundos entre as instituições bancárias, sendo o principal indicador da política monetária do governo. Conforme os autores, para manter a SELIC em conformidade com a meta do COPOM, o Banco Central gerencia a liquidez do sistema, de tal forma que, se necessário, atua através das operações de mercado aberto fazendo com que os bancos fiquem com escassez de reservas, obrigando-os a tomarem empréstimos junto a ele (redesconto) a uma taxa de juros mais elevada, o que a tornará efetiva na economia, uma vez que os bancos repassarão essa alta em suas operações de empréstimo aos clientes.

Nesse sentido, Roque (2009) explica essa a dinâmica do Banco Central no controle da taxa de juros. Como, desde 2002 o Banco Central do Brasil não pode mais emitir títulos da dívida pública, em virtude do Artigo 34 da Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000⁵ (Lei de Responsabilidade Fiscal), e segundo Roque (2009) o órgão não participa das vendas de mercado primário (aquelas em

⁵ O artigo 34 da referida Lei afirma que o Banco Central do Brasil não emitirá títulos da dívida pública a partir de dois anos após sua publicação.

que os bancos compram os títulos do Tesouro Nacional), ele atua no mercado de títulos através do mercado secundário, isto é, comprando títulos dos bancos (ou qualquer outro agente com posse dos títulos) e posteriormente os vendendo.

Assim, quando o Banco Central quer diminuir a taxa SELIC, ou aumentar a base monetária, ele realiza compra desses títulos junto aos bancos. Como a compra dos títulos aumenta as reservas do banco que os vendeu, este poderá conceder empréstimos a juros menores no mercado interbancário, e também recorrer menos a empréstimos. Uma vez este processo sendo repetido em vários bancos, os juros do empréstimo interbancário, isto é, a SELIC, cai (ROQUE, 2009).

De maneira oposta, quando o Banco Central realiza vendas no mercado aberto para os bancos, há um débito na conta de reservas do banco comprador, de modo que este deverá recorrer a empréstimos interbancários para manter seus níveis de reserva dentro das margens exigidas pelo Banco Central (exigência de reservas). Como isso ocorre com vários bancos simultaneamente, os juros do mercado interbancário sobem (ROQUE, 2009).

Dessa forma, segundo o autor, o Banco Central opera da seguinte maneira: uma vez definida qual deve ser a taxa SELIC, faz operações diárias no mercado aberto, comprando e vendendo títulos públicos do Tesouro Nacional em posse dos bancos, de maneira que a taxa de juros do mercado interbancário permaneça dentro da meta. Assim, o órgão deve fazer manipulações monetárias, como injeções e retiradas, necessárias para manter a taxa básica de juros dentro da meta estipulada pelo COPOM.

Nesse ponto, é importante destacar que, segundo Vasconcellos (2011), a taxa de juros representa o preço do dinheiro ao longo do tempo. Assim, é uma taxa de rentabilidade para os aplicadores e um

custo para os tomadores de empréstimo, sendo normalmente expressa em porcentagem por um período de tempo.

De acordo com ele, quando a taxa de juros se altera, todos os mercados econômicos são afetados. A elevação da taxa básica de juros, por exemplo, aumenta o custo para tomadores de empréstimos, ao passo que eleva a remuneração dos aplicadores de fundos. Outros efeitos apontados pelo autor para as elevações de juros são: aumento do custo de oportunidade de estocar mercadoria, tendo em vista a possibilidade de aplicação financeira dos valores imobilizados; incentivo ao ingresso de capitais internacionais no país; desestímulo ao investimento produtivo; e elevação do custo da dívida pública interna.

Contudo, como observa-se, as taxas de juros elevadas são um importante instrumento de controle de inflação, uma vez que auxiliam no controle do consumo agregado, seja pelo encarecimento do crédito ou pelo estímulo às aplicações financeiras (VASCONCELLOS, 2011).

Por fim, ressalte-se que, de acordo com o Banco Central do Brasil (2015a), um dos principais objetivos do regime de metas de inflação é ancorar as expectativas de mercado em relação à determinação dos preços da economia. Na medida em que o órgão anuncia as estratégias a serem utilizadas na condução da política monetária, e comunica a avaliação da economia, os agentes podem melhor compreender o padrão de resposta dos instrumentos utilizados. Dessa forma, os movimentos monetários tornam-se mais previsíveis no médio prazo, e as expectativas de inflação serão mais eficientes e precisas. Logo, à medida que a política monetária adquire a confiança dos agentes econômicos, os reajustes de preços tendem a seguir a meta de inflação.

3.3 O Produto Interno Bruto

Mankiw (2001) define o Produto Interno Bruto (PIB) como o valor de mercado dos bens e serviços finais produzidos em determinado país em um período. Tal conceito é também apresentado por Froyen (2002), para o qual o PIB é uma medida de todos os bens e serviços produzidos dentro do território nacional, em determinado período, avaliados a preços de mercado.

Segundo Carvalho *et al* (2008), o PIB é o indicador mais utilizado na avaliação do desempenho econômico, e, logo, suas estatísticas são diretamente acompanhadas por formuladores de política econômica, empresas, e pela comunidade financeira. Consoante ele, o indicador representa um fluxo, uma vez que mede o valor de mercado da produção fluente das fábricas e lojas por unidade de tempo.

Desse modo, a partir de Rossetti (2014):

O **Produto Interno Bruto**, PIB, expressa o resultado final das atividades econômicas de produção realizadas dentro do território econômico do país, não incluídas as transações intermediárias. É a totalização do valor adicionado bruto pelas empresas, com inclusão de impostos indiretos líquidos, dentro de um conceito amplo de território que abrange o terrestre, o espaço aéreo, as águas territoriais, as explorações em territórios de outros países sob regime concessionário, os enclaves territoriais fora das fronteiras geográficas do país e equipamentos móveis de bandeira nacional. O conceito é, portanto, equivalente ao convencionado: é a agregação de fluxos internos, independentemente de os recursos mobilizados serem ou não de propriedade da nação (p. 594, grifos do autor).

É importante, todavia, ressaltar que o PIB não é o único indicador da produção global de um país. Segundo Froyen (2002), ao lado deste, o Produto Nacional Bruto (PNB) também registra esta informação. Contudo, ambos os indicadores diferem quanto ao tratamento das transações internacionais: enquanto o PNB inclui as rendas dos residentes e das empresas domésticas ganhas no exterior, o

PIB não o faz. De outro modo, o PIB inclui os ganhos de não residentes e firmas estrangeiras feitos no território nacional, ao passo que o PNB não. Dessa forma, por exemplo, os lucros de uma organização estrangeira ganhos em nosso país estariam inclusos no PIB, mas não no PNB.

