



RELATÓRIO ANUAL 2005



EXCELÊNCIA EM ENSINO E PESQUISA



Índice

O Início de uma Nova Era	02
Agradecimentos	04
Amigos do IBMEC SÃO PAULO	05
Espaços Patrocinados	06
Breve Histórico	06
Conselho e Diretoria	07
Nossa Missão	08
Valores e Princípios Fundamentais	08
Cursos e Programas	09
2005: Fatos Relevantes.	10
A Nova Marca	10
Corpo Docente.	11
Lista de Professores Pesquisadores	11
Premiações	13
Bolsas de Estudo na Graduação	13
<i>Alumni</i> IBMEC SÃO PAULO.	15
Credenciamento AACSB	15
Metas	16
Programas Acadêmicos	16
Graduação	16
Ibmec Cultura	18
Mestrado Profissionalizante em Finanças e Macroeconomia Aplicadas	18
Pós-Graduação <i>Lato Sensu</i>	19
Destques.	20
Pesquisa	21
Pesquisa Acadêmica	21
Centro de Pesquisas em Estratégia	22
Educação Executiva e Programas Corporativos.	23
Ensino a Distância.	24
Ibmec Direito	24
Desenvolvimento de Recursos Humanos	25
Apoio ao Professor	25
Ibmec Pessoas.	27
Ibmec Carreiras	28
Operações.	29
Resultados Financeiros	32
Balanço Sintético	34
Resultado do Exercício	35
Parecer dos Auditores Independentes	36
IBMEC SÃO PAULO Corpo Gerencial.	37
Lista de Publicações de Professores Pesquisadores	37

O Início de uma Nova Era



Obras Novo Campus

O ano de 2005 marcou, para o IBMEC SÃO PAULO, o fim de uma era e o início de outra. Foi o primeiro ano completo em que funcionamos de forma independente no novo formato de instituição sem fins lucrativos e foi também o ano em que viabilizamos a mudança para o novo campus, em Vila Olímpia, o que se materializou em janeiro de 2006.

Ao olharmos para trás, verificamos que a evolução do IBMEC SÃO PAULO tem sido extraordinária. De 1987 até 1998, o IBMEC SÃO PAULO ofereceu praticamente um único produto, o MBA de Finanças, contando, nesse último ano, com cerca de 600 alunos instalados em poucos andares de um prédio comercial situado na esquina da Brigadeiro Luiz Antônio com a Avenida Paulista. No início de 1999, mudamos para o prédio da Rua Maestro Cardim, o que representou, na época, uma enorme expansão de área útil, além de melhoria de instalações físicas e tecnológicas, apresentando a grande vantagem de o novo prédio ser de uso exclusivo. Iniciamos os cursos de graduação em administração e economia e, paulatinamente, expandimos a lista de programas e cursos oferecidos. Nesse período, à medida que nos expandimos, viemos adicionando espaços, alugando salas no prédio em frente à sede e em outras, na região da Berrini. Com o aumento do número de alunos, que em dezembro de 2005 ultrapassou 2.700, o que era confortável há seis anos ficou inadequado à nossa missão e à nossa proposta pedagógica. Era hora de mudar.

Já em 2003, contratamos assessoria da Método Engenharia para identificar terrenos potencialmente adequados, dadas as nossas características, para uma operação na qual empreendedores construiriam o novo prédio, e o IBMEC SÃO PAULO garantiria o aluguel por um período longo de tempo. Essa operação, denominada *built to suit*, foi fechada em outubro de 2004, com um grupo investidor liderado pela Elwing Empreendimentos Imobiliários. O projeto arquitetônico foi desenvolvido por Jonas Birger Arquitetura, e o de interiores pelo escritório Athié Wohnrath Associados. A construção ficou a cargo da Matec Engenharia. Com uma planta especialmente projetada para uma instituição educacional nos moldes do IBMEC SÃO PAULO, contando, inclusive, com algumas salas de aula muito semelhantes às mais modernas da Harvard Business School, que gentilmente nos cedeu as plantas, o prédio ficou pronto em praticamente doze meses, com atraso mínimo face ao cronograma original. Tanto a Matec quanto a Método, que continuaram a nos assessorar durante a obra, estão de parabéns.

Com o novo campus, que nos traz um acréscimo de área útil de aproximadamente 70%, não só estaremos em melhores condições de cumprir nossa missão e nosso projeto pedagógico, mas teremos também espaço e potencial para expansão, o que nos permitirá continuar a trajetória de crescimento do IBMEC SÃO PAULO. Nosso contrato de aluguel é por 18 anos, a partir de dezembro de 2005,

renovável a partir de novembro de 2023. Por coincidência, esse é o período de tempo que se passou desde nosso estabelecimento em São Paulo até a mudança para a Vila Olímpia.

A mudança para o novo campus, aliada ao *status* de instituição sem fins lucrativos, vigente desde abril do ano passado, inicia uma nova era para o IBMEC SÃO PAULO. Uma era na qual passaremos da juventude para a idade adulta, expandindo nossas atividades acadêmicas e formando alunos que, de acordo com nossa missão, esperamos serem cidadãos capacitados e conscientes, que farão diferença para a sociedade. Para que isso aconteça, é fundamental, não só nos guiarmos pelo mérito acadêmico, necessário em qualquer instituição de excelência, mas também termos sempre em mente valores de honestidade, integridade, comprometimento e competência, imprescindíveis a todos os membros da comunidade IBMEC SÃO PAULO, sem os quais nosso projeto cairia no vazio. Mérito acadêmico é uma condição necessária, mas não suficiente para que possamos cumprir nossa missão. A afirmação permanente daqueles valores, em conjunto com mérito acadêmico, em nosso conceito de educação integrada, é o que poderá

fazer do IBMEC SÃO PAULO uma instituição perene, que contribuirá significativamente para a evolução da sociedade brasileira.

Nosso projeto é ambicioso. Visamos à excelência acadêmica em nível nacional e internacional, que não se situe no vácuo ou em uma torre de marfim, mas sim, ligada à realidade do país e do mundo em que vivemos. Gerar conhecimento para permitir um melhor entendimento e solução dos problemas enfrentados pelas empresas e para a formulação de políticas públicas, seja por meio de trabalhos acadêmicos produzidos na Faculdade ou pela atuação dos alunos que estaremos formando, é o grande desafio que teremos nesta nova era.

Dado nosso histórico até agora e a capacidade, energia e motivação de todos os membros da comunidade IBMEC SÃO PAULO, temos certeza de que esta nova era será de grandes realizações, conquistas e geração de valor para nossos alunos, professores, colaboradores e também para a sociedade.

É com grande esperança, ânimo e disposição que a inauguramos.



Inauguração Novo Campus

Agradecimentos

O sonho do novo campus somente se tornou possível porque tivemos forte apoio financeiro por parte de um grande número de pessoas que confiam em nosso projeto.

Embora a construção do prédio tenha sido inteiramente financiada pelos incorporadores dentro da modalidade *built to suit*, todas as instalações internas, desde móveis, pisos elevados, equipamentos de alta tecnologia e de apoio, decoração, paisagismo, sistemas e diversas obras civis complementares ficaram por conta do IBMEC SÃO PAULO. As despesas, estimadas inicialmente em 12 milhões de reais, tiveram de ser reajustadas ao longo da construção e acabaram totalizando cerca de R\$ 16,5 milhões. Caso fôssemos financiá-las com recursos próprios, teríamos forçosamente de endividar o Instituto Veris, mantenedor do IBMEC SÃO PAULO, o que, dado o nosso compromisso com prudência e conservadorismo financeiro, não seria aceitável.

