

CONSELHO REGIONAL DE ECONOMIA – CORECON/PR

22. PRÊMIO PARANÁ DE MONOGRAFIA

OS SENTIMENTOS ECONÔMICOS E A TOMADA DE DECISÕES EMPRESARIAIS: O  
CASO DOS EMPRESÁRIOS DE PALOTINA (PR)

GISELE ROMANI

CATEGORIA: ECONOMIA PARANAENSE

*“Renda-se, como eu me rendi. Mergulhe no que você não conhece como eu mergulhei. Não se preocupe em entender, viver ultrapassa qualquer entendimento”.*

Clarice Lispector

ESSER, G. **Os Sentimentos Econômicos e a Tomada de Decisões Empresariais: O caso dos Empresários de Palotina (PR)**. Toledo, 2011. Monografia (Bacharel em Ciências Econômicas) - Universidade Estadual do Oeste do Paraná - *Campus* de Toledo.

## RESUMO

Esta pesquisa analisou a relação entre os sentimentos do ser humano e a tomada de decisões econômicas no caso específico do Município de Palotina (PR). Descreveram-se algumas teorias sobre os sentimentos morais, sobre a natureza humana e sua busca pela felicidade, como a sociedade interfere na vida pessoal e pode condicionar o caráter humano, como ele pode ser afetado pela sua cultura, religião e sociedade. Aplicando o questionário a 102 empresários palotinosenses foi detectada a influência de algumas teorias apontadas, visto a importância dada pelos empresários à família, e a forma como toma suas decisões econômicas. No caso vê-se que, somado a influências exteriores, o ser humano tem a capacidade de agir de forma vantajosa para si, sem ser de forma meramente egoísta e acreditando realmente na capacidade de ser benevolente com outras criaturas.

**PALAVRAS CHAVE:** moral, ética, egoísmo, benefícios, sentimentos econômicos.

## **ABSTRACT**

This research investigated the relation between the human being feelings and economic decision-making in the specific case of the City of Palotina (PR). The study has described some theories about the moral sentiments, the human nature and its quest for happiness, how society interferes in personal life and may define the human character, as it can be affected by their culture, religion and society. Applying the questionnaire to 102 entrepreneurs of Palotina, the influence of some theories pointed was detected, considering the importance given by entrepreneurs to the family, and how it makes their economic decisions. In this case, we can conclude that, in addition to outside influences, human being has the ability to act beneficially to himself without being merely selfish and by truly believing in the capacity to be benevolent with other creatures.

**KEY WORDS:** moral, ethics, egoism, benefits, economic feelings.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1: Município de Palotina na Mesorregião Oeste do Paraná.....	21
QUADRO I: Número de Empresas Associadas na ACIPA por ramo de atividade em Palotina-2011.....	24

## LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: O que está em primeiro lugar.....	26
GRÁFICO 2: Quanto o bem estar dos familiares interfere nas decisões. ....	27
GRÁFICO 3: Deixaria de realizar negócios por influência da Família. ....	28
GRÁFICO 4: O que considera mais importante na tomada de decisões.....	29
GRÁFICO 5: O que considera mais importante na contratação de novos colaboradores.....	31
GRÁFICO 6: Razão de investir em tecnologia. ....	32
GRÁFICO 7: Decisão na oportunidade de adquirir uma nova empresa. ....	33
GRÁFICO 8: Quanto do lucro está disposto a investir em tecnologia.....	33
GRÁFICO 9: Motivo pelo qual faria algo pela sua cidade. ....	34
GRÁFICO 10: Deixa as emoções influenciarem na negociação com clientes.....	36
GRÁFICO 11: Trocaria uma amizade verdadeira por um negócio lucrativo.....	36

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	7
<b>2. O PROBLEMA E SUA IMPORTÂNCIA</b> .....	9
<b>3. OBJETIVOS</b> .....	11
3.1. OBJETIVO GERAL .....	11
3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	11
<b>4. REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	12
<b>5. METODOLOGIA</b> .....	21
5.1. ÁREA DE PESQUISA .....	21
5.2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	23
<b>6. ANÁLISE DE RESULTADOS</b> .....	25
6.1. RELIGIÃO, FAMÍLIA E NEGÓCIOS .....	25
6.2. EMPREGADOS, LUCRO E TECNOLOGIA.....	30
6.3. SENTIMENTOS E NEGÓCIOS .....	35
<b>7. CONCLUSÃO</b> .....	38
<b>8. REFERÊNCIAS</b> .....	40
<b>ANEXOS</b> .....	42
<b>QUESTIONÁRIO</b> .....	43

## 1. INTRODUÇÃO

Ao longo do tempo sempre se questionou a cerca dos sentimentos morais e sua influência sobre a vida humana. Não diferente de qualquer outra área, também é questionada a presença desta influência na economia.

A decisão das pessoas em relação as suas vidas financeiras pode conter certa preocupação com a sua conduta moral e ética, incitando uma investigação sobre a existência de uma psicologia econômica.

Os ganhadores do Prêmio Nobel de Economia de 2002, o economista Vernon Smith e o psicólogo Daniel Kahneman, apontam que o psicológico de um investidor muitas vezes é mais relevante que seu conhecimento financeiro em si. A pesquisa desses cientistas se baseia na lógica de que a decisão final é sempre humana, independente da situação, sendo esta a razão pela qual muitos dos empresários se orientam pelo o que chamam de *feeling*, deixando o lado comportamental determinar o rumo dos negócios (UNIVERSIA REDE DE UNIVERSIDADES, Psicologia Econômica).

Segundo Smith (1999) os sentimentos de solidariedade e compaixão são reflexos dos nossos próprios sentimentos, e são sentidos pela nossa capacidade de empatia. Entretanto, quando não somos correspondidos julgamos os outros indiferentes e pouco solidários, demonstrando então nosso egocentrismo e egoísmo. Em função destes sentimentos implícitos, os seres humanos tomam decisões muitas vezes pouco racionais, ou ao contrário, decisões friamente calculistas.

Na intenção de investigar os efeitos da ação humana na economia e também padronizar esses efeitos, uma concepção específica sobre o comportamento do homem foi concebida. Nesta concepção, o homem aparece como sendo motivado por seus próprios interesses não se preocupando com os efeitos de seus atos sobre o coletivo (SMITH, 1999).

Sob este preâmbulo, essa pesquisa tem como objetivo mostrar e analisar a conduta dos empresários no Município de Palotina em relação às suas decisões econômicas levando em conta os conceitos da psicologia econômica e filosofia moral.

Neste intento torna-se necessário expor as teorias de Adam Smith em relação à conduta humana, de uma forma geral discorrendo sobre suas duas principais obras: “A Teoria dos Sentimentos Morais”; e “Uma Investigação Sobre a Natureza e a Causa das Riquezas das



Nações”, analisando as contribuições do autor em relação à natureza humana e a tomada de decisões.

Busca-se através desta análise relacionar os sentimentos econômicos dos empresários do Município de Palotina e suas tomadas de decisões.

## 2. O PROBLEMA E SUA IMPORTÂNCIA

Em função da vivência, as ações dos homens indicam seu caráter. Por isso, ao defender os seus interesses ou agir conforme hábitos, eles são julgados como egoístas, materialistas, solidários, generosos ou mesquinhos. Para Smith (1999) a tendência é sempre o autobenefício, que na maioria das vezes é à custa do malefício de outros. Em outro momento ele indaga o que move o homem, e indica ser o egoísmo. Isso nos remete a algumas questões:

- Quando os empresários tomam decisões, elas são sempre em benefício próprio?
- Quais as características das decisões dos empresários? Qual fundamento é compatível com essas características?
- Como as teorias apontam o comportamento dos empresários?
- O que é mais relevante para sua tomada de decisões?
- Como saber se estas afirmações estão corretas?

Diante deste questionamento tentar-se-á responder essas questões usando como objeto de estudo os empresários do município de Palotina (PR).

Deve-se ressaltar que as discussões a cerca do comportamento humano são objeto de pesquisa desde muito tempo, todavia sua relação com a economia, embora seja direta, dificilmente se torna objeto de algum estudo. Por isso o presente estudo se justifica na medida em que estará contribuindo em parte para o entendimento da relação entre a economia e os sentimentos morais humanos que afetam as decisões dos empresários.

Cada indivíduo pensa e age de forma diferente, e sua concepção individual a cerca do que é moral e sua tendência a buscar o melhor pra si, tenderá a determinar o rumo de seus negócios, refletindo na economia, desta forma este único indivíduo contribui para a situação econômica dos demais. É certo que os indivíduos possam ser condicionados a certas decisões, fato que também se almeja demonstrar.

A pesquisa buscará respostas quanto ao que motiva as tomadas de decisões dos empresários do Município de Palotina, daí a sua importância.

O estudo também observará se as teorias a respeito da psicologia humana são aplicáveis a realidade em questão, usando como amostra os empresários do Município de

Palotina, já que essas tomadas de decisão pelos agentes econômicos influenciam a economia do Município e conseqüentemente a economia regional.

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1. OBJETIVO GERAL**

Esse estudo tem como objetivo principal mostrar e analisar a conduta dos empresários no Município de Palotina em relação às suas decisões econômicas levando em conta os conceitos da psicologia econômica e filosofia moral. O presente estudo analisará os elementos que influenciam nas tomadas de decisões dos empresários de Palotina em 2011.

#### **3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Os objetivos específicos deste trabalho são:

- Analisar o comportamento dos empresários do município de Palotina (PR) em relação aos seus negócios, e o que os levam as sua decisões finais.
- Verificar o impacto de suas decisões no dia a dia dos seus negócios.

#### 4. REFERENCIAL TEÓRICO

Muitos economistas e filósofos já dissertaram a respeito dos sentimentos morais humanos e como isso afeta as diversas áreas da vida em comunidade. O filósofo Hume (2002), já apontava que a moral é um assunto que sempre desperta interesse. Para ele a paz da sociedade está em jogo a cada decisão que é tomada, e isso é correspondente ao grau de interesse que temos no assunto.

Para Hume as crenças morais estão intrinsicamente motivadas; se você acredita que matar é errado, você estará motivado "*ipso facto*" a não matar e em criticar a matança, isso seria o chamado internalismo moral. Lembra também que a razão por si só não motiva ninguém, a razão descobre os fatos e a lógica, porém depende dos nossos desejos e preferências quanto à percepção daquelas verdades e se isso nos motiva, assim a razão por si não produz crenças morais. Ele propôs que a moralidade depende ultimamente dos sentimentos, sendo o papel da razão apenas o de preparar o caminho para os julgamentos dos sentimentos.

Por outro lado Smith (1999) afirma que a priori nossas percepções morais se dão pelas ações de terceiros. O ser humano julga conforme sua simpatia. O juízo moral de sua própria conduta são meras aplicações dos julgamentos feitos aos outros. Mesmo que os homens se habituem a certos atos ou costumes, e possam adquirir simpatia por algo antes aversivo, existem padrões que jamais lhe parecerão dignos de aceitação. Um exemplo seriam os atos do imperador Nero na idade Antiga.

Segundo Hobbes (2002, 2003), não sentem amor uns pelos outros naturalmente, sendo que amam mais alguns do que outros e associam-se mais aqueles cuja presença lhe trará ou proveito. Não se busca a companhia de outros naturalmente por si só, ela se torna um interesse secundário, o interesse primário desta é receber alguma vantagem. O comércio tem sua origem nos negócios e não na consideração com seu próximo, se deste nascer alguma afetividade será mais por zelo que por amor, mas nunca derivada de boa vontade. Desta forma cada homem se divertirá com os outros da natureza que os torna ridículos para que se sintam superiores a defeitos e deficiência destes. O ser humano quando reunido com demais tenderá a examinar, julgar a condenar, principalmente os não presentes, instintos da natureza humana impelidos pela paixão que afetam todas as criaturas. Sendo assim, o homem traz características arrogantes, sempre obtendo vantagens, mesmo que estas estejam originadas em mentiras.

