



**UNIVERSIDADE
DE CAXIAS DO SUL**

**ÁREA DE CONHECIMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

BRUNA CURZEL

**ATUAÇÃO PROFISSIONAL DO BACHAREL EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS:
CONTRIBUIÇÕES AO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO EMPRESARIAL**

CAXIAS DO SUL

2025

BRUNA CURZEL

**ATUAÇÃO PROFISSIONAL DO BACHAREL EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS:
CONTRIBUIÇÕES AO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO EMPRESARIAL**

Trabalho de conclusão de curso, apresentado como requisito à obtenção de grau de Bacharel em Ciências Econômicas da Universidade de Caxias do Sul.

Orientadora: Professora Dra. Jacqueline Maria Corá.

CAXIAS DO SUL

2025

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Cinco forças de Porter	51
Figura 2 - Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho.....	55
Figura 3 - Modelo ECD com oferta e demanda e políticas públicas.....	58

LISTA DE QUADROS E TABELAS

Quadro 1 - Descrição conteúdo formação básica.....	29
Tabela 1 - Perfil dos respondentes.....	65
Tabela 2 - Competências e habilidades do economista.....	68
Tabela 3 - Contribuição ao planejamento estratégico	74
Tabela 4 - Participação do economista no desenvolvimento de estratégias.....	76

RESUMO

Ao longo do tempo houve um redirecionamento da atuação do bacharel em Ciências Econômicas para a ocupação de novos postos de trabalho, mas, ainda no século XXI, algumas áreas permanecem pouco exploradas. Portanto, o presente trabalho tem o objetivo, por meio de uma pesquisa quantitativa (*survey*), destacar a relevância do economista frente ao planejamento estratégico empresarial. A fundamentação está amparada nos conhecimentos teóricos acerca das empresas e na formulação de estratégias, bem como a importância do planejamento estratégico para as organizações. Além disso, inicialmente, o estudo apresenta uma contextualização, por meio de uma pesquisa teórica descritiva sobre o desenvolvimento histórico do pensamento econômico e a evolução das teorias que fundamentam a prática atual dos economistas. Depois, foi estruturada a caracterização das empresas e o que constitui um planejamento estratégico por meio de uma pesquisa teórica descritiva. Por fim, foi realizada uma pesquisa de campo com bacharéis em Ciências Econômicas, economistas, mestres e doutores em Economia, utilizando-se de uma abordagem quali e quantitativa, com entrevista e questionário no formato *Google Forms*. A partir da análise dos resultados da pesquisa, identificou-se que, de fato, o economista desempenha um papel fundamental no planejamento estratégico empresarial, utilizando suas competências analíticas e habilidades adquiridas ao longo da graduação para contribuir na tomada de decisões consistentes e estratégicas.

Palavras-chave: Bacharel em Ciências Econômicas; formação do economista; planejamento estratégico; competências e habilidades.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
1.1	FORMULAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA	8
1.2	DEFINIÇÕES DAS HIPÓTESES	8
1.2.1	Hipótese principal	8
1.2.2	Hipóteses secundárias	9
1.3	JUSTIFICATIVA DA ESCOLHA DO TEMA	9
1.4	DEFINIÇÃO DOS OBJETIVOS	10
1.4.1	Objetivo principal	10
1.4.2	Objetivos secundários	10
1.5	METODOLOGIA	10
2	ORIGENS E DESENVOLVIMENTO DA TEORIA ECONÔMICA	11
2.1	PRECURSORES DA TEORIA ECONÔMICA	12
2.2	ECONOMIA COM CIÊNCIA SOCIAL	14
2.3	ECONOMIA COMO ÁREA DE CONHECIMENTO	17
2.3.1	Primeiras instituições	20
2.4	EVOLUÇÃO DA GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS NO BRASIL	21
2.4.1	Regulamentação do profissional de economia	24
2.4.2	Processo de curricularização e o perfil do egresso em Economia	26
2.4.3	Definição das atividades do economista	30
3	EMPRESAS E COMPETITIVIDADE: PRINCÍPIOS, TEORIAS E O PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	33
3.1	EMPRESA E SUA ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	34
3.2	TEORIA DA FIRMA	37
3.2.1	Escola clássica: teoria da produção e acumulação de capital	39
3.2.2	A firma na teoria neoclássica	40
3.2.3	Empresas como instituição e os custos de transação	42
3.2.4	A firma gerencial e comportamental	43
3.2.5	O “conhecimento” na teoria da firma	44
3.2.6	Teoria da firma no enfoque neo-schumpeteriano	46
3.3	ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS	47
3.3.1	Competitividade: as cinco forças de Porter	50
3.3.2	Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho	54

3.4	PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO.....	59
4	ATUAÇÃO PROFISSIONAL DO BACHAREL EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS: CONTRIBUIÇÕES AO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO EMPRESARIAL.....	62
4.1	A ATUAÇÃO E A RELAÇÃO COM O PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO.....	62
4.2	POTENCIAL DE ATUAÇÃO DO BACHAREL EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS E SUAS CONTRIBUIÇÕES AO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO EMPRESARIAL.	64
4.2.1	Resultado e análise da pesquisa quantitativa.....	65
4.2.2	Resultado e análise da pesquisa qualitativa.....	80
5	CONCLUSÃO.....	84
	REFERÊNCIAS.....	86
	APÊNDICE A.....	92

1 INTRODUÇÃO

Em um cenário econômico global cada vez mais complexo e competitivo, a atuação do bacharel em Ciências Econômicas torna-se essencial para o desenvolvimento e a sustentabilidade das organizações. No entanto, há um notável desconhecimento acerca das contribuições desses profissionais, especialmente no contexto do planejamento estratégico empresarial. Desmistificar a atuação do economista evidencia suas competências e a importância de seu papel na formulação e implementação de estratégias empresariais.

Por meio de uma análise das funções exercidas pelos economistas e de exemplos práticos de sua aplicação no ambiente corporativo, busca-se revelar como esses profissionais são capazes de transformar dados econômicos em informações estratégicas, auxiliando na tomada de decisões que impactam diretamente a saúde financeira e o crescimento das empresas.

Ao longo deste trabalho, será explorado o desenvolvimento histórico do pensamento econômico e a evolução das teorias que fundamentam a prática atual dos economistas. Esse panorama visa oferecer uma base sólida para a compreensão das transformações pelas quais a profissão passou e como essas mudanças refletem na sua atuação no contexto empresarial contemporâneo.

Além disso, este estudo propõe-se a destacar a relevância do reconhecimento da Economia como uma Ciência Social e a importância da regulamentação da profissão de economista, aspectos fundamentais para o entendimento e valorização desta carreira.

1.1 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA

A Lei nº 1.411 de 13 de agosto de 1951, regulamentada pelo Decreto Federal nº 31.794 em 17 de novembro de 1952, sancionou juridicamente o reconhecimento da profissão de economista, definiu as atividades profissionais e delimitou o mercado de trabalho, que na época, baseava-se principalmente na atuação administrativa e financeira de órgãos públicos e privados.

Embora desde os anos 1980 houvesse um redirecionamento dos economistas para a ocupação de novos postos de trabalho, no século XXI, algumas áreas ainda permanecem pouco exploradas.

A persistência em fomentar a desmistificação da atuação do economista visa reconhecer suas capacidades e competências, reafirmando o dinamismo e a pluralidade desta formação.

Compreender as possibilidades previstas por meio da trajetória acadêmica, é promover a viabilidade deste profissional frente a diferentes cargos, como no planejamento estratégico empresarial, por exemplo. Evidenciando a capacidade analítica e crítica, bem como a aptidão para atuar em posições de liderança.

Diante disso o presente estudo anseia responder os seguintes questionamentos:

1. Como se organizou o conhecimento que deu origem à Ciência Econômica?
2. Como evoluiu a área do conhecimento econômico para tornar-se um curso de graduação?
3. Qual a necessidade de desmistificar a atuação do economista?
4. Qual a importância da gestão e do planejamento estratégico nas empresas?
5. Quais aspectos da formação acadêmica em Ciências Econômicas destacam-se na capacidade de contribuir para o planejamento estratégico empresarial?

1.2 DEFINIÇÕES DAS HIPÓTESES

1.2.1 Hipótese principal

A atuação profissional do bacharel em Ciências Econômicas é fundamental para o planejamento estratégico empresarial, proporcionando uma visão analítica,

sistemática e de longo prazo que não só contribui para a longevidade das organizações, mas também garante a permanência competitiva no mercado.

1.2.2 Hipóteses secundárias

H1 - A participação do bacharel em Ciências Econômicas nas decisões empresariais contribui para uma gestão mais eficiente e eficaz.

H2 - O egresso em economia, com sua capacidade analítica, é capaz de otimizar a alocação de recursos empresariais, aumentando a produtividade e a rentabilidade.

H3 - O reconhecimento da importância do economista nas empresas pode marcar o começo da valorização desse profissional frente a diferentes áreas daquelas que são convencionais.

1.3 JUSTIFICATIVA DA ESCOLHA DO TEMA

No contexto empresarial contemporâneo, globalizado e dinâmico, a competitividade e a necessidade de inovação contínua exigem uma visão estratégica aprofundada e uma compreensão minuciosa dos fenômenos econômicos. Apesar da relevância do bacharel em Ciências Econômicas nesse cenário, ainda existem dificuldades para firmar a amplitude e a importância de sua atuação nas empresas.

Este estudo justifica-se pela necessidade de desmistificar a atuação do economista, como um profissional da área das ciências sociais, destacando como sua formação facilita a capacidade de interpretar complexos cenários econômicos e permite formar habilidades em análise e previsão de tendências, sendo esses fatores de suma importância para o crescimento das organizações.

Ao investigar e destacar as contribuições dos economistas, este trabalho pretende não apenas ampliar a compreensão sobre a profissão, mas também fomentar uma maior integração desses profissionais nos processos decisórios estratégicos, beneficiando as empresas com uma visão mais holística sobre os desafios e oportunidades econômicas.

1.4 DEFINIÇÃO DOS OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo principal

Compreender a atuação profissional do bacharel em Ciências Econômicas, com ênfase no reconhecimento da sua importância frente ao planejamento estratégico empresarial.

1.4.2 Objetivos secundários

O1 - Analisar como se estruturou a área de conhecimento da economia.

O2 - Mostrar o processo de regulamentação da profissão do economista.

O3 - Compreender a atuação do economista em diferentes áreas.

O4 - Demonstrar a amplitude e a dinamicidade da formação do economista.

O5 - Investigar as principais competências e habilidades desenvolvidas pelos bacharéis em Ciências Econômicas, por meio da graduação, que são aplicáveis ao planejamento estratégico empresarial.

O6 - Identificar as contribuições específicas dos economistas no processo de formulação e implementação de estratégias empresariais.

1.5 METODOLOGIA

Conhecer pressupõe a apropriação do objeto de conhecimento e a perspectiva adotada, determina os diferentes tipos de conhecimento. Para Pádua (2019), pesquisa é toda atividade voltada para a solução de problemas. É a atividade que permite a elaboração de conhecimento, auxiliando na compreensão de realidades e na orientação de ações.

O avanço de uma pesquisa é desencadeado e direcionado pelos meios metodológicos adotados. Com o intuito de aprimorar, expandir e analisar, o presente projeto adere a diferentes metodologias.

No capítulo dois será realizada uma pesquisa teórica histórica descritiva, compreendendo a origem da economia por meio de seus precursores e a evolução e construção da economia como Ciência Social, área do conhecimento e de cursos de graduação.

No terceiro capítulo será desenvolvido uma pesquisa teórica descritiva, apresentando a caracterização das empresas e o que constitui um planejamento estratégico.

O capítulo quatro é elaborado, por meio de uma pesquisa de campo, utilizando-se de abordagem quali e quantitativa. Inicialmente, fez-se uso de entrevistas com economistas para buscar compreender a percepção em relação à atuação dos economistas. Na sequência, a coleta de dados deu-se no formato *Google Forms* para um grupo mais amplo. O questionário teve como público-alvo os bacharéis em Ciências Econômicas, economistas, mestres ou doutores em economia e buscou-se compreender sobre as contribuições desse profissional ao planejamento estratégico empresarial.

Por fim, obtém-se a conclusão por meio dos resultados do questionário a fim de responder ao objetivo principal do trabalho.

As definições acima referentes aos tipos de pesquisas científicas, justificam a escolha das mesmas para a continuidade deste trabalho. Pois, segundo Praça (2015), a metodologia científica é capaz de proporcionar uma compreensão e análise do mundo por meio da construção do conhecimento e isso só acontece quando o estudante transita pelos caminhos do saber, tendo como protagonista deste processo o conjunto ensino/aprendizagem.

2 ORIGENS E DESENVOLVIMENTO DA TEORIA ECONÔMICA

Conhecer os primeiros pensadores e as abordagens das escolas de pensamento que introduziram a teoria econômica é fundamental para compreender a construção e evolução da história da economia. Dessa forma tem-se uma visão abrangente sobre como a economia surgiu e consolidou-se como uma área de conhecimento, dando origem ao curso de graduação em Ciências Econômicas.

Enquanto Ciência Social, a Economia estuda os indivíduos em sociedade e a necessidade de alocação de recursos para satisfazer as necessidades humanas. Esse conceito “gerenciar” reflete-se na própria etimologia da palavra economia, derivada do grego *"oikonomía"*, que combina *"oikos"* (casa) e *"nomos"* (lei), originalmente significando "administração da casa".

Diante disso, este capítulo, a partir dos próximos tópicos, tem por objetivo abordar os precursores da teoria econômica, evidenciar o reconhecimento da Economia como uma Ciência Social e uma área de conhecimento, além de enfatizar a regulamentação do bacharel em Ciências Econômicas.

2.1 PRECURSORES DA TEORIA ECONÔMICA

Na Antiguidade, o pensamento econômico começou a ser moldado, inicialmente, de forma filosófica. Os pensadores gregos Aristóteles e Platão fizeram algumas contribuições importantes para o pensamento econômico.

Aristóteles (384-322 a.C.) distinguia o pensamento econômico e as atividades econômicas em: artes naturais e não naturais de aquisição. Definiu como aquisições naturais atividades como agricultura, pesca e caça, enfatizando que tais atividades produzem bens para as necessidades básicas da vida. E as aquisições não naturais, envolviam a aquisição de bens além da necessidade, situação que era desaprovada por Aristóteles. Correlacionar esse conceito da Antiguidade com os dias atuais seria compará-los a uma espécie de consumo desenfreado (Batista, 2012).

Dessa forma, as primeiras referências conhecidas à Economia aparecem nas obras de Aristóteles, em seus estudos sobre aspectos de administração privada e sobre finanças públicas.

Platão (427-347 a.C.), considerado o principal discípulo de Sócrates, preconiza, em seu diálogo A República e as Leis sobre a Cidade-Estado-Ideal, no qual

abordava um Estado regido por leis, a importância da especialização humana para o desenvolvimento da sociedade e a convivência harmônica entre os cidadãos. Essa abordagem serviu de referência para teorias econômicas posteriores (Batista, 2012).

Na Idade Média, a Igreja Católica Romana exerceu grande influência no pensamento econômico, com destaque para as Ideias de São Tomás de Aquino (1225- 1274) em relação ao preço.

São Tomás criou o termo preço justo como um valor em que nem o comprador nem o vendedor levam vantagem sobre o outro. Além do mais, a Igreja apegava-se a textos bíblicos para condenar a cobrança de juros, que considerava como “usura”, nome dado à prática de cobrar juros excessivos sobre empréstimos financeiros (Batista, 2012). A Igreja baseava-se no Livro de Gênesis, do antigo testamento da Bíblia, que dizia: “comerás teu pão com o suor do teu rosto” (Batista, 2012).

A obtenção de lucro sem esforço era vista como uma afronta aos princípios católicos da época, sendo, inclusive, passível de punição. Nesse contexto, a economia evoluiu como ciência e influenciou a condução das práticas comerciais ao longo dos séculos por meio de suas diversas escolas, teorias e grandes pensadores.

Ao longo dos séculos, as sociedades humanas reconheceram a importância de gerenciar recursos escassos. Civilizações antigas, como a Mesopotâmia e a Grécia, já discutiam conceitos econômicos fundamentais, como a troca e a produção de bens.

O pensamento econômico continuou a evoluir, especialmente com a ascensão do feudalismo. A produção agrícola e a distribuição de bens eram organizadas dentro dos feudos, criando uma estrutura econômica rudimentar e baseada na subsistência. Essas práticas que moldaram as sociedades daquela época, refletem sobre quando e como a economia surgiu (Saes; Saes, 2013).

A partir do século XVI observa-se que o pensamento econômico ganha maior destaque com a doutrina econômica denominada de mercantilismo. Essa doutrina tinha algumas preocupações sobre a acumulação de riquezas de uma nação. Continha alguns princípios como fomentar o comércio exterior e entesourar riquezas, além de considerar que o governo de um país seria mais forte e poderoso quanto maior fosse seu estoque de metais preciosos. Com isso, a política mercantilista acabou estimulando guerras, exacerbou o nacionalismo e manteve a poderosa presença do Estado em assuntos econômicos (Saes; Saes, 2013).

No século XVIII, François Quesnay surge com sua obra “*Tableau Économique*”, sendo o primeiro autor a dividir a economia em setores e mostrar a relação entre eles. Assim, inicia-se a escola de pensamento francesa, a fisiocracia. Os fisiocratas sustentavam que a terra era a única fonte de riqueza e que havia uma ordem natural que fazia com que o universo fosse regido por isso (Vasconcellos; Garcia, 2008).

Além disso, a Revolução Industrial, que começou no final do século XVIII na Inglaterra, foi um marco decisivo na história econômica. A transição de uma economia agrária para uma economia baseada na indústria transformou radicalmente a maneira como as sociedades produziam, distribuía e consumiam bens. Ao introduzir a produção em massa, resultando em mudanças nas relações de trabalho, estímulo à urbanização e no aumento da produção econômica, a Revolução Industrial teve impacto na evolução da economia (Rezende, 2007).

A Revolução Industrial mudou a produção e a distribuição de bens, criando novas dinâmicas de mercado. Esse processo, aliado ao avanço tecnológico, impulsionou a globalização e a crescente interdependência econômica

Landes (2005) relata que a globalização e os avanços tecnológicos tornaram a economia cada vez mais interconectada, com influências que vão além das fronteiras nacionais. Com o desenvolvimento da teoria econômica e a criação de instituições financeiras globais, a dinâmica econômica reflete um cenário em constante evolução.

A partir deste panorama histórico, pode-se relacionar a origem econômica aos períodos pré-históricos, em que o ser humano pode criar meios para obter recursos e ainda alocá-los de maneira eficiente, a fim de satisfazer as suas necessidades. Entretanto, a origem da economia como ciência que se conhece hoje não veio desse período, mas sim muitos anos depois, no século XVIII.

2.2 ECONOMIA COMO CIÊNCIA SOCIAL

Motta e Rebollar (2015), apontam que antes da Renascença, nos séculos XV e XVI, era quase impossível a visualização da Economia como campo específico de estudo, pois estava restrita à dominação do Estado e da Igreja, à força dos costumes e às crenças religiosas e filosóficas, à natureza e à amplitude limitada da atividade

econômica. No entanto, a atividade econômica para a satisfação de necessidades ocorreu em todas as épocas da história humana.

A Economia desenvolveu-se como ciência no decorrer dos últimos 500 anos, coincidindo com o desenvolvimento das práticas comerciais e com a criação de Estados-nações.

Barbieri e Feijó (2013, p. 7) relatam que no século XIX a definição de economia, proposta por John Stuart Mill, era a ciência que estuda o comportamento humano na busca da riqueza e na aversão ao esforço do trabalho. No século seguinte, Lionel Robbins substituiu essa definição por “ciência que estuda o comportamento humano na alocação eficiente de meios produtivos escassos passíveis de usos alternativos” (Feijó, 2013, p. 7).

Ambas definições abordam o comportamento humano e procuram responder a relação estabelecida com o fator econômico. Diante disso, segundo os autores, é justamente a preocupação com a psicologia do agente que confere à ciência econômica o caráter de ciência social.

Para Vasconcellos e Garcia (2004), a economia é a ciência social que estuda como o indivíduo e a sociedade decidem ou escolhem empregar recursos produtivos escassos na produção de bens e serviços, de modo a distribuí-los entre as várias pessoas e grupos da sociedade, a fim de satisfazer as necessidades humanas. Vasconcellos e Garcia (2004, p. 3) afirmam:

Em qualquer sociedade, os recursos produtivos ou fatores de produção (mão-de-obra, terra, matérias-primas, dentre outros) são limitados. Por outro lado, as necessidades humanas são ilimitadas e sempre se renovam, por força do próprio crescimento populacional e do contínuo desejo de elevação do padrão de vida. Independentemente do grau de desenvolvimento do país, nenhum deles dispõe de todos os recursos necessários para satisfazer todas as necessidades da coletividade. Tem-se então um problema de escassez: recursos limitados contrapondo-se a necessidades humanas ilimitadas.

A escassez dos recursos ou fatores de produção, associada às necessidades ilimitadas dos indivíduos, leva a um problema de escolha, originando, então, os chamados problemas econômicos fundamentais: o que e quanto produzir? Como produzir? Para quem produzir?

Se a escassez de recursos não existisse, ou seja, se todos os bens fossem abundantes, não haveria necessidade de questões como inflação, crescimento econômico, déficit no balanço de pagamentos, desemprego, concentração de renda,

desenvolvimento econômico, entre outros a serem estudados, já que esses problemas provavelmente não existiriam e obviamente nem a necessidade de se estudar economia (Motta; Rebollar, 2015).

A escassez de recursos torna essencial o estudo da economia, que investiga como a sociedade lida com desafios como produção, troca e consumo de bens e serviços. Assim, a economia é uma ciência social, focada no comportamento humano e nas interações econômicas.

Fonseca (2012) complementa que a economia é considerada uma ciência social porque estuda a organização e o funcionamento das sociedades, assim, pode-se dizer que a Ciências Econômicas ocupa-se do comportamento humano, e estuda como as pessoas e as organizações na sociedade empenham-se na produção, troca e consumo dos bens e serviços.

Para Mankiw (2005), não há nada de misterioso sobre o que é uma economia, uma vez que em qualquer parte do mundo ela é um grupo de pessoas que interagem umas com as outras e, dessa forma, vão levando a vida. O autor ainda ressalta que economia é a ciência que estuda os processos de produção, distribuição, comercialização e consumo de bens e serviços. Os economistas estudam a forma de os indivíduos, os diferentes coletivos, as empresas de negócios e os governos alcançarem seus objetivos no campo econômico. Seu estudo pode ser dividido em dois grandes campos: a microeconomia - teoria dos preços, e a macroeconomia.

Com o passar do tempo, predominou uma concepção humanista, que coloca em plano superior os movimentos psicológicos da atividade humana (Vasconcellos, 2001). Afinal, a economia repousa sobre os atos humanos, e é por excelência uma ciência social, pois objetiva a satisfação das necessidades humanas.

Embora a economia ainda não se constituísse em uma ciência, já era praticada na antiguidade, com as importantes contribuições dos gregos, assim como no período medieval, por meio do trabalho dos escolásticos.

A psicologia do agente econômico importa ao cientista da economia. O estudo da ação humana requer a análise dos fatores de motivação e de razão que levam os humanos a agirem, os economistas preocupam-se com as normas sociais que comandam essas ações.

A interdisciplinaridade da economia, ou seja, a maneira como essa ciência se conecta com outras disciplinas como sociologia, psicologia e ciência política, para compreender melhor os fatores que influenciam o comportamento econômico,

também é uma característica que a configura como ciência social, destacado por Dowidar (1978).

