

E O AJUSTE ?

São basicamente duas as mais importantes:

(1) Política de conservação e uso racional dos recursos naturais e proteção ambiental;

(2) Política de desenvolvimento integrado e equilibrado do espaço estadual.

Todas as políticas sugeridas devem ser tratadas ao mesmo nível de prioridade e rigorosamente articuladas entre si. A forma de tratamento deverá priorizar estudos de viabilidade econômica para um conjunto de projetos em cada área prioritária, estabelecendo cronogramas de execução, orçamentos monetários, fontes de recursos e formas de negociação.

Um pré-requisito importante para o desenvolvimento do Plano proposto é a Reforma do Estado. Essa reforma deve abranger uma redefinição patrimonial e administrativa no sentido de alcançar dois objetivos básicos:

(1) gerar saldos financeiros para viabilizar os projetos a serem negociados, em que os órgãos financiadores exigem contrapartida do Estado;

(2) viabilizar uma equipe técnica competente e motivada para trabalhar na elaboração, execução e avaliação dos projetos, além da modernização da máquina administrativa para melhor gerir os projetos.

4. Conclusão

As idéias colocadas representam apenas uma pequena contribuição ao debate sobre a formulação de um projeto de desenvolvimento para o Piauí, no próximo milênio, tema que a Universidade Federal está propondo para discussão durante o presente ano.

Não se tem a pretensão de achar que as referidas idéias sejam as únicas válidas e verdadeiras sobre a realidade estadual, mas, objetiva-se fomentar uma discussão ampla e abrangente sobre um tema de alta relevância para o futuro do Estado do Piauí ●

* *Wiliam Jorge Bandeira* é Doutor em Economia pela Unicamp e professor de Economia/UFPI

STÉFANO ALMEIDA LOPES*

No dia 30-06-94, o Brasil dava um novo passo importante na sua história. Nesta data foi concebido o Plano Real através da Medida Provisória nº 542, de 30-06-94, Dou de 30-06-94, que "*Dispõe sobre o Plano Real, o Sistema Monetário Nacional e os critérios para a conversão das obrigações para o Real, e dá outras providências.*" E que foi reeditado com a Medida Provisória nº 785, de 30-06-94, Dou de 23-12-94.

O Plano Real trouxe uma série de implicações para a economia brasileira. Passamos por fases de estabilidade econômica, inflação zero, equidade da nossa moeda com o dólar, euforia de um novo Brasil e agora... Estamos de volta com a inflação e o desemprego atormenta nossa economia.

O fator apontado pelos economistas e autoridades na área econômica, para a atual situação que o Brasil vem passando, a despeito do sucesso que vinha tendo o Plano Real, é o ajuste fiscal. É unânime a afirmação de que a falta de um ajuste fiscal foi a causa da bancarrota da economia nacional e os especialistas dizem que, quanto antes seja aplicado um ajuste sério no país, tanto mais rápido será a recuperação da situação pela qual o Brasil passa hoje.

O Brasil progrediu muito desde a criação do Plano Real. Segundo a revista inglesa *The Economist*, "No início de 1994, para os estrangeiros o Brasil era uma piada. Hoje, quaisquer que sejam suas falhas ou problemas, o maior país da região é tratado com o respeito que merece". Porém para continuar a ser respeitado a nível mundial os políticos que estão a frente das decisões,

no Brasil possuem uma missão vital e urgente para a nação: equilibrar as contas públicas.

A questão do equilíbrio das contas públicas é um problema que já existe há décadas e até hoje vem sendo adiado. Com a implantação do Plano Real o governo continuou vivendo além de suas possibilidades, financiando os desequilíbrios internos com os recursos vindo do exterior, até que a fonte secou. De acordo com o economista Eduardo Gianetti, "Em vez de enfrentarmos nossos problemas, preferimos ganhar tempo absorvendo a poupança externa para dar sobrevida a um arranjo que, todos nós sabíamos, não iria durar para sempre. Foi uma poupança imprudente, que serviu para financiar o déficit do governo. Desperdiçamos a oportunidade que o resto do mundo estava nos dando para investir na produção e crescer."

O Governo implantou um pacote com 51 medidas para cortar gastos e aumentar receitas, mas foi um pacote sem sucesso. Todos querem a estabilidade, no entanto, o governo fica adiando as medidas que necessitam serem tomadas. Ninguém gosta de recessão. Mas, se esse for o preço a pagar por um saneamento verdadeiro das contas, o país terá, mais à frente, todas as condições de retomar o crescimento em bases sólidas. A conta será tanto mais alta quanto mais tempo demorar para que o ajuste seja feito.