O autor aponta que como seres egoístas, o ser humano busca, em qualquer associação, o seu objeto de vontade, que cada um propõe como bem e tudo que parece agradável se relaciona com o prazer mental, e todo este é glória. Toda associação é para ganho ou para glória, pelo amor a nós mesmos. Todo homem naturalmente tem o desejo e vontade de causar dano a outro, o que difere são aqueles que não procedem desta maneira, o que lhes impede é a chamada decência da conduta, os aspectos impostos pela moral. Entretanto o desejo de poder cessa somente com a morte, sendo que a causa disto não é esperar um prazer mais intenso do que já alcançado, mas o fato de não poder garantir sua comodidade e poder sem possuir ainda mais.

Segundo Mill (2005) os sentimentos morais são adquiridos, mas seu desenvolvimento é natural e se estimulado pode atingir alto nível de desenvolvimento, sendo influenciável por forças externas positivas ou negativas. Quanto ao bem estar, consiste em experiências agradáveis, sendo assim valiosas ou boas apenas por isso, indiferentes se satisfazem nossos desejos ou se estão de acordo com o pensamento religioso. Alguns prazeres são preferíveis em duração, intensidade e qualidade, sendo eles superiores a outros, imprescindíveis para maximizar o bem estar humano. A visão utilitarista aponta que se busca maximizar o bem estar, sendo moralmente certa a ação que originará o melhor resultado ou maior bem. Não se deve aderir totalmente ao moralismo comum, ou seja, as normas e costumes morais da sociedade, estando estes longe de serem perfeitos.

Para ele as motivações humanas externas dependem diretamente de outros e está sujeita a reprovação ou afeição, a motivação interna é a consciência individual que resulta de sua educação, mas se transforma em particular desvinculada de outros indivíduos. Ele insere o conceito de utilitarismo, tornando os atos como certos ou errados, sendo o certo responsável pela maximização do bem estar, ao qual ele recorre nos casos que a moralidade comum não é satisfatória. As ações do ser humano estão corretas à medida que promove a felicidade, esta não é um dos fins da conduta, é a única coisa que ele deseja como fim.

Sobre a natureza das coisas, não há nada na natureza das coisas para que aqueles que nascem em um país civilizado não recebam educação capaz de produzir um interesse inteligente a cultura, e tampouco há necessidade para que torne o indivíduo egoísta, desprovido de qualquer sentimento. Num mundo capaz de tantas coisas que deleitam e melhora, o indivíduo que possua equilíbrio em moral e intelecto pode ter uma existência invejável. A pobreza que é sempre causa de sofrimento para a humanidade pode ser eliminada através de sabedoria aliada a bom senso e providências cabíveis.

Para Locke (1999) a consciência humana age em conformidade com nosso parecer e juízo sobre o valor moral de suas ações. Percebem-se as coisas como boas ou más de acordo com a sensação de prazer ou dor. Caracteriza-se bem aquilo capaz de proporcionar ou aumentar o prazer ou capaz de diminuir a dor, ou o que tornar possível alcançar ou conservar a posse de algum bem ou ausência de algum mal. Mal é aquilo capaz de produzir ou aumentar qualquer dor ou reduzir o prazer, ou aquilo capaz de privar de algum bem. O bem e mal morais são a conformidade e inconformidade das nossas ações voluntárias, atentando ao seu cumprimento retornará em forma de recompensa ou castigo.

Para Schopenhauer (1995), o povo em geral associa a moral à teologia, sendo que uma ação moral se dá pela ameaça de castigo ou recompensa. Assim, o povo estaria de acordo com a aparência e apoiar-se-ia no egoísmo, visto que em sua decisão final o indivíduo estaria ponderando seu maior conforto. O desejo de um ser humano o dirige para seu próprio bem estar, com o objetivo de alcançar felicidade, mesmo seguindo por um caminho distinto daquele que lhe indica a moral. O valor do caráter apenas ocorre quando alguém indiferente ao sofrimento de outro, realiza boas ações por causa de seu dever. Quando se discute a cerca de uma ação moral, cada um julgará a mesma pela sua perspectiva de intenção, do mesmo modo que quem é julgado se defende e se protege através de uma justificativa ou desculpa para sua intenção.

Também a cerca da teologia, Owen (2002) afirma que a verdadeira religião não deverá dividir nações, mas ao contrário uni-las formando uma única família com interesses e sentimentos em comum, governada pela caridade e amor, fundado sobre o conhecimento científico da natureza humana e da sociedade. A religião do novo mundo moral consiste em atos, existe no coração e no espírito de todos desde a infância. Na prática, o homem soma seus esforços ao de seus semelhantes para tentar eliminar o que produzirá o mal. Há cinco fatos fundamentais que são base do sistema racional e moral:

1. O homem é um ser complexo. A construção de seu caráter está atrelada às influências externas, ou seja, ao meio social.
2. O homem recebe seus sentimentos ou convicções contra sua vontade.
3. Os sentimentos e convicções, no seu conjunto, criam a motivação necessária para agir (vontade).
4. A organização em seres humanos diferentes nunca é a mesma, tanto em função de seu nascimento, como em sua criação.

5. Cada ser humano possui a capacidade de se transformar em alguém melhor ou pior em função de suas influências exteriores.

Para o autor as impressões que compõem o homem não são apenas adições, pois podem significar uma mudança no caráter de um indivíduo. Essa mudança se dá em face de um novo objeto, agradável ou não, causando forte impressão nas sensações, sentimentos ou inteligência. O segundo fato tem sido causa de falsas ideias que produziram muito mal, sendo uma fonte de erros que perpetuam a ignorância, discórdia, vício, sofrimento. O mundo tem seguido com a ideia de que os sentimentos e as convicções são produto da escolha do indivíduo sob influência de sua liberdade da vontade, nessa concepção tomar decisões ou não faz crer que haverá punições neste mundo ou no outro. Segundo o pai do cooperativismo, o objetivo de toda a existência humana deve ser a felicidade, mas esta não pode ser obtida individualmente, é inútil esperar pela felicidade isolada, todos devem compartilhá-la ou a grande maioria não irá desfrutá-la.

Smith (1999) aponta que o homem aprende que é necessário defender-se e proteger-se de alguma forma para satisfazer suas necessidades naturais (obter prazer, evitar a dor). Por isso ele se orienta pela “fortuna externa” ou seja, por aquilo que seja “uma vida de sorte” perante a sociedade. Ao conviver na sociedade, a posição, crédito, sucesso e respeito advém das vantagens que o indivíduo obtém em relação aos outros.

Ainda quanto ao caráter, em se tratando da felicidade escreve sobre a prudência:

[...] Odeia a ideia de ser culpado de petulância ou grosseria; nunca é impertinente em relação a quem quer que seja e, em todas as ocasiões comuns, de boa vontade coloca-se antes abaixo do que acima de seus iguais. Tanto em sua conduta quanto em sua palestra, é um observador rigoroso da decência, e respeita, com escrupulo quase religioso, todo o decoro e cerimônias estabelecidos da sociedade. [...] (SMITH, 1999, p.268)

Também esplanava nossas atitudes derivadas da razão, e é por meio desta que se descobrem as regras gerais de justiça, pelas quais deveriam ser tomadas todas as decisões. É também a razão formadora das ideias mais vagas e indeterminadas do que é prudente, decente, generoso ou nobre. Ele separou em suas duas obras o homem sociabilizado, em Teoria dos Sentimentos Morais, e o homem econômico em “Riqueza das Nações”, nesta última obra ele caracteriza o homem com sendo uma figura egoísta, como se identifica no que segue:



[...]Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelos seu próprio interesse. Dirigimo-nos não à sua humanidade, mas à sua auto-estima, e nunca lhes falamos das nossas próprias necessidades, mas das vantagens que advirão para eles. [...] (SMITH, 1996, p.50)

Desta citação deduz-se que tudo o que o homem produz é resultado do seu próprio interesse. Assim sendo, na economia se produz objetivando o que se quer para si, e mesmo assim quando cada um pensa individualmente em seu benefício está contribuindo para a economia como um todo.

O homem, quando é de seu interesse obter algo, usará de estratagemas para induzir os outros a atender, ou contribuir com sua vontade, atingindo seu objetivo, levando os outros indivíduos a crer que também haverá vantagem para eles naquele determinado negócio. A versão smithiana afirma ainda que há nos homens uma motivação econômica, um desejo de obter riqueza, que ele chama de conduta do autointeresse. Persiste então a questão de como a natureza humana conduz em nossas decisões econômicas, e como isso pode, contudo, ser interessante ao sucesso dos indivíduos.

Os indivíduos são constituídos desejando que seus interesses sejam harmoniosos com seus semelhantes, desta forma ao atender interesses coletivos, descobriremos vantagens próprias, entretanto a partir de certo ponto as exigências da imparcialidade podem ocorrer em lesão do interesse pessoal (MILL, 2005).

Sobre a motivação e caráter do homem, para Owen ele é formado para o homem e não por ele, visto que as existências diversas são formadas pelo poder distinto que formou a espécie humana e dotou de faculdades individuais, a certeza desse fato criará indivíduos benevolentes para tudo que vive. O indivíduo se interessa em conhecer o que é para o bem e para o mal e que circunstâncias podem causá-los, mas usa de sua capacidade para buscar o primeiro e afastar o segundo da sociedade. Quando o indivíduo tiver conhecimento perfeito da importante ciência da influência das circunstâncias exteriores sobre a natureza humana, os males do gênero cessarão. A origem da felicidade humana está nas circunstâncias exteriores que o levem a sentir a solidariedade, a prezar pela verdade em todas as ocasiões. Entretanto enquanto não houver sinceridade nas palavras de cada indivíduo, não haverá verdadeira felicidade. O ser humano é composto de várias faculdades físicas e intelectuais, que experimenta necessidades ou inclinações físicas, morais, sensações, sentimentos e convicções.

As sensações e sentimentos que o leva a tomar decisões são muitas vezes contrários a sua inteligência, o que produz uma reação de perplexidade e constrangimento prejudicial a sua saúde e felicidade. No caso de suas necessidades e sentimentos estarem em harmonia, e educado de forma a mantê-los em acordo, o poder das faculdades intelectuais e morais prevalecerão ao instinto físico.

Segundo Gray (2002), o homem deseja a riqueza. Embora considere a afeição de seus companheiros, o ser humano prioriza a causa da verdade e da prosperidade, por isso segue em busca individual e competitiva. A felicidade está ligada a sensibilidade, ou seja, a capacidade de sentir prazer ou dor. O grau de felicidade que se pode obter é limitado pela força e pelo número de impressões agradáveis que a natureza humana é capaz de receber.

Diferente de Owen, as ideias de Schopenhauer se alinham as de Smith ao afirmar que são os motivos empíricos e egoístas que determinam as ações do homem em cada caso particular. O homem chamado racional é o que segue pelos pensamentos e conceitos, agindo de forma consciente, conseqüente e cautelosamente. Isto, não implica em solidariedade, ao contrário, ele pode agir perante as máximas mais egoístas e injustas. A característica egoísta do ser humano é camuflada pela cordialidade. Entretanto, quando na convivência de outras pessoas tendemos a ver nesta uma finalidade para nossos objetivos, quando ela não se realiza, esta pessoa passa a não ter valor, pois logo, não estará sendo um meio justificável para nossos fins, o sofrimento desta durante seu uso quase nunca é considerado.

O que motiva basicamente o homem ou animal é o egoísmo, ou seja, a busca pela existência e bem estar. Tudo que vai contra seu objetivo, seu bem estar, estará contra sua boa vontade, despertando-lhe a inimizade e ódio.

Sobre o apego na vida e sua relação com o egoísmo:

[...] Mas cada um sabe com certeza que mesmo seu eu mais importante que tudo, este microcosmo, apresenta-se como mera modificação ou acidente do macrocosmo e que, portanto, todo o seu mundo de acabar na morte que tem pra si, por isso, um significado igual ao do fim do mundo. São, portanto, estes os elementos a partir dos quais, com base na vontade de viver, cresce o egoísmo que está sempre entre um homem e outro como uma larga cova. Se alguém alguma vez salta sobre ela para ajudar ao outro, isto parece como um milagre que produz espanto e é aplaudido (SCHOPENHAUER, 1995, p. 116).