Em função disso, planejamos, no início de 2005, uma campanha de captação de recursos, tendo como foco o Novo Campus e o Fundo de Bolsas, que julgamos imprescindível para que pudéssemos cumprir adequadamente nossa missão. O objetivo inicial da campanha foi o de arrecadar 10 milhões de reais. Ao final de 2005, esse objetivo já havia sido ultrapassado e o total arrecadado chegou a cerca de 12 milhões. Deste total, 2 milhões foram destinados ao Fundo de Bolsas, e o restante, empregado na execução de vários espaços do prédio como a biblioteca, o auditório, salas de aula, sala de professores e espaço para as organizações estudantis. Graças a esse apoio, a mudança se tornou possível, com o Instituto Veris mantendo uma posição segura de liquidez para 2006.

Os recursos arrecadados foram fundamentais para viabilizar o Novo Campus. Entretanto, tão ou mais importante do que os recursos, foram o envolvimento e o apoio entusiasmado que recebemos dos doadores. A todos eles, listados a seguir, sob a rubrica Amigos do IBMEC SÃO PAULO, o nosso sincero e penhorado agradecimento. Podem estar certos de que os recursos doados foram essenciais para a viabilidade de nosso

projeto e que trabalharemos com afinco para que tenham elevada taxa de retorno social.

A lista de ambientes patrocinados encontra-se a seguir. Um objetivo importante no patrocínio foi o de homenagear brasileiros que contribuíram significativamente para o país, seja no setor privado ou no público, de forma a dar exemplos reais e positivos a todos aqueles que freqüentarem nossas dependências.

Gostaríamos, em especial, de agradecer aos demais colegas diretores estatutários do Instituto Veris e aos membros de nosso Conselho Consultivo que, além de participarem como doadores, apoiaram de várias formas o nosso projeto de mudança de campus, encorajando-nos e aconselhando-nos. O fato de contarmos com a colaboração de Conselheiros com vasta experiência e vivência em administração, liderança e empreendedorismo no setor privado e em organizações sem fins lucrativos, é para nós um privilégio e motivo de grande orgulho e satisfação. A eles, nossos renovados agradecimentos.

A mudança também exigiu um enorme esforço de vários colaboradores, professores e alunos, que participaram ativamente, de forma voluntária e além de sua carga de trabalho regular, em várias comissões de mudança. Essas comissões, em total de quinze e coordenadas pelo gerente de TI e Infra-estrutura, foram montadas para cuidar dos vários aspectos relativos à mudança. Enfocaram aspectos físicos como equipamentos, mobiliário e segurança, pedagógicos, como o novo modelo de grade curricular na graduação e a dinâmica em sala de aula, mudança física, nova biblioteca, relações com a comunidade, opções de lazer para os alunos, transporte, comunicação interna e externa, eventos de inauguração entre outros. O Diretor de Operações foi responsável pela administração geral do projeto do Novo Campus e interface com as empresas nele envolvidas. O entusiasmo demonstrado por todos os participantes no projeto foi contagiante e a dedicação, exemplar. Sem essa colaboração, a mudança não teria sido possível. A todos eles, o nosso sincero agradecimento.

Amigos do IBMEC SÃO PAULO

ABS Investment Management LLC	Jorge Paulo Lemann
Alex Haegler	José Alexandre Scheinkman
André Lara Resende	José Antonio Mourão
Andrew Shores	José Ermírio Neto
Antonio Carlos de Freitas Valle	José Olympio Pereira
Arminio Fraga Neto	José Ricardo de Paulo
Banco Itaú	Luis Alberto Rodrigues
Bolsa de Mercadorias & Futuros	Luis Norberto Pascoal
Bruno Licht	Marcel Herrmann Telles
Bruno Rocha	Marcelo Barbará
Carlos Alberto Sicupira	Marcelo Medeiros
Carlos Castanho	Marcelo Stallone
Carlos Pinheiro Junior	Mario Adler
Claudio L. S. Haddad	Mario Cezar de Andrade
Clóvis Macedo	Maurizio Mauro
Diniz Ferreira Baptista	Michael Perlman
Eric Hime	Paulo G. A. Cunha
Fernando Moreira Salles	Pedro Moreira Salles
Fernando Prado	Peter Graber
Fernando Russo	Ramiro Lopes de Oliveira
Fred Packard	Roberto Civita
Fundação Brava	Roberto Egydio Setubal
Fundação Educar DPaschoal	Roberto Thompson Motta
Georg Ehrensperger	Roger Wright
Gilberto Romanato	Rogério Castro Maia
Grupo Abril	Saddi Advogados Associados
Grupo Votorantim	Suzano Holding
Guilherme Amaral Ferraz	Suzano Papel e Celulose
Jairo Saddi	Suzano Petroquímica
João Moreira Salles	Walter Salles



Espaços Patrocinados

Auditório Steffi e Max Perlman

Biblioteca Telles

Espaço Siegfried Adler

Salas de Aula:

- . Alberto Bandeira de Queiroz
- . BM&F – Bolsa de Mercadorias & Futuros
- . Eugênio Gudín
- . Graber
- . José Ermírio de Moraes Filho
- . Jorge Paulo Lemann

. Max Feffer

. Olavo Setubal

. Otto Lara Resende

. Peter Drucker

. Roberto Cochrane Simonsen

. Vicente Falconi Campos

. Víctor Civita

. Walther Moreira Salles

Sala de Professores:

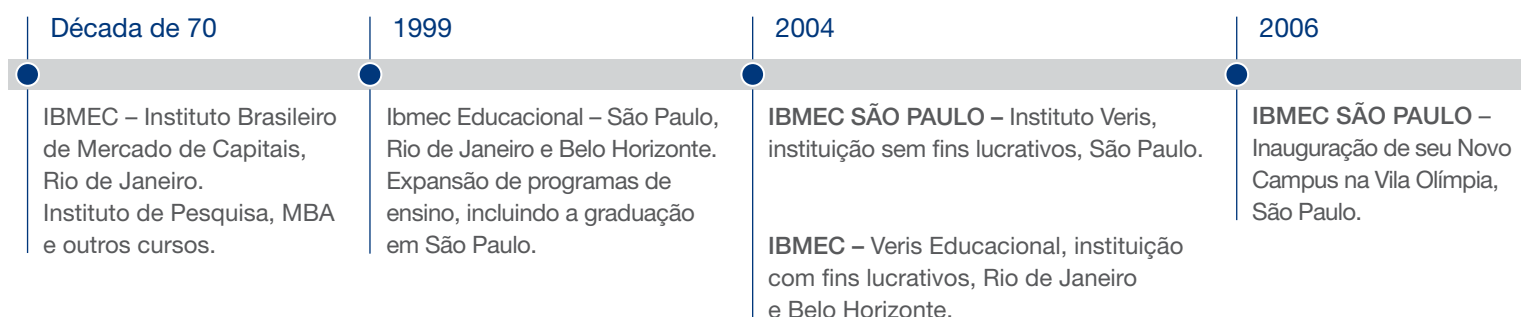
. Tufic Oadi Saddi

Breve Histórico

O Ibmec está presente em São Paulo desde 1987, tendo iniciado sua Faculdade de Economia e Administração em 1999. Entretanto, dos anos 80 até março de 1999, era uma extensão do Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais, entidade constituída nos anos 70 no Rio de Janeiro, para patrocinar pesquisa sobre mercados financeiros e de capitais. Em março de 1999, um grupo de investidores adquiriu todas as atividades educacionais do referido Instituto, incluindo ativos, passivos, marcas e licenças e o IBMEC SÃO PAULO tornou-se uma filial do Ibmec Educacional S.A. Em outubro de 2003, Claudio Haddad e seus sócios, Jorge Paulo Lemann, Carlos Alberto da Veiga Sicupira e Marcel Herrmann Telles adquiriram as participações dos demais sócios do Ibmec Educacional S.A., tornando-se seus controladores exclusivos.