O impacto social advindo da economia, por analisar temas como distribuição de renda, desigualdade social, desenvolvimento econômico e sustentabilidade ambiental, questões profundamente sociais, pois influenciam o bem-estar das pessoas e moldam a estrutura das sociedades, também corroboram para o seu caráter social.

2.3 ECONOMIA COMO ÁREA DE CONHECIMENTO

A formalização do estudo da economia consolidou-se no século XVIII, especialmente com a publicação, em 1776, da obra "A Riqueza das Nações" de Adam Smith, marcando o início da Escola Clássica de Economia.

A partir desse momento, a economia passou a ser reconhecida como uma disciplina científica, desvinculando-se dos preceitos políticos e filosóficos que caracterizavam a fase anterior (Motta; Rebollar, 2015).

Assim como os fisiocratas, Adam Smith adotou uma postura liberal, defendendo o não intervencionismo. A sua Teoria da Mão Invisível o deixou conhecido como o "Pai da Economia Liberal". Além disso, Smith argumentava que o valor de um produto correspondia à soma de três fatores: salários, lucros e aluguéis (Otteson, 2019).

Outra obra que contribuiu para o processo de estruturação do estudo da economia foi "Princípios da economia política e tributária", publicada em 1817 por David Ricardo (outro economista clássico).

Esse livro tinha o objetivo de distinguir as noções de valor e de riqueza. O valor, definido como a quantidade de trabalho despendida à produção do bem, conforme as condições de sua produção. Já a riqueza definia-se como os bens úteis e agradáveis às pessoas. Tal como Adam Smith, Ricardo admitia que a qualidade do trabalho era decisiva para o valor de um bem (Motta; Rebollar, 2015).

Enquanto Ricardo diferenciava valor e riqueza a partir do trabalho e das condições de produção, a obra de John Stuart Mill em 1848, como um marco do utilitarismo, ampliou essas discussões ao integrar o pensamento clássico com uma análise mais ampla sobre o comportamento humano e a utilidade dos bens.

Scoville e Oliveira (2014) abordam as contribuições de John Stuart Mill, um dos defensores da Teoria do Utilitarismo, por meio da sua publicação "Princípios de Economia Política" em 1848, considerada um dos mais importantes compêndios econômicos e políticos da metade do século XIX. Essa obra consolida o pensamento econômico clássico, abrangendo as principais ideias econômicas da época, incluindo as de Adam Smith, David Ricardo, Stuart Mill, Malthus e Jean Baptiste Say.

Esses economistas clássicos e suas produções de estudos consolidaram a então chamada disciplina de Economia Política em uma área socialmente conhecida. Em geral, preocuparam-se com o "desenvolvimento" da economia, ou seja, com as tendências de mudança ao longo do tempo.

Em 1867, ao publicar "O Capital", Karl Marx revolucionou a forma de pensar sobre a economia da época, especialmente o capitalismo. Baseando-se na teoria do valor de David Ricardo, Marx argumentou que o valor de um bem é determinado pela quantidade de trabalho socialmente necessário para sua produção. Para ele, o lucro não é gerado pela troca de mercadorias, mas sim pelo processo de produção em si que gera a mais valia, ou seja, a parte do ganho que fica com o produtor e que excede a remuneração do trabalho. Nesse contexto, a crítica de Marx se direcionava diretamente à separação entre o capital e o trabalho (Motta; Rebollar, 2015).

Além de sua vasta contribuição teórica sobre o capitalismo, Marx oferece inúmeras reflexões sobre a história em geral e, em particular, sobre o surgimento e o desenvolvimento do capitalismo.

Na Alemanha, a Economia, como disciplina, esteve associada à chamada "Escola Histórica", que valorizava a importância dos estudos históricos e, de forma geral, a descrição dos detalhes. Para essa escola, essa abordagem era considerada o trabalho mais relevante, ou, no mínimo, o que deveria ser prioritário nas ciências sociais (Motta; Rebollar, 2015).

Adam Smith, Thomas Malthus, David Ricardo, Jean Baptiste Say e John Stuart Mill são alguns dos economistas clássicos dessa época, aos quais se soma, em uma vertente, crítica a Karl Marx.

A partir de 1870, ocorreu uma mudança significativa no pensamento econômico dominante: a revolução marginalista transformou o foco da análise econômica, o que é simbolizado pela mudança do nome da disciplina de Economia Política para simplesmente Economia (Motta; Rebollar, 2015).

Outros autores que fizeram importantes contribuições para a evolução da Economia como disciplina acadêmica foram William Stanley Jevons, Anton Menger e Léon Walras, no ano de 1870.

Esses autores defendiam a substituição da Teoria do Valor do Trabalho, da Escola de Economia Clássica, pela Teoria do Valor baseado na Utilidade Marginal. Esses pensadores geraram a corrente do pensamento econômico denominada de marginalista, dando origem a Escola Neoclássica, cujo principal expoente foi Alfred Marshall (Motta; Rebollar, 2015).

Marshall foi o fundador da Escola de Cambridge e é considerado um dos precursores da Economia do Bem-Estar, uma vez que sua análise econômica tinha como objetivo explícito encontrar soluções para problemas sociais (CORECON - RJ, s.d.). Marshall complementou a economia clássica com as contribuições marginalistas de seus contemporâneos, criando uma síntese que enfatizava as razões e condições do equilíbrio parcial. Sua famosa comparação com tesouras ilustra como os preços são determinados pelo encontro entre oferta e demanda. Ele afirmou: "Seria igualmente razoável discutir se é a lâmina de cima ou a de baixo que corta o papel, assim como se é a utilidade ou o custo de produção que determina o valor." (CORECON - RJ, s.d.).

Marshall, ao integrar o marginalismo à economia clássica, pavimentou o caminho para as transformações subsequentes, como as propostas por Keynes, que desafiaram o modelo de livre mercado e defenderam maior intervenção estatal na economia.

Silva (1995), explana sobre as contribuições de John Maynard Keynes, em 1936, na renovação das teorias clássicas e reformulação da política de livre mercado, por meio da Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda. Keynes dá origem à Escola Keynesiana que acreditava que a economia seguiria o caminho do pleno emprego, sendo o desemprego uma situação temporária, que desapareceria graças às forças do mercado.

Para Keynes, segundo Brue e Grant (2013), a demanda efetiva é que determina o nível de produção real e, por consequência, do emprego. O investimento assume papel decisivo neste ciclo econômico.

Keynes foi o maior dos economistas do século XX porque teve a coragem de criticar a ortodoxia Neoclássica, e principalmente porque, com essa crítica, foi capaz de fundar uma nova disciplina dentro da teoria econômica: a macroeconomia.

A Revolução Keynesiana foi marcada pelo desenvolvimento da teoria econômica Keynesiana, que defende a intervenção do Estado na economia para garantir o pleno emprego e o equilíbrio econômico (Lima; Sicsú, 2003).

Essa Revolução e o surgimento da História Econômica representam respostas distintas às questões sobre o papel do Estado e a evolução dos sistemas econômicos. A História Econômica, especificamente, se desenvolve como uma reação às abordagens predominantes na Economia e na História.

História Econômica emergiu como disciplina acadêmica e como área de pesquisa autônoma a partir do final do século XIX, não em associação aos desenvolvimentos da Economia e da História, e sim como uma reação às tendências dominantes nessas duas disciplinas (Saes; Saes, 2013).

O afastamento entre Economia (agora não mais chamada de Economia Política) e História não se deu apenas com os marginalistas austríacos; foi um movimento mais amplo que, paradoxalmente, fortaleceu a História Econômica.

Sem espaço para integrar seus estudos à teoria econômica, aqueles que se dedicavam à análise da história das economias nacionais buscaram um espaço específico para sua atividade. Assim, a História Econômica emergiu como uma disciplina acadêmica nos países anglo-saxões no final do século XIX e início do século XX (Saes; Saes, 2013).

Por fim, a Ciência Econômica deu origem ao curso de graduação de mesmo nome devido à crescente necessidade de entender e gerenciar os complexos sistemas econômicos que surgiram com o desenvolvimento das sociedades.

2.3.1 Primeiras instituições

As primeiras instituições de ensino superior a oferecer cursos de economia surgiram no século XIX. Universidades na Europa e nos Estados Unidos começaram a incluir a economia em seus currículos, refletindo a importância crescente da análise econômica para a política e a indústria.

A universidade de Cambridge no Reino Unido, por exemplo, foi uma das primeiras instituições a incluir economia na sua grade curricular. Por meio da disciplina de Economia Política, em 1828, formalizou a economia como uma disciplina acadêmica (Broadberry; O' Rourke, 2010).

A formalização da economia como disciplina acadêmica nas universidades de Cambridge e Harvard reflete o crescente reconhecimento da importância da economia no cenário intelectual e político global, criando um alicerce para a expansão de cursos e departamentos especializados em economia.

Com a fundação do Departamento de Economia em 1897, a Universidade de Harvard, nos Estados Unidos, introduziu cursos de Economia no final do século XIX e fez contribuições significativas ao desenvolvimento da teoria econômica. Bem como a Universidade de Chicago, que ainda é conhecida pela sua forte tradição nos cursos de economia, tendo uma abordagem mais quantitativa e por ter influenciado profundamente a política econômica global (Hunt; Lautzenheiser, 2021).

No Brasil, a Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) foi pioneira ao criar, em 1938, o primeiro curso de Economia integrado a uma estrutura universitária. Essa iniciativa foi promovida pela Ordem dos Economistas do Rio de Janeiro e pela Sociedade Brasileira de Economia Política.

Segundo o Instituto de Economia (2021), em 1946, a então Universidade do Brasil (hoje UFRJ) incorporou a Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas do Rio de Janeiro (FCEARJ), que passou a se chamar Faculdade Nacional de Ciências Econômicas (FNCE). Em 1965, a FNCE foi rebatizada como Faculdade de Economia e Administração (FEA). Assim, no final da década de 1940, nasceu o primeiro curso de graduação em Ciências Econômicas do país, desvinculado do curso de Direito e integrado a uma estrutura universitária.

Essas universidades não apenas estabeleceram os primeiros cursos de Economia, mas também contribuíram significativamente para o avanço do conhecimento econômico e para a formação de profissionais que influenciaram políticas econômicas ao redor do mundo.

2.4 EVOLUÇÃO DA GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS NO BRASIL

Para Castro (2020), a primeira manifestação sobre a necessidade do ensino de Economia no Brasil remete-se ao início do século XIX, logo após a chegada da Família Real e a promulgação da abertura dos portos às nações amigas.

A chegada da corte portuguesa e as reformas políticas impulsionaram a necessidade de formalizar o ensino de Economia no Brasil. Nesse cenário, o Visconde de Cairu se destaca como pioneiro ao introduzir questões econômicas no país.

Nesse episódio destaca-se a presença de José da Silva Lisboa, o Visconde de Cairu (1756-1835), que justamente por ser incentivador da abertura dos portos brasileiros em 1808 (talvez a primeira medida de política econômica gestada no Brasil) e pela publicação do livro *Princípios de Economia Política* em 1804, é considerado o patrono dos economistas brasileiros e símbolo da primeira intenção do ensino das Ciências Econômicas no Brasil (Castro, 2020).

A atuação do Visconde de Cairu, ao introduzir a Economia Política no Brasil, marca o início do processo de institucionalização do pensamento econômico no país, influenciando tanto o ensino quanto às discussões políticas da época.

A figura de Lisboa identifica o ponto germinal do pensamento econômico e do ensino de economia no Brasil, pois é visível nas três matrizes que conduzem a progressiva definição da profissão do economista: o ensino de Economia Política, o debate sobre questões de política econômica e o problema da gestão de negócios. (Saes; Cytrynowicz, 2000)

Lisboa era formado em Direito Canônico e Filosófico pela Universidade de Coimbra e fora nomeado Secretário da Mesa de Inspeção de Salvador, onde conviveu com os problemas do setor agro-exportador brasileiro.

Em virtude de seus conhecimentos foi nomeado por Dom João VI, professor da primeira cadeira de Ciência Econômica através do decreto de 23 de fevereiro de 1808, no Rio de Janeiro. Essa foi a primeira manifestação concreta de ensino de Economia no país. Porém, houve a recusa do cargo, tendo em vista sua promoção ao emprego de deputado do Superior Tribunal da Junta do Comércio, dedicando-se às atividades políticas e de historiador (Castro, 2001).

Até o final da Primeira República, o estudo e o ensino de Economia era integrado aos cursos de Direito e Engenharia. Foi nos cursos jurídicos que a Ciência Econômica encontrou seu primeiro espaço acadêmico, enquanto nos cursos de Engenharia foram feitas as primeiras contribuições quantitativas à disciplina.

Dessa forma, o ensino de economia destacou-se a partir da instalação da Faculdade de Direito, em 1827, em São Paulo e Olinda, que incluíram no currículo do curso a disciplina de Economia Política (COFECON, 2011). O escopo dessa disciplina, refletia o pensamento liberal e tratava essencialmente de um estudo teórico com influência de autores franceses e ingleses, que apenas abria um espaço para problemas específicos da economia brasileira quando se tratava de questões cambiais (Gremaud, 1997).

O ensino de Economia no Brasil, inicialmente influenciado por teorias liberais europeias, começou a adaptar-se às necessidades locais, especialmente com foco nas questões econômicas brasileiras. Esse processo refletiu a transição do estudo teórico para a aplicação prática.

Como descreve Saes e Cytrynowicz (2000), a ementa de Economia Política incluía o ensino de teorias sobre valor, produção, salários, renda, moeda, bancos, impostos e comércio exterior. A influência de James Mill e de seu filho, John Stuart Mill, era perceptível nas universidades de Pernambuco. Em contrapartida, em São Paulo, as disciplinas eram predominantemente moldadas pelo pensamento de Jean-Baptiste Say.

A economia sempre esteve associada aos níveis superior e técnico, mas foi o ensino técnico comercial que deu origem ao primeiro curso superior de Economia. Em 1856, foi criado o Instituto Comercial do Rio de Janeiro, que impulsionou a disseminação do ensino de Economia no Brasil e marcou o início do Ensino Técnico Comercial. Naquela época, a preocupação central era a formação de profissionais voltados à gestão de negócios, atendendo às demandas do mercado brasileiro do século XIX (Gremaud, s.d).

O ano de 1909 é marcado pela criação da primeira faculdade de Economia, com o estabelecimento das Faculdades de Ciências Políticas e Econômicas do Rio de Janeiro.

O reconhecimento oficial ocorreu em 1926, por meio do decreto nº 17.329, de 20 de maio, que homologou o ensino de Ciências Econômicas e Comerciais no Brasil. Esse decreto foi fundamental para o avanço no processo de credenciamento da profissão de economista (Castro, 1991). Contudo, para ingressar, era pré-requisito possuir o título de Contador, obtido no curso geral. Além disso, os alunos formados não recebiam o título de bacharel, que era reservado apenas aos graduados em Medicina, Engenharia e Direito (Castro, 1991).

Esse processo de regulamentação e evolução do ensino de Economia refletia a busca pela valorização e profissionalização da área. Ao longo dos anos, a qualificação do economista foi se distanciando das antigas exigências, ganhando um título próprio e uma identidade mais robusta dentro do contexto acadêmico e profissional.

O curso superior de Ciências Econômicas, com o título de bacharel, surgiu por meio do Decreto-Lei nº 7.988 de 22 de setembro de 1945, quando o curso denominado

Administração e Finanças foi extinto. De acordo com a intenção da lei, o curso visava ser o principal fornecedor de diversas funções técnicas, especialmente para cargos no funcionalismo público, além de atividades bancárias, de seguros, consulares e diplomáticas (COFECON, 2012).

Esse mesmo Decreto-Lei criou o curso de Ciências Contábeis e Atuariais, sugerindo o objetivo de desvincular as profissões de economista e de contador, que na prática, eram bastante superpostas até então.

O primeiro curso de Economia realmente integrado a uma estrutura universitária surgiu em 1946, durante o governo de Getúlio Vargas, com a criação do curso de Economia na Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade do Brasil, atual Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Na época de sua criação, o currículo adotado passou a ser padrão no país (Castro, 2020).

A criação do curso universitário de Economia buscou profissionalizar a formação da área, destacando os interesses de diferentes grupos sociais. De um lado, aqueles em busca de ascensão social, e, de outro, as elites que desejavam consolidar seu poder econômico e político.

O debate em torno da criação do curso universitário de Economia permite perceber dois segmentos sociais: um, de camadas mais baixas, oriundas de escolas de comércio e que pretendia ascender socialmente por meio da titulação universitária e outro, das camadas sociais mais altas, e que a partir da prática profissional em altos postos do Estado ou de grandes empresas privadas, pretendia formar elites dirigentes em questões econômicas (Saes; Cytrynowicz, 2000).

A criação do curso universitário de Economia, formalizada pelo Decreto-Lei de 1946, não só distinguiu as profissões de economista e contador, mas também refletiu a luta entre elites e camadas populares por ascensão social e poder econômico. Esse movimento consolidou a Economia como uma disciplina central na formação da classe dirigente do Brasil.

2.4.1 Regulamentação do profissional de economia

Até 1930, o saber de ciências econômicas caracterizava-se pelo intelectual que se especializava em questões de economia pública. Por meio da análise curricular da época, era possível definir o perfil profissional que se julgava adequado ao

economista. Em um artigo denominado “O Bacharel em Ciências Econômicas”, o economista carioca Lafayette Belfort Garcia caracterizava o profissional:

A função do “economista de carreira”, titular de um diploma expedido por instituições superiores de ensino econômico-comercial, é a de administrador das atividades econômicas particulares e públicas do país. Compete ao economista organizar, administrar, orientar e reformar as atividades econômicas, procurando no desempenho desse mister o máximo de eficiência, quer no setor da produção ou da distribuição; naquela visa um acréscimo de bem-estar por uma redução de preços, um aumento quantitativo e uma melhoria qualitativa; e nestes, a coordenação dos elementos necessários a garantir um funcionamento constante de produção (COFECOM, 2012, p. 26).

O decreto que estabeleceu o curso de Administração e Finanças sugeria que o economista deveria ser um profissional versátil, capaz de atuar tanto na empresa privada (comercial, industrial ou bancária) quanto na esfera pública.

Esse perfil do economista reflete, de certo modo, o próprio grau de desenvolvimento da economia brasileira na época, em que a complexidade e a especialização das funções econômicas e administrativas ainda eram relativamente pequenas (COFECOM, 2012).

Aos profissionais que concluíram o curso de Administração e Finanças faltavam ainda alguns passos para o pleno reconhecimento social da profissão. Apesar do título de bacharel, o curso de graduação em finanças ainda era visto como de *status* inferior aos cursos propriamente universitários, pois fazia parte do ensino comercial. A equiparação do curso de Economia aos demais cursos universitários era vista, pelos economistas já formados, como uma condição importante para a valorização da profissão.

Em 1945, por meio do Decreto-Lei nº 7.988 de 22 de setembro, os economistas alcançaram o objetivo de equiparar o curso superior de Economia ao dos demais cursos universitários. No entanto, ainda restava a questão de lutar pela regulamentação da profissão de economista. Evidentemente, o crescente número de economistas formados e de estudantes de economia era um importante elemento a impulsionar a campanha para o reconhecimento legal da profissão (COFECOM, 2021).

Para tanto, reuniram-se as forças das entidades de economistas, principalmente os sindicatos do Rio de Janeiro e de São Paulo que já abrigavam um

número elevado de associados e tinham um trabalho em prol do reconhecimento da profissão.

Em 1943, numa moção enviada ao Presidente e ao ministro da Educação sobre a reforma do ensino, o sindicato de São Paulo conseguiu somar mais de 500 assinaturas de economistas e professores. Estimava-se que, em 1945, as faculdades de São Paulo que ministravam o curso de Administração e Finanças haviam formado cerca de 500 bacharéis. No Rio de Janeiro, esse número deveria ser mais elevado considerando aqueles que haviam ingressado na Faculdade de Ciências Políticas e Econômicas (da Academia de Comércio) desde 1909 (COFECON, 2021).

O perfil do economista até meados do século XX refletia o estágio inicial da economia brasileira e a busca por reconhecimento da profissão. A equiparação do curso de Economia aos demais e a regulamentação da profissão resultaram da mobilização das entidades representativas e do crescimento do número de formados, consolidando a importância dos economistas no país.

2.4.2 Processo de curricularização e o perfil do egresso em Economia

Durante os anos de 1970 e início dos anos 1980, a discussão sobre a clareza na definição do papel do economista e a dicotomia entre teoria e prática, juntamente com a crise da teoria econômica, resultaram em grande insatisfação tanto no meio profissional quanto acadêmico em relação à formulação dos currículos dos cursos de Economia.

Castro (2020) relata que a Lei de Diretrizes e Bases, por meio do Parecer n.º 397/62 do Conselho Federal de Educação, estabeleceu para todos os cursos superiores o currículo mínimo ao invés do pleno. Essa flexibilização atribuía ao Conselho Federal de Educação a competência para a fixação desses currículos ao invés de ser estabelecido por lei.

A Resolução de 8 de fevereiro de 1963 definiu nove disciplinas para o ciclo básico e oito para o ciclo profissional. Apesar do progresso obtido com a adoção do currículo mínimo, permaneceu o intenso debate acerca da melhor qualificação profissional do economista, que à época apresentava crescente procura pelo mercado, tanto pelo setor público quanto pelo privado. Castro (2020) conclui:

A primeira dificuldade encontrada na concepção ideal de um currículo para o curso de Economia diz respeito ao papel do economista no mercado de

trabalho. Para alguns ele é um profissional dedicado a administrar empresas individuais. Para outros, trata-se de pessoa para entender e eventualmente formular a política econômica de um país ou região. Entre estes dois extremos, existe uma gama razoável de definições de responsabilidade que, hora sim, hora não, são imputadas à profissão. Entendemos como economista o profissional que a partir de um bom domínio da Teoria Econômica está capacitado para intervir no processo social e de colocar a serviço da comunidade moderna um conjunto de conhecimentos científicos, acumulados e sistematizados ao longo da história (Castro, 2020).

Um currículo de graduação é um instrumento de divulgação e treinamento. É moldado pela intenção não científica que o orienta; assim decorre sua determinação quanto ao tipo de profissional formado, seja na operação de uma técnica, seja na produção e difusão do conhecimento científico. Dependendo da definição adotada, o currículo e o conteúdo das disciplinas ministradas alteram-se.

A análise da estrutura curricular desta primeira fase do curso demonstra que, inicialmente, a formação era mista, com uma gama razoável de disciplinas de natureza contábil e administrativo-financeira, sugerindo uma superposição das funções de economista e contador. Com a desvinculação dos cursos, os estudos específicos de natureza microeconômica, como moedas e bancos, comércio internacional e câmbio, foram ampliados. As disciplinas de história e geografia econômica faziam parte da formação geral. Os estudos relacionados à macroeconomia começaram a ganhar destaque a partir da segunda metade do século XX (Corá; Soares, s.d.).

A insatisfação com o currículo escolar e a resposta pouco favorável do mercado de trabalho aos recém-formados em Economia levaram à discussão de uma nova proposta de currículo mínimo.

No IX Simpósio dos Conselhos de Economia, realizado de 24 a 27 de julho de 1982, em Florianópolis - SC, uma nova proposta foi apresentada por uma comissão especial nomeada pelo presidente do Conselho Federal de Economia, Gunther Klaus Greeb, e composta pelos economistas e conselheiros federais Flávio Rabelo Versiani, Paulo Cesar Timm e Reynaldo Rubem Ferreira (Castro, 2020).