O autor estabelece premissas nas quais aponta que todo motivo se refere ao bem ou mal estar, sendo estes significados de “de acordo” ou “contra vontade”. Do mesmo modo toda

ação que tem por finalidade seu próprio bem estar é de natureza egoísta, e por isso exclusiva de valor moral. Mesmo os motivos caridosos não tocam aqueles movidos por motivos egoístas, no entanto, ocorrendo se dará de forma ilusória de que o alívio alheio proporcione uma vantagem própria.

Para Owen o que mais distingue o homem de outros seres vivos é o poder de estimular suas ideias, compará-las e delas retirar princípios e ciência. Suas faculdades intelectuais que constituem espírito ou inteligência crescem com a experiência ou aquisição de novos conhecimentos. O homem busca ser feliz utilizando para isso sua mais alta sabedoria para garantir a maior quantidade de felicidade a desfrutar de forma permanente. Essa busca implicará no desejo de obter o mais alto nível de possível perfeição física, moral e intelectual, sendo que a saúde destas são igualmente necessárias e de mesma importância à sua felicidade. Tudo que constituir excesso, ou vício, prejudica o indivíduo podendo levá-lo a patologia e autodestruição, tornando-se indiferentes e desagradáveis.

O homem tem considerado os mais importantes instintos de sua natureza como criação da sua vontade, porém os fatos mostram o contrário, que a sua vontade é criada por esses instintos. Ao admitir para si a responsabilidade de seus atos, sendo racionais, os indivíduos tornar-se-ão caridosos com seus semelhantes, independente de sua cor, credo, classe social, serão naturalmente bons e benevolentes com aqueles que vivem. A convicção que as diferenças são efeitos naturais de causas sobre os quais os indivíduos não possuem poder, levará a conclusão de que cada indivíduo assim o é pelas influências sofridas, e é esta convicção que extinguirá as violências humanas cometidas entre si. Sob instituições adequadas para desenvolver o sistema social racional, os esclarecimentos sobre esses conhecimentos poderão orientar a todos da espécie humana. Existem instituições e disposições que deverão ser abandonadas e/ou modificadas, são elas: as religiões, os governos, as profissões civis e militares, o sistema monetário, a prática de comprar e vender, as práticas que levam as lutas, a produção e distribuição de riqueza, a formação do caráter e educação, as fraudes e violência, os interesses isolados, a visão sobre as mulheres como escravas domésticas, os casamentos por conveniência, a desigualdade social, a opressão, os impostos desiguais, a produção de bens de qualidade inferior.

Para o autor seriam necessários ajustes como: concentração e união do conhecimento humano na intenção de produzir maior riqueza para todos, que os conhecimentos científicos sejam aplicados para melhorar a vida social, que tudo que for inferior possa ser substituído pelos superiores principalmente na produção de alimentos, que a educação se dê de forma

perfeita, que a linguagem contenha a verdade entre outros. O desejo humano pela felicidade o faz se esforçar para evitar sensações dolorosas e buscar sensações agradáveis, é um instinto vital e a justificativa para seus atos físicos e morais, não podendo elogiá-lo e nem tampouco censurá-lo. Sem o conhecimento de sua própria natureza, o homem é apenas um animal, governado por seus instintos inexperientes, que o conduzirão ao erro, sendo então de suma importância que o indivíduo conheça a si mesmo.

Segundo Gray a felicidade consiste na percepção de sensações agradáveis, limitada pela força e pela quantidade que nossa natureza é capaz de sentir. Desta forma uma mente enriquecida de atividades intelectuais, é capaz de maior satisfação quando deixado de lado as afeições.

Fonseca (1995), diz que não existisse nenhum sentimento moral em relação ao que o dinheiro possa adquirir, existiriam ainda coisas que não seriam compradas, como uma amizade verdadeira. Esse limite ao dinheiro é lógico, sendo que um sentimento que se permita comprar não é consistente, a relação entre ética e capitalismo traz que o jogo da economia de mercado depende de uma infraestrutura moral. Por outro lado, traz que as experiências demonstram que na psicologia humana, um dos desejos mais certos é o de que cada indivíduo tem de ganhar mais, melhorar de vida. Para isso ele pode seguir dois caminhos: através de uma atividade, obtendo uma boa remuneração, com um plano de carreira, ou, encontrar uma forma de prosperar se aproveitando do trabalho alheio.

Para ele o crescimento da riqueza, organização da política e o uso do dinheiro, durante o processo de civilização, transformaram o caráter humano numa ambição sem limites. As grandes invenções foram derivadas da necessidade humana, entretanto essas necessidades tomaram maiores dimensões, e aumentou o desejo de conquistar mais riqueza e bens.

Mais além do problema, aponta que os indivíduos dependerão de bens e serviços produzidos por outros para satisfazer suas necessidades de consumo, essa situação leva a procurar saber como esses indivíduos ajustam-se de modo que a oferta seja compatível com a demanda. Está presente na personalidade humana o desejo de riqueza e conforto material, condená-lo moralmente só afirma sua existência, só demonstra sua força. A maior liberdade econômica permite verificar a conduta ética da ambição material como motivo de cada indivíduo. Torna-se um fato de que “a simples maximização do autointeresse individual”, é uma conduta inadequada, se não observada à moral, até mesmo para a existência do mercado.

Assim como não funciona bem somente com uma conduta moralista, o vício privado não basta por si só.

Para Owen as leis humanas tornam o homem insociável e maximizam o autointeresse individual, estimulando a concorrência, as lutas, a discórdia e a desigualdade. Desta forma concebe-se a ideia de que o homem é naturalmente mal, todavia ele será mero produto da camuflagem de seus reais sentimentos, em função de uma sociedade falsa. As distinções de classe e de posição social são consideradas artificiais, inseridas pelos homens em estado de ignorância, inexperiência e irracionalidade.

Na mesma linha Gray aponta que a sociedade é uma condição natural da humanidade, é desejo do homem associar-se a outros de sua espécie. A sociedade não produz um ser racional, produz luxo e extravagância, os costumes e instituições humanas foram baseados na ignorância, e os negócios têm sido conduzidos de forma acidental. Sendo assim, se é a sociedade que torna o homem capaz de agir de forma opressora e cruel, ainda ter-se-á de aprender os princípios corretos nos quais uma sociedade deve ser fundada para que sejam felizes os indivíduos que nela vivem. A tentativa de moldar a natureza humana em uma instituição, na busca da felicidade, é a principal causa das aflições humanas, e serão tentativas frustradas a menos que haja uma mudança completa nessas instituições.

Quanto à competição no mercado, Fonseca aponta que, práticas de sabotagem ou suborno são contra as regras de competição, mas é permitido patentear algo, embora isso possa atingir mais negativamente o concorrente. As mínimas “regras”, ou a legalidade tem por objetivo impedir as tentativas dos agentes econômicos de obter vantagens do trabalho alheio. Segundo ele, quando o indivíduo é motivado pelo autointeresse ele persistirá em contornar a legalidade, o que pode deturpar uma visão de ética em benefício da criação de riqueza e eficiência produtiva. Entretanto, de fato existe uma relação entre vícios privados, e o que isso poderá acarretar de benefícios públicos.

## 5. METODOLOGIA

Para o desenvolvimento desse estudo será realizada pesquisa bibliográfica na literatura acadêmica existente, meios eletrônicos (internet), periódicos e relatórios técnicos. Segundo Gil (2008) a principal vantagem desse tipo de pesquisa é que ela permite a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais ampla do que aquela que o investigador poderia pesquisar diretamente.

O objeto da pesquisa serão os empresários situados no município de Palotina (PR).

### 5.1. ÁREA DE PESQUISA

O Município de Palotina está localizado na Mesorregião Oeste Paranaense e Microrregião de Toledo. Conforme aponta a figura 1.

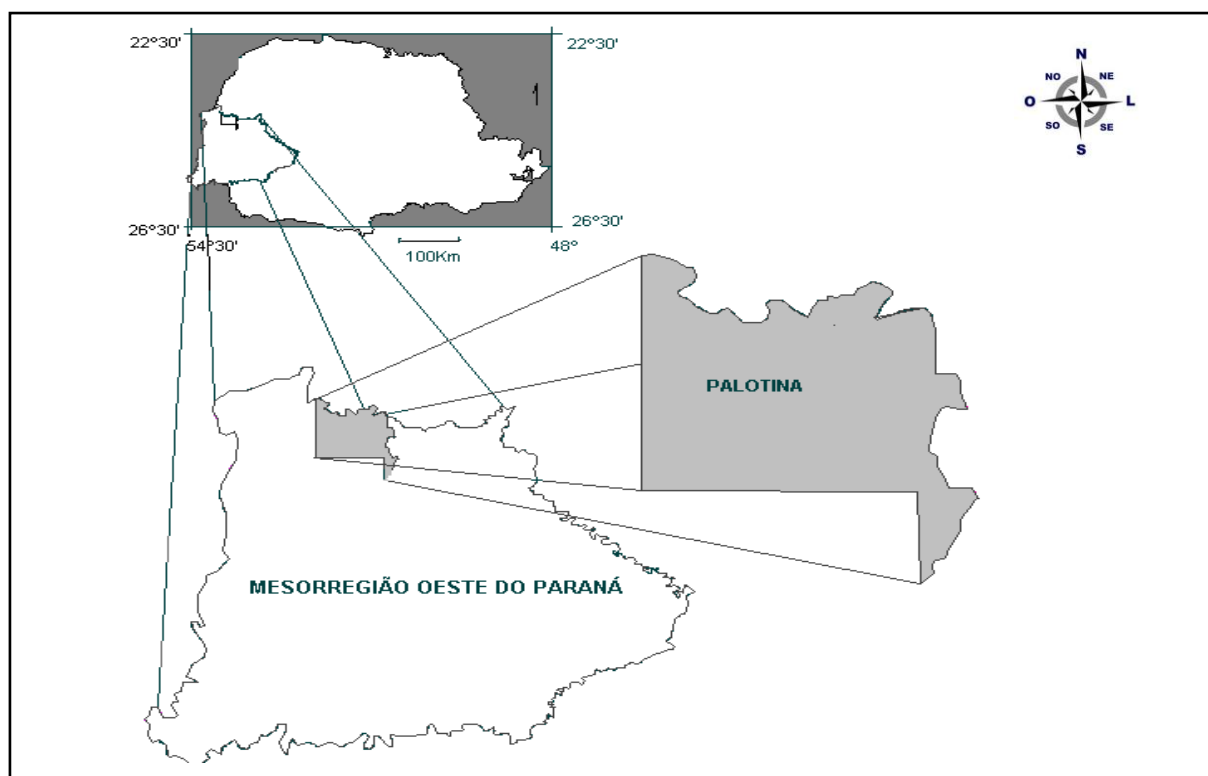


FIGURA 1: Município de Palotina na Mesorregião Oeste do Paraná.  
Fonte: BARROS, 2008.

Em 1940, através da Marcha para o Oeste, chegaram os primeiros migrantes em Palotina, então município de Guairá, somando uma população de 10 habitantes. Já na década seguinte, aconteceram novos deslocamentos da população do sul do país, através das colonizadoras Pinho e Terra Ltda e a Madeireira Rio Paraná, resultando desta forma a criação do Distrito de Palotina em 1957, com uma população de 100 habitantes. Em 25 de julho de 1960, ocorreu a emancipação política e administrativa de Palotina. Com a emancipação, criaram-se os Distritos Administrativos e Judiciários de Maripá, Pérola Independente, Alto Santa Fé e São Camilo, com população de 3.469 habitantes (REGINATO, 1979).