Conforme Mankiw (2001), o PIB soma vários tipos de bens com uma única medida de valor. Ou seja, inclui todos os itens produzidos na economia e vendidos legalmente no mercado, sejam eles tangíveis ou intangíveis. Todavia, exclui os itens cuja produção e venda são ilegais como drogas ilícitas, assim como aqueles produzidos e consumidos nas residências, uma vez que estes não entram no mercado. Dessa forma, as verduras compradas no comércio entram para o PIB, contudo aquelas plantadas na horta doméstica não o fazem.

O indicador somente inclui o valor dos bens finais da economia, isto é, não considera os bens intermediários, uma vez que o valor deste já está incluso no preço dos bens finais, assim, somá-los ao PIB seria dupla contagem (MANKIW, 2001). Segundo Carvalho *et al* (2008), para a correta medição do produto da economia, os bens e serviços produzidos devem ser contados uma única vez, e, logo, deve-se diferenciar a contagem no que se refere aos bens que são usados em estágios intermediários de produção e aos bens finais, cujo aquisição pelo usuário final não se destina à revenda ou transformação.

De acordo com os autores, os bens intermediários não podem ser contabilizados no PIB, porque seu valor será incorporado ao bem consumido pelo usuário final. Assim:

Se somarmos as vendas, tanto dos bens intermediários quanto dos bens de uso final, estaremos exagerando o valor do PIB. Por exemplo, quando o frigorífico vende carne a um restaurante, o preço final pago pelo cliente do restaurante pelo filé refletirá o custo dessa carne. Estaríamos contando duas vezes o valor desse filé se incluíssemos, no cálculo do PIB, a venda da carne como bem intermediário (carne vendida pelo frigorífico ao restaurante)

e a compra desse mesmo filé pelo usuário final, o cliente do restaurante (CARVALHO *et al*, 2008, p. 238).

Contudo, segundo Mankiw (2001), uma exceção ocorre quando um bem intermediário é adicionado aos estoques empresariais para venda posterior, ao invés de ser utilizado na produção. Neste caso, o bem será considerado final e adicionado ao investimento em estoque, e logo, passa a compor o PIB. Quando o estoque deste bem intermediário for futuramente utilizado ou vendido, o investimento em estoque é negativo, e o Produto Interno do período seguinte é reduzido na mesma proporção. De acordo com Froyen (2002), os investimentos em estoque (variação líquida dos estoques de bens finais ainda não vendidos, ou de matéria-prima e semiacabados não utilizados na produção) fazem parte do PIB porque são produção corrente.

Desta forma, percebe-se que o PIB considera os produtos e serviços produzidos em determinado período de tempo. Nesse sentido, Froyen (2002) indica que o Produto Interno considera apenas a produção corrente no período considerado, sendo uma medida do fluxo de produção por unidade de tempo. Assim, Carvalho *et al* (2008) afirmam que transações que utilizem bens produzidos no passado não são consideradas no cálculo do indicador, porquanto não compõem a produção corrente. Desse modo, por exemplo, a compra de bens usados produzidos em período anterior não está incluída no PIB, contudo foi incluída no Produto do período em que foi originalmente produzida (CARVALHO *et al*, 2008).

Os autores, todavia, alertam que as comissões e rendas ganhas por aqueles que intermedeiam a venda de bens produzidos no passado são incluídas no PIB uma vez que implicam serviços prestados durante o período corrente.

Outro fator considerado no cálculo do PIB é a área geográfica que define o país. Assim, segundo Carvalho *et al* (2008), o indicador registra apenas os bens e serviços produzidos dentro do país. Desta forma, quando estrangeiros auferem renda no território nacional, a mesma compõe o PIB, no entanto, a renda ganha por nacionais em outros países não faz parte do cálculo.

Os autores afirmam, ainda, que as transações financeiras e transferências de rendas não fazem parte do PIB por não representarem produção, já que significam apenas que recursos passam de um dono para outro. Assim, a compra e venda de ações e títulos da dívida pública, assim como as transferências de renda, como as promovidas pelo governo com programas de bem-estar social, não compõem o Produto Interno Bruto.

Note-se, ainda, que, a partir de Froyen (2002), como medida do valor da produção em termos de preços de mercado, o PIB está sujeito às interferências da variação do nível médio de preços, porquanto uma mesma unidade de produção corresponde a diferentes valores do indicador, na medida em que seu preço varia.

Segundo Mankiw (2001), o PIB é dividido em quatro componentes: consumo (C), investimento (I), aquisições do governo (G) e exportações líquidas (EL). Assim, se considerarmos o PIB como Y, teremos $Y = C + I + G + EL$.

Esta equação, conforme o autor, é uma identidade, uma vez que é verdadeira qualquer que seja a sua forma de organização. Assim, cada unidade monetária de despesa contida no PIB está em um dos quatro outros elementos.

Consoante Froyen (2002), o componente consumo refere-se às compras de bens e serviços correntes efetuados pelo setor doméstico, podendo ser dividido em bens de consumo duráveis (automóveis

e televisores, por exemplo), bens de consumo não duráveis (por exemplo, alimentos e bebidas) e serviços (como médicos e cabelereiros). Blanchard (2011) afirma que este componente compreende os bens e serviços adquiridos pelos consumidores, variando de alimentos, passando por viagens, até carros novos.

O investimento, por sua vez, pode ser dividido em três categorias: os investimentos fixos das empresas na compra de fábricas e equipamentos produzidos no período; os investimentos em construção civil; e os investimentos em estoque (FROYEN, 2002). Blanchard (2011) afirma que o investimento é, às vezes, chamado de investimento fixo, como maneira de distinção com o investimento em estoque. Segundo o autor, este componente é a soma do investimento não residencial, representado pela compra de novas instalações e máquinas pelas empresas, e o investimento residencial, efetuado com a aquisição de casas e apartamentos pelas pessoas, por exemplo.

Froyen (2002) considera o terceiro componente do PIB, as aquisições do governo, corresponde à parcela de produção corrente adquirido pelo setor público, incluindo as três esferas de governo. Segundo Blanchard (2011) essas aquisições incluem os bens, que variam de aviões a material de escritório, e os serviços, cujos correspondem ao custo dos funcionários públicos. Observe, todavia, que, conforme vimos anteriormente, as transferências do governo (como assistência médica ou previdência social) não compõem o PIB.

O último componente do Produto Interno Bruto são as exportações líquidas. De acordo com Mankiw (2001), o termo “líquido” significa que as importações são deduzidas das exportações, uma vez que a importação de bens e serviços já está incluída em outros componentes do PIB. Isto é, as exportações líquidas subtraem o valor dos bens e serviços produzidos no exterior porque estes já estão incluídos no consumo, investimento, ou aquisições do governo. Nesse

sentido, segundo Froyen (2002), as exportações líquidas equivalem às exportações totais, retirados os valores correspondentes à importação, representando a contribuição direta do comércio externo para o PIB.

De acordo com Blanchard (2011), as exportações líquidas são também chamadas de balança comercial. Assim, se as importações excederem as exportações, o país possui um déficit comercial. De modo contrário, se o país exportar mais do que importar, terá um superávit comercial.