Essa proposta baseou-se no anteprojeto formulado no ano anterior pela Secretaria de Ensino Superior do Ministério da Educação e Cultura e pelo Conselho Federal de Educação.

Segundo Castro (2020), esse movimento resultou na aprovação de um novo currículo pela Resolução nº 11, de 6 de junho de 1984, derivada do Parecer nº 375/84. O novo currículo mínimo, que contou com amplo apoio e participação do Sistema COFECON/CORECONS, estabeleceu um número mínimo de disciplinas obrigatórias

para cada área de graduação. Além dessas disciplinas, cada faculdade ou departamento deveria acrescentar outras para complementar o número total de horas-aula fixado pelo CFE, formando assim o currículo pleno.

Os princípios básicos que nortearam o novo currículo mínimo do curso de Ciências Econômicas foram a sólida formação teórica, histórica e instrumental; compromisso com o estudo da realidade brasileira; pluralismo metodológico; exigência da preparação de uma monografia individual pelo concluinte do curso; composição do currículo pleno que leve em consideração os interesses de seus corpos docentes e discentes, assim como as características regionais; senso ético de responsabilidade social; e, carga horária: mínimo de 2.160 e pleno de 2.700 horas (COFECON, 2020).

Segundo Castro (2020), o atual currículo do curso, dentro da nova orientação estabelecida pelas Diretrizes Curriculares em 2005, foi definido no Parecer CNE/CES nº 95/2007, de 29 de março de 2007. Embora esse Parecer não trate a formação do economista com a mesma profundidade da legislação anterior, foram preservados os princípios e os fundamentos contidos no Parecer nº 375/84 e na Resolução nº 11/84.

A carga horária mínima para a integralização dos 200 dias letivos por ano, previstos na nova Lei de Diretrizes e Bases da Educação (LDB), foi definida em 3.000 horas, conforme Parecer nº 184/2006. Como as atuais diretrizes fixam 50% das 3.000 horas a serem alocadas nos conteúdos de Formação Básica obrigatória, abrangendo os conteúdos de Formação Geral, Formação Teórico-Quantitativa, Formação Histórica e Conteúdos Teórico-Práticos, restam 1.500 horas a serem utilizadas pelas unidades de ensino na composição de seus currículos plenos que são suficientes para a complementação com disciplinas localizadas nas áreas específicas de Economia que farão parte da vida profissional dos alunos (Castro, 2020).

No quadro 1 demonstra-se a descrição detalhada de cada um dos conteúdos de Formação Básica, que posteriormente, auxiliaram na definição do perfil do egresso em economia.

Quadro 1 – Descrição dos conteúdos de Formação Básica

FORMAÇÃO GERAL	FORMAÇÃO TEÓRICO-QUANTITATIVO	FORMAÇÃO HISTÓRICA	FORMAÇÃO TEÓRICO-PRÁTICO
Conhecimento da ciência econômica e de outras ciências sociais, abrangendo também aspectos da filosofia e da ética (geral e profissional), da sociologia, da ciência política e dos estudos básicos e propedêuticos da administração, do direito, da contabilidade, da matemática e da estatística econômica.	Estudos mais avançados da matemática, da estatística, da econometria, da contabilidade social, da macroeconomia, da microeconomia, da economia internacional, da economia política, da economia do setor público, da economia monetária e do desenvolvimento socioeconômico.	Expressão de um posicionamento reflexivo, crítico e comparativo, englobando a história do pensamento econômico, a história econômica geral, a formação econômica do Brasil e a economia brasileira contemporânea.	Questões práticas necessárias à preparação do graduando, compatíveis com o perfil desejado do formando, incluindo atividades complementares, Monografia, técnicas de pesquisa em economia e, se for o caso, estágio curricular supervisionado.

Fonte: Elaborado pelo autor (2025) com base Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso de Graduação em Ciências Econômicas (2007)

Segundo a Câmara de Educação Superior do Conselho Nacional de Educação (2007), o Bacharel em Ciências Econômicas deve apresentar um perfil centrado em sólida formação geral e com domínio técnico dos estudos relacionados com a formação teórico-quantitativa e teórico-prática, peculiares ao curso, além da visão histórica do pensamento econômico aplicado à realidade brasileira e ao contexto mundial, exigidos os seguintes pressupostos:

I - uma base cultural ampla, que possibilite o entendimento das questões econômicas no seu contexto histórico-social;

II - capacidade de tomada de decisões e de resolução de problemas numa realidade diversificada e em constante transformação;

III - capacidade analítica, visão crítica e competência para adquirir novos conhecimentos; e

IV - domínio das habilidades relativas à efetiva comunicação e expressão oral e escrita.

E, quanto aos cursos de graduação em Ciências Econômicas, a Câmara de Educação Superior do Conselho Nacional de Educação (2007), estabelece que devem possibilitar a formação profissional que revele, pelo menos, as seguintes competências e habilidades:

I - desenvolver raciocínios logicamente consistentes;

II - ler e compreender textos econômicos;

III - elaborar pareceres, relatórios, trabalhos e textos na área econômica;

IV - utilizar adequadamente conceitos teóricos fundamentais da ciência econômica;

V - utilizar o instrumental econômico para analisar situações históricas concretas;

VI - utilizar formulações matemáticas e estatísticas na análise dos fenômenos socioeconômicos; e

VII - diferenciar correntes teóricas a partir de distintas políticas econômicas.

Os atributos exigidos tanto das instituições quanto da formação do perfil do economista refletem de forma clara as competências e habilidades esperadas desses profissionais. Espera-se que os economistas estejam preparados para enfrentar desafios complexos, combinando um sólido embasamento teórico com a capacidade de aplicar conceitos práticos e inovadores em diferentes contextos econômicos e sociais.

2.4.3 Definição das atividades do economista

Por meio da Lei nº 1.411, em 1951, foram estabelecidas as primeiras definições das atribuições do economista. O profissional de economia exerce atividades diversificadas, tanto na área pública como no setor privado ou outros meios que objetivem, técnica ou cientificamente, o aumento ou a conservação do rendimento econômico (Decreto nº 31794/52, art. 3º).

A profissão do economista tem um papel fundamental nas atividades de órgãos e/ou empresas públicas. Cabe a esse profissional zelar pela análise, avaliação, viabilização e execução das ações e dos programas, assegurando a eficiência na gestão de recursos e iniciativas, segundo dispõe o artigo nº 37 da Constituição Federal, e de maneira especial cabe também, o desenvolvimento de técnicas e processos voltados para o cumprimento do princípio da “economicidade” (conforme definido no art. 70 da CF) (COFECON, 2011).

Essa formação é direcionada para capacitar os profissionais na tomada de decisões quanto à produção, distribuição e ao consumo de bens e serviços, tanto na ótica da Microeconomia como na da Macroeconomia, tendo e/ou desenvolvendo ferramentas específicas do profissional para o melhor desempenho de suas atividades.

A classificação do profissional deve ser feita seguindo as atividades laborais desempenhadas, tendo sido definidas pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e demais órgãos, como atividades a serem desempenhadas pelo Economista: análise do ambiente econômico; elaborar e executar projetos de pesquisa econômica, de mercado e de viabilidade econômica, entre outros; participar do planejamento estratégico de curto prazo; avaliar políticas de impacto coletivo para o governo, ONG e outras organizações; gerir programação econômico financeira; atuar nos mercados internos e externos; examinar finanças empresariais; e, exercer mediação, perícia e arbitragem (COFECON, 2011).

O Decreto nº 31.794, de 17 de novembro de 1952, regulamentou o exercício da profissão de Economista, por meio do art. 2º:

A profissão de Economista, observadas as condições previstas neste Regulamento, se exerce na órbita pública e na órbita privada: a) nas entidades que se ocupem das questões atinentes à economia nacional e às economias regionais, ou a quaisquer de seus setores específicos, e dos meios de orientá-las ou resolvê-las através das políticas monetária, fiscal, comercial e social; b) nas unidades econômicas públicas, privadas ou mistas, cujas atividades não se relacionem com as questões de que trata a alínea anterior, mas envolvam matéria de economia profissional sob aspectos de organização e racionalização do trabalho.

Quanto às atividades privativas do Economista estão definidas no art. 3º do Decreto:

A atividade profissional privativa do Economista exercita-se, liberalmente ou não, por estudos, pesquisas, análises, relatórios, pareceres, perícias, arbitragens, laudos, esquemas ou certificados sobre os assuntos compreendidos no seu campo profissional, inclusive por meio de planejamento, implantação, orientação, supervisão ou assistência dos trabalhos relativos às atividades econômicas ou financeiras, em empreendimentos públicos privados ou mistos ou por quaisquer outros meios que objetivem, técnica ou cientificamente, o aumento ou a conservação do rendimento econômico.

Segundo o COFECON (2019) inserem-se entre as atividades inerentes à profissão de Economista:

- a) assessoria, consultoria e pesquisa econômico-financeira;
- b) estudos de mercado e de viabilidade econômico-financeira;
- c) análise e elaboração de cenários econômicos, planejamento estratégico nas áreas social, econômica e financeira;
- d) estudo e análise de mercado financeiro e de capitais e derivativos;
- e) estudo de viabilidade e de mercado relacionado à economia da tecnologia, do conhecimento e da informação, da cultura e do turismo;

f) produção e análise de informações estatísticas de natureza econômica e financeira, incluindo contas nacionais e índices de preços;

g) planejamento, formulação, implementação, acompanhamento e avaliação econômico-financeira de política tributária e finanças públicas;

h) assessoria, consultoria, formulação, análise e implementação de política econômica, fiscal, monetária, cambial e creditícia;

i) planejamento, formulação, implementação, acompanhamento e avaliação de planos, programas, projetos de natureza econômico financeira;

j) avaliação patrimonial econômico-financeira de empresas e avaliação econômica de bens intangíveis;

k) perícia judicial e extrajudicial e assistência técnica em matéria de natureza econômico-financeira, incluindo cálculos de liquidação; (Incluído pela Resolução nº 1.944, de 30.11.2015)

l) análise financeira de investimentos;

m) estudo e análise para elaboração de orçamentos públicos e privados e avaliação de seus resultados;

n) estudos de mercado, de viabilidade e de impacto econômico-social relacionados ao meio ambiente, à ecologia, ao desenvolvimento sustentável e aos recursos naturais;

o) auditoria e fiscalização de natureza econômico-financeira;

p) formulação, análise e implementação de estratégias empresariais e concorrenciais;

q) economia e finanças internacionais, relações econômicas internacionais, aduanas e comércio exterior;

r) certificação de renda de pessoas físicas e jurídicas e consultoria em finanças pessoais;

s) regulação de serviços públicos e defesa da concorrência;

t) estudos e cálculos atuariais nos âmbitos previdenciário e de seguros;

u) consultoria econômico-financeira independente. (Incluído pela Resolução nº 1.913, de 30.05.2014)

v) atuação no campo da economia solidária, objeto da ação do Conselho Nacional de Economia Solidária criado pela Lei nº 10.683/2003, em seu art. 30/XIII, e da Secretaria Nacional de Economia Solidária, que tem as suas competências

expressas no art. 24 do Decreto nº 4.764/2003. (Incluído pela Resolução nº 1.933, de 01.06.2015)

w) atuação no campo da economia da cultura e da economia criativa, objeto da ação do Ministério da Cultura, conforme competências expressas no art. 17 do Anexo I do Decreto nº 7.743, de 31 de maio de 2012. (Incluído pela Resolução nº 1.944, de 30.11.2015)

x) arbitragem e mediação. (Incluído pela Resolução nº 1.944 de 30.11.2015).

É notável que as atividades do economista englobam uma ampla gama de funções essenciais para o entendimento e a aplicação de princípios econômicos em diversos contextos. Dessa forma, o economista desempenha um papel importante na construção de soluções que respondam aos desafios contemporâneos e impulsionem o progresso econômico e social.

Em síntese, este capítulo demonstrou todo o processo e evolução da teoria econômica até tornar-se uma ciência e seu avanço como área de conhecimento que deu origem aos cursos de graduação em instituições do mundo e principalmente, do Brasil. A trajetória histórica e o desenvolvimento acadêmico não apenas valorizam a profissão, mas também reafirmam seu papel essencial no progresso da sociedade brasileira.

No próximo capítulo inicia-se a busca pelo entendimento estrutural de uma empresa para a compreensão e aplicação dos princípios e teorias de gestão, juntamente ao planejamento estratégico. A pesquisa acerca das diferentes teorias proporciona múltiplas perspectivas sobre a empresa, destacando as características únicas de cada abordagem econômica. Essas teorias não só enriquecem o entendimento sobre as empresas, como também exploram as práticas de gestão, estratégias e pensamentos sob cada e diferente ótica durante o desenvolvimento.

3 EMPRESAS E COMPETITIVIDADE: PRINCÍPIOS, TEORIAS E O PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O mundo dos negócios é complexo e multifacetado e por isso é fundamental compreender os conceitos e princípios que norteiam as empresas e suas operações. Este capítulo explora essas bases teóricas, oferecendo uma análise abrangente sobre o conceito e os princípios das empresas, a partir da abordagem microeconômica da teoria da firma e da análise da competitividade, por meio das Cinco Forças desenvolvidas por Michel Porter, além de estudos sobre estratégias e o planejamento estratégico.

A análise da competitividade é necessária para entender como as empresas buscam destacar-se em seus respectivos mercados. Nesse contexto, as Cinco Forças de Porter serão exploradas, oferecendo uma estrutura para analisar o ambiente competitivo e identificar as fontes de vantagem competitiva.

Por meio dessa análise integrada, busca-se proporcionar uma base teórica sólida que permita compreender a complexidade das organizações e a importância de estratégias e planejamentos eficazes para alcançar os objetivos corporativos.

3.1 EMPRESA E SUA ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

A empresa é uma instituição relativamente nova no mundo econômico. Surgiu a partir da Revolução Industrial e é a expressão econômica dessa revolução. Até o surgimento da indústria, a atividade econômica processava-se no campo, no artesanato ou no comércio por meio de feiras, mercados ou lojas. Os primeiros “industriais” foram comerciantes e as primeiras “indústrias” eram casas comerciais voltadas para a atividade industrial. (Filho, s.d)

Com a evolução da atividade econômica, a empresa passou a se estruturar de forma mais complexa, exigindo uma organização interna capaz de gerir suas múltiplas funções. Esse desenvolvimento tornou indispensável a coordenação administrativa para garantir a eficiência e o cumprimento dos objetivos institucionais.

Para Chandler (1992, apud Hasenclever e Kupfer, 2020), uma empresa é uma entidade legal que estabelece contratos com fornecedores, distribuidores, empregadores e, frequentemente, com clientes. É também uma entidade administrativa, já que havendo divisão do trabalho em seu interior, ou desenvolvendo

mais de uma atividade, uma equipe de administradores faz-se necessária para coordenar e monitorar as diferentes atividades.

Uma vez estabelecida, a empresa torna-se um conjunto articulado de qualificações, instalações e capital líquido. Dessa forma, em nome dos lucros, as empresas são instrumentos de economias capitalistas para a produção de bens e serviços, bem como para o planejamento e a alocação para produção e distribuição futuras (Chandler, 1992, p. 483).

A abordagem convencional da empresa, tradicionalmente apresentada nos manuais de Microeconomia, originou-se dos trabalhos de economistas do final do século XIX e início do século XX, como William Stanley Jevons (1835-1882), Carl Menger (1840-1921), Alfred Marshall (1842-1924) e Francis I. Edgeworth (1845-1926).

Embora esses economistas divergissem em vários aspectos teóricos, suas ideias foram combinadas e aprimoradas para formar o paradigma dominante no ensino de Economia, especialmente no que se refere à discussão sobre empresas. Para esses pensadores, a abordagem econômica da empresa é concebida como uma função de produção, em que quantidade e preço são as variáveis-chave (Fiani, 2015).

Enquanto a visão econômica tradicional foca nas funções de produção e nas variáveis quantitativas, abordagens mais recentes ampliam a compreensão da empresa como uma organização social. Essa perspectiva destaca a importância das pessoas, recursos e objetivos coletivos para o funcionamento empresarial.

Para Damian (2018), as empresas são unidades sociais deliberadamente construídas para perseguir objetivos específicos. É uma combinação intencional de pessoas e tecnologia. Uma empresa é, portanto, uma organização. Pessoas, dinheiro e materiais são os recursos que compõem uma empresa e bens e serviços são os *outputs* encaminhados ao mercado. Entre as entradas e saídas, ocorre a transformação dos recursos com criação de excedentes, normalmente chamados de lucro. Empresas perseguem metas e objetivos que podem ser melhor alcançados pela ação harmoniosa das pessoas.

Quanto à estrutura organizacional interna de uma empresa, Oliver Williamson e Alfred Chandler fazem relevantes contribuições. Para os autores há a existência de dois modelos estilizados de estrutura organizacional: o formato unitário (forma U) e a empresa multidivisional (forma M) (Dantas; Kerstenetzky; Prochnik, 2020).

Esses modelos representam formas distintas de organizar a empresa, focando na especialização funcional ou na autonomia por produto. Entender essa diferença é essencial para analisar a estrutura interna das organizações.

Em seu formato unitário, a empresa organiza-se segundo uma perspectiva estritamente funcional. As divisões que a compõem estão envolvidas cada uma delas com uma atividade de características particulares (produção, marketing, finanças etc.), que se sobrepõem à linha de produtos gerados. O caráter centralizado do empreendimento faz com que cada divisão envolva-se, de acordo com suas características, com uma ampla linha de produtos (Dantas; Kerstenetzky; Prochnik, 2020).

Como problema potencial desse tipo de estrutura, é possível salientar o fato de que a alocação dos fundos disponíveis para investimento tende a ocorrer de acordo com a barganha de interesses entre as várias divisões funcionais, o que pode negligenciar as oportunidades oferecidas pelos diferentes produtos em seus respectivos mercados.

Ainda, Dantas, Kerstenetzky e Prochnik (2020) ressaltam que, em contraste com essa estrutura unitária, é possível postular a existência de empresas com um formato multidivisional.

Essas empresas funcionam a partir de um sistema de divisões organizadas por produto ou por região geográfica, cada uma delas comportando-se como instância operacional individualizada, responsável por um amplo elenco de decisões locais concernentes a preços e produção. Nesse caso, a empresa diversificada pode ser compreendida como uma federação de quase empresas, às quais caberia a responsabilidade pela produção colocada em um mercado particular, de tal modo que a empresa diversificada estaria dividida em tantas “quase empresas” quanto fosse o número de mercados em que atua (Dantas; Kerstenetzky; Prochnik, 2020).

A comparação entre a estrutura unitária e a multidivisional ressalta as duas possibilidades organizacionais, por funcionalidade ou autonomia. Uma pode negligenciar as oportunidades específicas de mercado e a outra aumentar a eficiência e a adaptabilidade da empresa como um todo.

Embora cada “quase empresa” (p. 21) possua um corpo de gerentes próprio, responsável pelas decisões rotineiras relativas à produção e à comercialização no seu mercado específico, as decisões cruciais ficam a cargo da gerência central da empresa. Dessa forma, além de definir os cargos decisórios das “quase empresas”

(p.21), cabe à gerência central a tipificação das políticas e estratégias de investimento da empresa, além da alocação e distribuição de recursos entre as quase empresas (Dantas; Kerstenetzky; Prochnik, 2020).

Como relata Damin (2018), as empresas são guiadas pelas decisões de uma ou mais pessoas, os administradores ou gestores, que alocam recursos escassos para fins alternativos e frequentemente competitivos. Desse modo, as decisões empresariais dependem do comportamento interno dos indivíduos e dos grupos.

Nesse sentido, segundo Gibson, Ivancevich e Donnelly (1981), os administradores devem criar estruturas e processos organizacionais para predeterminar o que as pessoas farão, com quem elas trabalharão, que decisões tomarão ou qual é o campo de sua tomada de decisão, que informações deverão de receber e quando, como e quantas vezes agiram e decidirão.

Toda decisão, seja de curto ou longo prazo, refletirá ao longo do tempo na empresa por meio dos seus resultados. Isso porque a tomada de decisão é a escolha entre diversas alternativas, desde a solução de algum problema até o aproveitamento de uma oportunidade.

Gomes et al. (2019, p.19) afirmam que se pode definir a tomada de decisão como “conjunto de procedimentos e métodos de análise que procuram a coerência, a eficácia e a eficiência das decisões tomadas em função das informações disponíveis, antevendo cenários possíveis”.

3.2 TEORIA DA FIRMA

De acordo com Hodgson (2002), Marshall, em *Industry and Trade*, teria privilegiado em sua concepção o aspecto legal da firma, sendo o primeiro autor a fazer referência sobre essa definição.

Kerstenetzky (1995) aponta que Marshall investiga as leis dos rendimentos e suas manifestações sobre a economia, o que permite analisar a relação entre a organização da produção e seus efeitos sobre o restante da economia. Nesse contexto, a firma é vista como um agente que interfere no meio onde atua e é afetada por ele.

Conforme destacado por Barney e Hesterly (2004), as teorias econômicas clássica e neoclássica defendem a capacidade inerente do mercado de conduzir as transações econômicas de maneira eficiente, sem a necessidade de intervenção

estatal. Smith (2003), por exemplo, argumenta que, apesar da ausência de uma entidade coordenadora do interesse comum, a interação dos indivíduos resulta em uma ordem espontânea, como se fossem guiados por uma mão invisível.

Ronald Coase (1991) critica o individualismo metodológico presente na perspectiva econômica neoclássica, apontando sua falta de realismo e a ênfase excessiva no indivíduo em detrimento das organizações.

Entretanto, essa visão é questionada ao se destacar o papel das organizações na coordenação econômica. Coase enfatiza que as firmas existem para reduzir custos de transação que o mercado não resolve sozinho, ampliando a compreensão do sistema econômico.

As firmas são organizações com uma hierarquia, divisão de trabalho e uma estrutura de gerência executiva que planeja e decide sobre as questões que afetam o seu desenvolvimento (Kerstenetzky, 1995). Por isso, a palavra firma, organização ou empresa, podem ser consideradas sinônimas.

O autor Ronald Coase, por exemplo, busca entender por que não existe apenas uma única grande firma no sistema econômico. Em suas obras, o autor argumenta que se os mercados fossem suficientemente eficientes para coordenar todas as transações econômicas, eles próprios assumiriam essa função, eliminando a necessidade de transações gerenciadas por firmas.

A maior parte dos recursos em um sistema econômico moderno são empregados pelas firmas, e como esses recursos são usados depende de decisões administrativas e não, diretamente, das operações de um mercado. Consequentemente, a eficiência do sistema econômico depende, de uma maneira bastante considerável, de como essa organização conduz os seus negócios (Coase, 1991).

Coase revolucionou a análise das firmas ao destacar a importância das decisões administrativas sobre o uso de recursos, desafiando a visão tradicional da economia de equilíbrio geral. Sua Teoria da Firma propôs uma nova abordagem para entender a produção e a organização empresarial.

Para Kerstenetzky (1995), em uma economia capitalista moderna, a maior parte da produção de riquezas é realizada pelas empresas. A teoria que se dedica a esse estudo é conhecida na literatura econômica como Teoria da Firma e foi proposta por Ronald Coase. Essa teoria surgiu devido à insatisfação de Coase com a ideia de

equilíbrio geral e natural, além da maneira como as firmas eram abordadas na Economia até então.