Do início da colonização, até o final da década de 1960, o que predominou na economia palotinese foi a produção agrícola de subsistência. Também ocorreu entre a segunda metade da década de 1960 e a primeira metade da década de 1970 um período de intensa produção de hortelã, o que possibilitou um rápido crescimento demográfico do município, visto ser uma cultura que exige grande quantidade de mão-de-obra.

Com a produção da hortelã, ocorreu um intenso processo de migração para a região, não apenas de colonizadores sulistas, como preferiam as empresas colonizadoras, mas principalmente de trabalhadores vindos dos Estados nordestinos como Bahia, Pernambuco, Alagoas, ou ainda do Sudeste, com Minas Gerais. Houve um rápido crescimento demográfico do município, visto que a cultura da hortelã exigia grande quantidade de mão-de-obra. Porém esse ciclo foi de curta duração, logo deixando espaço para outras culturas (BERNO, 2010).

A partir de 1970, segundo Reginato, começa o processo de mudança da economia e da produção em Palotina, com o início dos programas de modernização e de mecanização de sua agricultura. O município também perde a área de Alto Santa Fé para o município de Nova Santa Rosa e é criado o Distrito Administrativo de Vila Candeia, atingindo uma população de 43.005 habitantes. Até o início da década de 1970 foi o período de maior crescimento demográfico, no qual 87,79% da população estavam na zona rural e apenas 12,21% predominava no meio urbano. Porém, entre 1970 e 1980, a população de Palotina diminuiu em cerca de 15.000 habitantes. No ano 2000 ocorre à inversão entre a zona rural e urbana, 80,47% da população está alocada na zona urbana e apenas 19,53% na zona rural.

Na década de 1990, com a emancipação do Distrito de Maripá a município, que englobava os Distritos de Pérola Independente e Candeia, Palotina perdeu 30% do seu território. Sua população decresceu de 30.569 habitantes em 1991, para 25.765 habitantes em 2000, uma redução de aproximadamente 15%.

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 2007, Palotina possuía população de 28.683 habitantes. Sua população residente urbana era de 24.646 habitantes, enquanto que a rural é apenas de 4.037. Sua área territorial é de 651,239 Km<sup>2</sup>, densidade demográfica de 44, 04 habitantes por km<sup>2</sup>. O Produto Interno Bruto (PIB) a preço corrente de 2008 foi R\$ 822,245 mil, sendo o PIB per capita R\$ 28.658,65. Segundo estatísticas do Cadastro Central de Empresas, do IBGE, com base nos dados de 2008, o total de empresas atuantes é de 1.146, sendo 8.288 pessoas assalariados.

## 5.2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

De forma prática foi aplicado questionário à determinada amostra dos empresários do Município de Palotina-PR, desenvolvido de forma objetiva, com perguntas claras de múltipla escolha.

A amostra a ser estudada foi obtida do número de empresas associadas à Associação Comercial e Empresarial de Palotina (ACIPA) que possui 292 associados, distribuídos em 50 ramos de atividades produtivas. Dado a quantidade de empresas associadas à ACIPA e considerando uma margem de erro de 8 % a amostra a estudada foi 102 empresários como estimado a seguir:

$$n = (N \cdot n_0) / (N + n_0)$$

$$n = (292 \cdot 156,25) / (292 + 156,25)$$

$$n \approx 102$$

Sendo,

n= tamanho da amostra

N= números de elementos da população

$n_0 = 1/E_0^2$  ( $E_0$  = erro amostral tolerado)

Entretanto, para evitar maior viés, e aproximar cada ramo de atividade da amostra final, foi tomada amostra específica para cada ramo de atividade, também calculado com erro de 8%, conforme o quadro I.



QUADRO I: Número de Empresas Associadas na ACIPA por ramo de atividade em Palotina-2011.

<b>RAMO DE ATIVIDADE</b>	<b>NR. DE ASSOCIADOS</b>	<b>AMOSTRA RAMO</b>
Administração de Cartão de Crédito	01	0,99364070
Agência de Viagens/ Assessoria e Comunicação	02	1,97472353
Banco/ Cooperativas	10	9,39849624
Bicicletarias	03	2,94348508
Climatizadores	01	0,99364070
Comércio de Artigo de Cama Mesa e Banho/ Tecidos	03	2,94348508
Comércio de Calçados Esportes e Acessórios	11	10,2765321
Comércio de Frutas	01	0,99364070
Comércio de Gesso	01	0,99364070
Comércio de Máq. e Equip. Industriais/Agropecuárias	09	8,50983358
Comércio de Motos, Peças e Acessórios/ Automóveis	16	14,5137881
Comércio e Acessórios de Piscinas	01	0,99364070
Comunicação, Marketing, Arte e	03	2,94348508
Confecção Adulto/Infantil/Uniforme/Íntima/ Acessórios	12	11,1441307
Confecção/Boutique e Acessórios	38	30,5662805
Corretora e Seguradora	02	1,97472353
Distribuidora de Bebidas/Embalagens e Alimentos	02	1,97472353
Eletrônicas, Componentes e Serviços	03	2,94348508
Empresa de Informática, Serv. Equip. e Suprimentos	09	8,50983358
Empresa Jornalística/ Rádio	05	4,84496120
Escola de Inglês/ Faculdades	05	4,84496124
Escritório de Contabilidade	07	6,69984686
Extração e Britamento de Pedras	01	0,99364070
Fábrica de Máquinas, Ferramentas e Peças/Cabines	05	4,84496124
Fábrica de Placas para Veículos	02	1,97472353
Farmácia e Manipulação	09	8,50983358
Ferragens, Ferramentas e Utensílios	03	2,94348508
Floricultura	02	1,97472353
Gráfica	02	1,97472353
Hospital e Laboratório	02	1,97472353
Hotéis	01	0,99364070
Imobiliárias	05	4,84496124
Instalações Elétricas - Industriais	01	0,99364070
Insumos Agrícolas/ Ração	04	3,90015600
Laboratório Fotográfico	05	4,84496120
Livraria/Papelaria/Encadernadora/Informática	04	3,90015600
Loja de Móveis/Eletrodomésticos/ Artigos Usados	07	6,69984686
Manutenção de Veículos/ Mecânica e Autoelétrica	28	23,7449118
Marmoraria	02	1,97472353
Material de construção	05	4,84496124
Panificadora/ Supermercado/ Merceria/ Sorveteria	18	16,1406025
Perfumaria e Cosméticos/ Presentes e Decorações	07	6,69984686
Posto de Combustíveis e Locações	07	6,69984686
Prestação de Serviços/Serviços de Segurança e Vigilância	06	5,77812018
Relojoaria e Ótica	03	2,94348508
Restaurante e Lanchonete	07	6,69984686
Revenda de Celulares	01	0,99364070
Salão de Beleza	04	3,90015600
Tapecaria	01	0,99364070
Tintas Imobiliárias	02	1,97472353
Transportes	03	2,94348508
<b>Total de Empresas</b>	<b>292</b>	<b>101,784718</b>

Fonte: Associação Comercial e Empresarial de Palotina (2011).

Desta forma, para a amostra calculada de aproximadamente 102 empresas, foi aplicado questionário no período de 01 a 31 de setembro de 2011, contendo questões de múltipla escolha, com a finalidade de verificar os objetivos propostos e responder as questões de pesquisa, conforme ANEXO A: Questionário a cerca das influências na tomada de decisão dos empresários palotinsenses.

## 6. ANÁLISE DE RESULTADOS

A partir dos questionários aplicados e da pesquisa bibliográfica realizada, apresenta-se os resultados, dispondo de gráficos para auxiliar as disposições.

Das empresas nas quais o questionário foi aplicado, a maioria, 51,16% destas se classificam como micro empresas, 46,51% se classificam em pequena e apenas 2,33% são grandes empresas.

Quanto ao perfil dos empresários 62,79% são mulheres, o estado civil de 74,42% deles é casado, sendo que 76,74% dos entrevistados têm filhos. Observou-se que a grande maioria dos empresários tem faixa etária superior a 30 anos.

Observa-se que existem traços conservadores em relação à confiança, pessoas casadas, que já constituíram família são a maioria dos empresários entrevistados.

### 6.1. RELIGIÃO, FAMÍLIA E NEGÓCIOS

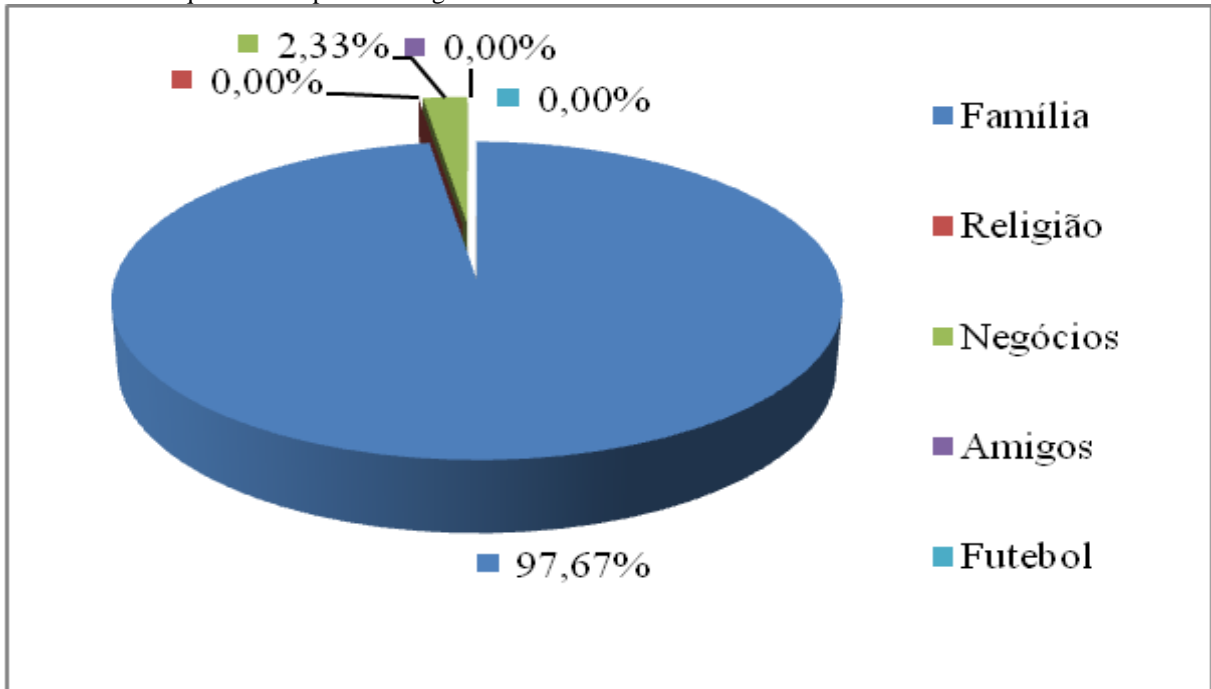
A maioria dos empresários segue alguma religião, confirmado pela porcentagem de 95,35% contra apenas 4,65% que não tem congregação religiosa. Porém, isso não se reflete nos resultados do que está em primeiro lugar para os entrevistados. Pois, nenhuma resposta apontou a religião como o principal em suas vidas.

A família para 97% dos empresários entrevistados é prioridade em suas vidas. Isto confirma o fato de que há uma existência de sentimentos morais, estes não permitiriam a preferência dos negócios à unidade familiar.

Os negócios foram escolhidos em primeiro lugar por apenas 2,33% dos empresários entrevistados. Ou seja, as decisões econômicas não superam o vínculo com a família.

Como aponta Gray (2002): a sociedade não produz um ser racional, produz luxo e extravagância, os costumes e instituições humanas foram baseados na ignorância, e seus negócios têm sido conduzidos de forma acidental.