Em abril de 2004, o IBMEC SÃO PAULO foi doado, com todas as suas atividades educacionais, a um instituto sem fins lucrativos, o Instituto Veris. Ao mesmo tempo, o Ibmec Educacional S.A. foi incorporado no IBTA – Instituto Brasileiro de Tecnologia Avançada, que oferece cursos de tecnólogo em São Paulo, Campinas e São José dos Campos, constituindo a Veris Educacional S.A., empresa com fins lucrativos que mantém as Faculdades Ibmec no Rio de Janeiro e em Belo Horizonte.

Embora tenham a mesma origem e mantenham o mesmo nome, a Faculdade IBMEC SÃO PAULO é inteiramente separada, operacional e societariamente, de suas congêneres no Rio de Janeiro e em Belo Horizonte.



INSTITUTO VERIS – Diretoria Estatutária

Claudio Luiz da Silva Haddad – Presidente

Carlos Alberto da Veiga Sicupira

Jorge Paulo Lemann

Marcel Herrmann Telles

Pedro Wagner Coelho

IBMEC SÃO PAULO – Conselho Consultivo

André Pinheiro de Lara Resende

Jorge Paulo Lemann

Luis Norberto Pascoal

Michael Edgar Perlman

Paulo Guilherme Aguiar Cunha

Pedro Moreira Salles

Peter Graber

IBMEC SÃO PAULO – Diretoria Executiva e Áreas de Atuação

Claudio Luiz da Silva Haddad – Diretor Presidente

Irineu Gustavo Nogueira Giansesi – Diretoria Acadêmica de Programas Executivos e Corporativos

José Antonio Pinto Capito – Diretoria de Operações

Marcelo Leite de Moura e Silva – Diretoria Acadêmica da Graduação e Mestrado

Marcia Maria Nizzo de Moura – Diretoria de Desenvolvimento Organizacional



Diretoria Executiva IBMEC SÃO PAULO: Marcelo Moura, José Capito, Claudio Haddad, Marcia Moura e Irineu Giansesi

Nossa Missão

“Ser um centro de excelência nas áreas de negócios e economia, que alia rigor acadêmico a uma pragmática visão de mercado, educando pessoas motivadas para que se tornem líderes e profissionais de sucesso, com sólidos princípios éticos.”

Valores e Princípios Fundamentais

Para cumprir com sua missão, é essencial ao IBMEC SÃO PAULO manter um ambiente no qual **Honestidade** e **Integridade** sejam valores essenciais a todos os seus membros, resultando em um comportamento ético dentro e fora da escola.

Dentre os princípios fundamentais que devem nortear o dia-a-dia da comunidade IBMEC SÃO PAULO, destacam-se:

Comprometimento na realização dos objetivos assumidos.

Confiança Mútua, lastreada na honestidade e integridade nas relações.

Responsabilidade, para preservar e desenvolver o patrimônio humano, material e cultural da instituição.

Valorização da Diversidade, fortalecendo o respeito e a aceitação das diferenças.

Sendo esses valores e princípios fundamentais ao exercício da missão do IBMEC SÃO PAULO, cabe a todos os membros de sua comunidade observá-los e preservá-los.



Os programas oferecidos pelo IBMEC SÃO PAULO acompanham o aluno ao longo de sua trajetória profissional.



Programas Abertos

Graduação

Graduação em Administração

Graduação em Economia

Pós-Graduação (*Stricto Sensu*)

Mestrado

Mestrado Profissionalizante
em Finanças
e Macroeconomia Aplicadas

Pós-Graduação (*Lato Sensu*)

MBA

MBA Executivo

MBA Finanças

MBA Executivo em Gestão
de Saúde

Certificates

CBA – Certificate in
Business Administration

CFM – Certificate in
Financial Management

CMM – Certificate in
Marketing Management

Ibmec Direito

LLM – Master of Laws

Educação Executiva

Cursos de Média
e Curta Duração

Programas Corporativos

Programas e Cursos Customizados
para Empresas

Ensino a Distância

Cursos Customizados para
Empresas e Instituições
de Ensino

Cursos Disponíveis
para Aplicação Imediata



A nova marca do IBMEC SÃO PAULO mantém os princípios da instituição e expressa toda sua evolução e crescimento, simbolizando uma história de seriedade, competência e dinamismo.

A Nova Marca

Conforme mencionado anteriormente, em abril de 2004 o IBMEC SÃO PAULO foi doado ao Instituto Veris, uma instituição sem fins lucrativos. A partir desse momento, passou a ser administrado de forma inteiramente separada, operacional e societariamente, de suas congêneres no Rio de Janeiro e em Belo Horizonte, que passaram, por sua vez, a serem mantidas pela Veris Educacional S.A.. Em decorrência desse fato e levando-se em conta o cenário de mudança para o Novo Campus, passamos a analisar os impactos e a oportunidade de uma alteração em nossa marca.

A tarefa não era fácil. Os principais fatores a serem considerados eram o nome e a filosofia de ensino do IBMEC SÃO PAULO, cuja imagem já estava consolidada em seu segmento de atuação, e os aspectos que valorizassem modernidade, crescimento e, principalmente, o indivíduo.

Queríamos uma marca que mantivesse os princípios da escola – seu rigor acadêmico, sua postura ética, o incentivo ao empreendedorismo e a visão constante das exigências do mercado – e também que expressasse sua evolução e crescimento, assim como representasse o Novo Campus, que iria inaugurar uma nova fase da Escola. O desafio era conseguir, em um desenho, simbolizar uma história de seriedade, competência e dinamismo. Aproveitando o cenário de mudança, decidimos divulgar a nova marca simultaneamente à inauguração do Novo Campus.

A nova marca procura refletir os fatores mencionados, dentro de nosso foco de atuação, administração, economia e áreas afins, evocando simultaneamente a projeção do indivíduo, objetivo último da escola, coerente com nossa filosofia de educação integrada e de busca da excelência.



Corpo Docente

Nossa estratégia quanto ao corpo docente é expandir gradualmente o número de professores pesquisadores em tempo integral. Dessa forma, três novos professores se juntaram a nosso quadro em 2005 e, para 2006, já acertamos a contratação de mais três, Gazi Islam (Ph.D. Tulane University), em Comportamento Organizacional, José Luiz Rossi Jr. (Ph.D. Yale University), em Macroeconomia e Maurício Soares Bugarin (Ph.D. University of Illinois), em Teoria dos Jogos. A Professora Ana Beatriz Galvão aceitou uma oferta de trabalho do Banco Central de Portugal e está de licença no período de 2005/2006; no entanto, ainda mantém suas atividades de orientação no mestrado.