Neste contexto, segundo Rossetti (2014), o Produto Interno Bruto pode ser calculado por três ângulos convencionais: o da produção, o da renda e o do dispêndio. Tal pensamento é compartilhado por Carvalho *et al* (2008). Segundo eles, além da produção, há outras duas formas de se medir o PIB. Assim, ele pode ser mensurado considerando a totalização dos custos de processamento das empresas – a diferença entre o custo de processamento e de aquisição dos insumos – (ótica da produção), adicionando-se as despesas com todos os bens e serviços produzidos (ótica do dispêndio), ou com a soma de da remuneração de todos os fatores de produção utilizados na fabricação dos produtos e serviços no período de tempo considerado (a ótica da renda) (CARVALHO *et al*, 2008; ROSSETTI, 2014).

Nesse sentido, Mankiw (2001) afirma que o PIB mede, simultaneamente, a renda total da economia e a despesa total com os bens e serviços produzidos nesta. Isto ocorre porque, para a economia como um todo, o total da renda deve ser igual ao da despesa, uma vez que cada transação tem dois lados: um comprador e um vendedor. Logo, cada unidade monetária de despesa de um comprador corresponde a uma unidade de renda do vendedor.

Desse modo, conforme o autor, podemos calcular o Produto Interno Bruto somando o total do dispêndio das famílias ou adicionando

as rendas (salários, aluguéis e lucros) pagos pelas empresas. Assim, como as despesas da economia correspondem à renda de alguém, o PIB será o mesmo.

Nesse contexto, o PIB mede a despesa total com bens e serviços da economia. Logo, se esta aumenta, um desses dois fatos deve ser verdadeiro: 1) a economia gerou uma maior produção de bens e serviços; ou 2) o bens e serviços estão sendo vendidos a preços maiores. Todavia, ao estudar a evolução da economia ao longo do prazo, os economistas tendem a separar estes dois efeitos, medindo a quantidade de bens e serviços produzidos, sem a influência das mudanças de preços (MANKIWI, 2001).

Segundo o autor, o instrumento utilizado para medir a evolução economia sem a influência da inflação é o PIB real, isto é, a medida da produção corrente avaliada a preços fixos passados, mostrando as variações de produção da economia ao longo do tempo. O PIB nominal, de outro modo, mede a produção de bens e serviços considerando os preços correntes, isto é, considerando as variações de preço.

Desse modo, o PIB nominal utiliza os preços correntes de bens e serviços para atribuir valor ao total da produção econômica, ao passo que o PIB real considera preços constantes de um ano-base para atribuir um valor à produção nacional. Logo, como este último não é afetado pelas variações de preço, reflete apenas as mudanças de quantidade da produção (MANKIWI, 2001).

Nesse sentido, o autor afirma que o objetivo de calcular o Produto Interno Bruto é mensurar o desempenho da economia em geral. Assim, como o PIB real mede somente a produção de bens e serviços, ele reflete a capacidade de atendimento da economia das necessidades da população, de forma que o PIB real é uma medida

de bem-estar econômico mais adequada que o PIB nominal, de modo que, quando os economistas se referem ao PIB da economia, utilizam, em geral, o conceito real, e não o nominal, da mesma forma que o utilizam quando mencionam o crescimento econômico.

Por fim, no entanto, Carvalho *et al* (2008), afirmam que o PIB não é um instrumento perfeito para medição da produção e renda da economia, pois: 1) alguns itens que envolvem a produção são excluídos de seu cálculo, uma vez que possuem valor de difícil determinação; 2) a introdução de novos produtos complica sua utilização como indicador de crescimento; e 3) quando a produção envolve efeitos colaterais negativos não registrados nos preços dos produtos, o PIB não é uma medida fiel do nível de produto. Segundo os autores, essas limitações são bastante importantes de serem consideradas quando o Produto Interno Bruto é utilizado na mensuração do bem-estar econômico, e não apenas como medida de produção de mercado ao longo do tempo.

Mankiw (2001) corrobora a ideia. Consoante ele, o PIB não é um indicador perfeito de bem-estar pois desconsidera algumas coisas que contribuem para uma vida satisfatória, como, por exemplo, o lazer. Assim, se, por exemplo, todos a comesçassem a trabalhar a semana inteira, naturalmente o PIB aumentaria, tendo em vista a maior produção de bens e serviços. Todavia, as pessoas não estariam em situação melhor, uma vez que haveria uma perda de bem-estar pela ausência de horas de lazer, a qual anularia o ganho proporcionado pela maior produção e consumo.

Outro fator apontado pelo autor como excluído do PIB é a qualidade do meio ambiente. Se, por exemplo, o governo abandonasse a proteção legal ao meio ambiente, as empresas poderiam produzir mais, desconsiderando a poluição que criam, aumentando o PIB.

Contudo, o bem-estar cairia, tendo em vista a deterioração da qualidade do ar e da água, anulando os ganhos de elevação de produção.

O indicador também não se refere à distribuição de renda. Assim, se uma economia com 100 pessoas tem renda anual de 50 mil unidades monetárias, possui um PIB de 5 milhões de unidades, e um PIB *per capita* (o total do PIB dividido pelo total da população) de 50 mil unidades monetárias. Porém estes também seriam os indicadores de uma economia em que 10 pessoas ganham 500 mil unidades e 90 pessoas ficam com nada.

Nesse sentido, reflete-se a importância de buscar outros indicadores que possam melhor mensurar o processo de desenvolvimento econômicos como Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e o Índice de GINI.

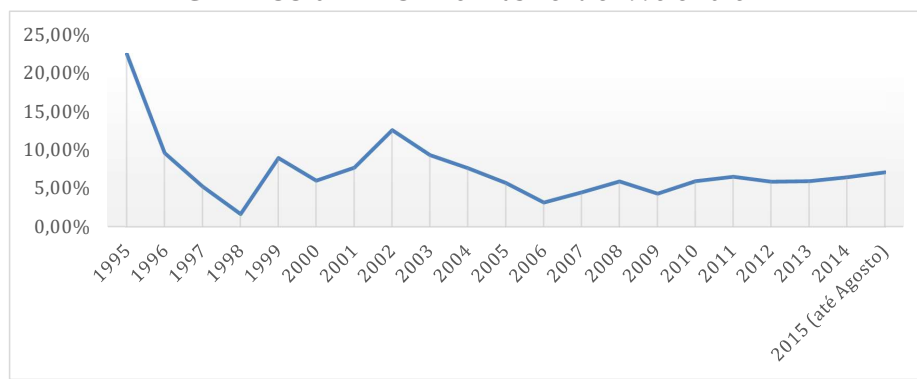
CAPÍTULO 4

ANÁLISE DOS DADOS SOBRE INFLAÇÃO E PRODUTO INTERNO BRUTO

Uma vez mostrada a revisão da literatura especializada acerca das variáveis tema deste livro, passa-se à análise descritiva dos dados referentes ao PIB brasileiro, bem como da taxa SELIC e do IPCA, registrados pelos órgãos oficiais.