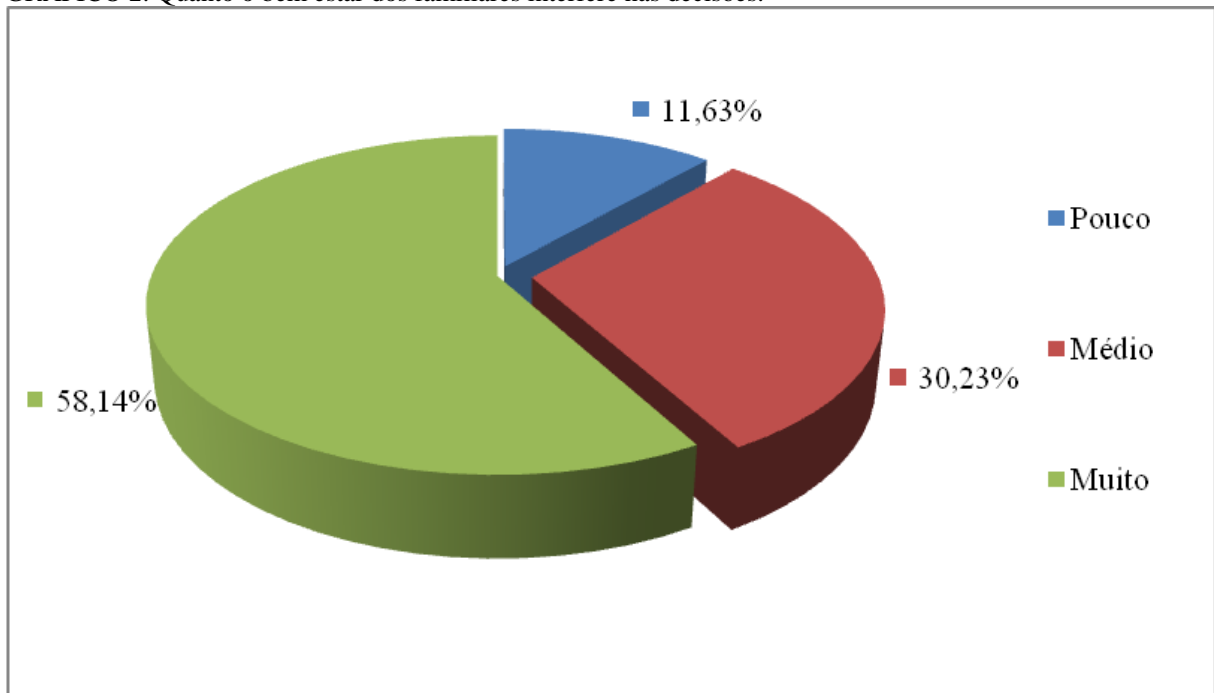
GRÁFICO 1: O que está em primeiro lugar.



Fonte: Resultados da Pesquisa, 2011.

Em relação a unidade familiar, para 58,14% dos entrevistados o bem estar da mesma interfere muito em suas decisões econômicas. Esse resultado demonstra o perfil do empresário palotense que aparenta considerar sua tradição, esta superando os sentimentos econômicos, o empresário fica atrelado as influências externas que sofreu, sua conduta foi formada também pelo ambiente em que conviveu e submetido a estes.

GRÁFICO 2: Quanto o bem estar dos familiares interfere nas decisões.



Fonte: Resultado da Pesquisa, 2011.

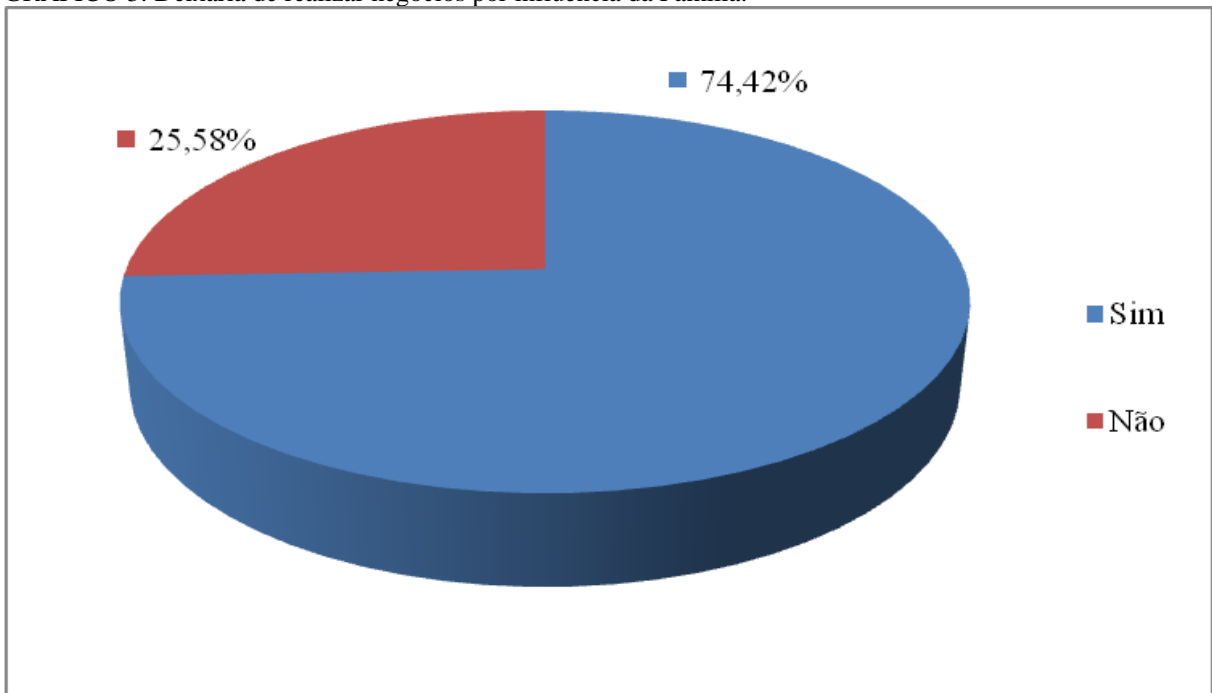
A grande maioria dos entrevistados (74,42%) deixaria de realizar negócios por influência de sua família. Essa resposta demonstra uma condicionante interessante para a tomada de decisões, pois implica que a vida profissional não se distingue totalmente da pessoal, uma está atrelada a outra.

A influência da família está ligada à da motivação e caráter do homem, sendo este formado para o homem e não por ele, as existências diversas são formadas pelo poder que formou a espécie humana e a dotou de faculdades individuais, esta certeza produz indivíduos benevolentes para tudo que vive (OWEN, 2002).

Em entrevista com um empresário em especial ele ressaltou a importância da família acima dos negócios para ele, contando como foi estar à beira da falência e somente poder contar com os familiares para apoiá-lo. Hoje ele diz que não toma nenhuma decisão na empresa sem que a família avalize, e trabalha junto a seu filho. Para ele quem muito prioriza os negócios não estará criando uma situação sólida, tanto familiar quanto empresarial.

Isso demonstra a falta de confiança em pessoas estranhas, ou seja, não se permite que a administração seja delegada a pessoas que não sejam de sua absoluta confiança, mesmo dispondo de experiência.

GRÁFICO 3: Deixaria de realizar negócios por influência da Família.



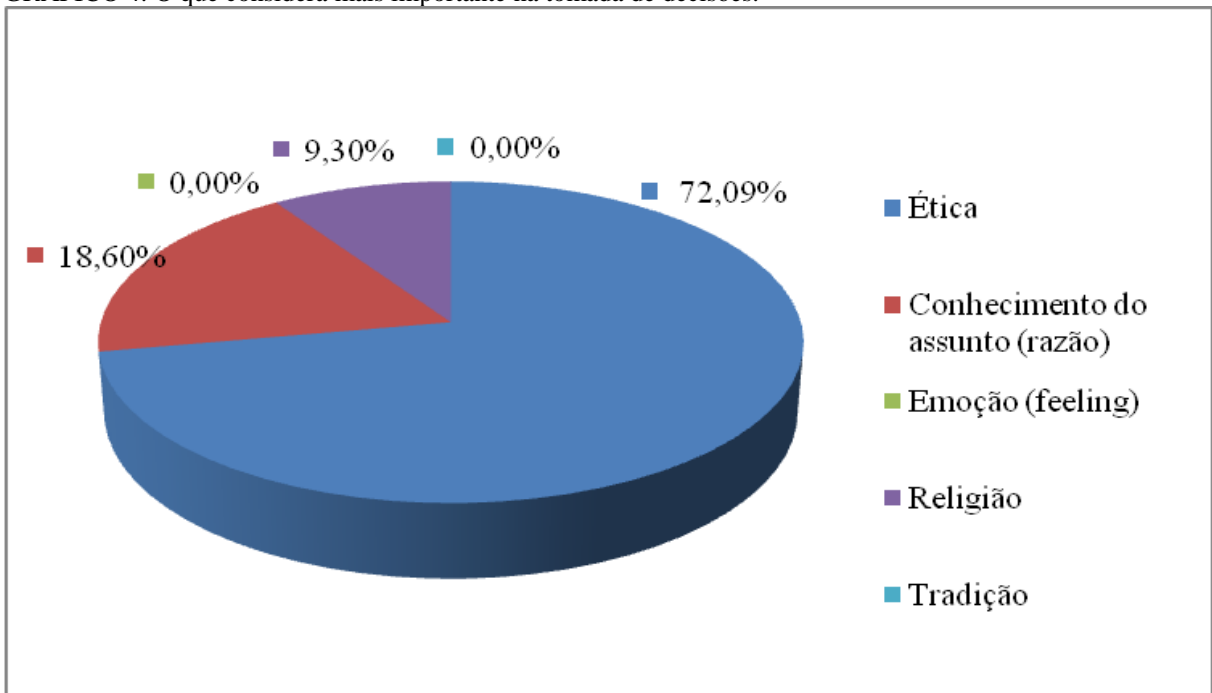
Fonte: Resultado da Pesquisa, 2011.

Em relação à tomada de decisões, o fator que a maioria considera mais importante é a ética (72,09%), em seguida o conhecimento do assunto (18,60%) e a religião (9,30%) não sendo relevantes para eles os demais fatores enumerados. Porém, a família ainda é mais importante que a religião na vida das pessoas, apesar de 9% utilizar os preceitos da fé para suas decisões. Ou seja, usam os preceitos da fé para a tomada de decisões, mas não professam publicamente a fé.

Caracteriza que o empresário é receoso em relação a pessoas estranhas ao seu convívio, não repassa informações ou conhecimentos a sujeitos que sejam de confiança, resposta essa ligada ao fato do bem estar dos familiares interferirem muito em sua decisão.

As respostas expressas no gráfico 3 contrariam a ideia de Fonseca (1995) de que quando o indivíduo é motivado pelo autointeresse ele persistirá em contornar a legalidade, o que pode deturpar uma visão de ética em benefício da criação de riqueza e eficiência produtiva.

GRÁFICO 4: O que considera mais importante na tomada de decisões.



Fonte: Resultados da Pesquisa, 2011.

Observa-se que apesar de 97,67% dos empresários entrevistados preferirem a família aos negócios apenas 74,42% deixaria de realizar um negócio por influência familiar. Estes resultados levam a acreditar que 23% dos entrevistados apresentam problemas familiares apesar de não declararem abertamente.

Outro resultado pertinente é que os casos onde o bem estar familiar interfere muito em suas decisões (apenas 58,14%) também não é coerente com a importância que se é dada a família (97,67%). Percebe-se que 39% dos empresários tentam camuflar seus sentimentos, considerando imoral a importância dada aos negócios.

Conforme Schopenhauer (1995), o desejo de um ser humano o dirige para seu próprio bem estar, com o objetivo de alcançar felicidade, mesmo seguindo por um caminho distinto daquele que lhe indica a moral. Quando se discute a cerca de uma ação moral, cada um julgará a mesma pela sua perspectiva de intenção, do mesmo modo que quem é julgado se defende e se protege através de uma justificativa ou desculpa para sua intenção.