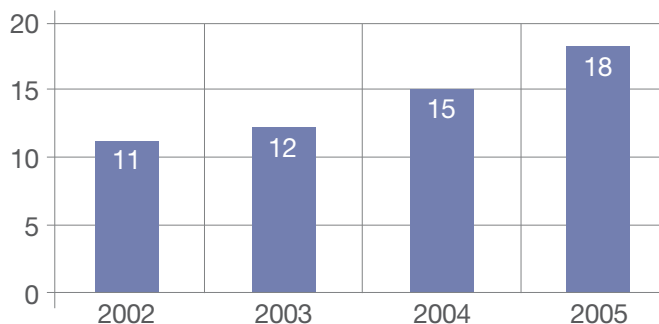
Nossa intenção é continuar reforçando não só o quadro de professores pesquisadores, mas também o de professores academicamente qualificados, isto é, que tenham doutorado

e que estejam publicando seus trabalhos, para lecionar em nossos cursos de graduação e de pós, tanto *stricto sensu* quanto *lato sensu*.

Todos os professores pesquisadores em tempo integral têm como responsabilidade ensino, pesquisa e participação ativa no desenvolvimento do projeto IBMEC SÃO PAULO. Esta última pode tomar diversas formas, como coordenação de cursos, seminários, colaboração com atividades estudantis, atuação na área de apoio ao professor, Ibmecc Jr. Consulting, Centro de Empreendedorismo, Iniciação Científica, entre outras.

A lista de professores pesquisadores em 2005, todos com doutorado, bem como suas áreas de concentração em pesquisa, encontra-se a seguir.

Número de Professores Pesquisadores Tempo Integral



Lista de Professores Pesquisadores

Titulação e Áreas de Especialização

Ana B. Galvão

Professora Assistente

Ph.D. em Economia – University of Warwick

Macroeconometria

Andrea Minardi

Professora Assistente

Doutora em Administração – EAESP-FGV/SP

Finanças

Antonio Z. Sanvicente

Professor Titular

Ph.D. em Administração – Stanford University

Finanças

Carlos A. F. Melo

Professor Assistente

Doutor em Ciências Políticas – PUC/SP

Cultura Brasileira. Política Nacional

Danny P. Claro

Professor Assistente

Ph.D. em Administração – Wageningen University

Marketing

Eduardo Andrade

Professor Assistente

Ph.D. em Economia – University of Chicago

Macroeconomia. Crescimento Econômico

Eduardo Giannetti

Professor Titular

Ph.D. em Economia – University of Cambridge

Pensamento Econômico. Filosofia

Eurilton A. Araujo Jr.

Professor Assistente

Ph.D. em Economia – Northwestern University

Macroeconomia. Econometria

Fabio R. Chaddad

Professor Assistente

Ph.D. em Economia Agrícola – University of Missouri

Estratégia. Agronegócio

Henrique Machado Barros

Professor Assistente

Ph.D. em Administração – Warwick Business School

Inovação

Marcelo Moura

Professor Assistente

Ph.D. em Economia – University of Chicago

Macroeconomia. Finanças

Maria Cecília L. G. Reis

Professora Assistente

Doutora em Filosofia – USP

Filosofia. Ética

Naercio A. Menezes Filho

Professor Titular

Ph.D. em Economia – University of London

Capital Humano. Mercado de Trabalho

Pedro Valls

Professor Titular

Ph.D. em Economia [Estatística] – London School of Economics

Econometria. Finanças

Regina C. Madalozzo

Professora Assistente

Ph.D. em Economia – University of Illinois

Mercado de Trabalho. Microeconometria

Ricardo D. de O. Brito

Professor Assistente

Doutor em Economia – EPGE-FGV/RJ

Finanças e Economia Monetária

Rinaldo Artes

Professor Assistente

Doutor em Estatística – USP

Estatística

Sergio G. Lazzarini

Professor Assistente

Ph.D. em Administração – Washington University, St. Louis

Estratégia. Organização de Empresas

Premiações

Em 2005, alguns trabalhos de professores e algumas áreas de atuação do IBMEC SÃO PAULO foram agraciados com prêmios de destaque. Estes foram:

a) Trabalhos:

- “*Overreaction of Yield Spreads and Movements of Interest Rates*” de autoria de Ricardo Brito, Osmani Guillén e Angelo Duarte. Prêmio Adriano Romariz Duarte, concedido a cada dois anos ao melhor texto publicado na *Brazilian Review of Econometrics*. O texto demonstra como o diferencial de rendimento entre uma taxa de juros longa e uma curta (*term-spread*), importante variável de decisão para investimentos, é afetado pela política monetária do Banco Central.
- “Mudar Tudo Para Não Mudar Nada: Analisando a Dinâmica de Redes de Proprietários no Brasil Como ‘Mundos Pequenos’”, de Sérgio Lazzarini. Prêmio ANPAD 2005, outorgado pela Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, na categoria Estratégia de Organizações. O artigo é resultado de um estudo parcialmente financiado pelo Centro de Pesquisas em Estratégia do IBMEC SÃO PAULO, também divulgado como “Donos do Brasil”, que revelou as relações societárias entre empresas e quais seus maiores acionistas.

b) Áreas de Atuação:

- Prêmio Melhores Universidades, Guia do Estudante (Editora Abril), Categoria Corpo Docente e Incentivo à Pesquisa, outorgado ao curso de Administração de Empresas. Essa categoria avaliou nacionalmente 424 cursos superiores do país divididos em 10 áreas de conhecimento e classificados com 5 estrelas pela publicação da Editora Abril.
- Prêmio Referência Nacional em Educação a Distância, categoria Acadêmica. O prêmio, anual, é organizado pela empresa Micropower do Brasil, e a comissão avaliadora é composta por dez profissionais reconhecidos da área de *e-learning*.
- Prêmio Empresa Mais Ligada do Brasil na Categoria de Educação, outorgado pela Info Exame, Editora Abril. Foram analisados 19 setores de empresas de produtos e serviços, e o prêmio foi julgado por um comitê de tecnologia estabelecido pela Editora Abril.

Bolsas de Estudo na Graduação

Continuamos, em 2005, a expandir nosso Programa de Bolsas de Estudo. Julgamos esse Programa essencial para que o IBMECSÃOPAULO possa cumprir adequadamente sua missão. Primeiro, porque muitos alunos com capacidade acadêmica, disposição e identificados com a proposta pedagógica de nossos cursos não têm capacidade financeira para arcar com os custos envolvidos, que incluem não só mensalidade, mas também materiais didáticos e disponibilidade, uma vez que nosso regime, na graduação, é de tempo integral. Segundo, porque não queremos ser uma Faculdade acessível apenas

a alunos provenientes do extrato econômico mais alto da sociedade. Diversidade é para nós um valor que acreditamos ser também essencial para o desenvolvimento de nossos alunos por meio da interação entre pessoas com diferentes culturas, crenças e realidade socioeconômica. Nosso objetivo é termos capacidade financeira para, com o auxílio do Programa de Bolsas, completarmos os recursos necessários para que qualquer jovem com talento e capacidade acadêmica, que seja aprovado em nosso processo seletivo, possa estudar na Faculdade IBMEC SÃO PAULO.



Com o auxílio do Programa de Bolsas, objetivamos que qualquer jovem com talento e capacidade acadêmica, que seja aprovado em nosso processo seletivo, possa estudar na Faculdade IBMEC SÃO PAULO.

Os recursos do Programa de Bolsas são provenientes do Fundo de Bolsas composto a partir de doações de pessoas físicas (ex-alunos e outros colaboradores), de pessoas jurídicas e de recursos financeiros da Faculdade IBMEC SÃO PAULO. Os programas de bolsa contam com a restituição dos valores previamente concedidos (a partir de um ano após a conclusão do curso e sem acréscimo de juros), o que contribui para a disseminação do senso de compromisso e responsabilidade com a formação de futuras gerações. Ao efetuar a restituição, os ex-bolsistas colaboram com o fortalecimento do Fundo de Bolsas e, conseqüentemente, estendem a outros alunos a mesma oportunidade que tiveram. Oferecemos três modalidades de Bolsas que são:

- **Bolsa Calouros**

O propósito desse programa é apoiar candidatos que tenham a Faculdade IBMEC SÃO PAULO como sua primeira opção, mas que apresentem dificuldades financeiras para arcar com o custo integral das mensalidades.