Além de explicar a existência da firma em seu principal artigo "*The Nature of the Firm*", publicado em 1937, Coase introduz a figura do coordenador-gestor como crucial no âmbito da firma, cuja função é minimizar os custos das transações econômicas.

Conforme destacado por Zawislak (2004), o coordenador-gestor assume a responsabilidade direta de encontrar formas alternativas de organização, visando evitar os custos de transação que poderiam reduzir os ganhos da firma. Dessa forma, o processo de coordenação e gestão começa a ganhar importância na Economia.

3.2.1 Escola clássica: teoria da produção e acumulação de capital

A escola clássica não chega a explicitar um agente de nome empresa. Nela estão presentes como agentes as classes sociais – trabalhadores, proprietários de terras e capitalistas. Assim, antes da revolução industrial, pode-se identificar empresas na esfera comercial, mas a produção se faz, em geral, de forma doméstica ou em oficinas de dimensões reduzidas (Dantas; Kerstenetzky; Prochnik, 2020).

Com a Revolução Industrial, surgiram as primeiras empresas industriais, ainda de natureza familiar e com estrutura jurídica simples. Esse modelo de produção informal daria espaço à formação de empresas mais organizadas com o tempo.

Mesmo no século XIX, as primeiras empresas industriais (da indústria têxtil, por exemplo) são empresas familiares ou sociedades de natureza jurídica simples, não separando a responsabilidade do patrimônio familiar dos compromissos assumidos pelas empresas (Dantas; Kerstenetzky; Prochnik, 2020).

Neste sentido, a empresa da escola clássica identifica-se com o capitalista, e seu objetivo é acumular capital em um ambiente competitivo representado por um sistema capitalista em expansão.

Adam Smith propôs que, com o crescimento do mercado e da produção, a divisão do trabalho pode ser mais aprofundada, introduzindo a lei dos rendimentos crescentes. David Ricardo, por outro lado, argumentou que a agricultura, ao recorrer a terras adicionais para expandir a produção, apresenta produtividade decrescente devido à ordem de fertilidade das terras, formando a lei dos rendimentos decrescentes (Dantas; Kerstenetzky; Prochnik, 2020).

A produção agrícola também apresentava, individualmente, rendimentos decrescentes ao tentar aumentar a produção, pois a intensificação do uso de uma porção fixa das terras resultaria em consequências semelhantes à expansão do cultivo para terras adicionais de menor fertilidade.

3.2.2 A firma na teoria neoclássica

Na teoria neoclássica, a firma é tratada de uma forma mais ou menos abstrata e seria, apenas, o local que reúne fatores de produção (capital e trabalho) que se combinam de acordo com a tecnologia disponível e de conhecimento comum.

A firma torna-se um ator passivo, que toma a tecnologia, os preços dos fatores e a capacidade organizacional como dados. Aspectos organizacionais ou de relacionamento com clientes e fornecedores são ignorados. A natureza da firma com respeito às suas decisões de produção e de investimento, bem como os aspectos de organização interna, são irrelevantes (Feijó, Valente, 2004).

A escola neoclássica trouxe para o centro da teoria econômica o problema da alocação de recursos escassos às necessidades ilimitadas. A alocação desses recursos entre os setores da atividade já estava presente na escola clássica com a questão da expansão do sistema capitalista.

Essa mudança de eixo teórico de uma escola para outra, é acompanhada pelo deslocamento das leis dos rendimentos na discussão da expansão do sistema para a discussão do valor das mercadorias como solução do problema alocativo (Dantas; Kerstenetzky; Prochnik, 2020).

A empresa neoclássica é entendida como um agente responsável por tomar decisões, tanto no curto quanto no longo prazo. No curto prazo, ela decide sobre os níveis de produção, enquanto no longo prazo avalia o tamanho ideal da planta, assim como sua entrada ou saída de mercados nos quais os lucros estejam acima ou abaixo dos lucros normais. Dessa forma, as decisões das empresas, em conjunto, desempenham um papel fundamental na determinação de como os recursos de uma sociedade serão aplicados, ou seja, no que produzir, como produzir, em que quantidade e para quem.

A empresa é, assim, o local onde se combinam os fatores de produção de maneira a gerar os produtos, sendo a produção sujeita às leis dos rendimentos, que são discutidas primordialmente no interior de cada unidade de produção isolada. Os

rendimentos são a base para a construção das curvas dos custos médio e marginal de curto e longo prazo. A lei dos rendimentos decrescentes é generalizada para qualquer unidade que apresente fatores variáveis combinados a fatores fixos, não mais se restringindo à agricultura. A existência de ao menos um fator fixo compõe a noção de curto prazo (Dantas; Kerstenetzky; Prochnik, 2020).

Assim, a firma não é apenas um local de produção, mas um agente que combina fatores produtivos sob leis econômicas específicas. Essa perspectiva permite entender a importância da administração na adaptação e resposta às mudanças do ambiente competitivo. Dessa forma, o papel da gestão torna-se fundamental para o desempenho empresarial.

Feijó e Valente (2004) ressaltam ainda que para Marshall a firma estava longe de ser uma entidade teórica e distante da realidade, que ela interagia e interferia no ambiente, sendo assim, a firma marshalliana era um agente ativo e não apenas reativo às mudanças externas. Por isso, Marshall considerava relevante analisar o trabalho da administração da empresa e entender por que suas diferentes formas produzem resultados distintos.

Na concepção de Marshall, as empresas desenvolvem-se ao longo de um ciclo de vida, no qual nascem e sobrevivem se o seu fundador possuir qualidades que o selecionem no ambiente, trazendo soluções adequadas aos problemas de organização e das técnicas de produção, comercialização das mercadorias e relacionamento com fornecedores. Uma vez que a empresa sobrevive a seu nascimento e cresce, o empresário precisa resolver os problemas de seu crescimento, já que organizar a produção e a comercialização de quantidades crescentes requer novas soluções (Dantas; Kerstenetzky; Prochnik, 2020).

O conceito de firma de Alfred Marshall destaca não apenas os fatores de produção, mas também aspectos intangíveis como conhecimento e organização. Esses elementos continuam sendo fundamentais nas literaturas de gestão, pois a eficiência organizacional e a inovação são essenciais para o sucesso das empresas.

3.2.3 Empresas como instituição e os custos de transação

De acordo com Ronald Coase, a empresa é vista como um arranjo institucional que substitui a contratação renovada de fatores no mercado por uma outra forma de contratação, representada por um vínculo duradouro entre fatores de

produção. Dessa forma, Coase trouxe uma nova abordagem sobre a firma, que possibilitou o surgimento de uma nova frente de pesquisa, distinta da neoclássica.

Segundo Granovetter (1994), Coase ao se perguntar “por que as firmas existem?” começou uma revolução silenciosa. Com a contribuição de Oliver Williamson, a resposta para a pergunta de Coase é que as firmas existem em função da presença de custos de transação e porque o sistema de preços não pode prover toda a informação requerida em cada transação no mercado.

Para Coase, os custos de se obter informações e controlar os contratos são minimizados no interior das firmas. As escolhas entre produzir internamente ou comprar no mercado seriam feitas no interior de uma estrutura hierárquica, com os gerentes respondendo às forças do mercado e balanceando constantemente o custo de usar o mercado com o custo da organização interna. Assume-se assim, a possibilidade de se medir tais custos de forma inequívoca e sistemática, mesmo em um ambiente de incerteza, informação incompleta e inovação (Coase, 1991).

Assim, enquanto Coase foca na comparação entre custos internos e de mercado, Williamson amplia a análise, incorporando as limitações cognitivas e os custos de transação nas decisões das firmas.

Williamson em 1975 criticou os pressupostos neoclássico e introduziu a noção de firma como uma estrutura de governança, propondo o conceito de especificidades dos ativos, sendo que essas especificidades afetaram as relações entre as firmas. Segundo o autor, a firma define-se em um contexto de racionalidade limitada e de oportunismo dos agentes, e os custos de transação iriam interferir na escolha entre fazer internamente ou comprar no mercado (Kerstenetzky, 1995, p. 52).

Assim, a teoria dos custos de transação, proposta por Coase e aprimorada por Williamson, explica que as firmas existem para reduzir custos relacionados às trocas no mercado. Essa perspectiva destaca a importância das estruturas internas e dos arranjos institucionais na tomada de decisões, ampliando a visão tradicional sobre o funcionamento das empresas.

3.2.4 A firma gerencial e comportamental

Como ressaltado por Lazonick (1991), a história do desenvolvimento capitalista no século XX mostra, contudo, que como um processo dinâmico, firmas

criam mercados, não vice-versa. Ou seja, não só os custos de transação de mercado dão origem a firmas, as inovações também criam firmas e as firmas criam mercados.

A partir das contribuições de Berle e Means (1932, apud Feijó; Valente, 2004), procurando investigar as consequências da separação entre propriedade e controle administrativo, a firma tornou-se um agente econômico real, dotado de conduta, ao contrário da firma marginalista que meramente se adapta às circunstâncias do mercado.

Alterou-se o foco de atenção da teoria, do âmbito do mercado (mecanismo alocativo e regulador via preços) para o da firma (unidade decisória e de poder autônoma).

As firmas deixaram de ser, então, meras funções de produção padronizadas e tornaram-se organizações idiossincráticas, que enfrentam desafios diferenciados e tomam decisões com base em conhecimento próprio e modos de agir específicos. Classificadas na literatura como gerenciais ou comportamentais, essas teorias da firma têm como ponto de partida comum a recusa do princípio da maximização dos lucros como norma absoluta de decisão da firma. (Feijó; Valente, 2004).

As teorias gerenciais da firma, que tem William Baumol (1959) como seu primeiro representante destacado - embora a contribuição mais original pareça ter sido a de Robin Marris (1963) -, concebem a firma como uma coalizão de gerentes, trabalhadores, acionistas, fornecedores, varejistas e etc., cujos membros têm objetivos conflitantes, os quais devem ser conciliados para a firma sobreviver (Feijó; Valente, 2004).

A essência das teorias gerenciais é que os gerentes buscam maximizar sua própria utilidade, mas dentro dos limites de um lucro mínimo necessário para garantir a segurança da organização.

A posição comportamentalista, tendo como expoente Herbert Simon (1955) e posteriormente Cyert e March (1956), enfatiza que, ao mesmo tempo em que as decisões a serem tomadas são muito complexas, a racionalidade humana é limitada. Ou seja, em condições de incerteza, os tomadores de decisões na firma não dispõem ou não têm acesso a toda a informação necessária. E, mesmo que tivessem, não conseguiriam processá-la completamente (Feijó; Valente, 2004).

De forma geral, a abordagem gerencial e comportamental acerca da natureza da firma introduz elementos mais realistas à teoria.

3.2.5 O “conhecimento” na teoria da firma

Para Pavitt (2001), Edith Penrose foi um dos poucos economistas eminentes do século XIX a considerar que aquilo que acontece dentro das firmas é importante para a economia. Penrose considera útil o conceito de rotinas organizacionais e reconhece que muito do conhecimento fundamental para a diversificação e crescimento da firma existe em sua forma implícita e é aprendido pela experiência.

Penrose destaca a importância das rotinas organizacionais e do conhecimento tácito no crescimento das firmas, desafiando as teorias tradicionais. Sua abordagem complementa a teoria dos custos de transação ao focar nos processos internos e no aumento de receita.

A teoria do crescimento da firma de Penrose pode ser considerada como uma abordagem alternativa e complementar a economia dos custos de transação, pois, indiretamente, responde à pergunta sobre por que as firmas existem ao recorrer aos custos de produção e aos aumentos de receita no lugar da redução dos custos de transação (Pitelis; Teece, 2005).

A firma só pode ser definida em função do que ela faz ou do que é feito nela. A função econômica básica da firma é fornecer os bens e serviços demandados, com a utilização de recursos produtivos de acordo com os planos desenvolvidos em seu interior.

Sendo assim, Penrose (1995) relata que a firma planeja, e que suas diferentes atividades internas e seus departamentos, são coordenados pela existência de uma política que é desenhada ao se pensar na firma como um todo, ou seja, segundo a estratégia definida para o negócio.

Assim, a firma, ao planejar suas atividades, organiza suas diferentes áreas com base em uma estratégia que visa otimizar o desempenho geral. Esse planejamento está profundamente conectado à forma como o conhecimento acumulado internamente é gerido e utilizado para impulsionar o crescimento.

Além disso, Edith Penrose incorpora outros conceitos importantes como a necessidade do trabalho em equipe e de que o crescimento da firma está associado à acumulação de conhecimento em seu interior e isso está sob controle de suas equipes (Silva; Ferreira, 2009).

Nesse contexto, o trabalho em equipe e a gestão do conhecimento interno são fundamentais para que a empresa consiga não apenas expandir suas operações, mas

também aprimorar seus processos e competências. Esse aprendizado contínuo é, então, essencial para o desenvolvimento e inovação dentro da firma.

A teoria da firma proposta por Penrose é, portanto, uma teoria que aprende, pois não só produtos e serviços são produzidos, mas também conhecimentos (Feijó; Valente, 2004).

A teoria de Penrose sobre o aprendizado organizacional se conecta à visão de Schumpeter, que destaca a inovação como fator fundamental para o crescimento das firmas. Juntas, essas abordagens oferecem uma compreensão dinâmica sobre a evolução empresarial.

Para Best (1990), é a teoria do crescimento da firma de Penrose que, combinada com as ideias de Schumpeter, oferece a maioria dos conceitos da firma empreendedora.

A contribuição de Penrose e de autores que seguiram na mesma perspectiva analítica, é apontar para a concepção da firma numa nova estratégia de produção. Essa estratégia redefine o significado de atividade empresarial, movendo-a da sua abordagem individualista para um conceito coletivo, dessa forma, envolve uma concepção de organização do trabalho radicalmente diferente daquela da firma hierárquica, bem como a integração das atividades de pensar e fazer (Feijó; Valente, 2004).

Em síntese, a teoria de Penrose redefine a firma como uma organização que aprende, com ênfase no trabalho em equipe e no conhecimento interno como impulsionadores do crescimento. Sua abordagem, aliada às ideias de Schumpeter, transforma a dinâmica empresarial, destacando a inovação e a colaboração como essenciais para a evolução organizacional.

3.2.6 Teoria da firma no enfoque neo-schumpeteriano

Uma corrente da teoria econômica contemporânea em que a empresa se apresenta como agente que acumula capacidades organizacionais é a dos neo-schumpeterianos.

Descontente com a visão de equilíbrio econômico e com o papel atribuído à inovação no processo de desenvolvimento, Schumpeter (1982) argumenta que o desenvolvimento econômico é impulsionado pelo progresso técnico, isto é, pela mudança tecnológica.

O conceito de destruição criadora é central na abordagem schumpeteriana. Segundo esse conceito, as tecnologias, ao mesmo tempo em que criam, destroem. Sempre que emerge uma nova tecnologia, as tecnologias antigas são suplantadas. Assim, o novo produto passa a ocupar o lugar do velho produto e as novas estruturas produtivas derrubam as estruturas até então vigentes (Schumpeter, 1982).

Esse ciclo constante de renovação tecnológica cria um ambiente competitivo onde apenas as empresas capazes de inovar sobrevivem. Dessa forma, a destruição criadora favorece aquelas que acompanham e lideram as mudanças, garantindo sua relevância no mercado.

Segundo Schumpeter (1982), o processo de destruição criadora exalta as firmas inovadoras, que superam as firmas incapazes de acompanhar esse processo de mudanças. A inovação tecnológica torna a firma competitiva e permite sua sustentação no mercado.

A capacidade de empreender está relacionada às características do indivíduo, seus valores e sua maneira de pensar e agir. Os empreendedores são os responsáveis pelo desenvolvimento econômico, pois eles alimentam o dinamismo do sistema econômico, tornando-o competitivo e gerador de novas oportunidades (Schumpeter, 1982).

Enquanto o empreendedorismo impulsiona a inovação e o dinamismo econômico, as rotinas organizacionais consolidam o conhecimento tácito acumulado pela empresa. Essas rotinas orientam a ação coletiva e garantem a continuidade das atividades, refletindo a experiência acumulada ao longo do tempo.

Para os neo-schumpeterianos, as empresas comportam-se de acordo com rotinas cristalizadas por meio de sua experiência, que possuem o papel de coordenar a atividade interna dos membros da empresa, ao mesmo tempo em que encerram o conhecimento da organização à semelhança de um código genético. Tal conhecimento é, em parte, de caráter tácito, não sendo transferível por meios formais, e compõe o caráter idiossincrático da atividade empresarial (Dantas, Kerstenetzky; Prochnik, 2020).

As rotinas empresariais, portanto, são mais que procedimentos operacionais; elas encapsulam o conhecimento tácito adquirido pela experiência. Esse conhecimento, difícil de ser formalizado, é essencial para a adaptação e continuidade da empresa. Assim, as rotinas atuam como um código genético organizacional.

A discussão das rotinas enfatiza um aspecto central do comportamento das empresas: o de que não bastam os equipamentos e seus manuais para sua utilização. A empresa não é uma planta operada com custos variáveis na forma de trabalho que pode ser contratada ou demitida. As rotinas encerram o conhecimento da empresa, e incluem produção, transmissão, e interpretação das informações provenientes do ambiente externo e as geradas no interior da empresa. Sendo, em boa parte, conhecimento tácito e não formal, é adquirido por meio da participação na atividade rotineira (Dantas, Kerstenetzky; Prochnik, 2020).

Assim, a destruição criadora revela o papel central da inovação no dinamismo econômico, substituindo antigas estruturas por novas tecnologias. Contudo, o sucesso das empresas depende também das rotinas e do conhecimento tácito acumulado, que orientam sua adaptação e capacidade inovadora. Dessa forma, integrar inovação e experiência interna é essencial para a sustentabilidade no mercado em constante transformação.

3.3 ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS

Segundo Porter (1980), a formulação de estratégias refere-se sobre como se posicionar para lidar com a competição. A competição em uma indústria está baseada nos fundamentos econômicos subjacentes, representados por forças competitivas que vão muito além dos concorrentes estabelecidos. São clientes, fornecedores, entrantes potenciais e produtos substitutos.

Em uma empresa devem ser adotadas estratégias e ações para aproveitar as oportunidades e superar os desafios, bem como para potencializar os pontos fortes e superar os pontos fracos. Ainda, segundo Michael Porter:

Estratégia pode ser definida como um conjunto de objetivos e ações direcionadas para atingir o melhor desempenho para a empresa. Devem ser orientadas para o resultado e conduzir para uma vantagem competitiva, ou seja, uma vantagem em relação ao setor da atividade de sua empresa e deve fundamentar-se na análise dos ambientes interno e externo (Porter, 1986).

Outro conceito importante no processo de formulação de estratégias empresariais é o de competências essenciais, desenvolvida por Coimbatore Krishnarao Prahalad em 1990.

As competências essenciais podem ser encaradas como portas para oportunidades futuras para o autor. A liderança, nessas competências, representa uma potencialidade que é deflagrada quando a empresa prevê novas formas criativas de explorar essas competências, sendo que as mais valiosas são as que abrem as portas para uma ampla variedade de possíveis mercados de produtos e serviços (Prahalad, 1990).

Assim, as competências essenciais representam o acúmulo de habilidades e conhecimentos que permitem à empresa criar valor. Elas são fundamentais para explorar oportunidades e oferecer benefícios diferenciados aos clientes.

Uma competência essencial é um conjunto de habilidades e tecnologias acumuladas ao longo do tempo na empresa, que permite oferecer determinado benefício aos clientes (Prahalad, 1990).

Enquanto as competências essenciais representam a base consolidada de habilidades da empresa, o planejamento estratégico e o pensamento estratégico guiam como essas capacidades serão aplicadas. A distinção entre análise detalhada e visão intuitiva é fundamental para direcionar o uso dessas competências.

Henry Mintzberg (1994) defende que o planejamento estratégico não é o mesmo de pensamento estratégico. O planejamento estratégico trata da análise, da decomposição de uma meta ou conjunto de intenções em passos, formalizando-os de tal forma que possam ser implementados quase que automaticamente e articulando as consequências ou os resultados antecipados de cada um deles. O pensamento estratégico, em contrapartida, é a síntese, e deve ocorrer primeiro. Envolve a intuição e a criatividade. O resultado do pensamento estratégico é uma perspectiva integrada da empresa, uma visão da direção a ser seguida, articulada sem grande precisão.

Mintzberg (2006) ainda relata que a estratégia é um plano, um padrão, uma posição, uma perspectiva e um truque. A estratégia é uma afirmativa qualitativa e abrangente que aponta um curso de ação.

Assim, a estratégia abrange diversas dimensões e formas de atuação que orientam as decisões empresariais. Ela serve como um guia para a organização direcionar seus esforços e recursos. Nesse sentido, a administração estratégica integra essas ações para alcançar os objetivos definidos.

Segundo Chiavenato e Sapiro (2009), as estratégias empresariais consistem nos meios pelos quais uma organização busca alcançar seus objetivos, envolvendo o planejamento, a execução e o controle de ações em áreas como marketing,

operações, gestão de pessoas e finanças, sempre a partir de uma diretriz estratégica central.

Segundo Oliveira (2021), o planejamento estratégico é uma ferramenta essencial para orientar a organização rumo ao futuro, exigindo a definição clara da missão, dos valores, a análise do ambiente interno e externo, e o estabelecimento de estratégias que permitam à empresa se posicionar de forma competitiva no mercado, buscando alcançar os melhores resultados.

O planejamento estratégico, além de orientar as ações da empresa, busca garantir uma vantagem competitiva sustentável, essencial para se destacar no mercado. Ele envolve análise de cenários e adaptação constante às mudanças. Dessa forma, a organização pode enfrentar desafios e alcançar seus objetivos.

O grande objetivo de toda organização é ter uma forte posição competitiva, o que significa elevar as barreiras à entrada de novos competidores, engendrar um perfil de potencialidades maior e melhor do que o perfil dos seus concorrentes; tornar seu perfil compatível ou sinônimo de fatores-chave de sucesso do setor; ter um conjunto competente de estratégias competitivas inerentes; aumentar a integração ou o poder de barganha em relação aos fornecedores e intermediários e, por último, ter uma alta participação no seu segmento de mercado, ou seja, possuir um conjunto de produtos ou serviços altamente compatibilizados pelos usuários. Ou seja, as empresas buscam criar para os seus produtos ou serviços vantagens que possam ser observadas pelos consumidores por meio de suas estratégias (Tachizawa; Rezende, 2002).

Para Porter (2004), a essência da formulação de uma estratégia competitiva é relacionar uma companhia ao seu meio ambiente. A estrutura industrial tem uma forte influência na determinação das regras competitivas do jogo, assim como das estratégias potencialmente disponíveis para a empresa. Forças externas a indústria é significativa principalmente em sentido relativo, uma vez que as forças externas geralmente afetam as empresas na indústria e o ponto básico encontra-se nas diferentes habilidades das empresas em lidar com elas.

A concorrência em uma indústria tem raízes em sua estrutura econômica básica e vai além do comportamento dos atuais concorrentes. O grau de concorrência em uma indústria depende de cinco forças competitivas básicas propostas por Michael Porter, tendo impacto direto na elaboração das estratégias.

3.3.1 Competitividade: as cinco forças de Porter

Michael Porter é o autor mais reconhecido na área de estratégias competitivas. Em suas obras é possível reconhecer fatores determinantes para alcançar o sucesso em uma organização por meio da implementação de estratégias.