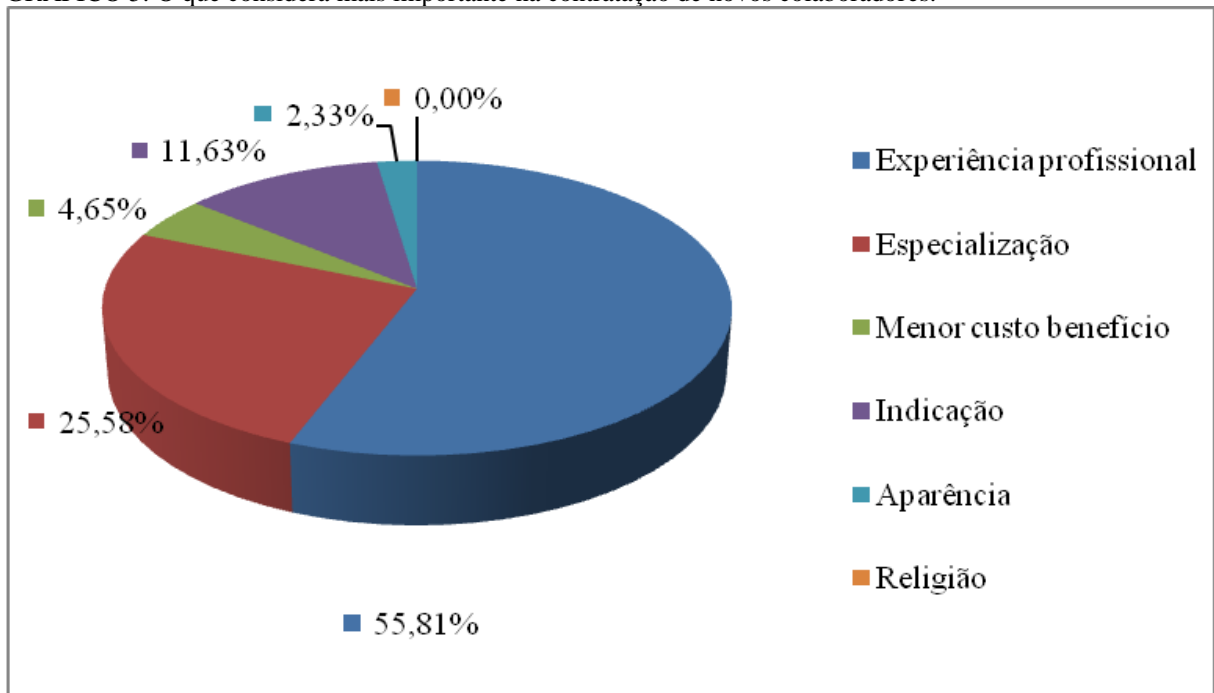
## 6.2. EMPREGADOS, LUCRO E TECNOLOGIA

Quanto à contratação de novos colaboradores, os itens citados que frequentemente são usados foram: experiência profissional (55,81%), especialização (25,58%), indicação/referências (11,63%), menor custo benefício (4,65%) e aparência (2,33%) (Gráfico5). No caso da aparência, ela é caracterizada pela forma com que o pretendente a colaborador se apresenta: a forma que se veste, se ele usa piercing, se tem tatuagens, sua postura em geral. Como se observa, a experiência profissional foi o item com a maior frequência, acompanhado pela especialização. O quesito religião não aparece nenhuma vez em primeiro lugar, pois não foi considerado importante na contratação de novos colaboradores.

Mais uma vez detecta-se a influência da sociedade visto que 11,63% consideram mais importante para a contratação de um funcionário suas referências, ou seja, indicação de alguém de sua confiança, alguns casos talvez até mesmo de familiares.

Percebe-se que a opção de menor custo benefício é considerada a mais importante em 4,65%. Com estas respostas percebe-se que o empresário palotinese, de forma geral, não age abertamente de forma calculista para a contratação de seu colaborador, mas conta com outros critérios relevantes para a maximização de lucro, demonstrando que seus resultados o levam ao autointeresse.

GRÁFICO 5: O que considera mais importante na contratação de novos colaboradores.



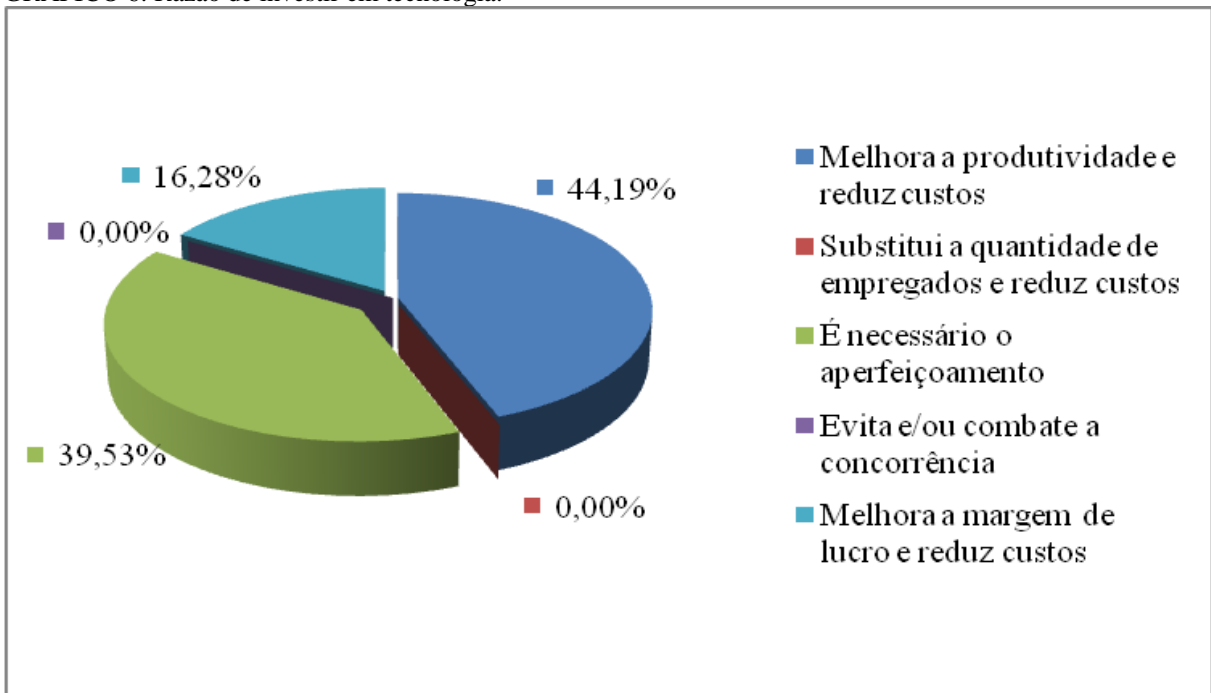
Fonte: Resultado da Pesquisa, 2011.

Quanto à tecnologia empregada na empresa, 44,19% dos empresários entrevistados apontam que investem em tecnologia, pois ela melhora a produtividade e reduz os custos; 39,53% apontam que é apenas necessário, ou seja, não tem motivo específico; e 16,28% investem porque melhora a margem do lucro e reduz os custos. Pode-se considerar que esta última parcela considera o lucro acima de outras opções, todavia com resultados bastante divididos. Ao somarmos os 44,19% aos 16,28%, resultados da primeira e última alternativa, obteremos um valor de 60% dos empresários que investem em sua empresa para que esta obtenha maior lucro, ou por medo da miséria.

Por isso se supõe que conforme apontam os dados se vê nesta amostra o homem econômico que Smith (1996) aponta, naturalmente egoísta que pensará somente nos próprios lucros.



GRÁFICO 6: Razão de investir em tecnologia.

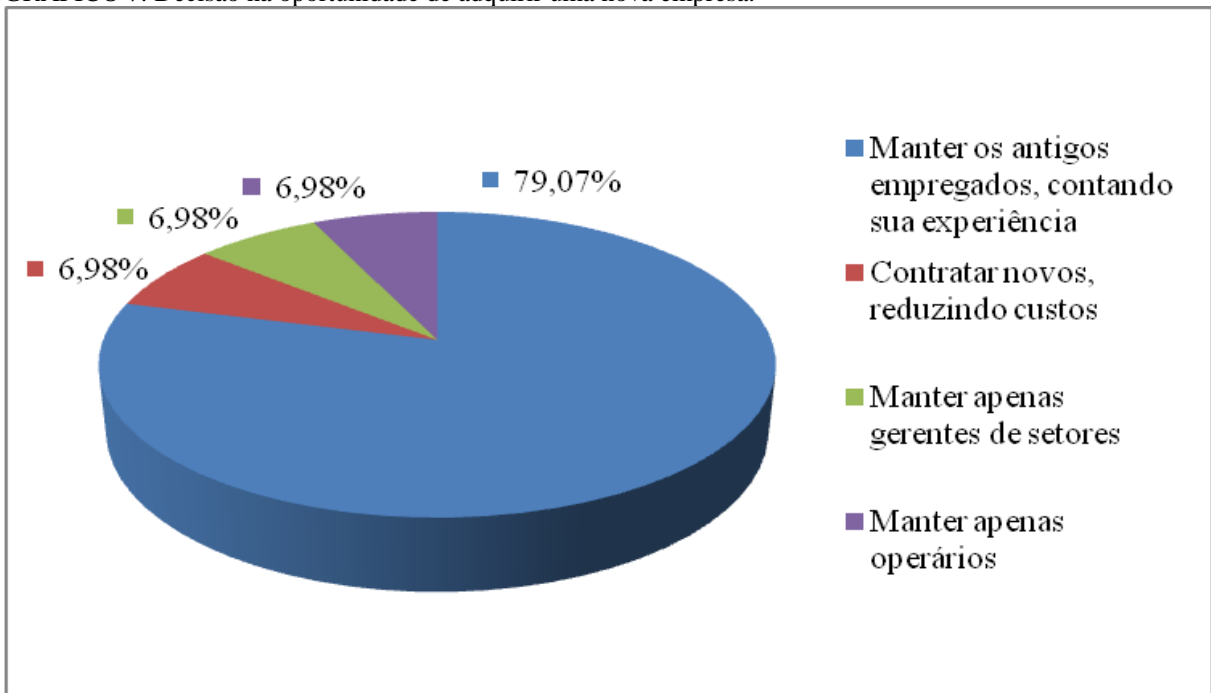


Fonte: Resultado da Pesquisa, 2011.

Na oportunidade de adquirir uma empresa mais de 79% dos entrevistados selecionaram a opção de manter os antigos empregados, no caso contando com a experiência dos mesmos, como demonstra o gráfico 10 as demais opções se dividiram em valores idênticos. Observa-se a resistência a mudanças, pode-se dizer que implícito nesta decisão estão inclusos os sentimentos de insegurança do empresário juntamente com a condição moral de não desempregar os antigos colaboradores.

Isto contraria a visão de Fonseca (1995), quando indivíduo é motivado pelo autointeresse ele persistirá em contornar a legalidade, o que pode deturpar uma visão de ética em benefício da criação de riqueza e eficiência produtiva.