- **Bolsa Integral**

O propósito desse programa é apoiar candidatos de baixa renda que tenham demonstrado possuir alto potencial de aprendizado, criando mecanismos para atrair e mantê-los na Faculdade IBMEC SÃO PAULO até a conclusão do curso. Iniciamos esse programa em 2005, com cinco bolsistas provenientes do Colégio Engenheiro Juarez Wanderley,

mantido pelo Instituto Embraer em São José dos Campos e, em 2006, teremos mais três alunos com bolsa integral provenientes do mesmo colégio.

- **Programa de Auxílio Financeiro**

O principal propósito desse programa é apoiar alunos do IBMEC SÃO PAULO que apresentem problemas financeiros durante o curso por algum motivo inesperado.

A evolução do número de Bolsas concedidas é mostrada na tabela abaixo. Como podemos verificar, ela tem sido expressiva. Com o Fundo de Bolsas reforçado em dois milhões de reais, resultado da Campanha de Captação de Recursos motivada pela realização do novo campus, o número de bolsas concedidas continuará a aumentar, possibilitando que, gradualmente, possamos atingir o objetivo pretendido com o Programa.

Número de Bolsas Concedidas por Ano

	1999-2002	2003	2004	2005
Bolsa Integral	0	0	0	5
Bolsa Calouros	0	0	2	9
Auxílio Financeiro	16	12	13	11
Total	16	12	15	25

Alumni IBMEC SÃO PAULO

Com o objetivo de acompanhar integralmente seus alunos mesmo após a conclusão de sua vida acadêmica no IBMEC SÃO PAULO, foi criada, há dois anos, a comunidade *Alumni IBMEC SÃO PAULO*. Fundada para reunir, integrar e promover o *networking* entre esses profissionais, ela oferece aos seus integrantes a oportunidade de gerar e manter relacionamentos, reforçar sua formação, integrar-se às atividades da Escola e se fortalecer cada vez mais no mercado de trabalho.

Em 2005, foram realizadas as seguintes atividades com a comunidade *Alumni IBMEC SÃO PAULO*:

1º Encontro Anual em novembro.

Convite para participação em 95 eventos promovidos.

Convite para participar da Extensão Internacional MBA 2005 em UC Irvine.

Oferta para cursar disciplinas avulsas nos programas de MBA e Certificates, e Cursos de Educação Executiva em condições especiais.

A comunidade *Alumni IBMEC SÃO PAULO* já conta com 2.330 membros, representando cerca de metade dos 4.657 graduados pela Escola, desde o início de suas atividades, na década de 80. Nosso objetivo, em 2006, é continuar a reforçar nosso vínculo com este público, o que é fundamental para garantir o crescimento e fortalecimento de nossa instituição, por muitos anos à frente.

Credenciamento AACSB

A *Association to Advance Collegiate School of Business* (AACSB) avalia e credencia escolas de administração em vários países. Já membro da AACSB há alguns anos, entramos oficialmente com o pedido de credenciamento em janeiro de 2005. Existem cerca de 500 escolas de administração credenciadas, sendo que apenas nove delas na América Latina e Caribe.

O processo de credenciamento é longo e bastante detalhado. Após uma rigorosa auto-avaliação, comparando sua situação atual a uma lista de padrões (*standards*) que cobrem três áreas-chave, Gestão e Planejamento Estratégico, Recursos Humanos e Garantia de Aprendizado, o IBMEC SÃO PAULO deverá apresentar um plano de como eliminar as

defasagens existentes ao longo de cinco anos. Esse Plano de Credenciamento (*Accreditation Plan*) deve ser submetido até o final de 2006, para ser analisado e julgado pela AACSB em janeiro de 2007.

Tão ou mais importante do que o credenciamento da AACSB, que representa um selo de qualidade a nível internacional, é o próprio processo do credenciamento em si. A auto-avaliação nele envolvida e a comparação dos nossos processos e práticas com os padrões internacionais, apesar de extremamente trabalhosas, nos dá excelente oportunidade e estímulo para reflexão e aprimoramento do nosso projeto. Chegar a bom termo e dentro do cronograma no processo de credenciamento da AACSB é uma de nossas metas prioritárias para 2006.

Metas

Em 2005, foram fixadas metas para cada área ou departamento do IBMEC SÃO PAULO. Além disso, foram também fixadas metas denominadas institucionais pela sua relevância quanto a seus aspectos econômico-financeiros e por representarem

indicadores de qualidade e de fortalecimento de imagem. Praticamente todas elas foram ultrapassadas, em média, entre 10% e 20%. Dentre essas metas, destacam-se as seguintes:

Descrição	Meta	Realizado	Varição %
Receitas Totais (R\$ mil)	43.692	47.828	9%
Superávit* (R\$ mil)	4.000	4.762	19%
Superávit* / Receita Total (%)	9,2%	10%	9%
Novos Alunos em Programas <i>Lato Sensu</i>	840	932	11%
Aumento de Candidatos no Vestibular	10%	32%	220%

* Antes de remuneração do caixa

Para 2006, estipulamos novas metas a serem alcançadas. No âmbito financeiro, elas contemplam um crescimento superior a 25% na receita total, o que é ambicioso. Porém, com a maior capacidade física proporcionada pelo Novo Campus, a expansão das vagas em graduação no curso de administração, os novos

programas *lato sensu* oferecidos, o crescimento da área de educação corporativa e a contínua melhoria da qualidade de nossos cursos e programas refletida no crescimento consistente da demanda, temos convicção de possuímos todos os pré-requisitos para também superar as novas metas.

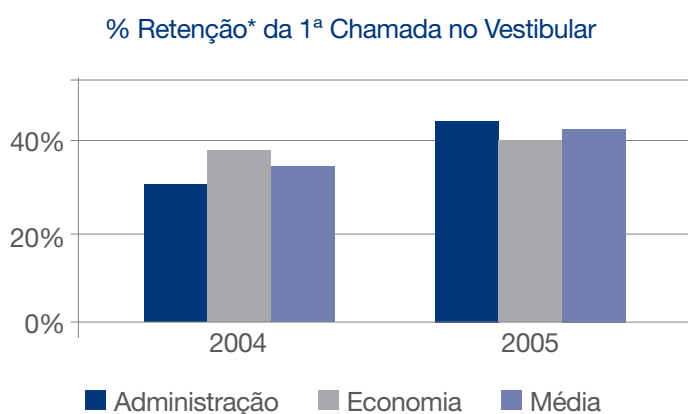
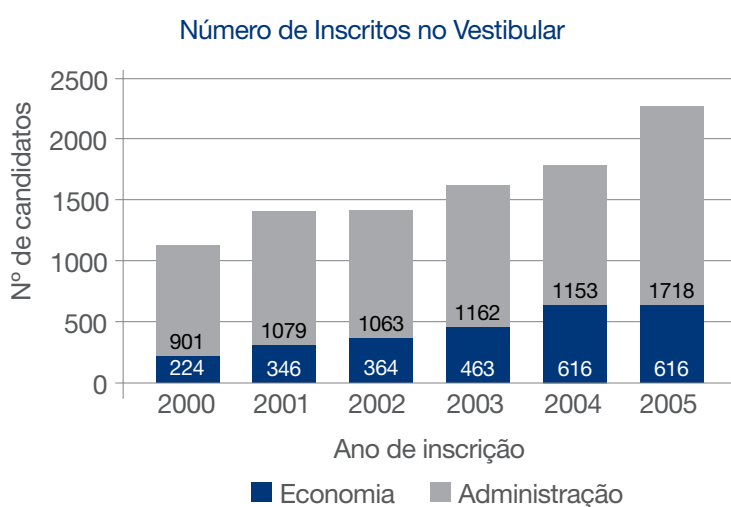
Programas Acadêmicos