O GRÁFICO 01 mostra a evolução das taxas de inflação, medidas pelo IPCA, entre 1995 e 2015 (acumulado até agosto).

GRÁFICO 01 - IPCA no Brasil entre 1995 e 2015

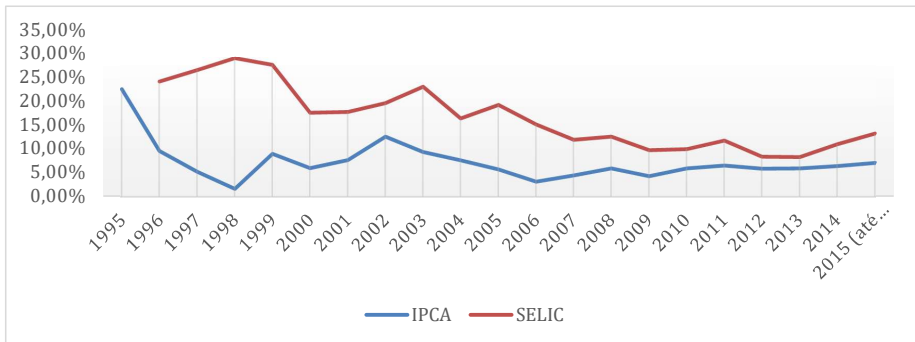


Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de IBGE (2015a)

Percebe-se que partimos de patamar inflacionário de 22,41% no primeiro ano da série, como consequência da estabilização promovida pelo Plano Real, para taxas de 1,65% em 1998. A partir de então, a inflação apresentou tendência de alta até 2002, o que pode ser explicado pelo fim da âncora cambial devido ao ataque especulativo contra o Real (GREMAUD *et al*, 2014). A alta entre 2001 e 2002 também é consequência da crise energética no período. Em 2002 passou a cair, até o ano de 2006. Esse período pode ser atribuído, como vimos, à adoção do sistema de metas de inflação em 1999. Note-se que, embora o novo modelo tenha sido adotado antes, os efeitos do fim da âncora cambial somente permitiram taxas decrescentes de inflação a partir de 2002. Desde 2006 as taxas permanecem relativamente constantes, representando uma relativa estabilidade, com tendência de elevação a partir de 2013

O GRÁFICO 02, por sua vez, exhibe a relação entre as variações de IPCA e da taxa SELIC no período.

GRÁFICO 02 - IPCA X SELIC: 1995 a 2015



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de IBGE (2015a) e Banco Central (2015b)

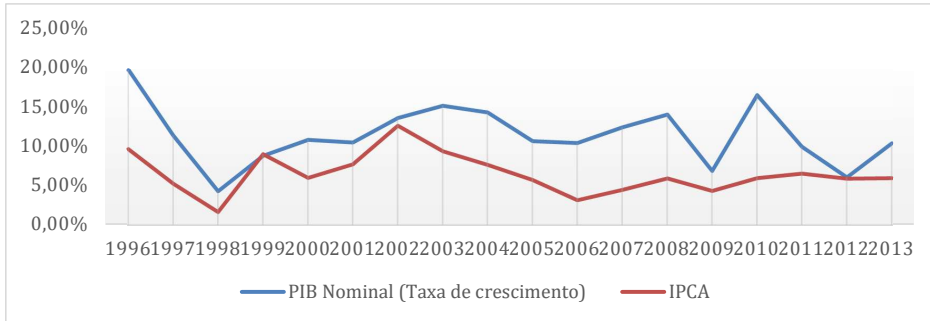
A comparação das taxas revela a estreita relação entre a taxa básica de juros brasileira e os índices de inflação. No período entre 1996 e 1999, as duas aparentam possuir tendências opostas, devido às elevações da taxa de juros como ferramenta de atração de capital internacional e contenção da fuga deste, uma das consequências das crises russa e asiática (GREMAUD *et al*, 2014). A partir de 1999, todavia, ambas compartilham a direção de movimento, corroborando o uso da taxa SELIC como instrumento de controle inflacionário. Entre 2000 e 2002, por exemplo, as duas taxas apresentaram elevação, possuindo tendência de queda entre 2003 e 2006. Desde 2010, contudo, as taxas têm se mantido relativamente constantes, com elevação em 2011 e tendência de elevação desde 2013.

O GRÁFICO 03, de outro modo, compara as taxas de inflação com as medidas percentuais de crescimento do PIB nominal do Brasil.

Os dados nos mostram que, embora as taxas de crescimento do PIB nominal tenham sido superiores às taxas de inflação – salvo o ano de 1999, em que ambas são bastante semelhantes – as duas possuem tendências parecidas, ainda que não tão estreitas como a taxa SELIC, por exemplo. A tendência compartilhada entre o IPCA e o PIB nominal

pode ser explicada pela incorporação da própria taxa de inflação ao cálculo do indicador, uma vez que, como mostrado anteriormente, o cálculo do PIB nominal não exclui os efeitos das variações de preços. Entre 2003 e 2006 as taxas do IPCA apresentam tendência de queda, acompanhadas pelo PIB nominal, contudo, com algumas oscilações.

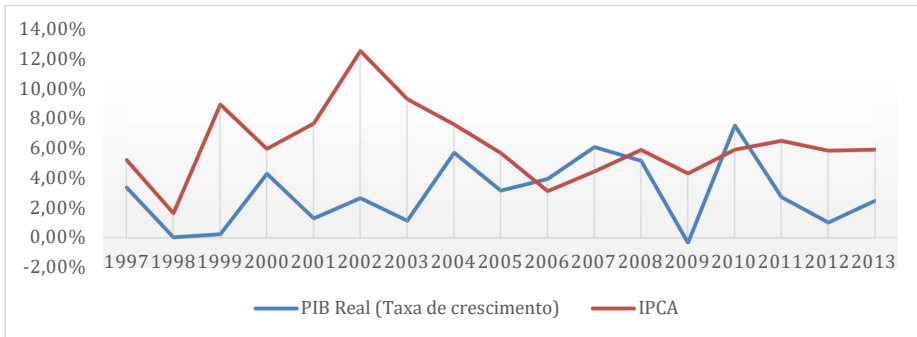
GRÁFICO 03 – PIB nominal do Brasil X IPCA: 1996 - 2013



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de IBGE (2015a; 2015c)

Desta forma, considerando a incorporação da inflação ao PIB nominal, a análise seguirá com os indicadores reais, como o PIB real, uma vez que estes melhor retratam a evolução econômica ao longo do tempo.