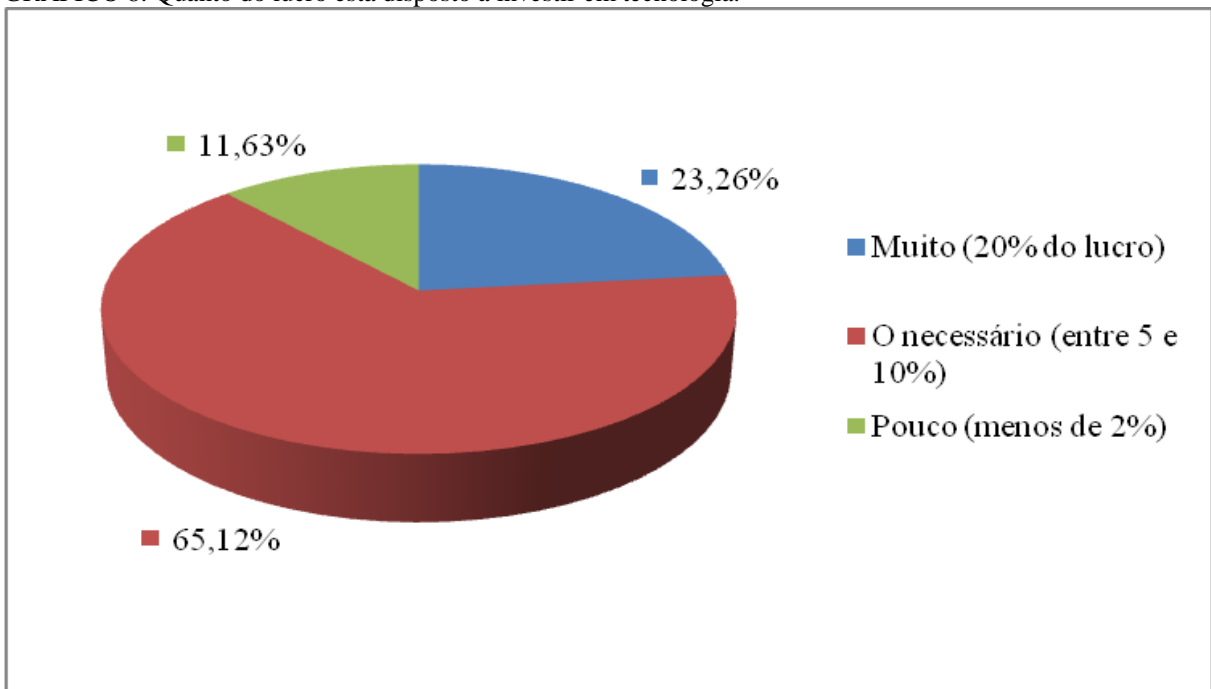
GRÁFICO 7: Decisão na oportunidade de adquirir uma nova empresa.



Fonte: Resultado da Pesquisa, 2011.

Referente à quantia que está disposto a investir do lucro na empresa em tecnologia, 65,12% está disposto a investir entre 5 e 10 % do lucro, o que demonstra investidores moderados, com desejo de crescimento, mas de forma controlada.

GRÁFICO 8: Quanto do lucro está disposto a investir em tecnologia.



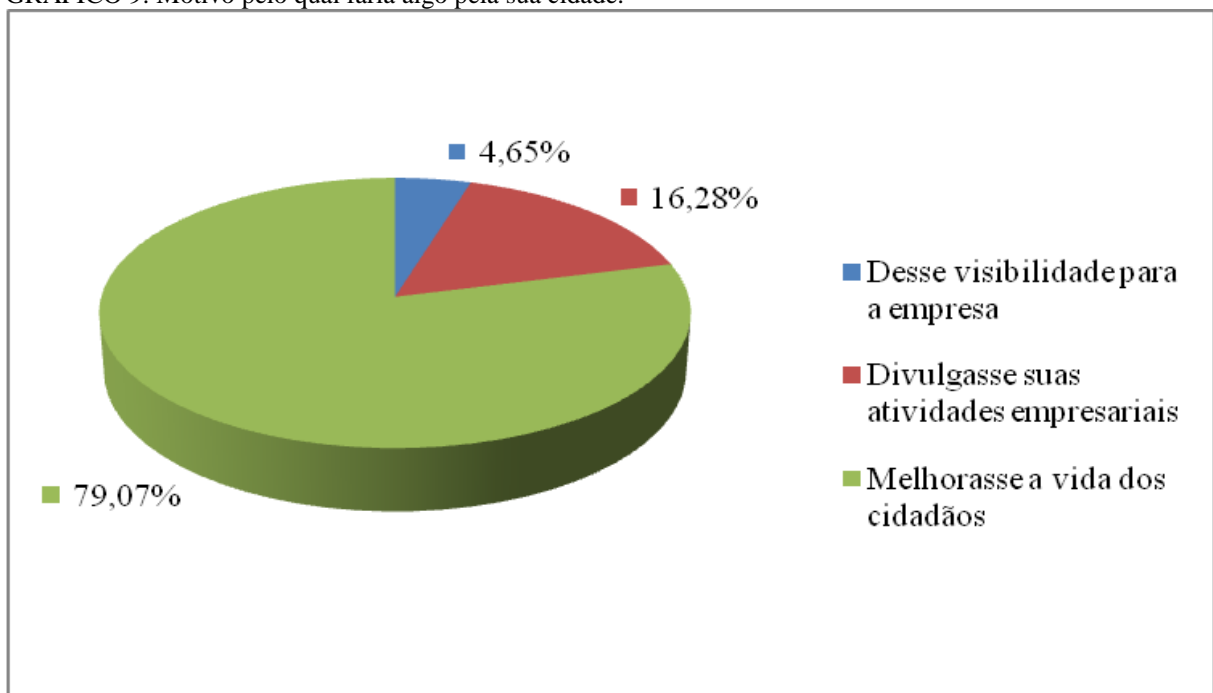
Fonte: Resultado da Pesquisa, 2011.

No quesito sociedade, para analisar o vínculo social entre o empresário e sua comunidade foi questionado o que o motivaria para fazer algo pela sua cidade, 79,07% responderam que seu motivo seria a melhoria de vida dos cidadãos. Embora com menor representação, também foram selecionadas as opções de divulgação de suas atividades e visibilidade para a empresa conforme demonstra o gráfico 9. Exceto a ACIPA, onde todos os entrevistados são associados, apenas 11,63% participam de alguma associação de serviços sendo 4,65% colaboradores do Centro de Apoio Reabilitação e Terapia ao Dependente Químico (CARTA).

Diferente de Owen (2002) que diz que as leis humanas tornam o homem insociável e maximizam o autointeresse individual, estimulando a concorrência, as lutas, a discórdia e a desigualdade. O homem será mero produto da camuflagem de seus reais sentimentos, em função de uma sociedade falsa.

Ao admitir para si a responsabilidade de seus atos, sendo racionais, os indivíduos tornar-se-ão caridosos com seus semelhantes, independente de sua cor, credo, classe social, serão naturalmente bons e benevolentes com aqueles que vivem. Sob instituições adequadas para desenvolver o sistema social racional, os esclarecimentos sobre esses conhecimentos poderão orientar a todos da espécie humana.

GRÁFICO 9: Motivo pelo qual faria algo pela sua cidade.



Fonte: Resultado da Pesquisa, 2011.

Mill tem uma visão diferente, que também poderia ser vinculada ao caso, de que indivíduos são constituídos desejando que seus interesses sejam harmoniosos com seus semelhantes, desta forma ao atender interesses coletivos descobrem-se vantagens próprias, entretanto a partir de certo ponto as exigências da imparcialidade podem ocorrer em lesão do interesse pessoal.

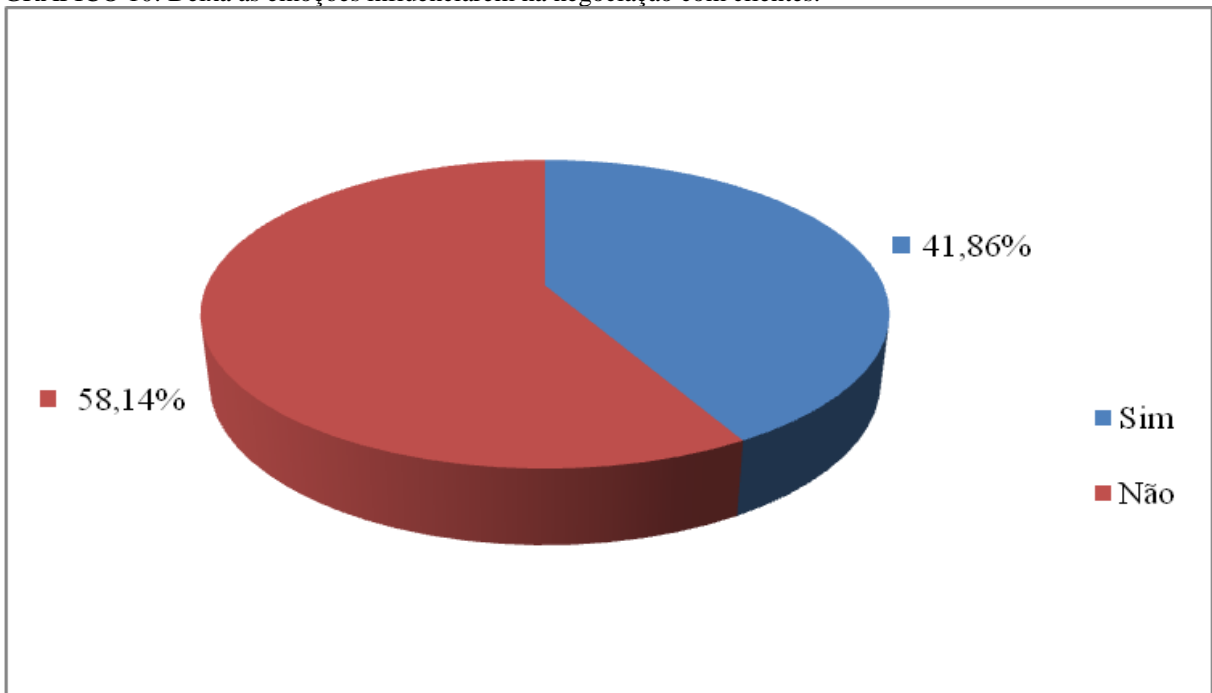
### 6.3. SENTIMENTOS E NEGÓCIOS

Quanto aos sentimentos, 58,14% dos entrevistados dizem não se deixar influenciar pelas emoções em negociações com clientes (gráfico 10), indicando firmeza em relação aos negócios, agindo com a razão. Entretanto quando questionados se trocariam uma amizade verdadeira por um negócio lucrativo, mais de 88% responderam negativamente, observa-se que não estão dispostos a trocar o bem estar de uma amizade pelo bem estar financeiro que esta oportunidade poderia lhe proporcionar (gráfico 11).

Relativo às negociações pode-se citar o que Fonseca (1995) traz, as experiências demonstram que na psicologia humana, um dos desejos mais certos é o de que cada indivíduo tem de ganhar mais, melhorar de vida. Para isso ele pode seguir dois caminhos: através de uma atividade, obtendo uma boa remuneração, com um plano de carreira, ou, encontrar uma forma de prosperar se aproveitando do trabalho alheio.

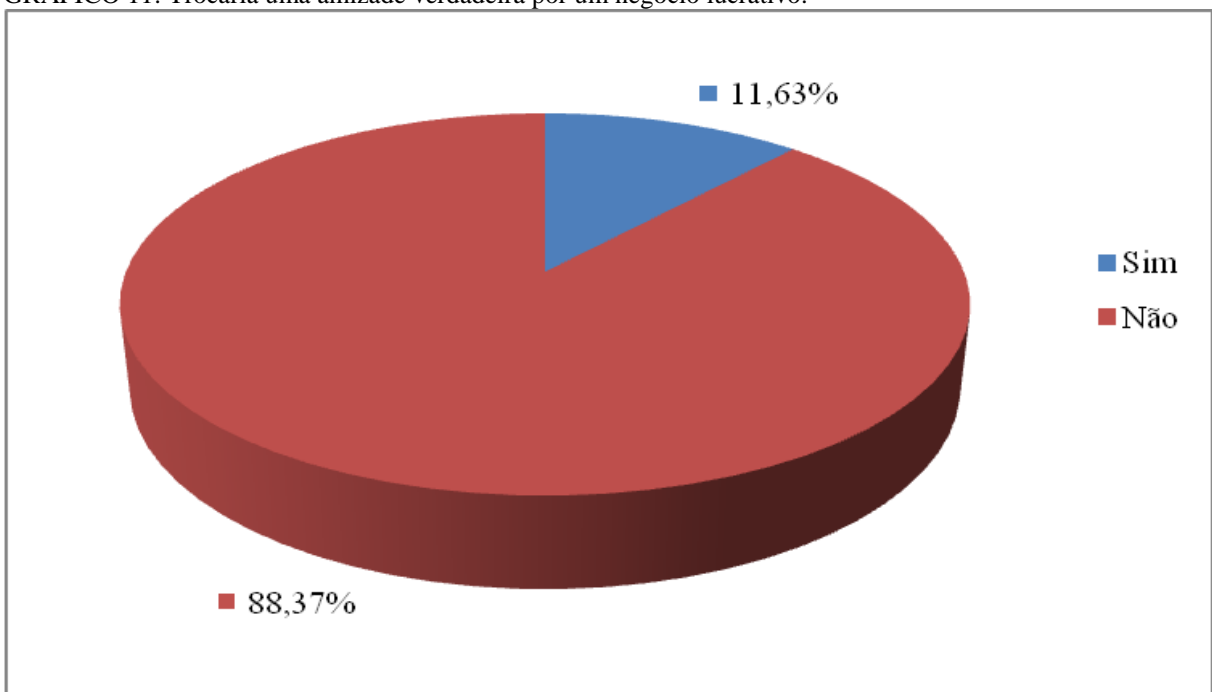
Na relação de afeto, Fonseca (1995), afirma que não existisse nenhum sentimento moral em relação ao que o dinheiro possa adquirir, existiriam ainda coisas que não seriam compradas, como uma amizade verdadeira. Para ele o limite ao dinheiro é lógico, sendo que um sentimento que se permita comprar não é consistente, a relação entre ética e capitalismo traz que o jogo da economia de mercado depende de uma infraestrutura moral.