Graduação

Em 2005, tivemos um aumento de 49% na procura pela graduação em Administração, espelhada no número de candidatos nos dois processos seletivos do ano. Isso fez com que, apesar do aumento de vagas oferecidas, de 50 para 100 por semestre, a relação candidato/vaga em Administração, no vestibular ao final de 2005, ainda tenha sido de 11, pouco inferior à relação que tivemos no vestibular imediatamente anterior ao aumento. O número de candidatos para Economia ficou estável no ano em relação a 2004. Já o percentual médio de retenção de alunos na primeira chamada do vestibular, medido pelo número de aprovados que optaram por permanecer na Faculdade, em

relação ao total, aumentou de 36% em 2004 para 42% no ano passado. Nossa meta é continuar aumentando essa relação e, para isso, acreditamos ser indispensável continuarmos a ampliar nosso Programa de Bolsas. Para 2006, a meta é ter uma retenção igual ou maior do que 50%. Em 2005, fomos avaliados pela primeira vez pelo Guia do Estudante, publicação da Editora Abril, tendo recebido nota máxima (cinco estrelas) para os dois cursos de graduação. Pesquisa realizada entre nossos alunos com até três anos de formados, constatou que praticamente todos estavam empregados e que os respectivos salários aumentaram, em média, 17% ao ano.

Nova pesquisa de satisfação realizada com nossos alunos em setembro, cobrindo 25% do total, mostrou uma média geral, entre vários aspectos pesquisados, de 4,68, em um máximo de 5,0, contra 4,53 obtido em 2004. Nessa nova pesquisa, 68% dos entrevistados consideraram o curso como ótimo e 30% como bom, sendo que 99% dos alunos de Administração e 94% dos de Economia recomendariam o curso. Todos esses indicadores, embora parciais, apontam para uma contínua melhoria de qualidade na graduação.



* Alunos na 1ª chamada do vestibular que continuaram no IBMEC SÃO PAULO

O modelo da Faculdade, no que se refere à grade curricular e opções de atividades extracurriculares, será bastante modificado em 2006. Em função de restrições físicas impostas pelas instalações do antigo campus, as turmas de graduação eram alocadas em uma sala de aula específica, sendo as aulas realizadas em bloco, ou seja, na parte da manhã ou na parte da tarde. Com a ampliação de espaço e opções proporcionadas

pelo Novo Campus, os alunos poderão ter aulas tanto no período da manhã quanto à tarde, em diferentes salas de aula, possibilitando que nossa proposta de tempo integral possa ser viabilizada de forma mais eficaz. Com isso, os alunos terão muito mais tempo para convivência e para atividades extracurriculares, que são parte integrante de nosso projeto educacional.

Um dos projetos prioritários para 2006, em conjunto com o Ibmecc Carreiras, é o de desenvolvimento de competências, integrando conteúdo acadêmico e envolvendo o corpo docente. Foram estabelecidas oito competências consideradas essenciais para o desenvolvimento profissional de nossos alunos, que serão identificadas e desenvolvidas também em sala de aula, principalmente por meio do princípio de aprendizagem centrado no aluno. Essa prática pedagógica vem sendo utilizada em sala de aula de forma cada vez mais intensa.

No que se refere a conteúdo acadêmico, em 2006 implementaremos uma revisão nos currículos de Matemática, Econometria, Macro e Teoria dos Preços, juntamente com uma reestruturação das matérias lecionadas no 5º e 6º períodos letivos, com revisão de conteúdo, implementação de atividades interdisciplinares e a introdução de um *Business Game* (no 6º período de Administração). Essas revisões são feitas periodicamente, para adequarmos nosso conteúdo curricular ao que há de mais atualizado e às melhores práticas de ensino.

No âmbito das atividades estudantis, o ano de 2005 foi marcante para a Ibmecc Jr. Consulting São Paulo. Neste ano, foram realizados 14 projetos de consultoria, sendo um deles subsidiado pelo dinheiro arrecadado com a reciclagem de material descartável no IBMEC SÃO PAULO. O faturamento de R\$ 118 mil praticamente dobrou em relação a 2004. Com seus 21 colaboradores, estimamos que a empresa possua a maior receita *per capita* entre as empresas Júnior no Estado de São Paulo, ocupando o segundo lugar em faturamento total.



O Ibmeccultura organiza uma série de iniciativas, estimulando a integração de alunos, professores e convidados.

Ibmeccultura

O Ibmeccultura organizou vários seminários com presidentes de empresas, no sentido de conhecer biografias de grandes empresários brasileiros e debater questões vinculadas à responsabilidade social de empresas. O grupo Sociedade em Debates realizou diversos debates com presença de alunos, professores e convidados sobre temas como cinema, política, educação e referendo de armas. No que diz respeito à Ação Social, o Grupo de Ação Social (GAS) organizou uma série de iniciativas importantes como

“A Campanha do Agasalho”, doações de livros, brinquedos e material escolar, além da realização de campanhas de Natal. Atividades esportivas e de integração entre os alunos também foram organizadas por eles, por meio da Associação Atlética e do Diretório Acadêmico, de modo que campeonatos internos de futebol, treinos em diversas modalidades esportivas e festas de integração ocorreram de forma marcante, contando com o incentivo e o patrocínio do IBMEC SÃO PAULO.

Mestrado Profissionalizante em Finanças e Macroeconomia Aplicadas

Este programa *stricto sensu* foi lançado em 2004. Em janeiro de 2005, lançamos a segunda turma, com 50 alunos, para a qual tivemos 120 candidatos bem qualificados. A procura pela terceira turma, para início em fevereiro de 2006, excedeu em dobro a anterior, atestando a boa imagem do curso junto ao público-alvo. De fato, a pesquisa de satisfação realizada em

setembro de 2005, indicou que 97% dos alunos do Mestrado o recomendariam a outra pessoa. Nossa intenção é continuar a absorver 50 alunos por ano e, para tanto, continuaremos a reforçar nosso quadro de professores pesquisadores de forma a manter elevada a qualidade e a avaliação do programa por parte da CAPES.

Pós-Graduação *Lato Sensu*

O IBMEC SÃO PAULO ofereceu, em 2005, três categorias de programas de pós-graduação *lato sensu*, voltados a públicos-alvo específicos:

- Três programas de MBA – Master of Business Administration – são oferecidos, um com foco mais generalista e outros dois com foco especialista, um na área de Finanças e outro no setor de Saúde. O perfil médio dos alunos do MBA é o de um profissional com formação variada, com cerca de nove anos de experiência profissional e quatro anos de experiência gerencial, cujo principal objetivo é preparar-se para ocupar cargos de direção.
- Três programas Certificates são oferecidos, um voltado para gestão de negócios (CBA), um com foco em finanças (CFM) e outro com foco em marketing (CMM), este último lançado em 2005. O perfil médio dos alunos dos Certificates é o de um profissional com formação variada, com cerca de três anos de experiência profissional, em

sua maioria sem vivência gerencial extensa, buscando se preparar para o início de uma carreira na qual assumiria, progressivamente, maiores responsabilidades.