Nesse sentido, o GRÁFICO 04 retrata a relação entre as taxas de IPCA e as de crescimento do PIB real brasileiro entre 1997 e 2013. Ao contrário do que ocorre com o PIB nominal, o PIB real varia em taxas inferiores ao crescimento da inflação, salvo entre 2006 e 2008, e 2010, mostrando que as taxas elevadas de preços têm como consequência variações de crescimento menores. Observe-se, desse modo, que as tendências de crescimento caminham em direções opostas, informando que taxas de inflação elevadas diminuem o ritmo de crescimento da economia, sendo o contrário verdadeiro, como pode-se confirmar observando os anos de 2003 a 2004 e a partir de 2010, por exemplo.

GRÁFICO 04 - PIB real do Brasil X IPCA: 1997 - 2013¹

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de IBGE (2015a; 2015c)

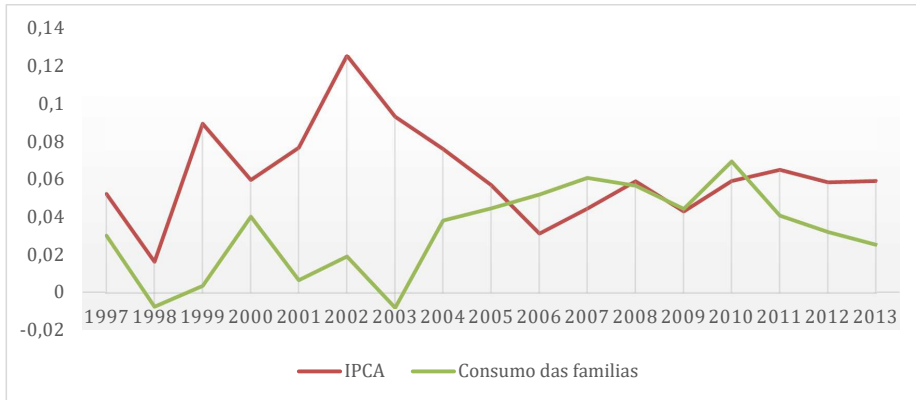
O período entre 1997 e 2003 apresenta crescimento do PIB real com variações oscilantes, o que pode ser atribuído ao foco governamental no controle inflacionário. Nesse sentido, note-se que, segundo Gremaud *et al* (2014), a estabilidade econômica do nível de preços foi alcançada às custas do desenvolvimento do país, uma vez que a capacidade produtiva do mesmo não se ampliou devido às altas taxas de juros. A partir de 2003, todavia, uma vez alcançado certo controle da inflação, o PIB real voltou a crescer, em grande parte devido ao bom desempenho do setor externo, com crescimento contínuo das exportações, ocasionado pela valorização do preço das *commodities*, crescimento econômico mundial e valorização do câmbio (GREMAUD *et al*, 2014). Os efeitos da crise de 2008, no entanto, tornam as variações de crescimento oscilante desde então.

Segue-se retratando a relação entre as taxas de inflação e os principais componentes do PIB: consumo das famílias, gastos dos governos e investimento. As exportações líquidas não serão consideradas, uma vez que a balança comercial brasileira é historicamente deficitária, conforme os dados de composição do PIB fornecidos pelo IBGE (2015d), e que há muito mais o impacto das exportações líquidas sobre a inflação do que o contrário.

¹ Os dados referentes aos indicadores reais do Brasil são calculados, pelo IBGE, usando 1995 como ano-base.

O GRÁFICO 05 relaciona o IPCA com as taxas de evolução dos gastos das famílias com consumo entre 1997 e 2013.

Gráfico 05 - IPCA X Consumo das famílias - 1997 a 2013



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de IBGE (2015a; 2015c)

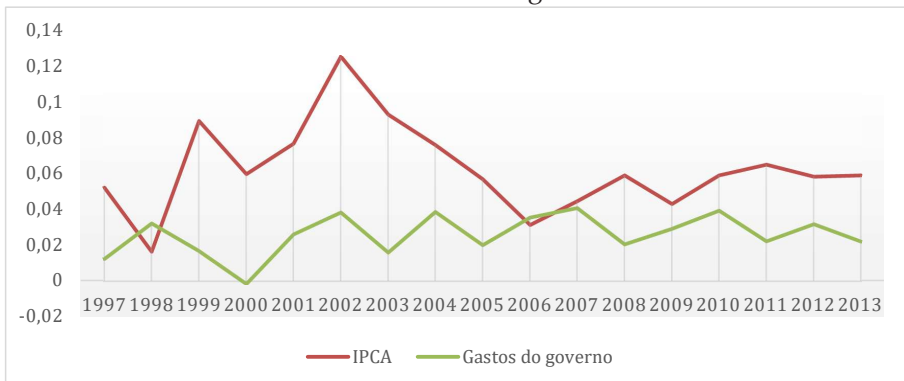
De maneira geral, a análise do gráfico demonstra que as taxas progredem em direções opostas, revelando que elevações de taxas de inflação são acompanhadas por quedas de consumo. Dessa forma, observa-se que entre 2000 e 2003 as variações de IPCA apresentam tendência de alta, ao passo que o consumo das famílias tende a cair. O cenário, contudo, se inverte a partir de 2003.

A relação inversa pode ser explicada pela própria relação entre consumo e preços, uma vez que, conforme observou-se anteriormente, a quantidade demandada de um bem cai à medida que seu preço se eleva. Assim, períodos de inflação elevada representam consumo baixo. Uma explicação adicional refere-se ao efeito da inflação sobre a renda. Como verificado, as altas taxas de inflação corrompem o poder de compra das pessoas, diminuindo a renda disponível das famílias, de forma que, quanto menor a renda, menor a propensão a consumir (GREMAUD *et al*, 2014). Assim, taxas médias de preços elevadas reduzem a renda das pessoas e, conseqüentemente, o consumo, tendo em vista, também, o imposto inflacionário.

A elevação de consumo entre 2006 e 2008 pode igualmente ser explicada por este motivo: com a inflação relativamente controlada, as famílias possuem uma maior parcela de renda disponível para gastos (imposto inflacionário menor). Segundo Gremaud *et al* (2014), o crescimento de consumo após 2003 pode, ainda, ser traduzido por dois motivos: aumento das transferências às famílias por meio dos programas sociais, e forte expansão do crédito para pessoa física no período.

O GRÁFICO 06, por sua vez, mostra a relação entre a taxa de inflação e os gastos do governo.