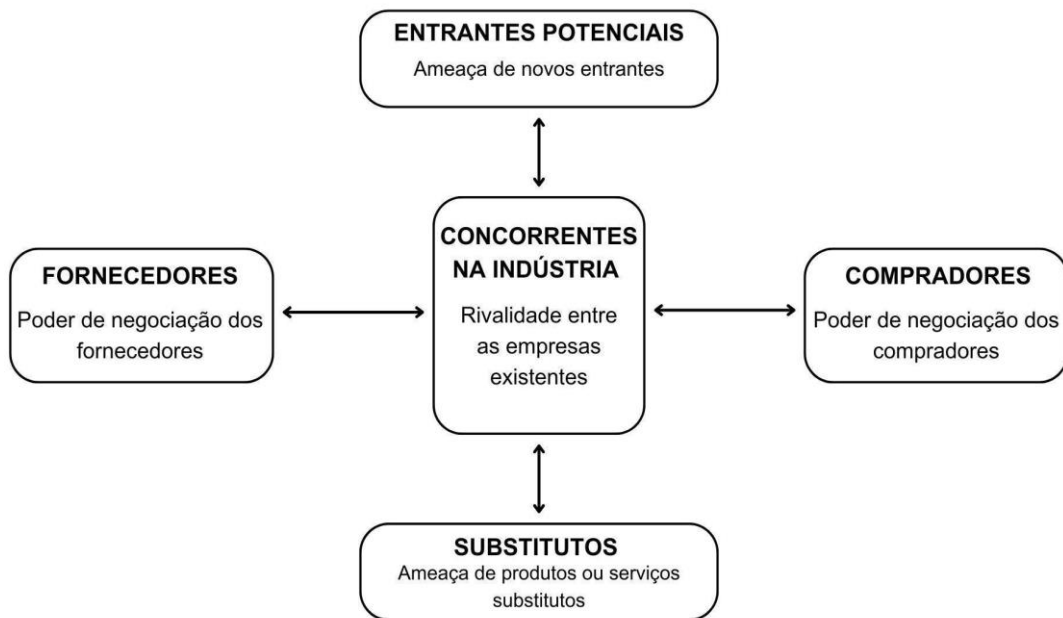
A meta da estratégia competitiva para uma indústria é encontrar uma posição dentro dela em que a companhia possa melhor se defender contra essas forças competitivas ou influenciá-las em seu favor (Porter, 2004).

A análise estrutural é fundamental para a formulação da estratégia competitiva, pois identifica as forças e fraquezas do ambiente empresarial. Ela permite entender a rivalidade, barreiras de entrada e poder de negociação no mercado. Esses fatores são essenciais para definir ações que garantam vantagem competitiva. Assim, a análise orienta decisões estratégicas eficazes.

Segundo Porter (2004), o conhecimento estrutural e das forças competitivas põe em destaque os pontos fortes e os pontos fracos críticos de cada companhia, anima seu posicionamento em sua indústria, esclarece as áreas em que as mudanças estratégicas podem resultar no retorno máximo e põe em destaque também as áreas em que as tendências da indústria são da maior importância, quer como oportunidades, quer como ameaças.

Os fatores que Porter estabelece como determinantes para um planejamento estratégico eficaz e eficiente estão presentes na figura 1.

Figura 1 - Cinco Forças de Porter



Fonte: Elaborado pelo autor (2024), com base de Michael Porter (2004).

A concorrência, por exemplo, é um fator que cresce a cada dia. O desenvolvimento de novos negócios implica na rivalidade entre concorrentes, pois faz com que muitos atuem na mesma área de outros negócios já existentes, então há a busca pelos mesmos objetivos.

Conforme Porter (1986) a concorrência é um fator que muitos administradores não veem como necessário na abordagem e análise de forma detalhada antes de iniciar um negócio. Muitos empreendedores acreditam que no decorrer do trabalho as informações aparecem, mas a falta de boas informações e a dificuldade de encontrá-las faz com que a batalha com a concorrência seja mais difícil.

A análise da concorrência vai além da rivalidade direta, englobando fatores externos como variações de mercado, mudanças políticas e inovações tecnológicas. Esses elementos afetam a continuidade e competitividade das empresas. Ignorar esses aspectos pode aumentar a dificuldade em se manter relevante no mercado.

Para Starec (2012) além da rivalidade dos concorrentes que lutam pela sua própria sobrevivência, outros fatores também são considerados concorrentes das empresas, como a situação do mercado por sempre oscilar muito, situações políticas e ter que acompanhar sempre as novas tecnologias para conseguir seguir o princípio da continuidade nas empresas.

A análise da concorrência vai além da simples rivalidade entre empresas, envolvendo também aspectos internos e externos que impactam sua continuidade. Conhecer detalhadamente o comportamento e as estratégias dos concorrentes é essencial para uma atuação competitiva eficaz no mercado.

Porter (1986) afirma que é necessário antes de ingressar em algum segmento, que se conheça os resultados dos concorrentes, se os mesmos estão satisfeitos e se tem interesse em alterar alguma estratégia da empresa. Outro fator importante a ser analisado da concorrência, é como estão distribuídos os responsáveis pela tomada de decisões básicas, a fim de saber como a concorrência age normalmente diante da falta de algum funcionário importante. Outro fator interessante é conhecer o sistema utilizado pela contabilidade na questão de controlar os estoques, os produtos e as formas de alocar os custos.

Em relação a força sobre o poder de negociação dos clientes, pode-se dizer que os clientes são a fonte da maioria dos negócios. Os clientes são essenciais para o sucesso dos negócios, pois geram a demanda. Seu poder de negociação aumenta com a informação e exigências, o que obriga as empresas a adaptar suas estratégias para atendê-los e manter sua lealdade. Porter (1986) afirma que a questão “clientes” deve ser muito bem cuidada pelos empresários, pois a valorização destes contribui para o sucesso da empresa.

A clientela atualmente está cada vez mais exigente, isso devido estarem mais cientes dos direitos que lhe são reservados. A maior exigência dos clientes, torna muitos dos atendimentos melhores e mais eficazes. Por consequência da alta concorrência, os clientes têm a liberdade de exigir um melhor atendimento e muitas vezes dar preferência para o melhor (Matos, 2006). O autor ainda relata que o código de defesa do consumidor surge como um instrumento de pressão, levando as empresas a serem mais cuidadosas quanto ao bom serviço e ao bom atendimento.

Quanto aos fornecedores, o poder de negociação acontece pois os mesmos têm o objetivo de convencer seus clientes a comprar seus produtos e os concorrentes precisam saber negociar, mostrando resultados.

Conforme Porter (1986), o poder de negociação pode ser evidenciado por meio do aumento nos preços ou pela baixa qualidade dos bens e serviços. Com o aumento nos preços, os fornecedores têm uma margem maior para negociar e a rentabilidade garantida.

Fornecer vai além de vender, é dar assistência aos clientes quando for preciso e prezar sempre pela satisfação a fim de que os clientes voltem a comprar novamente.

A entrada de um novo concorrente, ameaça as expectativas das empresas. Porter (1999) afirma que como os novos concorrentes querem entrar no mercado a qualquer custo, buscam diversificar baseando-se nas que já existem. O autor ainda afirma que há alguns suportes para a barreira de entrada como as economias de escala, a diferenciação do produto, a exigência por capital e o acesso a canais de distribuição.

Outro fator que é citado por Porter (1999), é referente a curva da experiência, que significa que em muitos setores, os custos unitários tendem a baixar, a partir do momento que adquirem experiência no ramo. Tornam-se mais eficientes no setor e com isso buscam maneiras de reduzir os custos, para conseguir manter-se no mercado.

A última força citada por Porter é a ameaça de produtos substitutos, que são temidos por empresas de qualquer setor. Produtos ou serviços substitutos são aqueles que chegam no mercado por meio de um concorrente, com funções parecidas ou idênticas aos que já existem, e que também agradam e atendem as expectativas dos clientes (Barney, 2011).

A ameaça dos produtos substitutos pode ser ainda mais complexa, pois estes não apenas competem diretamente com os produtos existentes, mas também influenciam as preferências dos consumidores. Essa competitividade exige das empresas uma constante inovação e adaptação para manter sua relevância no mercado.

Conforme Mintzberg (2006), esses produtos substitutos carecem de atenção especial, pois tendem a render mais em forma de lucro, devido à baixa concorrência. Os substitutos não apenas limitam os lucros em tempos normais, mas também reduzem a bonança da qual um setor pode desfrutar em tempos de alta.

Em resumo, as forças competitivas de Porter ilustram os desafios constantes enfrentados pelas empresas, como o poder de negociação dos fornecedores e a ameaça dos substitutos. Para se manterem competitivas, as empresas precisam focar na adaptação contínua, inovação e diferenciação, a fim de garantir sua relevância e sustentabilidade no mercado.

3.3.2 Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho

Deve-se a Edward Mason os esforços mais importantes na direção de oferecer um método de análise geral das realidades econômicas industriais. Ele unificou as abordagens de observações históricas e de reflexões teóricas críticas contemporâneas e apresentou o Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho (ECD) (Hasenclever; Torres 2020).

Esse modelo permitiu compreender como fatores internos e externos influenciam as decisões estratégicas das empresas. Mason destacou a importância tanto da organização interna quanto da estrutura do mercado na definição dessas condutas empresariais.

Mason concluiu que as decisões estratégicas eram afetadas por duas dimensões: pela organização interna das empresas e por sua estrutura industrial. Internamente, as condutas eram dependentes das relações interpessoais e, externamente, definidas por aspectos estruturais relativos às características do produto, aos custos e atributos de produção, ao número e às quotas de mercado de compradores e vendedores (Lopes, 2016).

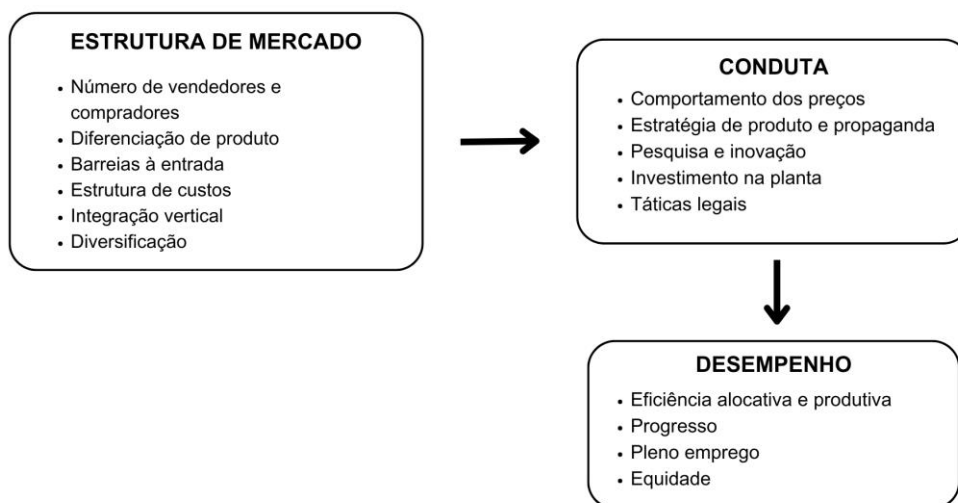
O paradigma ECD é um instrumento proveniente da Organização Industrial. Assim como a teoria neo-schumpeteriana, seus desdobramentos provêm da insatisfação com a teoria neoclássica, que busca explicar o comportamento das firmas e funcionamento dos mercados a partir das tradicionais concepções de maximização dos lucros e equilíbrio, que não expressam os reais elementos envolvidos no processo de decisão dos empresários (Lopes, 2016).

Dessa forma, o paradigma ECD amplia a análise tradicional ao incorporar variáveis que refletem melhor a complexidade do comportamento empresarial. Isso permite uma compreensão mais aprofundada das estratégias adotadas pelas firmas no mercado.

Scherer e Ross (1990) apresentam a diversidade de variáveis que podem contemplar o modelo. Para esses autores, o paradigma proporciona o entendimento da forma como se apresentam organizadas as empresas, esclarecendo as razões de suas estratégias e desempenho. Mesmo com o grande número de variáveis, a noção de estrutura de mercado desempenha importante papel dentro do paradigma e para análise que segue.

O Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho está melhor exemplificado na Figura 2, identificando as variáveis ou conjunto de atributos capazes de explicar as diferenças de desempenho observadas a partir do monitoramento das indústrias.

Figura 2 - Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho



Fonte: Elaborado pelo autor (2024), com base em Scherer (1990).

A figura 2 refere-se às características de organização das firmas que influenciam estrategicamente a natureza da competição e os preços dentro de determinado mercado. Nesse caso, uma das principais variáveis componentes do modelo é o número de empresas e seu tamanho relativo, elemento normalmente captado pelo grau de concentração de mercado (Bain, 1968).

As barreiras à entrada desempenham um papel importante na estrutura de mercado, sendo influenciadas pelo nível de concorrência e pela concentração industrial. A preocupação com os obstáculos à concorrência surgiu a partir das contribuições de J. Bain e Paolo Sylos-Labini nos anos 1950.

Para Bain (1956) a análise das barreiras à entrada permite constatar que a competição não é definida apenas mediante análise das firmas estabelecidas. Enquanto a concorrência real refere-se às firmas instaladas na indústria, a concorrência potencial trata de possíveis entrantes, o que afeta o preço-limite nas diferentes estruturas industriais - possibilidade de as firmas elevarem seus preços acima dos custos médios sem atrair a concorrência.

Assim, a compreensão das barreiras à entrada torna-se essencial para analisar a dinâmica competitiva de um mercado. Essas barreiras limitam a entrada de novos concorrentes e influenciam a capacidade das empresas estabelecidas de manterem seus preços e participações. Por isso, identificar seus tipos e impactos é fundamental para entender a estrutura industrial.

Kupfer (2002) e Marion Filho (1997) destacam as seguintes barreiras: economias de escala, acesso aos canais de distribuição, desvantagens de custos independentes de escala, produto diferenciado e as barreiras institucionais.

A estrutura de mercado ainda pode incorporar a diferenciação dos produtos, a integração vertical e a diversificação da produção. Segundo Kon (1994) a diferenciação diz respeito à introdução, na gama de produtos de uma empresa, de uma nova mercadoria que tenha a característica de ser substituta próxima de outra anteriormente por ela produzida. Para a autora, a diversificação da produção, assim como a integração vertical (análise da relação entre os custos de transação e a organização interna das firmas propostas por Coase (1993) e Williamson (1999), é uma forma de crescimento das empresas e ocorre quando uma firma introduz um produto em um mercado do qual ela ainda não participava.

Entre a estrutura de mercado e o desempenho, encontra-se a conduta das firmas. Kupfer (1992) tratou de reconhecer o fato de as condutas afetarem a estrutura de mercado a partir de estratégias efetivas que modificam o tamanho das firmas e seu poder em relação aos concorrentes. Envolve, portanto, escolhas entre alternativas de decisão relacionadas às variáveis que estão sob controle da empresa. Originalmente, a conduta das empresas era relegada a um segundo plano e a concentração do mercado era apontada como o principal elemento determinante do desempenho. No entanto, a conduta passou a receber mais atenção, diante das evidências de sua capacidade de afetar o desempenho e, inclusive, a estrutura setorial, revelando o protagonismo da ação empresarial nas transformações do ambiente concorrencial.

Para Hasenclever e Torres (2020) a conduta depende da estrutura do mercado relevante, caracterizada pelo número e tamanho dos vendedores e compradores; do grau da diferenciação física ou subjetiva dos produtos e serviços; da presença ou ausência de barreiras à entrada de novas empresas; do formato das curvas de custo; do grau de integração vertical das empresas; e da extensão de diversificação das empresas para outros mercados.

A conduta empresarial é influenciada pelas características do mercado e pelas estratégias adotadas pelas empresas para se ajustar à concorrência. Essa adaptação é essencial para garantir a competitividade e o desempenho das organizações no setor, impactando também as políticas públicas.

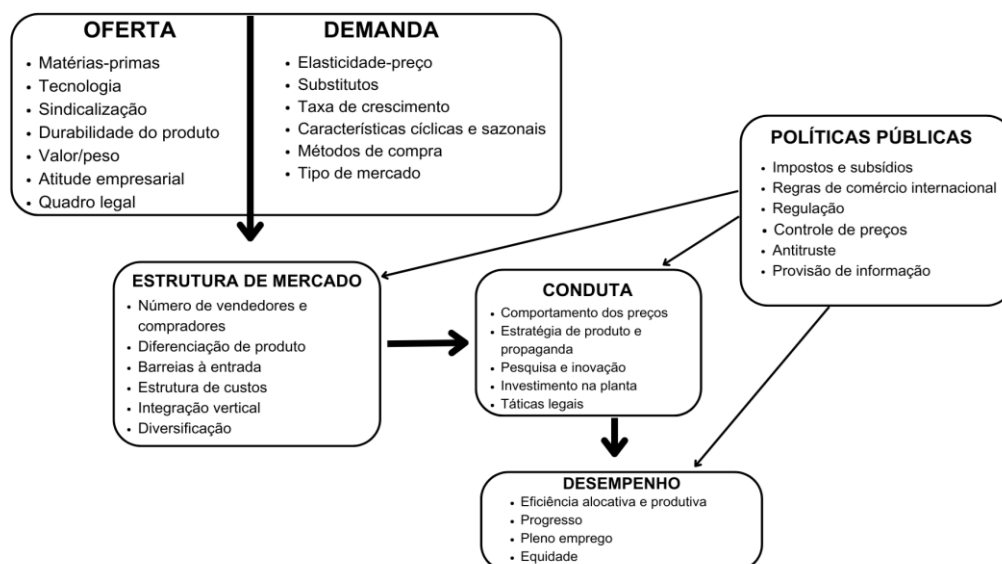
Seguindo o sentido de causalidade, as condutas são, ainda, essenciais para a competitividade, assim como pressionam as políticas públicas a partir do poder de barganha exercido junto às autoridades governamentais. Objetivamente, a conduta refere-se aos padrões de comportamento que as firmas assumem para se ajustar ao mercado, visando, com isso, auferir melhores níveis de desempenho (Leite, 1998).

Nesse sentido, a conduta empresarial não apenas molda a forma como as firmas competem, mas também influencia diretamente os resultados obtidos no mercado. Suas estratégias e decisões impactam o desempenho do setor, demonstrando como ações individuais podem gerar efeitos sistêmicos no ambiente competitivo.

Como decorrência da interação entre estrutura de mercado e conduta, tem-se o desempenho. Pressupõe-se que o desempenho em indústrias ou mercados particulares seja dependente da conduta ou das estratégias dos vendedores (produtores) e dos compradores (consumidores) em diferentes assuntos, como a política e a prática de preços, cooperação explícita ou tácita entre as empresas, estratégias de linhas de produtos e propaganda, esforços de pesquisa e desenvolvimento (P&D), investimento em plantas produtivas, táticas legais (como, por exemplo, enforcement dos direitos de patentes), e assim por diante (Hasenclever; Torres, 2020).

O modelo ECD ainda contempla as condições básicas de oferta/demanda e as políticas públicas, como demonstra a figura 3.

Figura 3 - Modelo ECD com oferta e demanda e políticas públicas



Fonte: Elaborado pelo autor (2024), com base em Scherer (1990).

As características da oferta (tecnologia, matérias-primas, tipo de produto etc.) e da demanda (elasticidade, preço da demanda, substitutos, crescimento da demanda etc.) podem repercutir não somente sobre o desempenho industrial, mas também sobre a estrutura e a conduta da indústria, já que definem como o aparato produtivo disponível e em modificação pode ser utilizado para criar ou atender às solicitações do mercado (Hasenclever; Torres 2020).

Além desses fatores internos de mercado, é fundamental considerar os elementos externos que também influenciam o desempenho e a estrutura da indústria. Nesse contexto, destacam-se as políticas públicas, que exercem um papel relevante na regulação e estímulo da atividade industrial, afetando diretamente suas dinâmicas e estratégias.

Já as políticas públicas podem ser definidas como uma série de ações governamentais que afetam diretamente a indústria (quando são implementadas especificamente para o setor industrial, sendo elas as regulamentações, as leis antitruste, os impostos, os incentivos ao investimento etc.) ou indiretamente (quando são implementadas visando, por exemplo, interferir no sistema econômico, mas acabam repercutindo em determinados setores produtivos) (Marion Filho, 1997).

Diante de tais limitações, Hasenclever argumenta que o modelo Estrutura, Conduta e Desempenho foi evoluindo para uma abordagem mais dinâmica da concorrência, que incorpora uma visão ativa da conduta empresarial, que, utilizando-

se de estratégias de pesquisa e desenvolvimento, investimentos, preços, entre outras é capaz de influenciar resultados e alterar as condições de demanda, oferta e a própria estrutura do mercado. O papel relevante da conduta empresarial pode ser observado em qualquer estrutura de mercado, contribuindo para seu dinamismo (Hasenclever; Torres 2020).

Dessa forma, compreende-se que a interação entre as características da oferta e da demanda, as políticas públicas e a conduta empresarial compõem um sistema dinâmico que influencia diretamente a estrutura e o desempenho da indústria. A evolução do modelo Estrutura, Conduta e Desempenho reforça a importância de se considerar a atuação estratégica das empresas como elemento ativo na configuração dos mercados, destacando que o ambiente industrial não é estático, mas constantemente moldado por decisões empresariais e intervenções externas.

3.4 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O termo planejamento estratégico refere-se a uma categoria de planejamento que envolve a sobrevivência e a sustentabilidade de uma empresa, com as responsabilidades relacionadas à companhia, a seus negócios, a seus empregados, fornecedores e clientes. Envolve também o aprofundamento das estratégias mercadológicas, financeiras, de recursos humanos, de produção e de todas as outras áreas da empresa (Kuzaqui, 2016).

O planejamento estratégico é um processo contínuo de adaptação, que exige avaliação constante para ajustar as estratégias às mudanças internas e externas da empresa.

O planejamento estratégico também pressupõe a necessidade de um processo decisório que ocorrerá antes, durante e depois de sua elaboração e implementação na empresa (Oliveira, 2012).

Nesse contexto, o processo decisório atua como base para a definição de estratégias e caminhos a serem seguidos, tornando-se essencial para a construção de um planejamento eficaz. Ele orienta as escolhas da empresa diante das incertezas do ambiente, contribuindo para decisões mais alinhadas aos seus objetivos de longo prazo

Para Kuzaqui (2016), considera-se como planejamento estratégico a metodologia gerencial que permite direcionar o caminho que a empresa deverá seguir

para atingir um futuro desejado, interagindo com o ambiente de negócios no qual está inserida. Essa metodologia envolve a definição de um posicionamento estratégico e a construção de cenários que permitam a identificação e seleção de alternativas de caminhos que conduzam aos melhores resultados.

Parte da premissa de que deve se basear em dados, fatos e informações que permitam que os recursos e esforços sejam coordenados de forma a atender às necessidades da sociedade e da empresa.

O planejamento estratégico é o processo administrativo que proporciona sustentação metodológica para estabelecer a melhor direção a ser seguida pela empresa, visando otimizar o grau de interação com os fatores externos e atuando de forma inovadora e diferenciada (Oliveira, 2012).

Dentro desse processo, a definição da missão torna-se um dos primeiros passos, pois orienta as decisões estratégicas e estabelece os fundamentos sobre os quais o planejamento será construído. É a partir dela que a organização alinha suas ações ao propósito central que deseja cumprir no mercado.

Segundo Kuzaqui (2016) a definição estratégica da missão de empresa está relacionada a qual necessidade pretende atender no mercado e indica onde pretende concentrar seus recursos e esforços. Delimita a que público a empresa pretende atingir, indicando a sua razão de ser, derivando seus produtos, serviços, posturas e práticas estratégicas.