- Dois programas de LLM – Master of Laws – são oferecidos: um com foco em direito do mercado financeiro, e outro com foco em direito societário. O perfil médio dos alunos do LLM é o de um profissional do direito, com cerca de quatro anos de experiência profissional.

O quadro mostra, para as três categorias de programas executivos do IBMEC SÃO PAULO, o número de candidatos que participaram do processo seletivo, o número de candidatos aprovados (com o percentual de aprovados sobre o total) e o número de alunos matriculados (com o percentual de matriculados sobre o total de aprovados).

O quadro abaixo mostra, ainda, a comparação com o ano anterior.

Cursos	LLM			Certificates			MBA			Total		
	2004	2005	2005 2004	2004	2005	2005 2004	2004	2005	2005 2004	2004	2005	2005 2004
Informações												
Nº Candidatos Totais	213	256	+ 20%	619	991	+ 60%	1114	1441	+ 29%	1946	2688	+ 38%
Nº Candidatos Aprovados	115	84	- 27%	395	492	+ 25%	474	568	+ 20%	984	1144	+ 16%
Percentual de Aprovados	54%	33%	-	64%	50%	-	43%	39%	-	51%	43%	-
Nº Alunos Matriculados	79	72	- 9%	321	410	+ 28%	374	458	+ 22%	774	940	+ 21%
Yield (Matriculados/Aprovados)	69%	86%	-	81%	83%	-	79%	81%	-	79%	82%	-

Destaques

- A demanda para programas executivos cresceu quase 40% em número de candidatos e mais de 20% em número de alunos matriculados.
- O IBMEC SÃO PAULO teve seu MBA Executivo certificado pela ANAMBA – Associação Nacional de MBA –, entidade cujo objetivo é certificar a qualidade de programas de MBA oferecidos no Brasil, segundo um conjunto de doze critérios que abrangem objetivo e público-alvo do programa, conteúdo do currículo, qualificação do corpo docente e infra-estrutura.
 
- O IBMEC SÃO PAULO lançou o terceiro programa na categoria “Certificates”, este com foco específico em Marketing. A primeira turma do CMM – Certificate in Marketing Management excedeu as melhores expectativas, com uma procura de mais de três candidatos por vaga.
- O IBMEC SÃO PAULO lançou a segunda turma do MBA Executivo em Gestão de Saúde, programa desenvolvido em parceria com o Hospital Israelita Albert Einstein, com uma procura de 4,5 candidatos por vaga.
- Em parceria com mais cinco escolas de negócios brasileiras, com o apoio do Instituto Empreender Endeavor e sob coordenação da Harvard Business School (HBS) participamos, em julho de 2005, do curso *Building Ventures in Latin America – BVLA*. O programa, ministrado inteiramente por professores da HBS, tratou de temas de desenvolvimento de negócios e empreendedorismo durante uma semana de imersão e contou com mais de 80 participantes de pequenas, médias e grandes empresas.
- Pesquisa realizada com nossos alunos formados de MBA, Certificates e LLM, constatou que a grande maioria relatou melhoria em aspectos como o cargo ocupado,

remuneração, reconhecimento dentro da empresa, possibilidade de ascensão, reconhecimento pelo mercado, empregabilidade e *networking*, quando compararam as situações antes e depois de realizado o curso. O quadro abaixo resume os resultados.

Percentual de respostas
"melhor ou muito melhor"

Evolução da situação antes e depois do curso quanto a:	MBA	CBA	LLM
Cargo Ocupado	66%	68%	67%
Remuneração	70%	70%	61%
Reconhecimento na Empresa	60%	62%	55%
Reconhecimento pelo Mercado	68%	76%	58%
Empregabilidade	77%	78%	64%
Networking	73%	77%	82%

- Nova pesquisa de satisfação realizada com nossos alunos de programas executivos em setembro, cobrindo 25% do total, mostrou uma média geral, entre vários aspectos pesquisados para os programas de MBA, de 4,27, em um máximo de 5,0, contra 4,0 obtido em 2004. Nessa nova pesquisa, 34% dos entrevistados consideraram o curso ótimo e 60% bom, sendo que 94% dos alunos de MBA recomendariam o curso, contra 89% referentes à pesquisa de 2004. Todos esses indicadores, embora parciais, apontam para uma contínua melhoria de qualidade nos programas executivos.

A produção de pesquisas acadêmicas do IBMEC SÃO PAULO manteve trajetória ascendente e registrou um grande salto de qualidade.



Pesquisa Acadêmica

A produção de pesquisa manteve sua trajetória ascendente em 2005, fato observado desde o ano de 2002. Em 2005, o grupo de professores pesquisadores em tempo integral do IBMEC SÃO PAULO publicou 10 artigos em revistas internacionais, 17 artigos em revistas nacionais e 2 livros; em 2004, foram publicados 10 artigos internacionais, 12 nacionais e 2 livros.

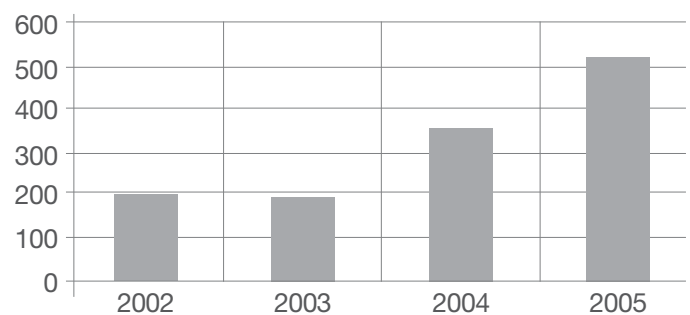
Além do aumento de volume, também observamos um grande salto em termos de qualidade da produção acadêmica. Para o cômputo desta foi considerado o sistema de pontuação da CAPES (Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior), órgão de avaliação da pós-graduação e pesquisa do Ministério da Educação. A título de exemplo, neste sistema de pontuação, um artigo internacional nível A recebe 40 pontos e um artigo nacional nível A recebe 18 pontos. Por meio deste sistema, verificamos que a produção de pesquisa em 2006 cresceu 48%, sendo que a produção por pesquisador cresceu 23%. Como referência, uma produção por pesquisador acima de 25 pontos/ano coloca a instituição entre os três melhores centros do Brasil na área de Economia.

A lista de publicações dos professores pesquisadores do IBMEC SÃO PAULO encontra-se ao final deste relatório.

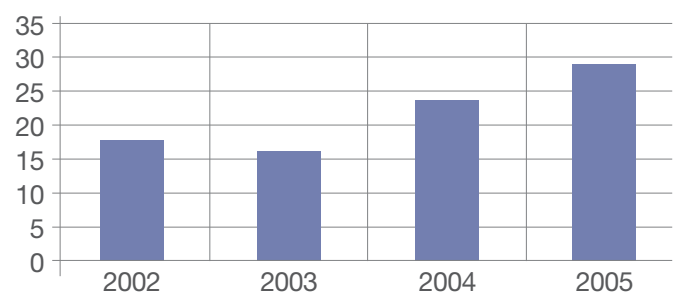
Além de uma extensa programação de seminários durante o ano, envolvendo apresentações e discussões de trabalhos de professores da casa e convidados, realizamos três seminários

internacionais. O primeiro, sobre Economia e o Comportamento Humano, contou com os professores convidados Harrison Hong, da Princeton University; Edward Glaeser, da Harvard University e José Alexandre Scheinkman, da Princeton University. O segundo, O Desafio de Uma Liderança Ética e Efetiva, teve como palestrante a professora Joanne Ciulla, da University of Richmond e o terceiro, sobre Propriedade e Governança Corporativa, contou com a participação do professor Jordan Siegel, da Harvard Business School.