GRÁFICO 06 - IPCA X Gastos do governo - 1997 a 2013



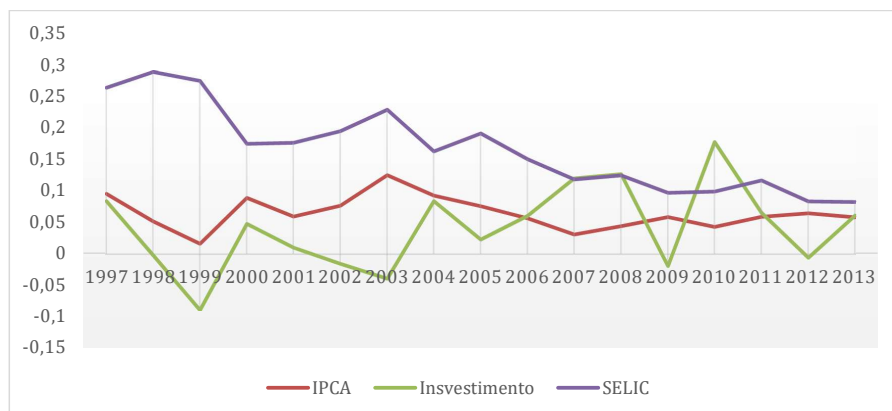
Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de IBGE (2015a; 2015c)

O gráfico traduz uma relação consoante entre as duas variáveis. As tendências mostram, de maneira geral, que a inflação brasileira caminha junto aos gastos do governo, o que anuncia uma inflação de demanda promovida pelo gasto público. Esse diagnóstico de problema inflacionário ocasionados por descontrole fiscal, é, segundo Gremaud *et al* (2014), o mesmo adotado quando da elaboração do Plano Real.

Por fim, o GRÁFICO 07 relaciona o IPCA, as variações das taxas de investimento, considerando a formação bruta de capital fixo, e a taxa SELIC

Nesse sentido, recorde-se que a taxa de juros representa o custo do investimento (como a ampliação da área fabril, compra de máquinas, etc.). Dessa forma, períodos de elevadas taxas de inflação são acompanhados por aumentos na taxa de juros, como tentativa de contenção dos avanços, e respectiva diminuição no nível de investimento.

GRÁFICO 07 - IPCA X Investimento X SELIC - 1997 a 2013



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de IBGE (2015a; 2015c) e Banco Central (2015b)

Conforme Gremaud *et al* (2014), a decisão de investir é afetada, além da taxa de juros, pela expectativa em relação às condições futuras da economia. Tal fator, ajuda a entender o baixo nível de investimento entre 1997 e 2003. Como no período havia descontrole inflacionário, com tendências de elevação de preços e de taxas de juros, e considerando os planos estabilizadores fracassados anteriormente, os empresários possuíam incerteza em relação ao futuro, diminuindo seus investimentos.

Desse modo, uma vez analisadas as variáveis, pode-se, agora, explicitar alguns impactos da inflação sobre as empresas. Primeiramente, elevadas taxas de inflação comprometem o desenvolvimento da economia em geral. Entre 1997 e 2003, por exemplo, o descontrole inflacionário levou o governo a adotar medidas

que sacrificaram o crescimento econômico, tais como elevadas taxas de juros. A consequência explícita foi a queda no nível de investimento por parte do público empresário, que evitou decisões de, por exemplo, aumentar a produção com a ampliação de parques fabris.

O consumo baixo das famílias ocasionado pelos altos níveis de preços, também tem seus reflexos sobre as organizações empresariais. Com menos renda disponível para consumo, as pessoas passam a gastar menos. Conseqüentemente, as vendas e lucros das empresas apresentam valores menores, ocasionando retrações econômicas. Com taxas de lucros menores, as empresas empregam menos, e a economia, como um todo, sofre em um ciclo de crise.

Note-se que, a partir de 2003 o cenário apresenta melhora. Com a inflação relativamente controlada, as taxas de juros menores, os benefícios sociais e facilidade de crédito, o consumo das famílias volta a crescer, assim como as taxas de investimento, refletindo-se na melhora do indicador PIB real. As empresas possuem, dessa forma, maior tranquilidade econômica ocasionada por uma inflação sob controle.

Outro impacto que pode ser apontado refere-se à incerteza em relação ao futuro. Economias com altas taxas de inflação, crescendo a taxas não previsíveis, apresentam o agravante da não possibilidade de planejamento correto. Em economias deste tipo, o público empresário não possui confiança para a tomada de decisões corretas, e, dessa forma, diminui o ritmo de transações. Nesse sentido, as empresas ficam em um compasso de espera, em que não realizam investimentos antes de terem certeza do futuro da economia.

Lembre-se, dessa forma, que, como sistemas abertos, as empresas em particular, e as organizações em geral, sofrem os impactos das variáveis econômicas, uma vez que estas são apontadas

como agentes determinantes do crescimento econômico. De maneira específica, por não serem autossuficientes, as empresas sofrem os efeitos de processos inflacionários, que podem lhe custar a sobrevivência.

Consequências como o custo de menu representam bem os impactos da inflação, uma vez que transformam o cenário em algo demandante de maior atenção. Todavia, talvez o maior impacto de processos inflacionários sobre as empresas seja a distorção ocasionada pela imprevisibilidade. Do lado das organizações, às tomadas de decisões falta a certeza e o nível de investimento cai, colocando em risco o funcionamento do sistema e da própria economia, uma vez que há a desarticulação da produção. Note-se, ainda, que os elevados níveis de preços, a taxas superiores aos internacionais, prejudicam as vendas no comércio exterior, tendo em vista que os produtos nacionais se tornam mais caros, incentivando as importações, e, por conseguinte, a concorrência com empresas estrangeiras.

Do lado dos consumidores, a incerteza sobre a economia associada ao imposto inflacionário, às distorções tributárias e aos inconvenientes inflacionários (como o custo de sola de sapato) provocam retenções de consumo, o que, conseqüentemente, afeta diretamente as empresas.

Assim, embora alguns economistas acreditem que baixas taxas de inflação são bem quistas, de maneira geral, índices elevados de preços tendem a provocar distorções sérias sobre a economia em geral, e sobre as empresas, em particular.

CAPÍTULO 5

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As organizações, em geral, e as empresas, em particular, não estão sozinhas em seu ambiente. Independente do ramo de atividade, elas possuem elementos internos que modificam seu comportamento, bem como estão circundadas por aspectos externos com significativo poder de influência. Nesse sentido, o ambiente que as envolve não permite que elas se comportem como sistemas fechados e imutáveis, mas sim como sistemas abertos, em constante reestruturação e adaptação.

Este ambiente é composto por diversas variáveis, com influências específicas sobre as decisões empresariais, de forma que devem ser compreendidos e acompanhados pelos gestores. As variáveis econômicas, por exemplo, por representarem um elemento externo que influi na economia como um todo merecem atenção especial, de forma que a inflação, como componente destas variáveis, é um fator significante no desempenho organizacional.

A comparação entre os índices de inflação e as informações acerca da evolução da economia no período pós 1994, objetivando identificar os impactos que o processo inflacionário causa sobre as empresas, permite algumas observações. Em primeiro lugar, a comparação com os primeiros anos do período revela que a taxa de inflação tem permanecido relativamente constante desde 2006, contudo a tendência de elevação observada desde 2013 provoca certo desconforto na economia. A taxa de juros, por exemplo, acompanha essa tendência de elevação, uma vez que é uma ferramenta de controle do processo utilizada pelo Banco Central, afetando os níveis de investimento.