Outro ponto fundamental é a definição da visão da empresa, em que são identificados os limites que a empresa consegue enxergar a médio prazo e que propicia o delineamento do planejamento estratégico. Representa o ambiente futuro onde a empresa pretende estar posicionada com sucesso. A partir da definição de missão e visão é possível traçar os objetivos e metas que tornarão mais consistentes os passos a serem seguidos no planejamento estratégico. Os objetivos estão relacionados aos desafios que a empresa pretende superar no futuro. Geralmente tem um sentido mais amplo, estilístico e não restrito para que a empresa consiga ter um norteamento de caminho, mas não necessariamente um destino específico (Kuzaqui, 2016).

Com os objetivos definidos, é fundamental desdobrá-los em metas claras e mensuráveis. As metas funcionam como guias práticos para a execução do planejamento estratégico. Elas tornam os objetivos mais tangíveis e viáveis. Assim, a empresa pode monitorar seu progresso de forma mais eficaz.

Por fim, as metas são as etapas que devem ser realizadas para que a empresa supere desafios. Compreendem, geralmente, períodos de um ano fiscal e, a cada meta superada, mais próxima a empresa estará do seu objetivo (Kuazaqui, 2016).

A superação de metas, portanto, não apenas aproxima a empresa de seus objetivos, como também fornece subsídios para análises estratégicas mais amplas. Esses dados orientam a compreensão dos ambientes interno e externo, permitindo uma atuação mais precisa diante dos desafios organizacionais.

Como relata Oliveira (2012) por meio do planejamento estratégico a empresa espera conhecer e melhor utilizar seus pontos fortes internos (diferenciação que lhe proporciona vantagem operacional no ambiente empresarial), conhecer e eliminar seus pontos fracos internos (o que lhe proporciona uma desvantagem operacional), conhecer e usufruir as oportunidades externas (o que pode favorecer a sua ação estratégica) e conhecer e evitar as ameaças externas (o que cria obstáculos a sua visão estratégica).

Como resultado, a empresa tem um melhor direcionamento, uma consolidação do entendimento de qual é sua missão, visão e valores, dos seus objetivos gerais e também o estabelecimento de metas que levarão em conta as prioridades estabelecidas.

O planejamento estratégico torna-se importante pois cada empresa precisa de uma estratégia e uma vantagem competitiva, seja explícita ou implícita, para competir no mercado industrial.

4 ATUAÇÃO PROFISSIONAL DO BACHAREL EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS: CONTRIBUIÇÕES AO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO EMPRESARIAL

Diante da complexidade do mercado e a necessidade de estratégias empresariais bem fundamentadas, busca-se por profissionais habilitados a contribuir para o sucesso das empresas. Nesse sentido, infere-se que o economista, com base na sua formação, possa atender a essa demanda. Por ser um profissional capaz de alinhar análises econômicas precisas às estratégias corporativas, em meio ao ambiente dinâmico e incerto que as empresas enfrentam diariamente, a contribuição do economista ganha cada vez mais relevância, posicionando-se como indivíduo central no êxito do planejamento estratégico.

Este capítulo propõe-se a explorar a percepção sobre o papel do economista no planejamento estratégico empresarial. Na primeira parte, a fim de buscar evidências empíricas sobre a atuação desse profissional em diferentes áreas, dando ênfase ao planejamento estratégico, optou-se pela realização de pesquisa exploratória, fazendo uso de entrevistas com questões abertas, para dois economistas de reconhecida atuação regional e nacional. Para fins deste estudo, o primeiro será denominado de E1 e trata-se de economista do sexo feminino, que atua como economista-chefe de renomada instituição gaúcha é palestrante e professora universitária desde 2004. O segundo, denominado de E2, é economista sócio de empresa que atua na área de M&A, e integrante da comissão de Finanças e Estatísticas da CIC - Câmara da Indústria, Comércio e Serviços de Caxias do Sul e além disso, é membro da Câmara de Atração e Retenção de Investimentos do Mobi Caxias.

Posteriormente, na segunda parte do estudo, serão apresentadas as informações coletadas por meio de um questionário estruturado disponibilizado a um grupo de economistas associados ao sistema Corecon – Conselho Regional de Economia, especialmente dos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, para ex-alunos do curso de Ciências Econômicas da UCS - Universidade de Caxias do Sul e para economistas, bacharéis, mestres ou doutores em Economia de diversas regiões do Brasil.

4.1 A ATUAÇÃO PROFISSIONAL E A RELAÇÃO COM O PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

De acordo com o perfil do economista apresentado no capítulo 2 deste trabalho, foram selecionados dois economistas que estão à frente da gestão de empresas para reconhecer, de fato, a importância e o diferencial do economista no planejamento estratégico. Para ambos, foi perguntado sobre os aspectos positivos e negativos da participação do economista no planejamento estratégico empresarial, as competências e habilidades que o economista possui para contribuir ao planejamento estratégico e por último, sobre em que etapas do planejamento estratégico o economista é mais eficiente.

Na visão de E1, não há aspectos negativos sobre a participação do economista no planejamento estratégico de uma empresa. A mesma relata que equipes multidisciplinares trazem múltiplos olhares sobre as questões que estão sendo abordadas. Economistas com suas competências técnicas e habilidades específicas (o que se espera de um bom economista) podem contribuir muito no planejamento estratégico de empresas.

E1 revela que entre as competências técnicas que podem ser interessantes para o planejamento estratégico, está o conhecimento da teoria econômica e uma boa capacidade de análise quantitativa. Quanto às habilidades desejadas, estão o raciocínio lógico, o pensamento crítico e a capacidade de transmitir informações de forma clara, objetiva e compreensível.

Ainda no panorama de E1, o economista pode contribuir de diversas formas no planejamento estratégico das empresas. A primeira e mais comum contribuição é por meio da análise de cenário, em que são identificados riscos e oportunidades. Mas o economista também pode, e deve, contribuir em outras etapas do planejamento, levantando custos de oportunidade, lembrando a todos que custos afundados não devem ser orientadores de decisões econômicas.

Para E2, o ponto diferencial do economista é a visão de longo prazo e a facilidade de identificação de cenários distintos para a mesma empresa. Dessa forma, o economista não foca somente em um cenário projetivo e sim em múltiplos cenários com planos de ação que são preventivos e corretivos.

O entrevistado entende o papel do economista em prever melhor os cenários, mas também relata sobre como as habilidades de comunicação, de influenciar e motivar pessoas são fundamentais em uma estruturação de planejamento estratégico.

[...] Creio que o principal ponto de nossa profissão está na responsabilidade. Vejo muitos colegas olhando apenas para sua própria sustentabilidade e, nós como economistas, podemos fazer uma comunidade inteira entrar em ruína a partir de decisões que tomamos, logo nossa responsabilidade ousaria dizer que é superior à de um médico. (E2, 2025).

E2 ainda relata que os economistas precisam ter ciência de que é necessário atualizar-se diariamente, além de buscar pelo aperfeiçoamento das habilidades, respeitar os sinais de mercado e entregar a quem o procura uma habilidade que poucas profissões têm: prever cenários e gerar planos de ação para mitigar efeitos adversos.

As considerações feitas pelos entrevistados E1 e E2, aliadas ao conjunto de informações apresentadas nos capítulos dois e três deste estudo, permitiram elaborar a segunda parte da pesquisa de campo, feita com a aplicação do questionário estruturado. Os resultados dessa etapa serão apresentados nas próximas seções.

4.2 POTENCIAL DE ATUAÇÃO DO BACHAREL EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS E SUAS CONTRIBUIÇÕES AO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO EMPRESARIAL

A fim de evidenciar o potencial da atuação do economista ou então, do bacharel em Ciências Econômicas, frente ao planejamento estratégico empresarial, foi realizada uma pesquisa de natureza quali e quantitativa, por meio da aplicação de um questionário, com questões baseadas nas entrevistas e nos estudos apresentados nos capítulos dois e três. O instrumento foi criado no *Google Forms* e utilizou-se da escala *Likert* de 5 opções. Esse questionário foi disponibilizado para economistas ou bacharéis, associados ou não aos Corecons dos estados do Rio Grande do Sul, de Santa Catarina e do Paraná. A coleta dos dados deu-se no período de 30 de abril a 15 de março de 2025, obteve-se 139 respostas e todas foram aproveitadas.

Para a coleta das informações, adotou-se um questionário com questões fechadas, utilizando-se da pesquisa *survey* que pode ser relacionada à “obtenção de dados ou informações sobre características, ações ou opiniões de determinado grupo de pessoas, indicado como representante de uma população-alvo, por meio de um instrumento de pesquisa, normalmente um questionário” (Pinsonneault; Kraemer,

1993 apud Freitas et al., 2000 p. 105). E também, ao final do questionário, tem-se uma questão dissertativa, opcional, para as contribuições dos participantes em relação ao tema.

No primeiro bloco do questionário foram coletadas informações acerca do perfil dos participantes e o único critério utilizado foi a graduação dos mesmos, que por conveniência, precisava ser em Ciências Econômicas, ou então, ter Mestrado ou Doutorado em Economia.

O segundo bloco retrata a percepção dos participantes, sobre a sua qualificação, bem como as suas competências e habilidades. Foi aplicada a escala de *Likert*, onde foram feitas uma série de afirmações sobre as competências e habilidades dos economistas que são provenientes da formação, e os respondentes escolheram uma dentre várias opções, sendo elas nomeadas como: discordo totalmente, discordo parcialmente, não concordo nem discordo, concordo parcialmente e concordo totalmente.

No terceiro bloco, buscou-se relacionar as competências dos economistas para atuar na área do planejamento estratégico. Também se utilizou da escala *Likert* como no segundo bloco, mas ao final deste bloco, abriu-se um espaço para que os participantes pudessem aprofundar e complementar suas percepções sobre a atuação do economista no desenvolvimento do planejamento estratégico das empresas. Nesta última etapa tem-se assim, uma abordagem qualitativa do estudo.

4.2.1 Resultado e análise da pesquisa quantitativa

Como forma de conhecer a amostra participante, na primeira seção do questionário, foram realizadas perguntas com o objetivo de traçar o perfil dos respondentes, conforme demonstrado na Tabela 1:

Tabela 1 - Perfil dos respondentes

Idade	23 a 33 anos	15,52%
	34 a 44 anos	24,14%
	45 a 55 anos	17,24%
	Mais de 55 anos	43,10%
Gênero	Feminino	28,1%
	Masculino	71,2%
	Prefiro não informar	0,7%

Você é graduado em Ciências Econômicas ou tem Mestrado ou Doutorado em Economia?	Sim Não	100% 0%
Instituição onde realizou o curso de graduação em Ciências Econômicas (ou mestrado/doutorado em Economia)	FEEVALE FISC FURG MACKENZIE MISSISSIPI PUC UCS UDESC UEL UFA UFES UFN UFPI UFRGS UFSC UFSM UNIASSELVI UNIJUÍ UNILASSALE UNIOESTE UNISC UNISINOS UNISUL - SC UNIVILLE UNOCHAPECÓ UPF USP USU - RJ	1,72% 1,72% 1,72% 1,72% 1,72% 8,62% 25,86% 5,17% 1,72% 1,72% 1,72% 1,72% 1,72% 8,62% 8,62% 1,72% 1,72% 1,72% 1,72% 1,72% 1,72% 1,72% 8,62% 3,45% 5,17% 3,45% 5,17% 1,72% 1,72%
Quanto tempo de formado?	1 a 15 anos 16 a 31 anos 32 a 47 anos Mais de 47 anos	31,58% 32,89% 27,63% 7,9%
Função que desempenha atualmente	Analista de custos Analista de mercado/econômico Analista de projetos Aposentado Assessor de investimentos Bancário Comentarista econômico Comprador Consultor empresarial Consultor financeiro Diretor de comércio exterior Economista Empresário Fiscal do Conselho Regional de Economia Funcionário público Gerente executivo Gestor/coordenador Perito financeiro Perito trabalhista Pesquisador Presidente de Autarquia Municipal	1,12% 7,87% 3,37% 3,37% 2,25% 5,62% 1,12% 2,25% 10,11% 10,11% 1,12% 5,62% 3,37% 1,12% 2,25% 4,49% 5,62% 2,25% 1,12% 1,12% 1,12%

	Professor	15,73%
	Recrutamento e seleção	1,12%
	Técnico de fomento	1,12%
Qual o porte da empresa em que trabalha?	Microempresa	14,4%
	Pequena empresa	15,1%
	Média empresa	20,9%
	Grande empresa	46,6%
Qual o segmento da empresa?	Agência de fomento	1,35%
	Agricultura	2,70%
	Assessoria de investimentos	4,05%
	Autarquia	2,70%
	Banco	4,05%
	Consultoria	14,86%
	Educação	14,86%
	Energia	5,41%
	Financeiro	1,35%
	Fiscalização	1,35%
	Indústria	10,81%
	Metalurgia	2,70%
	Perícias	2,70%
	Rádiodifusão/revista	1,35%
	Serviços	12,16%
Setor público	12,16%	
Varejo	5,41%	
Considera que desempenha uma função relacionada à formação do economista?	Sim	85,6%
	Não	8,6%
	Não tenho certeza	5,8%

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos resultados obtidos na pesquisa (2025)

Verifica-se, na Tabela 1, que a maioria dos respondentes que participaram da pesquisa é do gênero masculino (71,2%), com mais de 55 anos (43,10%), entre 16 a 31 anos de formado (32,89%), trabalham em uma empresa de grande porte (46,6%) e acreditam desempenhar uma função relacionada à formação do economista (85,6%). Grande parte dos participantes são professores e, portanto, trabalham no segmento da educação. Destaca-se ainda neste bloco os profissionais que atuam como consultor empresarial e consultor financeiro, alinhados ao segmento das empresas que atuam na área de consultoria.

Após a análise do perfil da amostra, foram introduzidas afirmações sobre as competências e habilidades dos economistas. Por meio da Tabela 2 é possível verificar as respostas segundo a escala *Likert*:

Tabela 2 - Competências e habilidades do economista

	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Não concordo, nem discordo	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
Por meio da minha graduação sinto que detenho uma base cultural ampla que permite a compreensão das questões econômicas em diferentes contextos.	2,2%	2,2%	2,9%	41,7	51,1
Por meio da minha graduação considero que desenvolvi elevada capacidade para tomar decisões e resolver problemas numa realidade diversificada, global e em constante transformação.	2,9%	3,6%	3,6%	48,2%	41,7%
Por meio da minha graduação considero que desenvolvi elevada capacidade analítica e visão crítica.	2,9%	3,6%	5%	36%	52,5%
Por meio da minha graduação, desenvolvi competências para a formulação de estratégias.	4,3%	3,6%	7,9%	48,2%	36%
Por meio de minha graduação considero que adquiri ferramentas e métodos para interpretar dados econômicos, identificar tendências e prever impactos no mercado.	2,9%	3,6%	5,8%	41%	46,8%
Por meio da minha graduação sinto-me capaz de avaliar riscos e benefícios para auxiliar organizações nas decisões econômicas importantes.	2,2%	5,8%	6,5%	44,6%	41%
Por meio de minha graduação considero que possuo uma visão sistemática e abrangente para compreender o funcionamento das políticas	2,9%	3,6%	4,3%	45,3%	43,9%

macroeconômicas e suas inter-relações com as políticas públicas e o mercado internacional, em um contexto de incertezas e que prioriza a sustentabilidade.					
Por meio de minha graduação desenvolvi capacidade de comunicação, negociação e liderança, especialmente ao trabalhar em equipes multidisciplinares.	7,2%	15,1%	23,7%	24,5%	29,5%
Por meio da minha graduação, se necessário, sinto-me preparado para contribuir com o desenvolvimento do planejamento estratégico de empresas.	4,3%	6,5%	3,6%	45,3%	40,3%

Fonte: elaborado pelo autor com base na pesquisa realizada (2025).

Conforme apresentado no capítulo 2 deste estudo, a formação em Ciências Econômicas no Brasil é orientada pelos princípios estabelecidos na Lei de Diretrizes e Bases da Educação (LDB) e também pela Câmara de Educação Superior do Conselho Nacional de Educação. O conjunto de disciplinas obrigatórias estabelecidos pela LDB (Formação Geral, Formação Teórico-Quantitativa, Formação Histórica e Conteúdos Teórico-Práticos), proporcionam aos graduandos uma visão ampla e integrada das dinâmicas econômicas e sociais, permitindo o desenvolvimento de competências analíticas e estratégicas para atuar no mercado.

Os resultados da pesquisa mostram que 92,2% dos participantes concordam, ainda que parcialmente, que a graduação em Ciências Econômicas oferece uma base cultural ampla, que permite justamente a compreensão de diferentes contextos. Esses dados confirmam que as diretrizes educacionais e curriculares estão sendo bem implementadas, garantindo que os graduados possuam uma formação generalista e analítica que os prepare para desafios complexos.

Contudo, a formação acadêmica do bacharel em Ciências Econômicas não se limita ao desenvolvimento de conhecimentos teóricos, ela também prepara os profissionais para a tomada de decisão em um ambiente global, diversificado e em constante transformação. Assim como a Teoria da Firma de Coase, apresentada no

capítulo 3 deste estudo, enfatiza que as empresas existem para reduzir custos de transação, e que a tomada de decisões eficazes dentro da organização minimiza ineficiências do mercado, o economista formado é preparado para entender custos de transação, estrutura organizacional e alocação de recursos, permitindo a elaboração das melhores estratégias para redução de custos empresariais e a otimização dos recursos.

Na pesquisa, a capacidade de tomar decisões e resolver problemas teve um alto índice de concordância (89,9%), destacando a percepção destes profissionais em relação a uma importante competência demandada pelas empresas e demais instituições. Esse aspecto é evidenciado pelas atualizações que a estrutura curricular dos cursos de Ciências Econômicas sofreu ao longo dos tempos, acompanhando as mudanças no âmbito tecnológico e produtivo do país, reflexos também do dinamismo da economia global. Nesse sentido, as instituições de ensino superior buscaram capacitar os economistas a atuar de forma crítica e estratégica, consolidando uma visão ampla das transformações socioeconômicas.

A Câmara de Educação Superior do Conselho Nacional de Educação enfatiza que os graduandos devem ser capazes de desenvolver raciocínios logicamente consistentes, para garantir clareza na análise dos fenômenos econômicos, bem como ler e compreender textos econômicos, promovendo interpretação crítica e fundamentada. Portanto, a graduação em economia tem um papel fundamental na formação de profissionais com pensamento crítico e habilidades analíticas apuradas. Os dados da pesquisa indicam isso, pois 52,5% dos respondentes concordam totalmente e 36% concordam parcialmente que a graduação desenvolve essas habilidades, totalizando um índice de 88,5% de concordância, enquanto apenas 2,9% discordam totalmente. Essa alta aprovação demonstra que os egressos percebem a formação como essencial para sua atuação profissional.

Esses resultados reforçam que a estrutura curricular da graduação em Ciências Econômicas está alinhada às necessidades do mercado e ao desenvolvimento de economistas com visão crítica e capacidade analítica. A combinação de fundamentação teórica, aplicação quantitativa e interpretação histórica, permite que os graduandos adquiram uma formação ampla e estratégica, essencial para enfrentar os desafios econômicos.

A capacidade de formular estratégias está diretamente relacionada à preparação do economista para interpretar variáveis econômicas, identificar

tendências e propor soluções inovadoras. Os resultados da pesquisa mostram que 84,2% dos respondentes concordam, mesmo que parcialmente, que essa competência é adquirida na graduação, demonstrando a importância de um currículo que combine teoria, técnica e aplicação prática para formar um profissional com visão estratégica de mercado.

A crescente complexidade dos mercados exige que economistas estejam preparados para transformar dados em informações estratégicas. A graduação desempenha um papel essencial ao fornecer metodologias quantitativas e analíticas, permitindo que os profissionais interpretem indicadores macroeconômicos e microeconômicos com precisão, antecipem impactos de mudanças políticas e regulatórias no comportamento dos mercados e criem projeções fundamentadas sobre inflação, juros, consumo e investimentos.

Os cursos disponibilizam técnicas que capacitam os estudantes para esses fatores, como a modelagem estatística e econométrica, que são essenciais para identificar padrões e prever tendências econômicas, a análise de séries temporais e indicadores macroeconômicos, permitindo a compreensão do comportamento do mercado ao longo do tempo, ferramentas de simulação e projeção de cenários, que são fundamentais para apoiar tomadas de decisão estratégicas e de interpretação de políticas econômicas e seus impactos, viabilizando a formulação de soluções adaptadas às mudanças do ambiente econômico.

A pesquisa revela que quase metade dos participantes (47,8%) reconhecem estar capacitados no uso de métodos e ferramentas para interpretar dados, prever tendências e propor estratégias eficazes. Ou seja, boa parte da formação dos economistas dá-se na área quantitativa e dessa forma necessitam utilizar instrumental matemático e estatístico a fim de desenvolver estudos para estabelecer as relações entre as diferentes variáveis e assim, buscar promover a alocação eficaz de recursos (meta do economista). Essa abordagem fica alinhada com uma das principais linhas da Economia, a neoclássica, para a qual a resolução de problemas econômicos ocorre preferencialmente por meio de modelos matemáticos. Uma das competências mais essenciais para os economistas no mercado de trabalho é a capacidade de avaliar riscos e benefícios, auxiliando empresas e instituições na tomada de decisões fundamentadas. A graduação tem papel fundamental nesse desenvolvimento, proporcionando conhecimentos históricos, teóricos e metodologias quantitativas que

permitem aos profissionais analisar cenários, prever impactos e mitigar incertezas econômicas.

Os resultados da pesquisa confirmam que essa competência é amplamente reconhecida pelos participantes pois 41% concordam totalmente, 44,6% concordam parcialmente e somente 2,2% discordam totalmente. Isso significa que 85,6% dos respondentes reconhecem que a graduação contribui para essa habilidade de lidar com incertezas e otimizar resultados. Essa competência é essencial para maximização de retornos financeiros, tornando o economista peça-chave em processos decisórios dentro de corporações, instituições financeiras e órgãos públicos.

A formação em Ciências Econômicas vai muito além da aplicação matemática e estatística dos modelos econômicos. O curso proporciona uma visão sistêmica e integrada, permitindo que os graduandos entendam as inter-relações entre políticas macroeconômicas, políticas públicas e o mercado internacional. Essa abordagem é essencial para economistas que precisam analisar o funcionamento dos sistemas econômicos em um cenário global. Segundo a pesquisa realizada, 89,2% dos participantes concordam que a graduação proporciona essa visão abrangente, reforçando a importância dos cursos superiores no desenvolvimento de uma perspectiva estratégica e contextualizada sobre o ambiente econômico.

Além disso, a elevada taxa de concordância na questão evidencia que esses profissionais reconhecem a relevância dessa graduação na construção da visão ampla e interconectada. Isso demonstra que os conteúdos acadêmicos refletem as exigências do mercado, proporcionando conhecimentos que auxiliam os economistas na interpretação dos ciclos macroeconômicos e das interações entre políticas internas e externas.

Outro fator destacado na pesquisa é o contexto de incerteza e a prioridade dada à sustentabilidade. A crescente demanda por modelos econômicos sustentáveis exige que os economistas tenham habilidade para integrar conceitos ambientais, sociais e econômicos na construção de políticas eficazes. A graduação contribui significativamente nesse aspecto, introduzindo disciplinas que exploram economia ambiental, desenvolvimento sustentável e impactos das políticas econômicas no meio ambiente e na sociedade.