Segundo os principais especialistas da área econômica o problema vital para o Brasil é a questão do ajuste fiscal. Cabe a nossa equipe econômica e

governantes, principalmente o Presidente da República, realizar um ajuste fiscal sério para que as contas do governo se equilibrem.

Desta maneira será reduzida a dependência do país com relação a poupança externa, ao mesmo tempo que, o governo deixará de sufocar a iniciativa privada, utilizando parte de sua poupança. O que reduzirá a taxa de juros e promoverá um aumento dos investimentos levantando a economia como um todo.

Ressalta-se também que o ajuste fiscal deverá olhar para onde deverá ser destinado as prioridades governamentais. É de fundamental importância, para o crescimento do Brasil a longo prazo, que setores como a saúde e a educação sejam priorizados.

A atual equipe econômica, liderada pelo presidente do Banco Central, Arminio Fraga, possui um currículo de respeito. Só espera-se que os conhecimentos e habilidades sejam usados para recuperar o crescimento da economia nacional, pois segundo a maioria dos especialistas da área econômica, este é o último cartucho do Brasil, por isso o "tiro" tem que ser certo.

A situação do Brasil hoje já apresenta alguns sinais de recuperação, como por exemplo, a queda da cotação do dólar e a paulatina recuperação da confiança a nível mundial. O Brasil está passando, mais uma vez, por uma situação difícil, mas a luz no fim do túnel está aparecendo. Resta torcer para que dessa vez, finalmente, o Brasil consiga acertar os passos para a caminhada do crescimento a longo prazo ●

STEEANO ALMEIDA LOPES é aluno do Curso de Economia/UFPI

O Aprendizado como Base na Criação de Valor para o Cliente

TIAGO CARDOSO ROSA *

As empresas voltadas para os clientes para alcançarem vantagem competitiva nessa nova Era de Conscientização do Consumidor deve, urgentemente, mudar de estratégia. Como explica Berry (1999, p.59), "a competição com base no preço é uma daquelas velhas estratégias que alguns varejistas ainda cultivam e que apontam para o caminho da decadência". Os varejistas estavam certos que para conquistar a clientela se baseavam em oferecer mais opções, maior conveniência, mais qualidade e especialmente preços mais baixos. Daqui para frente os varejistas, continua explicando Berry, deverão se adequar ao modelo de criação de valor para seus clientes, "o que implica maximizar benefícios valiosos minimizando os custos e adotar algum diferencial em relação aos concorrentes, diferencial esse que esteja em mutação para não ser imitado". Só assim eles conseguirão conquistar a preferência e lealdade dos consumidores.

A criação de benefícios que agregam valor à satisfação do cliente, não se traduz simplesmente em preços mais baixo e, sim a todas as recompensas que ele recebe em troca do esforço representado pelo ato da compra. Na opinião de Berry (1999, p.59), "entre esses benefícios estão a qualidade da mercadoria, atenção dos funcionários, ambiente e a comodidade". Estes atributos que compõem o valor é determinante para encantar o cliente no processo de

realização de compra, como forma de entretenimento.

A outra questão importante que deve ser considerada para análise de cenário, são os custos monetários e os não monetários. Os primeiros representam o preço intrínseco dos produtos, os não monetários, aqueles que desencantam e afugentam o cliente, são representados pelos funcionários que não sabem explicar as características dos produtos, ação dos caixas demorada, falta de estacionamento e disposição pouco eficiente ou atraente das mercadorias. Os custos não monetários desagrada valor à satisfação do consumidor, fazendo este a buscar na concorrência algo que satisfaça seus desejos. As empresas que não eliminarem esses custos não monetários estarão no futuro amargando uma soma de derrotas.

As empresas que insistirem com essas atitudes – não eliminarem os custos não monetários, deixam bem claro, que não estão aprendendo com as informações dos clientes, portanto não conseguirão desenvolver um aprendizado que possa construir uma nova concepção de atendimento ao consumidor que agregue valor a sua satisfação. Tom Peter citado Rapfel (1999), dá um exemplo de empresa que não se preocupa com um bom atendimento ao cliente e nem tão pouco quer aprender com ele. Conta o Prof. Peter que foi inaugurado um restaurante perto de sua residência.