GRÁFICO 10: Deixa as emoções influenciarem na negociação com clientes.



Fonte: Resultado da Pesquisa, 2011.

GRÁFICO 11: Trocaria uma amizade verdadeira por um negócio lucrativo.



Fonte: Resultado da Pesquisa, 2011.

Como observação para trabalhos futuros, sugere-se melhorar o questionário, para evitar viés nos resultados, inserir mais questões de origem qualitativa, e que descrevam

melhor o perfil empresarial, contribuindo para o cruzamento de dados em busca da análise e resultado da pesquisa.

## 7. CONCLUSÃO

O presente estudo se propôs a analisar a influência das teorias acerca dos sentimentos econômicos e morais sobre a tomada de decisão dos empresários no caso específico do Município de Palotina (PR).

Para isto foi aplicado questionário a uma amostra de 102 empresários associados à ACIPA, o que nos trouxe a alguns resultados aplicáveis ao Município.

O período de aplicação do questionário foi de 01 a 31 de setembro de 2011, contendo questões de múltipla escolha, com a finalidade de verificar os objetivos propostos e responder as questões de pesquisa, conforme ANEXO A: Questionário a cerca das influências na tomada de decisão dos empresários palotinentes.

Dada a análise dos resultados, observa-se que a maioria dos empresários palotinentes tomam suas decisões baseadas no que consideram melhor para seus negócios.

Apesar de não assumirem declaradamente, conforme os dados, os empresários tendem a camuflar seus sentimentos egoístas por considerarem os mesmos imorais. Percebe-se isso através das contradições nas respostas apresentadas.

Observa-se traços conservadores em relação à confiança, pessoas casadas, que já constituíram família compõem a maioria dos empresários entrevistados. Para 97% dos empresários entrevistados a família é prioridade em suas vidas, há uma existência de sentimentos morais, não permitindo a preferência dos negócios à unidade familiar. A vida profissional não se distingue totalmente da pessoal, uma está atrelada a outra.

O perfil do empresário palotinese aparenta considerar suas tradições, esta superando os sentimentos econômicos, o empresário fica atrelado as influências externas que sofreu, sua conduta foi formada também pelo ambiente em que conviveu e submetido a estes. Em sua maioria usam os preceitos da fé para a tomada de decisões, mas não professam publicamente a fé.

O empresário é receoso em relação a pessoas estranhas ao seu convívio, não repassa informações ou conhecimentos a sujeitos que sejam de confiança, resposta essa ligada ao fato do bem estar dos familiares interferirem muito em sua decisão.

Detecta-se a influência da sociedade visto que 11,63% consideram mais importante para a contratação de um funcionário suas referências, ou seja, indicação de alguém de sua confiança, ou membros da família.

Deste modo pode - se dizer que a teoria de Smith de que o ser humano busca seu próprio interesse ao realizar benefícios mútuos se aplica em partes no caso dos empresários palotinentes, pois ao mesmo tempo em que não deixa suas emoções influenciarem em sua tomada de decisões, ainda leva em consideração seus sentimentos morais, visto que o juízo moral de sua própria conduta são aplicações dos julgamentos feitos a sociedade, e existem padrões que jamais lhe parecerão dignos de aceitação.

No caso dos empresários palotinentes observa-se que a teoria mais adequada, que mais explica a tomada de decisões destes empresários é que não existe nenhum sentimento moral em relação ao que o dinheiro possa adquirir. Ou seja, os empresários buscam o seu bem estar e da família indiferente a questões morais.

Existem coisas que se fossem compradas, como os sentimentos, não seriam verdadeiros, sendo esse limite ao dinheiro é lógico, a relação entre ética e capitalismo traz que o jogo da economia de mercado depende de uma infraestrutura moral.

Está presente na personalidade humana, assim como no caso dos empresários palotinentes o desejo de riqueza e conforto material, condená-lo moralmente só afirma sua existência. É fato de que “a simples maximização do autointeresse individual”, é uma conduta inadequada, se não observada à moral, até mesmo para a existência do mercado. Assim como não funciona bem somente com uma conduta moralista, o que se chama de vício privado não basta por si só, existe uma relação entre vícios privados, e o que isso poderá acarretar de benefícios públicos.

Conclui- se que o empresário palotintense se caracteriza conservador, apresenta insegurança em mudanças de qualquer natureza, e no caso de fazê-lo é apenas pelo retorno financeiro. Seus negócios são conduzidos de maneira mais sigilosa, a desconfiança aparece em relação às pessoas estranhas a seu convívio, por isso a influência das referências ou indicações no caso de contratação de novos empregados. Isso explica também a preferência dada à família, considera-se que pessoas da família tendem a serem mais leais os seus objetivos. O empresariado palotintense de forma geral considera a moral relevante na tomada de decisões, considerando que não deseja parecer imoral diante da sociedade que tanto julga, na qual está inserido e que considera importante ao seu convívio.



## 8. REFERÊNCIAS

BARROS, Darci A. **Palotina em Destaque**. Palotina: Gráfica Imprevale LTDA, 2008.

FONSECA, Eduardo Giannetti da. **As Partes e o Todo**. São Paulo: Siciliano, 1995.

FONSECA, Eduardo Giannetti da. **Vícios Privados, Benefícios Públicos? A Ética na Riqueza das Nações**. São Paulo: Companhia das Letras, 1993.

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

GRAY, John. Uma exposição sobre a felicidade Humana. In: TEIXEIRA, Aloísio (organizador). **Utópicos, Heréticos e Malditos: os precursores do pensamento social de nossa época**. Rio de Janeiro: Record, p. 151-189, 2002.

HOBBS, Thomas. **Do Cidadão**. 3a ed. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

HOBBS, Thomas. **Leviatã, ou matéria forma e poder de uma República eclesiástica e civil**. 1a ed. São Paulo: Martins fontes, 2003.

HUME, David. **Tratado da Natureza Humana**. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2002.

LOCKE, John. **Ensaio Sobre o Entendimento Humano**. Vol. I. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1999.

MILL, John S. **Utilitarismo**. Porto: Editora Porto, 2005.

OWEN, Robert. O Livro do Novo Mundo Moral. In: TEIXEIRA, Aloísio (organizador). **Utópicos, Heréticos e Malditos: os precursores do pensamento social de nossa época**. Rio de Janeiro: Record, p. 101-146, 2002.

REGINATO, Pedro. **História de Palotina 1954 – 1979**. Santa Maria: Pallotti, 1979.

SCHOPENHAUER, Arthur. **Sobre o Fundamento da Moral**. São Paulo: Martins Fontes, 1995.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações-Investigação Sobre Sua Natureza e Suas Causas**. Vol.01. (Coleção Os Economistas). São Paulo: Nova Cultural, 1996.

SMITH, Adam. **Teoria dos Sentimentos Morais: ou ensaio para uma análise dos princípios pelos quais os homens naturalmente julgam a conduta o caráter, primeiro de seus próximos, depois de si mesmos, acrescida de uma dissertação sobre a origem das línguas**. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE PALOTINA (ACIPA). **Empresas e Serviços**. Disponível em:< <http://www.acipalotina.com.br>>. Acesso em 15/05/2011.

BERNO, Martin L. **Relações culturais dentro do contexto de modernização de Palotina.** Disponível em:<[http:// www.diaadiaeducacao.pr.gov.br/portals/pde/.../1148-4.pdf](http://www.diaadiaeducacao.pr.gov.br/portals/pde/.../1148-4.pdf)> Acesso em 01/10/2011.

IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). **Cidades, Palotina-PR.** Disponível em:< <http://www.ibge.gov.br/cidadesat/topwindow.htm?1>>. Acesso em 10/04/2011.

UNIVERSIA REDE DE UNIVERSIDADES. **Psicologia Econômica.** Disponível em:< <http://www.universia.com.br/materia/materia.jsp?id=993>>. Acesso em 18/11/2010.

## **ANEXOS**

**ANEXO A: Questionário a cerca das influências na tomada de decisão dos empresários palotinenses.**

**QUESTIONÁRIO**

- 1) Ramo de Atividade:
- 2) Em relação ao porte a empresa se classifica em:
  - a.  Micro Empresa
  - b.  Pequena Empresa
  - c.  Grande Empresa
- 3) Sexo:  Feminino  Masculino
- 4) É casado:  Sim  Não
- 5) Tem Filhos:  Sim  Não
- 6) Segue alguma religião:  Sim  Não
- 7) Participa de alguma associação de prestação de serviços?  
 Não  Sim – Qual? \_\_\_\_\_
- 8) O que está em primeiro lugar?
  - a.  Família
  - b.  Religião
  - c.  Negócios
  - d.  Amigos
  - e.  Futebol
- 9) Enumere de 1 a 6 em ordem de importância na tomada de qualquer decisão (sendo 1 o item de maior relevância e 6 o de menor):
  - a.  Ética
  - b.  Conhecimento do assunto (razão)
  - c.  Emoção (Felling)
  - d.  Religião
  - e.  Tradição
  - f.  Outros: \_\_\_\_\_

10) Você deixaria de realizar um negócio por influência de sua família?

Sim  Não

11) Enumere de 1 a 6 o que considera mais importante na contratação de um colaborador :

a.  Experiência profissional

b.  Especialização

c.  Menor custo benefício

d.  Indicação

e.  Aparência

f.  Religião

12) Quanto está disposto a investir do lucro em tecnologia:

a.  Muito (20% do lucro)

b.  Apenas o necessário (entre 5 e 10%)

c.  Pouco ( menos de 2%)

13) No caso de haver um investimento em tecnologia, você o faz por quê:

a.  Melhora a produtividade e reduz custos

b.  Substitui a quantidade de empregados e reduz custos

c.  É necessário o aperfeiçoamento

d.  Evita e/ou combate a concorrência

e.  Melhora a margem de lucro e reduz custos

14) Você faria algo pela sua cidade se:

a.  Desse visibilidade para a empresa

b.  Divulgasse suas atividades empresariais

c.  Melhorasse a vida dos cidadãos

15) Você deixa suas emoções influenciarem na sua negociação com clientes?

Sim  Não

16) Se lhe surgisse a oportunidade de adquirir uma empresa, você optaria:

a.  Manter os antigos empregados, contando as experiências deles

- b.  Contratar novos, reduzindo custos com salários
- c.  Manter apenas os gerentes de setores
- d.  Manter apenas os operários

17) Você trocaria uma amizade verdadeira por um negócio lucrativo?

Sim  Não

18) Quanto o bem-estar de seus familiares interfere nas suas decisões de negócios ( em pontos de 0 a 10) ?

- a. De 0 a 4 ( pouco)
- b. De 4 a 7 (médio)
- c. De 7 a 10 (muito)