Um impacto, dessa forma, refere-se a queda no nível de investimento, tendo em vista a relação inversa entre este e a taxa de juros, e direta entre esta e a inflação. Assim, conseqüentemente, as decisões de ampliações de plantas fabris e compras de máquinas, por

exemplo, sofrem com o clima de insegurança gerado pelo processo, uma vez que o público empresário espera por sinalizações de melhora econômica antes de investir, de forma a não tomar decisões incorretas.

Em segundo lugar, a comparação dos dados desponta que as taxas de crescimento real da economia caminham em níveis inferiores ao da inflação, observando-se uma relação oposta entre os percursos históricos, de forma que períodos de alta de inflação correspondem a baixos níveis de crescimento. Dessa forma, considerando os compositores do PIB (aí incluídas as empresas), verifica-se outra consequência no que se refere ao desenvolvimento do setor empresário, porquanto o baixo crescimento do indicador representa uma atividade econômica baixa.

Outra observação a ser notada refere-se à relação entre o consumo das famílias e os índices do IPCA. A relação antagônica mostrada pela comparação dos dados permite verificar que altos níveis de elevação de preço ocasionam diminuição de consumo das famílias. Logo, considerando que o processo inflacionário corrói o poder da compra da moeda e diminui a quantidade de renda disponível para consumo, o nível de demanda cai, levando a impactos sobre os lucros das empresas, e, por conseguinte, elevando o número de células produção vazias.

Alguns outros impactos originados no processo inflacionário também podem ser apontados, como por exemplo as elevações de custos das empresas, tendo em vista que, por receberem insumos externos, as elevações de preço de aquisição destes refletem-se em aumentos de custos, e, a depender do caso, à própria alimentação do percurso de alta devido ao repasse dos custos aos preços. Outra decorrência refere-se à possibilidade de desarticulação do sistema transacional, porquanto, em casos de descontroles inflacionários muito

elevados, os preços relativos e as funções da moeda são destruídos, de forma que as transações passam a ter uma dificuldade adicional.

Todavia, considerando os custos associados à inflação, talvez o maior impacto desta sobre as empresas em particular, e a economia em geral, seja o compasso de incerteza. A imprevisibilidade associada ao processo não permite que decisões sejam tomadas de maneira acertada, colocando em risco a sobrevivência das próprias organizações empresariais. Assim, as distorções por ela promovidas, fazem com que o processo seja perverso, prejudicando todos os setores, como pode ser percebido através a comparação dos dados, uma vez que esta revela uma economia com baixo crescimento, derivado de baixos níveis de investimento e consumo, altas taxas de juros e elevados índices inflacionários.

Este trabalho, de forma alguma, esgotou o tema. Analisar os impactos da inflação sobre as empresas no Brasil é um universo amplo e complexo, que revela um amplo reflexo de impactos interligados. A comparação e explicação baseadas no Produto Interno Bruto e na literatura existente devem ser observadas como o início de um estudo que pode e deve ser aprofundado e questionado. Infelizmente, os dados aqui apresentados não possuem correspondentes oficiais desagregados a nível local, o que estimula pesquisas de realidade local sobre este comportamento, gerando dados primários confirmando ou refutando as conclusões gerais.

Espera-se que este trabalho seja o princípio de uma linha de pesquisa associada à compreensão dos impactos reais da inflação sobre as empresas, seja em nível nacional ou local.

REFERÊNCIAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL (2015a). Diretoria de Política Econômica Departamento de Relacionamento com Investidores e Estudos Especiais. **Regime de metas para a inflação no Brasil**: com informações até março de 2015. Disponível em:<<http://www4.bcb.gov.br/pec/gci/port/focus/faq%20regime%20de%20metas%20para%20a%20infla%C3%A7%C3%A3o%20no%20brasil.pdf>>. Acesso em: 13 set. 2015

BANCO CENTRAL DO BRASIL (2015b). **Histórico das taxas de juros**. Disponível em:< <http://www.bcb.gov.br/?COPOMJUROS>>. Acesso em: 18 set. 2015

BANCO CENTRAL DO BRASIL (2015c). **Entenda o CMN**. Disponível em:< <https://www.bcb.gov.br/?CMNENTENDA>>. Acesso em: 10 out. 2015

BANCO CENTRAL DO BRASIL (2015d). **Definição e histórico**. Disponível em:< <https://www.bcb.gov.br/?COPOMHIST>>. Acesso em: 10 out. 2015

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Resolução nº 2.615 de 30 de junho de 1999**. Fixa as metas para a inflação e seus respectivos intervalos de tolerância, bem como o índice de preços a que se aplicam, para os anos 2001, 2000 e 1999. Disponível em:< http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/1999/pdf/res_2615_v1_O.pdf>. Acesso em: 18 set. 2015.

BARBIERI, José Carlos. **Gestão ambiental empresarial**: conceitos, modelos e instrumentos. 3.ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

BATEMAN, Thomas S.; SNELL, Scott A. **Administração**: novo cenário competitivo. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2011.

BLANCHARD, Olivier. **Macroeconomia**. 5.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

BRASIL. **Decreto nº 3.088, de 21 de junho de 1999**. Estabelece a sistemática de “metas para a inflação” como diretriz para fixação do regime de política monetária e dá outras providências. Disponível em:< http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D3088.htm>. Acesso em: 18 set. 2015.

BRASIL. **Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000**. Estabelece normas de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal e dá outras providências. Disponível em:< http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp101.htm>. Acesso em: 18 set. 2015.

CARRARA, Anieli Fagundes; CORREA, André Luiz. O regime de metas de inflação o Brasil: uma análise empírica do IPCA. **Rev. Econ. Contemp.**, Rio de Janeiro, v. 16, n. 3, p. 441-462, set.-dez.2012. Disponível em:< <http://www.scielo.br/pdf/rec/v16n3/a04v16n3.pdf>>. Acesso em: 17 set. 2015.

CARVALHO, José L.; GWARTNEY, James D.; STROUP, Richard L.; SOBEL, Russel S. **Fundamentos de economia**: vol. I: macroeconomia. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração**: teoria, processo e prática. 4.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de pessoas**: o novo papel dos recursos humanos nas organizações. 3.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

CHIAVENATO, Idalberto. **TGA**. Vol. 1. 6.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

CHIAVENATO, Idalberto. **TGA**. Vol. 2. 6.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002.

CURADO, Marcelo; OREIRO, José Luis. Metas de inflação: Uma avaliação do caso brasileiro. **Indic. Econ. FEE**, Porto Alegre, v. 33, n. 2, p. 127-146, set. 2005. Disponível em:<<http://revistas.fee.tche.br/index>>.

php/indicadores/article/download/1121/1452>. Acesso em: 17 set. 2015.

D. SACHS, Jeffrey; LARRAIN B., Felipe. **Macroeconomia**. São Paulo: Pearson Makron Books, 2000.

DAFT, Richard L. **Administração**. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

DONAIRE, Denis. **Gestão ambiental na empresa**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2012.