A perspectiva proposta por Edith Penrose sugere que o crescimento das empresas depende da capacidade de gerar e utilizar conhecimento, destacando a

importância do capital intelectual e aprendizado organizacional. A formação acadêmica permite que os economistas se tornem especialistas na interpretação de dados e projeções econômicas, fornecendo ferramentas para gestão do conhecimento e inovação empresarial. A relação entre educação, inovação e tomada de decisão estratégica é crucial para o desenvolvimento econômico sustentável, refletindo o alto índice de 89,2% de concordância na visão sistêmica do economista.

O planejamento estratégico empresarial é uma área onde a formação acadêmica desempenha um papel crucial, preparando profissionais para orientar decisões corporativas, estruturar investimentos e otimizar recursos. Segundo os resultados da pesquisa, 85,6% dos participantes concordam totalmente que a graduação capacita os economistas para contribuir com o planejamento estratégico de empresas, enquanto apenas 4,3% discordam totalmente.

Empresas, independentemente do setor, precisam de economistas capazes de interpretar as variáveis econômicas e suas implicações nos negócios. A formação acadêmica possibilita que os profissionais atuem na definição de estratégias empresariais robustas, garantindo crescimento sustentável, otimização de investimentos e adaptação às oscilações de mercado. O elevado índice de concordância na pesquisa (85,6%) confirma que os egressos veem a economia como um alicerce essencial para a formulação de estratégias corporativas sólidas. Isso reforça a importância do curso na formação de profissionais que não apenas analisam dados, mas contribuem ativamente para a construção de cenários e planejamento estratégico empresarial.

Na visão de Schumpeter, retratada no capítulo 3, o progresso econômico ocorre por meio da destruição criativa, onde empresas inovadoras substituem as obsoletas, impulsionando avanços tecnológicos e mudanças estruturais no mercado. Os economistas detêm dessa capacidade de diferenciar correntes teóricas e políticas econômicas, identificando o impacto da inovação e das políticas públicas sobre o crescimento econômico. Esse aprendizado é essencial para auxiliar empresas na formulação de estratégias inovadoras. A pesquisa mostra que 85,6% dos participantes reconhecem que a graduação prepara os economistas para contribuir no planejamento estratégico empresarial, validando a visão neo-schumpeteriana.

Na última seção do questionário as afirmações versavam sobre a contribuição do economista na formulação de estratégias e no desenvolvimento do planejamento estratégico. Nessa etapa também foi utilizado a escala *Likert* para a compreensão da

percepção dos participantes, além de caixas de seleção para dois questionamentos específicos. Nas Tabelas 3 e 4 é possível observar as respostas:

Tabela 3 - Contribuição ao planejamento estratégico

Em sua opinião, em qual ou quais etapas do planejamento estratégico empresarial o economista poderá dar uma maior contribuição?	- Diagnóstico e análise de mercado	83,5%
	- Previsão de cenários e tendências econômicas	87,8%
	- Definição de preços e políticas financeiras	60,4%
	- Análise de viabilidade de projetos	72,7%
	- Análise do ambiente interno e externo	47,5%
	- Definição de objetivos e metas	43,2%
	- Elaboração de estratégias e ações	49,6%
	- Monitoramento e avaliação dos resultados	61,9%
Quais competências você considera essenciais para um economista contribuir efetivamente no planejamento estratégico empresarial?	- Análise de dados econômicos	87,1%
	- Habilidade em modelagem econômica	55,4%
	- Visão de negócios em longo prazo	68,3%
	- Capacidade de comunicação com outras áreas	43,2%
	- Capacidade de planejar a partir de análise de múltiplas variáveis e suas interdependências	56,8%
	- Capacidade de análise crítica e avaliativa das inter-relações entre as dimensões local, regional e global dos fenômenos econômicos	66,2%
	- Senso ético e responsabilidade social	39,6%
	- Pensamento lógico e capacidade de elaborar, analisar e avaliar estratégias e projetos econômicos empresariais	71,2%

Fonte: elaborado pelo autor com base na pesquisa (2025).

O planejamento estratégico empresarial parte da premissa de que deve-se basear em dados, fatos e informações, permitindo que os recursos e esforços sejam coordenados de maneira eficiente para atender às necessidades da sociedade e da empresa. O planejamento permite que cada organização desenvolva uma estratégia e uma vantagem competitiva, seja explícita ou implícita, para competir no mercado industrial. Dentro desse contexto, a atuação do economista é fundamental, pois sua formação acadêmica o capacita a contribuir significativamente em várias etapas desse processo, conforme demonstrado pelos resultados da Tabela 3.

O diagnóstico e análise de mercado são fundamentais para o sucesso de qualquer estratégia empresarial, e 83,5% dos participantes da pesquisa reconhecem que os economistas têm um papel essencial nessa etapa. Os economistas avaliam tendências econômicas, comportamento do consumidor e dinâmica da concorrência, proporcionando *insights* valiosos que auxiliam as empresas na identificação de oportunidades e riscos. Além disso, a previsão de cenários e tendências econômicas, apontada como uma das principais contribuições dos economistas com 87,8% de

concordância, é fundamental para a antecipação de mudanças e formulação de estratégias empresariais adaptáveis às variações do mercado.

A análise de viabilidade de projetos também se destaca como um dos campos de atuação dos economistas dentro do planejamento estratégico, com 72,7% dos participantes reconhecendo sua importância. Antes da implementação de qualquer projeto, é essencial garantir que ele seja financeiramente sustentável e economicamente viável. Os economistas avaliam custos, benefícios e retorno sobre investimento, assegurando que as decisões empresariais sejam embasadas em projeções realistas.

Outra etapa relevante do planejamento estratégico é o monitoramento e avaliação dos resultados, onde 61,9% dos respondentes acreditam que os economistas têm um papel fundamental. A análise de indicadores de desempenho permite ajustes estratégicos e a correção de desvios, assegurando que os objetivos definidos sejam atingidos de forma eficiente.

A definição de preços e políticas financeiras também representa um campo de contribuição importante para os economistas, sendo reconhecida por 60,4% dos participantes da pesquisa. Estabelecer preços competitivos e definir estratégias financeiras adequadas são tarefas que exigem uma compreensão profunda do mercado e dos indicadores macroeconômicos, permitindo que as empresas maximizem sua lucratividade sem perder competitividade.

Outro aspecto em que os economistas podem auxiliar é na elaboração de estratégias e ações empresariais, 49,6% dos respondentes concordam que essa etapa depende de uma abordagem fundamentada em dados e análises econômicas. Isso demonstra que, além da formulação teórica das estratégias, é essencial contar com profissionais capazes de interpretar os impactos econômicos de cada decisão.

A análise do ambiente interno e externo também foi reconhecida como uma contribuição significativa dos economistas por 47,5% dos participantes. Avaliar fatores internos, como capacidade produtiva e recursos financeiros, e externos, como concorrência e políticas governamentais, possibilita às empresas uma adaptação mais eficiente às mudanças do mercado. Além disso, na definição de objetivos e metas, 43,2% dos participantes consideram que o economista pode contribuir ao traduzir estratégias empresariais em metas mensuráveis e realistas, alinhadas às condições do ambiente econômico.

Os resultados da pesquisa evidenciam que a graduação em Ciências Econômicas capacita os profissionais para atuar de forma estratégica dentro das empresas, fornecendo análises embasadas que auxiliam na tomada de decisões e garantem que os recursos sejam direcionados de forma eficiente. Assim, a presença dos economistas nas organizações é imprescindível para garantir que as decisões sejam tomadas com base em informações concretas e fundamentadas, promovendo crescimento sustentável e adaptação às mudanças do mercado.

Tabela 4 - Participação do economista no desenvolvimento de estratégias

	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Não concordo, nem discordo	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
Segundo Michael Porter (1980), a formulação de estratégias visa posicionar a empresa para lidar com a competição, bem como para potencializar seus pontos fortes e superar os pontos fracos. Considero que, na maioria dos casos, o economista possui as competências para desenvolver as estratégias com essa finalidade	3,6%	5%	5,8%	48,2%	37,4%
Compreendo que um dos principais objetivos da organização é ter uma forte posição competitiva. Considero que o economista pode contribuir com o desenvolvimento de estratégias que firmam essa posição.	2,2%	4,3%	2,2%	41%	50,4%
As 5 forças competitivas de Michael Porter, colocam em destaque os pontos fortes e os pontos críticos de cada companhia, anima seu posicionamento em sua indústria, esclarece as áreas em que as mudanças estratégicas podem resultar no	2,9%	5,8%	8,6%	43,2%	39,6%

<p>retorno máximo e põe em destaque as áreas em que as tendências da indústria são da maior importância quer como oportunidades, quer como ameaças. Acredito que, na maioria dos casos, o economista possui competências para identificar esses aspectos.</p>					
<p>Para Kuzaqui (2016) o planejamento estratégico é uma metodologia gerencial que permite direcionar o caminho que a empresa deverá seguir para atingir um futuro desejado, interagindo com o ambiente de negócios no qual está inserida. Essa metodologia envolve a definição de um posicionamento estratégico e a construção de cenários que permitam a identificação e seleção de alternativas que conduzam aos melhores resultados. Segundo a descrição acima, considero que, na maioria dos casos, o economista é capaz de contribuir, efetivamente, com o planejamento estratégico empresarial.</p>	2,2%	7,2%	2,9%	35,3%	52,5%

Fonte: Elaborado pelo autor com base na pesquisa (2025).

A Tabela 4 retrata a participação do economista no desenvolvimento de estratégias. Para embasar as afirmações, foi utilizado o conceito proposto por dois autores: Michael Porter e Edmir Kuzaqui.

Em todas as questões deste bloco, a maior parte dos respondentes concordou total ou parcialmente com as afirmações, formação do economista, estruturada pela graduação em Ciências Econômicas, desempenha um papel fundamental na construção de estratégias empresariais e são alinhadas às ideias de Michael Porter e sua teoria das Cinco Forças Competitivas. Os resultados da pesquisa reforçam essa

percepção, pois somente 3,6% dos participantes discordam totalmente da afirmação apresentada no questionário, 85,6% concordam que o economista possui as competências necessárias para desenvolver estratégias baseadas nesses princípios propostos por Porter, que foram apresentados no capítulo 3. Isso evidencia que os conhecimentos adquiridos ao longo da graduação fornecem uma base sólida para que os economistas atuem na formulação de estratégias competitivas dentro das empresas.

A estrutura curricular dos cursos de Ciências Econômicas abrange conteúdos essenciais para que os graduados possam interpretar e aplicar os conceitos das Cinco Forças de Porter, permitindo um posicionamento estratégico eficiente das empresas. O poder de barganha dos fornecedores é um dos fatores mais relevantes na competitividade empresarial, e os economistas são preparados para avaliar custos de insumos, impactos da inflação e tendências macroeconômicas, permitindo que as empresas negociem com fornecedores de maneira mais eficiente e reduzam riscos financeiros. O poder de barganha dos clientes é outro fator essencial, pois exige que as empresas ajustem estratégias de precificação e oferta de produtos com base em análises de demanda, elasticidade de preços e comportamento do consumidor, áreas em que o economista tem amplo domínio técnico.

A ameaça de novos entrantes é um fator importante na formulação estratégica, e a formação acadêmica permite que economistas avaliem barreiras de entrada, regulamentações e vantagens competitivas, garantindo que as empresas desenvolvam diferenciação de produtos e estratégias de fidelização para manter sua posição no mercado. A ameaça de produtos substitutos também exige uma análise minuciosa das mudanças tecnológicas e da inovação, permitindo que empresas inovem continuamente para manter sua relevância no setor.

A rivalidade entre concorrentes é, talvez, o elemento mais evidente da competição de mercado, e a formação acadêmica do economista o capacita a realizar diagnósticos de mercado e prever cenários econômicos, ajudando as empresas a antecipar movimentos da concorrência e desenvolver estratégias sustentáveis.

A busca por uma posição competitiva sólida é um dos principais objetivos das organizações, e os economistas desempenham um papel fundamental na formulação de estratégias que fortalecem essa posição no mercado. Essa relação pode ser analisada à luz do modelo de Estrutura, Conduta e Desempenho desenvolvido por Edward Mason, que estabelece que o desempenho de uma empresa está diretamente

ligado à estrutura do mercado e à conduta estratégica adotada. Esse modelo sugere que a interação entre esses elementos define a vantagem competitiva e a capacidade de crescimento sustentável das empresas.

Os resultados da pesquisa reforçam essa percepção, evidenciando que 91,4% dos respondentes concordam e compreendem que um dos principais objetivos de uma organização é ter uma forte posição competitiva, e o economista pode contribuir para o desenvolvimento de estratégias que consolidam esse posicionamento.

De acordo com o modelo ECD, a estrutura do mercado influencia diretamente as decisões estratégicas das empresas, determinando seu grau de concentração, barreiras de entrada e nível de concorrência. O economista consegue analisar esses fatores, permitindo que as organizações identifiquem oportunidades e riscos e definam posicionamentos estratégicos eficientes. Já a conduta empresarial, que envolve definição de preços, investimentos em inovação e estratégias de *marketing*, depende de uma interpretação precisa dos dados econômicos. A graduação em Ciências Econômicas proporciona, como já analisado e apresentado, ao longo deste trabalho aos economistas ferramentas quantitativas e qualitativas, para realizar essa análise e garantir que as empresas adotem práticas que maximizem sua competitividade.

Por fim, o desempenho empresarial, que reflete a lucratividade, participação de mercado e eficiência produtiva, é consequência das interações entre estrutura e conduta. Economistas utilizam métodos estatísticos e projeções econômicas para avaliar cenários futuros, permitindo que empresas ajustem suas estratégias conforme as transformações do mercado, mitigando riscos e aproveitando oportunidades.

A formação acadêmica em Ciências Econômicas capacita os profissionais a desempenharem um papel fundamental no planejamento estratégico empresarial, conforme descrito por Kuzaqui (2016). Os economistas são amplamente preparados para contribuir com esse processo, desenvolvendo análises fundamentadas e estratégias orientadas pela realidade econômica e mercadológica.

Segundo os resultados da pesquisa, 87,8% dos participantes acreditam que o economista, na maioria dos casos, tem competência para contribuir efetivamente com o planejamento estratégico empresarial. Essa percepção está diretamente relacionada às habilidades desenvolvidas ao longo da graduação, que incluem a capacidade de análise crítica, raciocínio lógico, uma base cultural ampla que possibilite o entendimento das questões econômicas no seu contexto histórico-social

e a capacidade de tomada de decisões e de resolução de problemas numa realidade diversificada e em constante transformação. Essas competências permitem que o economista compreenda a estrutura do mercado, avalie tendências e identifique oportunidades estratégicas para otimizar os recursos empresariais.

Dessa forma, a formação acadêmica prepara os profissionais para desempenhar um papel essencial no desenvolvimento estratégico das empresas. As habilidades adquiridas na graduação fornecem os instrumentos necessários para que os economistas atuem na formulação de estratégias que impulsionem o desempenho empresarial e consolidem a posição competitiva da organização no mercado. O elevado índice de concordância da pesquisa demonstra que a presença do economista no planejamento estratégico é reconhecida como uma vantagem significativa para as empresas, garantindo decisões embasadas e alinhadas aos desafios econômicos contemporâneos.

4.2.2 Resultado e análise da pesquisa qualitativa

Para finalizar o questionário, na terceira e última seção, foi disponibilizado um espaço para que os participantes pudessem aprofundar e complementar sua percepção sobre a atuação do economista no desenvolvimento do planejamento estratégico das empresas.

Dos 139 respondentes, somente 47 fizeram uso desse espaço aberto para deixar sua contribuição. Respostas que não foram condizentes com o objetivo da pesquisa, não foram consideradas.

Nessa etapa, pode-se verificar que apesar do elevado grau de concordância em relação às capacitações dos bacharéis/economistas para atuar frente ao Planejamento Estratégico, algumas ponderações feitas pelos respondentes, enfatizam a necessidade de maior aplicação dos conhecimentos teóricos ao longo da graduação. Algumas respostas retratam sobre a necessidade do conhecimento prático para aprofundar as competências, bem como complementar a formação acadêmica com alguma especialização. “Me faltou em minha formação uma abordagem mais prática das questões. Aprofundamento em análise estatística, etc. Tive que buscar fora. Teoria é importante, mas na vida real a capacidade de criar e analisar dados faz a diferença” (2025). Outro participante expõe: “A experiência é

muito importante. A academia dá os instrumentos, mas a vivência abre muito os horizontes” (2025).

Um participante relatou, que em sua opinião, os cursos de graduação e pós-graduação (*stricto e lato senso*) deveriam trabalhar mais com casos concretos ao invés de apenas teoria, de forma que o estudante chegue ao mercado sabendo, na prática, que determinado tipo de política pública ou decisão empresarial terá certo tipo de resultado baseado em evidências empíricas, o que poderá ser explicado através da teoria. A partir desse comentário, outro participante complementa com sua participação:

Na graduação temos pouco contato com o desenvolvimento de planejamento estratégico. O que eu aprendi, foi com o trabalho, porque quando entrei na empresa em 2021, estavam fazendo o planejamento estratégico para 2022 e 2023. Meu chefe me ajudou bastante, porque tem bastante conhecimento, e experiência. Contribuí com uma visão analítica, coletando e analisando dados para auxiliar no planejamento das ações futuras, com base no que já havia sendo feito. E também questionadora, do porque estavam fazendo daquela forma (2025).

Ainda, sobre a necessidade de ampliar os conhecimentos dos economistas, um dos participantes alega: “Economistas precisam de maior e melhor compreensão Jurídica e Contábil. São, em minha opinião, formações complementares e necessárias para um profissional de destaque” (2025). Outro participante também deixa sua contribuição:

Embora o bacharelado em Ciências Econômicas (para aqueles que realmente aproveitam a graduação), proporcione um conhecimento amplo e uma visão mais estratégica do mundo, quase como se enxergássemos "de cima" enquanto grande parte da população não tem esse mesmo privilégio, a realidade prática, como no caso do planejamento estratégico empresarial, mostra que isso não é suficiente. Na vida real, precisamos de uma verdadeira caixa de ferramentas, que inclui: habilidades de relacionamento e comunicação, conhecimentos específicos adquiridos por meio de uma especialização, como MBA, pós-graduação ou mestrado, além da experiência em um setor específico, algo que só o tempo pode oferecer (2025).

Outras respostas destacaram que em geral, a formação em economia não dá muita ênfase em planejamento estratégico. Autores como Porter são abordados apenas marginalmente nos cursos, não são a parte central. O participante ainda conclui: “Por não serem a parte central, acredito que, em média, a formação de um economista não foca nessas habilidades. Questões relacionadas a planejamento estratégico são muito mais enfatizadas em cursos de administração e negócios”.

Alguns dos respondentes abordaram sobre a participação de inúmeros profissionais para garantir um planejamento estratégico e consistente para as empresas, para que assim, seja possível estruturar todas as áreas que demandam

ações de planejamento, integrando todos os setores da empresa para que as atividades sejam executadas com o mesmo foco e objetivo. Ainda, relatam que: “O Economista demora a perceber suas competências. Porém, o currículo do curso fornece habilidades para a ação empresarial em diversas áreas, seja no planejamento, na execução, na avaliação das atividades” (2025).

Um dos participantes retrata sua opinião dizendo:

Apenas pela formação em economia, talvez o profissional não esteja 100% capacitado a desenvolver e conduzir um planejamento estratégico por si só. Porém, sim, suas habilidades estão diretamente ligadas a grande maioria das necessidades que envolvem todo o contexto de planejamento e gestão, se fazendo necessário à sua participação neste modelo de projeto (2025).

Além de todas as características citadas no trabalho e replicadas no questionário, obteve-se a contribuição de que o economista, para agregar verdadeiramente no planejamento estratégico, sobretudo, deve ter bom senso e regular transparência no gerenciamento desse processo. Outro participante ainda complementou:

Consistência e objetividade sem dúvida são aspectos relevantes para um bom planejamento estratégico, contudo, compete ao Economista PERCEBER e DOMINAR a essência e o LEGÍTIMO propósito do Planejamento, bem como a sua viabilidade operacional, que estará associada à qualidade e comprometimento da EQUIPE envolvida, sendo que, nesse delicado contexto, a postura da direção será DETERMINANTE para a longevidade e o sucesso do desafio (2025).

De outra forma, muitas ponderações feitas pelos respondentes reforçaram os dados quantitativos da pesquisa, ao ampliar as análises sobre as capacitações dos economistas para atuarem no planejamento estratégico. Assim, para alguns respondentes o economista tem o conhecimento e a aptidão necessária para o desenvolvimento estratégico de uma organização, pois o mesmo, mune-se de informações e dados anteriores e atuais, criando a condição de analisar possíveis movimentos dos mercados no curto e longo prazo. Ainda, segundo outro respondente, pela economia ser a única ciência com foco na análise de três paradigmas - micro, macro e relações com o exterior - a formação do economista o credencia a ser um profissional indispensável no planejamento estratégico. Outro participante complementa:

Economista desenvolve muito o senso crítico na graduação e nos demais cursos da área, e consegue ter uma visão global de todas as atividades internas, da interação com o mercado local e global. Estudamos muito os diversos aspectos que influenciam as empresas, o mercado e as pessoas, macro e microeconomia, desde abordagem histórica, quanto o mundo atual,

e com análise estatística dos dados, mas não somente os dados frios, sim como afeta a sociedade (2025).

Outro participante ainda relata que o economista estuda o mercado, a oferta e a demanda, e todos os fatores macroeconômicos que afetam a relação entre as pessoas e as instituições. O fato é que, quando direcionado, o economista tem total condição de elaborar uma visão 360°, com base em levantamento e análise de dados, modelagem e projeções, bem como definir modelos de negócios e o escopo dos produtos e serviços oferecidos. O respondente acredita que, na formação em economia, falte apenas disciplinas relacionadas às pessoas e a processos, sendo que essas duas vertentes são fundamentais para o sucesso de uma organização. Compreendendo profundamente estes temas, o economista teria ainda mais facilidade em conduzir qualquer tipo de organização.

Um dos participantes explica que a atuação do economista no desenvolvimento do planejamento estratégico das empresas é fundamental. “Minha percepção é que o economista exerce um papel estratégico cada vez mais relevante, especialmente em ambientes de negócios complexos, voláteis e altamente competitivos” (2025).

Para contribuir com a pesquisa, um participante defende a capacidade do economista de, ao mesmo tempo, ter uma visão de longo prazo e a percepção de fazer os ajustes necessários no curto prazo, para manutenção da estratégia da empresa, que é uma ferramenta que poucos profissionais possuem e que é inerente à formação do economista. E, outro participante declara: “Acredito que toda empresa deveria ter dentro do departamento estratégico um Economista, justamente para melhor avaliação aos pontos fracos e fortes das Empresas”

Por fim, a graduação oferece um conhecimento amplo e uma visão mais estratégica do mundo. Desse modo, as habilidades desenvolvidas na graduação de Ciências Econômicas estão diretamente ligadas à grande maioria das necessidades que envolvem todo o contexto de planejamento e gestão, fazendo-se necessário a participação desse profissional frente a esse processo.

5 CONCLUSÃO

O sancionamento judicial e o reconhecimento da profissão em 1951, deram base para a definição das atividades profissionais e do mercado de trabalho do economista. Mesmo que atualmente esse profissional possa atuar em 24 áreas diferentes e que já são reconhecidas, muitas ainda permanecem pouco exploradas.