DORNBUSCH, Rudiger; FISCHER, Stanley. **Macroeconomia**. São Paulo: Pearson Makron Books, 1991.

FERNANDES, Bruno Henrique Rocha; BERTON, Luiz Hamilton. **Administração estratégica: da competência empreendedora à avaliação de desempenho**. São Paulo: Saraiva, 2005.

FROYEN, Richard T. **Macroeconomia**. São Paulo: Saraiva, 2002.

GREMAUD, Amaury Patrick; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de; TONETO JR., Rudinei. **Economia brasileira contemporânea**. 7.ed. São Paulo: Atlas, 2014.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE (2015a). **Indicadores IBGE: Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor: IPCA e INPC agosto de 2015**. Disponível em:< http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc_ipca/ipca-inpc_201508caderno.pdf>. Acesso em 06 out. 2015

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE (2015b). **Índice de Preços ao Produtor - Indústrias Extrativas e de Transformação**. Disponível em:< <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/ipp/default.shtm>>. Acesso em: 07 out. 2015

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE (2015c). **Séries históricas e estatísticas**. Disponível em:< http://serie-sestatisticas.ibge.gov.br/lista_tema.aspx?op=0&no=1> Acesso em: 05 out. 2015.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE (2015d). **Contas Nacionais Trimestrais**. Disponível em:< http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/pib/pib-vol-val_201502_8.shtm>. Acesso em: 07 out. 2015.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de marketing**. 12. ed. São Paulo: Person Prentice Hall, 2007.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 14.ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.

MANKIWI, N. Gregory. **Introdução à economia**: princípios de micro e macroeconomia. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

MANKIWI, N. Gregory. **Macroeconomia**. Rio de Janeiro: LTC, 2012.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Introdução a Administração**. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Teoria geral da administração**: da revolução urbana à revolução industrial. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MILKOVICH, George T.; BOUDREAU, John W. **Administração de recursos humanos**. São Paulo: Atlas, 2009.

MOTTA, Fernando Claudio Prestes; VASCONCELOS, Isabella Gouveia de. **Teoria geral da administração**. 3.ed. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

NEGRÃO, Ricardo. **Direito empresarial**: estudo unificado. 5.ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. 7.ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.

ROQUE, Leandro. **A taxa SELIC: o que é, como funciona e outras considerações (Parte 1)**. 2009. Disponível em:<<http://www.mises.org.br/Article.aspx?id=344>> Acesso em: 11 ago. 2015

ROSSETTI, José Paschoal. **Introdução à economia**. 20.ed. São Paulo: Atlas, 2014.

SOBRAL, Felipe; PECCI, Alketa. **Administração: teoria e prática no contexto brasileiro**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008.

STONER, James A. F.; FREEMAN, R. Edward. **Administração**. 5. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2012.

TACHIZAWA, Takeshy. **Gestão ambiental e responsabilidade social corporativa: estratégias de negócios focadas na realidade brasileira**. 7.ed. São Paulo: Atlas, 2011.

TAYLOR, Frederick Winslow. **Princípios de administração científica**. 8.ed. São Paulo: Atlas, 1990. Disponível em:< <https://cesarmangolin.files.wordpress.com/2010/02/taylor-principios-de-administracao-cientifica.pdf>>. Acesso em: 24 ago. 2015.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de. **Economia: micro e macro: teoria e exercícios, glossário com os 300 principais conceitos econômicos**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2011.

ÍNDICE REMISSIVO

A

Ambiente 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 42, 43, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 51, 54, 57, 58, 96, 110, 124

B

Brasil 58, 68, 72, 75, 81, 87, 88, 91, 92, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 102, 114, 115, 116, 117, 126, 127, 128, 130, 131

E

Economia 20, 38, 39, 42, 49, 57, 58, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 74, 78, 79, 81, 82, 86, 88, 94, 95, 97, 100, 102, 104, 108, 109, 110, 111, 116, 120, 121, 122, 124, 125, 126, 128, 130, 131

Empresas 17, 20, 21, 22, 24, 26, 27, 39, 42, 43, 47, 49, 50, 51, 52, 54, 57, 58, 59, 62, 76, 77, 81, 82, 90, 103, 107, 108, 109, 110, 120, 121, 122, 124, 125, 126

I

Inflação 22, 23, 34, 49, 58, 59, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 86, 87, 88, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 102, 109, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 124, 125, 126, 127, 128

M

Moeda 63, 64, 65, 67, 72, 74, 75, 76, 79, 80, 81, 91, 125, 126

Monetária 64, 65, 67, 69, 72, 81, 82, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 106, 108, 128

O

Organizações 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 34, 35, 36, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 62, 121, 122, 124, 126, 128

P

Política 14, 18, 56, 57, 67, 69, 70, 82, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 102, 103, 128

Preços 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 56, 57, 58, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 94, 95, 96, 97, 98, 102, 103, 106, 109, 110, 116, 117, 118, 120, 121, 122, 125, 126, 127

R

Relação 17, 19, 25, 28, 29, 30, 32, 36, 37, 38, 40, 41, 43, 44, 45, 49, 50, 53, 63, 66, 79, 80, 86, 88, 90, 91, 93, 94, 98, 102, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 124, 125

T

Taxas 57, 58, 62, 67, 68, 70, 71, 76, 80, 81, 82, 86, 91, 96, 98, 102, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 125, 126, 127

SOBRE O AUTOR

Marcos Alexandre Sousa Martins é graduado em Administração, pelo Instituto Federal do Maranhão, especialista em Administração Pública, pela Universidade Cândido Mendes, Mestre em Contabilidade e Administração, pela FUCAPE Business School, e doutorando em Contabilidade e Administração pela mesma instituição.

Processo inflacionário e as empresas no Brasil: um estudo comparativo a partir do PIB real pós 1994

Procura-se analisar o impacto da inflação sobre as empresas no Brasil, comparando os índices de inflação com o Produto Interno Bruto (PIB) real, bem como seus desagregados. Parte-se da literatura especializada considerando as empresas como sistemas abertos, e, logo, influenciadas pelo ambiente externo. Nesse sentido, as variáveis econômicas, e em especial a inflação, possuem influência sobre as organizações empresariais. Analisando os dados oficiais do Produto Interno Bruto real, bem como o sistema de metas de inflação, percebe-se a relação inversa entre níveis de inflação e consumo das famílias e o impacto sobre a taxa de juros e o investimento. De maneira geral, o principal impacto é o clima de incerteza gerado pela imprevisibilidade acerca do futuro do ambiente econômico e empresarial.

Marcos Alexandre Sousa Martins

RFB Editora
CNPJ: 39.242.488/0001-07
Home Page: www.rfbeditora.com
Email: adm@rfbeditora.com
Telefone: 91988857730
Belém-PA, 66075-000, R. João de Deus, 63