A necessidade em fomentar a desmistificação da atuação do economista visa reconhecer suas capacidades e competências que, cada vez mais, ampliam suas possibilidades de ocupar diferentes cargos. Compreender todas essas possibilidades que também são provenientes da própria graduação, evidencia por exemplo, a atuação do economista frente a uma das mais importantes áreas das organizações: o planejamento estratégico.

A formação acadêmica em Ciências Econômicas desempenha um papel central no desenvolvimento das competências e habilidades necessárias para que os economistas atuem estrategicamente dentro das organizações. Ao longo deste trabalho, ficou evidente que a graduação em Economia fornece ferramentas para que esses profissionais possam contribuir de maneira significativa na formulação e implementação do planejamento estratégico empresarial. A capacidade de interpretar cenários econômicos, prever tendências e tomar decisões fundamentadas são pilares essenciais para que as empresas se posicionem de forma competitiva no mercado.

As pesquisas realizadas confirmam que a presença do economista no ambiente corporativo é amplamente reconhecida como um diferencial estratégico. Os elevados índices de concordância dos participantes reforçam que os graduados na área têm aptidão para diagnosticar o mercado, avaliar riscos e benefícios, definir políticas financeiras e acompanhar resultados, garantindo que as empresas alinhem suas estratégias à dinâmica econômica. Essa expertise é ainda mais relevante quando se considera a necessidade das organizações de lidar com um ambiente de negócios cada vez mais complexo e globalizado.

Além disso, a conexão entre o planejamento estratégico e as teorias econômicas tanto de abordagem micro, quanto macroeconômica, evidenciam que o conhecimento adquirido na graduação permite que os economistas compreendam os mecanismos de concorrência, definição de posicionamento e gestão de recursos. Essa formação acadêmica fornece uma base sólida para que o profissional aplique

metodologias gerenciais eficazes e construa cenários que levem às melhores decisões empresariais.

Tendo presente o objetivo de compreender a atuação profissional do bacharel em Ciências Econômicas, com ênfase no reconhecimento da sua importância no planejamento estratégico empresarial, levando em consideração os dados coletados e a apuração dos resultados, pode-se afirmar que este estudo alcançou o objetivo proposto. E assim valida-se a hipótese de que a atuação do bacharel em Ciências Econômicas é fundamental para o planejamento estratégico empresarial, proporcionando uma visão analítica, sistemática e de longo prazo, que não só contribui para a longevidade das organizações, mas também garante a permanência competitiva no mercado.

Em um mundo cada vez mais orientado por dados e análise de mercado, o economista torna-se um agente essencial na definição de estratégias empresariais. Sua capacidade de conectar variáveis macroeconômicas e microeconômicas ao ambiente corporativo permite que as organizações operem de maneira mais eficiente, sustentando vantagens competitivas e garantindo um crescimento sustentável. Portanto, este trabalho reafirma que a graduação em Ciências Econômicas não apenas capacita profissionais para atuar na tomada de decisão, mas os coloca como peças-chave na construção de um futuro sólido para empresas que buscam inovação, competitividade e adaptação às constantes transformações do mercado.

Como sugestão para futuros estudos indica-se buscar conhecer a percepção dos empresários sobre a contribuição dos economistas no planejamento estratégico de suas empresas. Outro aspecto que se recomenda é avançar para analisar a participação dos economistas em outras áreas empresariais.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Fábio Pereira. **Um ensaio sobre a racionalidade em economia: considerações acerca de concepções neoclássicas e Herbert Simon**. Dissertação de mestrado em economia - Faculdade de Ciências e Letras – Unesp/Araraquara. São Paulo, 2009.

ANGE. **Cadernos Ange Orientação Acadêmica 2008 - Novas Diretrizes dos Cursos de Ciências Econômicas**, 2008.

ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria. **Como e quando surgiu?** Disponível em: <<http://www.economiacomportamental.org/como-e-quando-surgiu/>>. Acesso em 29 de maio de 2024.

BAIN, Joe Staten. **Industrial organization**. New York: John Wiley, 1968.

BAIN, Joe Staten. **Barriers to new competition**. Cambridge: Harvard University Press, 1956.

BARBIERI, Fabio.; FEIJÓ, Ricardo Luis Chaves. **Metodologia do pensamento econômico: o modo de fazer ciência dos economistas**. São Paulo: Atlas, 2013.

BATISTA, João Marcos. **A evolução da economia: uma abordagem histórica sobre os principais modelos, teorias e pensadores**. Renefara. Dossiê Docente. v. 2, n. 2 (2012).

BERLE, Adolf.; MEANS, Gardiner. **The Modern Corporation and Private Property**. Nova York: MacMillan, 1932.

BARNEY, Jay S.; HESTERLY, William S. **Economia das organizações: entendendo a relação entre organizações e a análise econômica**. São Paulo: Atlas, 2004. v. 3, p.131-79.

BARNEY, Jay B. **Administração estratégica e vantagem competitiva**. Jay B. Barney e William S. Hesterly; tradução Midori Yamamoto; revisão técnica Pedro Zanni.- 3 ed.- São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

BEST, Michael H. **The New Competition: Institution of Industrial, Restructuring**. USA: Harvard University Press. 1990.

BLAUG, Mark. **A Metodologia da Economia: ou como os economistas explicam**. 2 ed. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1999.

BROADBERRY, Stephen; O' ROURKE, Kevin H. **The Cambridge Economic History of Modern Europe: Vol 1, 1700–1870**. Cambridge University Press, 24 jun. 2010.

BRUE, Stanley L.; GRANT, Randy R. **História do pensamento econômico**. São Paulo: Cengage Learning, 2016.

CASTRO, Alex Sandro Rodrigues de et al. **Economia comportamental: caracterização e comentários críticos**. 2014.

CASTRO, Carlos Roberto de. **Economista: histórico sobre a formação, profissão e legislação**. Brasília: Cofecon, 3 ago. 2020.

CHIAVENATO, Idalberto. **Comportamento organizacional: a dinâmica do sucesso das organizações**. 3ª Ed. São Paulo: Editora Manole, 2014.

CHIAVENATO, Idalberto; SAPIRO, Arão. **Planejamento Estratégico: Fundamentos e Aplicações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009

COASE, Ronald. H. **The institutional structure of production**. The Nobel Foundation. 1991. Disponível em: <<http://nobelprize.org/economics/laureates/1991/coase-lecture.html> >. Acesso em: 9 de nov. 2024.

COASE, Ronald. H. **The nature of the firm**. *Economic; London School of Economics and Political Science (LSE), Suntory and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines*. nov, 1937.

COFECON. **Artigo: Economista: histórico sobre a formação, profissão e legislação**. Disponível em: <https://www.cofecon.org.br/2020/08/13/artigo-economista-historico-sobre-a-formacao-profissao-e-legislacao/>. Acesso em: 2 set. 2024.

COFECON. **Pequena história da regulamentação da profissão de economista: 70 anos a serviço do Brasil**. Disponível em: <https://www.cofecon.org.br/2021/08/12/pequena-historia-da-regulamentacao-da-profissao-de-economista-70-anos-a-servico-do-brasil/>. Acesso em: 2 set. 2024.

COFECON. **Sessenta anos de história da regulamentação da profissão de economista**. Brasília, 2012.

COFECON. **Guia de orientação profissional: profissão do economista**. Brasília, 2019.

COLANDER, David; HOLT, Richard; ROSSER JR, Berkley. "**The changing face of mainstream economics**". *Review of Political Economy*, n. 4, v. 16, 2004.

CORECON-RJ. **Alfred Marshall (1842-1924)**. Disponível em: <https://www.corecon-rj.org.br/portal/interna2.php?i=1485433943/alfred-marshall-1842-1924>. Acesso em: 01 nov. 2024.

DAMIAN, Terezinha. **Gestão de Empresas: tópicos especiais em gestão empresarial**. São Paulo, Editora: Paco Editorial, 2018.

DOWIDAR, M. H. **A ciência social: Economia Política**. Lisboa: Livraria Sá da Costa Editora, abril de 1978.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Introdução à administração**. Tradução de Carlos A. Malferrari. 3. São Paulo: Editora: Pioneira, 1998.

Feijó, Carmem Aparecida; Valente, Elvio. **A firma na teoria econômica e como unidade de investigação estatística evolução nas conceituações**. Rio de Janeiro, 2004.

FIANI, Ronaldo. **Economia de empresa**. São Paulo: Saraiva, 2015.

FILHO, Alfredo Lamy. **A função social das empresas e o imperativo de sua reumanização**. S.d.

FREITAS, Henrique et al. **O método de pesquisa survey**. Revista de Administração, São Paulo, v. 35, n. 3, p.105-112, set. 2000.

GIBSON, James L.; IVANCEVICH, John M.; DONNELLY JR., James H. **Organizações: comportamento, estrutura, processos**. São Paulo, 1981.

GOMES, Luiz Flávio. A. M.; GOMES, Carlos Francisco S. **Tomada de Decisão Gerencial – Enfoque Multicritério**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2019.

GREMAUD, Amaury Patrick. **Formação Econômica do Brasil**. Atlas Editora, 1 jan. 1997.

GREMAUD, Amaury Patrick. **O Ensino de Economia no Império e na Primeira República Brasileira**. São Paulo, s.d.

HASENCLEVER, Lia; KUPFER, David. **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

HARVARD UNIVERSITY. **Harvard University**. Disponível em: <https://www.harvard.edu/>. Acesso em: 9 de set. 2024.

HUNT, E. K.; LAUTZENHEISER, Mark. **História do pensamento econômico: uma perspectiva crítica**. Atlas Editora, 2021.

INSTITUTO DE ECONOMIA DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO (IE/UFRJ). **História**. Disponível em: <https://www.ie.ufrj.br/institucional-j/inst-historia.html>. Acesso em: 2 out. 2024.

KERSTENETZKY, Jaques. **Firmas e mercados: uma análise histórico-institucional do problema da coordenação**. Tese (Doutorado) - Departamento de Economia, UFRJ, Rio de Janeiro, 1995.

Kuazaqui, Edmir. **Planejamento Estratégico**. São Paulo: Cengage, 2016.

KUPFER, David. **Padrões de concorrência e competitividade**. São Paulo, 1992.

KUPFER, David. **Trajetórias de reestruturação da indústria brasileira após a abertura e a estabilização**. Tese (Doutorado em Economia) - Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1998.

KUPFER, David. **"Barreiras estruturais à entrada"**. Rio de Janeiro, 2002.

KON, Anita. **Economia industrial**. São Paulo: Nobel, 1994.

LANDES, David S. **Prometeu desacorrentado: transformação tecnológica e desenvolvimento industrial na Europa ocidental de 1750 até os dias de hoje**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

LAUTZENHEISER, Mark; HUNT, Emery Kay. **História do pensamento econômico: Uma perspectiva crítica**. Elsevier Brasil, 2012.

LAZONICK, William. ***Business Organization and the Myth of the Market Economy***. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

LEITE, André Luis. **Concentração e desempenho competitivo no complexo industrial de papel e celulose 1987-1996**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de produção) - Universidade Federal de Santa Catarina, Santa Catarina, 1998.

LIMA, Gilberto Tadeu; SICSÚ, João. **Macroeconomia do emprego e da renda: Keynes e o Keynesianismo**. 1º ed. São Paulo: Manole, 2003.

LOPES, Herton Castiglioni. **O Modelo Estrutura - Conduta - Desempenho e a Teoria Evolucionária Neoschumpeteriana: uma proposta de integração teórica**. Rio de Janeiro: 2016.

MACEDO E SILVA, Antonio Carlos. **A economia de Keynes, a busca de uma nova teoria econômica e a "armadilha do equilíbrio"**. Economia e Sociedade, Campinas, v. 5, p. 111-158, dez. 1995. Disponível em: <https://www.eco.unicamp.br/images/arquivos/artigos/434/05-ACARLOS5.pdf>. Acesso em: 27 de set. 2024.

MARION FILHO, Pascoal Jose. **A evolução e a organização recente da indústria de móveis nos Estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul**. Tese (Doutorado em Economia) - Escola Superior de Agricultura "Luiz Queiroz" ESALQ/USP, São Paulo, 1997.

MATOS, Francisco Gomes de; **Estratégia de renovação: vencendo o buraco negro nas organizações**. 2.Ed. São Paulo: IOB Thomson, 2006.

MINTZBERG, et al. **O processo da estratégia: Conceitos, contextos e casos selecionados**. 4 Ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

MINTZBERG, Henry, **Safári de estratégia: Um roteiro pela selva do planejamento estratégico/** Henry Mintzberg, Bruce Ahlstrand, Joseph Lampel, trad. Nivaldo Montingelli Jr.- Porto Alegre: Bookman, 2000.

MOTTA, Alexandre de Medeiros Motta; REBOLLAR, Paola Beatriz May. **História Econômica: livro didático**. Palhoça, 2015.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. **Planejamento Estratégico**. 30ª ed. São Paulo: Atlas, 2012.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégico: Conceitos, Metodologia e Práticas**. 31. ed. São Paulo: Atlas, 2021.

OTTESON, James. **O essencial de Adam Smith**. Rio de Janeiro: Avis Rara, 2019.

PAVITT, Keith. **Can the large penrosian firm cope with the dynamics of technology?** *Science and technology policy research: electronic working paper series*, n. 68, p. 1 - 18, set. 2001.

PENROSE, Edith. T. **The theory of the growth of the firm**. Oxford: Oxford Basil Blackwell, 1995.

PITELIS, Christos N.; TEECE, David. J. **The (new) nature and essence of the firm**. *European Management Review*. v. 6, n. 1, p. 5 - 15, 2009.

PORTER, Michael E; **Competição = On competition: estratégias competitivas essenciais**. 13º ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

PORTER, Michael E, **Estratégia competitiva; técnicas para análise de indústria e da concorrência**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

PORTER, Michael E; **Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência**. 7.Ed. Rio de Janeiro. Campus, 1986.

RABAGLIO, Maria Odete. **Seleção por Competências**. 2ª ed. São Paulo: Educator, 2001.

REZENDE FILHO, Cyro de Barros. **História econômica geral**. 7. ed. São Paulo: Contexto, 2007.

SAES, Flávio Azevedo Marques; SAES, Alexandre Macchione. **História Econômica Geral**. São Paulo: Saraiva, 2013. Disponível em: <https://ucsvirtual.ucs.br>. Acesso em: 22 de ago. 2024.

SAES, Flávio Azevedo Marques; CYTRYNOWICZ, Roney. **O pensamento Econômico e as origens da profissão de economista no Brasil (1931 - 1945)**. São Paulo, 2000.

SALAMACHA, Luciano Miguel. **Salve-se quem souber: conhecendo os caminhos do mundo empresarial**. 2º ed. Paraná, Editora: Juruá, 2006.

SCHERER, Frederic M.; ROSS, David. **Industrial market structure and economic performance**. 3 ed. Chicago: Raud Mc Nally & Co, 1990.

SCHUMPETER, Joseph. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril, 1982.

SCOVILLE, Eduardo H. L. Martins; OLIVEIRA, Gilson Batista de. **As contribuições e o pensamento de John Stuart Mill no campo da economia**. Rev. FAE, Curitiba, v. 17, n. 1, p. 80-95, jan./jun. 2014.

SILVA, Antonio Braz de Oliveira e.; FERREIRA, Marta Araújo Tavares. **Gestão do conhecimento e teoria da firma**. 2009.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**. Vol. 1, São Paulo: Martins Fontes, 2003.

SPINETTI, Leonardo; **Inteligência nas empresas**. Rio de Janeiro: Ed. Rio, 2005. 260 p.

STAREC, Cláudio; **Gestão da informação, inovação e inteligência competitiva: Como transformar a informação em vantagem competitiva nas organizações**. São Paulo. Saraiva, 2012.

TACHIZAWA, Takeshy. REZENDE, Wilson. **Estratégia Empresarial: Tendências e Desafios**. Um enfoque na realidade brasileira. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO. **Curso de Ciências Econômicas**. Disponível em: <https://www.ie.ufrj.br/graduacao-home.html>. Acesso em: 9 de set. 2024.

UNIVERSITY OF CHICAGO. **Economics**. Disponível em: <http://collegecatalog.uchicago.edu/thecollege/economics/>. Acesso em: 9 de set. 2024.

VASCONCELLOS, Marco Antonio S. de; GARCIA, Manuel E. **Fundamentos da economia**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

VASCONCELLOS, Marco Antonio S. de; GARCIA, Manuel E. **Fundamentos da economia**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de. **Economia micro e macro**. São Paulo: Atlas, 2001.

WAGNER III, John A; HOLLENBECK, John R. **Comportamento Organizacional**. 4ª Ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020.

ZAWISLAK, Paulo. **Handbook de estudos organizacionais**. v. 3. São Paulo: Atlas, 2004.

APÊNDICE A

Questões aplicadas no questionário criado via *Google Forms*:

1- Nome:

2- Idade:

3- Gênero:

() Feminino

() Masculino

() Prefiro não informar

4- Você é graduado em Ciências Econômicas ou tem Mestrado ou Doutorado em Economia?

() Sim

() Não

As próximas perguntas deste formulário só devem ser respondidas se sua resposta na pergunta anterior, for sim. Caso o contrário, se você não for graduado, ou, não tiver Mestrado ou Doutorado em Economia, agradeço sua participação até aqui!

5- Instituição onde realizou o curso de graduação em Ciências Econômicas (ou mestrado/doutorado em Economia):

6- Quanto tempo de formado:

7- Função que desempenha atualmente:

8- Qual é o porte da empresa em que você trabalha?

() Microempresa

() Pequena empresa

() Média empresa

Grande empresa

9- Qual o segmento da empresa?

10- Considera que desempenha uma função relacionada à formação do economista?

Sim

Não

Não tenho certeza

As questões deste bloco referem-se a sua percepção sobre as competências e habilidades desenvolvidas ao longo de sua formação na área das Ciências Econômicas.

11- Por meio da minha graduação sinto que detenho uma base cultural ampla que permite a compreensão das questões econômicas em diferentes contextos.

Discordo totalmente

Discordo parcialmente

Não concordo, nem discordo

Concordo parcialmente

Concordo totalmente

12- Por meio da minha graduação considero que desenvolvi elevada capacidade para tomar decisões e resolver problemas numa realidade diversificada, global e em constante transformação.

Discordo totalmente

Discordo parcialmente

Não concordo, nem discordo

Concordo parcialmente

Concordo totalmente

13- Por meio da minha graduação considero que desenvolvi elevada capacidade analítica e visão crítica.

- () Discordo totalmente
- () Discordo parcialmente
- () Não concordo, nem discordo
- () Concordo parcialmente
- () Concordo totalmente

14- Por meio da minha graduação, desenvolvi competências para a formulação de estratégias.

- () Discordo totalmente
- () Discordo parcialmente
- () Não concordo, nem discordo
- () Concordo parcialmente
- () Concordo totalmente

15- Por meio de minha graduação considero que adquiri ferramentas e métodos para interpretar dados econômicos, identificar tendências e prever impactos no mercado.

- () Discordo totalmente
- () Discordo parcialmente
- () Não concordo, nem discordo
- () Concordo parcialmente
- () Concordo totalmente

16- Por meio da minha graduação sinto-me capaz de avaliar riscos e benefícios para auxiliar organizações nas decisões econômicas importantes.

- () Discordo totalmente
- () Discordo parcialmente
- () Não concordo, nem discordo
- () Concordo parcialmente
- () Concordo totalmente

17- Por meio de minha graduação considero que possuo uma visão sistemática e abrangente para compreender o funcionamento das políticas macroeconômicas e suas inter-relações com as políticas públicas e o mercado internacional, em um contexto de incertezas e que prioriza a sustentabilidade.

- () Discordo totalmente
- () Discordo parcialmente
- () Não concordo, nem discordo
- () Concordo parcialmente
- () Concordo totalmente

18- Por meio de minha graduação desenvolvi capacidade de comunicação, negociação e liderança, especialmente ao trabalhar em equipes multidisciplinares.

- () Discordo totalmente
- () Discordo parcialmente
- () Não concordo, nem discordo
- () Concordo parcialmente
- () Concordo totalmente

19- Por meio da minha graduação, se necessário, sinto-me preparado para contribuir com o desenvolvimento do planejamento estratégico de empresas.

- () Discordo totalmente
- () Discordo parcialmente
- () Não concordo, nem discordo
- () Concordo parcialmente
- () Concordo totalmente

Neste último bloco as questões versam sobre a atuação do economista no desenvolvimento do planejamento estratégico empresarial.

20- Em sua opinião, em qual ou quais etapas do planejamento estratégico empresarial o economista poderá dar uma maior contribuição?

- () Diagnóstico e análise de mercado
- () Previsão de cenários e tendências econômicas
- () Definição de preços e políticas financeiras
- () Análise de viabilidade de projetos
- () Análise do ambiente interno e externo
- () Definição de objetivos e metas
- () Elaboração de estratégias e ações

- Monitoramento e avaliação dos resultados
- Outras

21- Quais competências você considera essenciais para um economista contribuir efetivamente no planejamento estratégico empresarial?

- Análise de dados econômicos
- Habilidade em modelagem econômica
- Visão de negócios em longo prazo
- Capacidade de comunicação com outras áreas
- Capacidade de planejar a partir de análise de múltiplas variáveis e suas interdependências
- Capacidade de análise crítica e avaliativa das inter-relações entre as dimensões local, regional e global dos fenômenos econômicos
- Senso ético e responsabilidade social.
- Pensamento lógico e capacidade de elaborar, analisar e avaliar estratégias e projetos econômicos empresariais.
- Outra- qual?

22- Segundo Michael Porter (1980), a formulação de estratégias visa posicionar a empresa para lidar com a competição, bem como para potencializar seus pontos fortes e superar os pontos fracos.

Considero que, na maioria dos casos, o economista possui as competências para desenvolver as estratégias com essa finalidade.

- Discordo totalmente
- Discordo parcialmente
- Não concordo, nem discordo
- Concordo parcialmente
- Concordo totalmente

23- Compreendendo que um dos principais objetivos da organização é ter uma forte posição competitiva. Considero que o economista pode contribuir com o desenvolvimento de estratégias que firmam essa posição.

- Discordo totalmente
- Discordo parcialmente

- () Não concordo, nem discordo
- () Concordo parcialmente
- () Concordo totalmente

24- As 5 forças competitivas de Michel Porter, colocam em destaque os pontos fortes e os pontos críticos de cada companhia, anima seu posicionamento em sua indústria, esclarece as áreas em que as mudanças estratégicas podem resultar no retorno máximo e põe em destaque as áreas em que as tendências da indústria são da maior importância quer como oportunidades, quer como ameaças. Acredito que, na maioria dos casos, o economista possui competências para identificar esses aspectos.

- () Discordo totalmente
- () Discordo parcialmente
- () Não concordo, nem discordo
- () Concordo parcialmente
- () Concordo totalmente

25- Para Kuazaqui (2016) o planejamento estratégico é uma metodologia gerencial que permite direcionar o caminho que a empresa deverá seguir para atingir um futuro desejado, interagindo com o ambiente de negócios no qual está inserida. Essa metodologia envolve a definição de um posicionamento estratégico e a construção de cenários que permitam a identificação e seleção de alternativas que conduzem aos melhores resultados.

Segundo a descrição acima, considero que, na maioria dos casos, o economista é capaz de contribuir, efetivamente, com o planejamento estratégico empresarial.

- () Discordo totalmente
- () Discordo parcialmente
- () Não concordo, nem discordo
- () Concordo parcialmente
- () Concordo totalmente

26- O espaço a seguir pode ser utilizado para aprofundar e complementar sua percepção sobre a atuação do economista no desenvolvimento do planejamento estratégico das empresas.