Produção Acadêmica – Pontos CAPES



Pesquisa Acadêmica – Pontos CAPES/Pesquisador



Centro de Pesquisas em Estratégia

O Centro de Pesquisas em Estratégia tem como objetivo criar um núcleo de excelência para a geração e difusão de conhecimentos em estratégia de negócios, por meio de uma ampla interação entre o ambiente empresarial e o ambiente acadêmico de pesquisa. Foram realizados, em 2005, os seguintes projetos de pesquisa:

- Análise de práticas gerenciais e desempenho de redes de compradores e fornecedores no Brasil e na indústria de auto-partes. Pesquisadores: Luiz Mesquita (Arizona State U.), Patrick Cronin (Thunderbird), Sérgio Lazzarini (IBMEC SÃO PAULO).
- Desenvolvimento de modelo para definir preços ótimos na indústria de seguros, antecipando reações de competidores. Pesquisadores: Sérgio Lazzarini, Marcelo Moura e Rinaldo Artes (IBMEC SÃO PAULO).
- Desenvolvimento de modelo para estimar o custo de capital de terceiros e balizar a alocação estratégica de recursos em grandes corporações. Pesquisadores: Andrea Minardi e Antonio Sanvicente (IBMEC SÃO PAULO).
- Análise de oportunidades de expansão estratégica para um núcleo de pesquisas direcionado em TI (tecnologia de informação). Pesquisadores: Fabio Ribas Chaddad, Henrique Barros e Danny Claro (IBMEC SÃO PAULO).

Além disso, os seguintes *working papers* foram disponibilizados em nosso *site*:

- CPE-004 – *Determinants of Firm Competitiveness in Latin American Emerging Economies: Evidence from Brazil's Auto-parts Industry.*

- CPE-003 – Estimando o Custo de Capital de Companhias Fechadas no Brasil para uma Melhor Gestão Estratégica de Projetos.
- CPE-002 – Mudar Tudo Para Não Mudar Nada: Analisando a Dinâmica de Redes de Proprietários no Brasil Como 'Mundos Pequenos'.
- CPE-001 – Inteligência Competitiva em Ação: Métodos para Estimar e Analisar Reações de Competidores.

Esses trabalhos encontram-se disponíveis em nosso *site* www.ibmecsp.edu.br/pesquisa. Também foram realizados três seminários. O primeiro contou com a presença do professor Jordan Siegel, da Harvard Business School como palestrante principal, e o objetivo foi discutir a interface entre estrutura de propriedade de empresas e a eficácia de mecanismos de governança. O segundo visou debater os desafios estratégicos para a cadeia produtiva de cinema no Brasil, como construir um modelo sustentável de financiamento e qual seria o papel das políticas governamentais nesse sentido. O terceiro tratou dos desafios estratégicos para as empresas de comunicação no Brasil, em um contexto de crescente convergência de plataformas, conteúdos e linguagem.

Onze professores em tempo integral e dez alunos da Faculdade do IBMEC SÃO PAULO estiveram envolvidos nos projetos do Centro. Esses projetos geraram uma receita de cerca de 406 mil reais, o que, juntamente com a produção acadêmica, o envolvimento de alunos e professores nessas atividades e os seminários e debates por elas proporcionados, mostraram o papel cada vez mais importante que o Centro de Pesquisas em Estratégia adquire em nossa proposta educacional.

Em 2005, o IBMEC SÃO PAULO lançou, também com sucesso, três programas de média duração sobre Educação Executiva em Capacitação em Gestão da Cadeia de Suprimentos, Capacitação em Gestão de Equipes e Pessoas e Capacitação em Gestão de Patrimônio Pessoal. Novos programas serão lançados em 2006.

Também em 2005, o IBMEC SÃO PAULO continuou expandindo sua operação de programas corporativos, especialmente desenhados e oferecidos para atender a necessidades específicas das empresas. Essa expansão teve um objetivo estratégico bem definido: ampliar parcerias com empresas que valorizem a capacidade do IBMEC SÃO PAULO em customizar os programas de educação corporativa. São parcerias que visam propiciar um relacionamento de longo prazo com os clientes, possibilitando que o IBMEC SÃO PAULO desenvolva um conhecimento profundo das necessidades estratégicas de cada um deles em termos de desenvolvimento de pessoas, assim como de sua cultura.

Como parte desse esforço, o IBMEC SÃO PAULO consolidou a utilização de uma metodologia para garantir que todos os programas de educação corporativa desenvolvidos atendam a esse requisito de customização. Conforme ilustra a figura a seguir, essa metodologia parte do levantamento de informações básicas sobre o cliente, para estabelecer os objetivos de aprendizado do programa (*learning goals*). Uma vez validados com a direção da empresa-cliente, esses objetivos

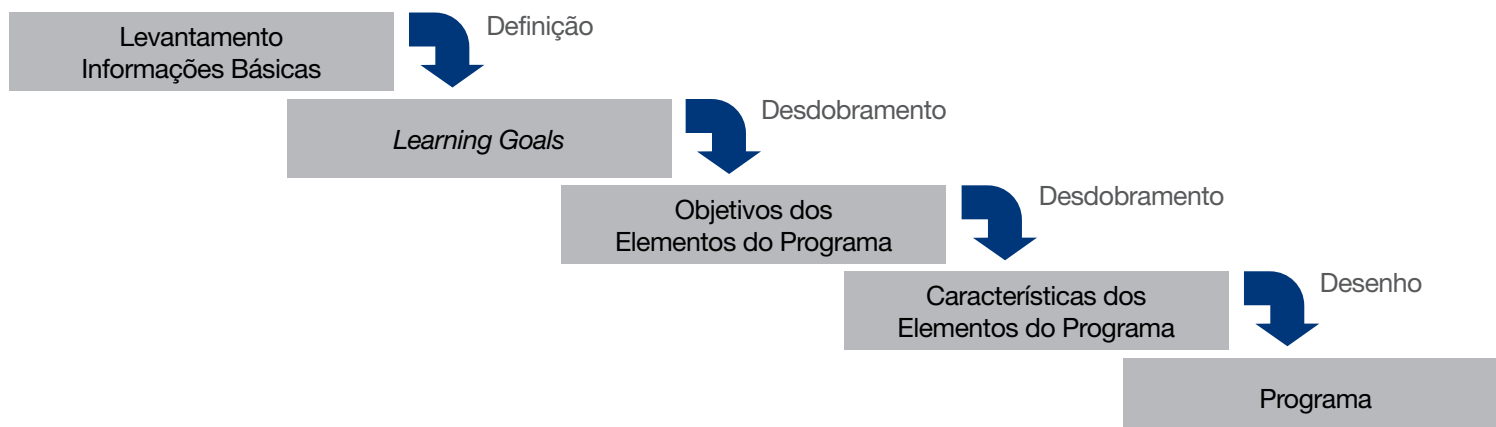
são desdobrados em objetivos de cada um dos elementos do programa, os quais serão a base para a definição de suas características, resultando no desenho final do programa de educação corporativa.

O quadro abaixo mostra alguns dados relevantes da operação de programas corporativos em 2005 e a comparação com o ano anterior.

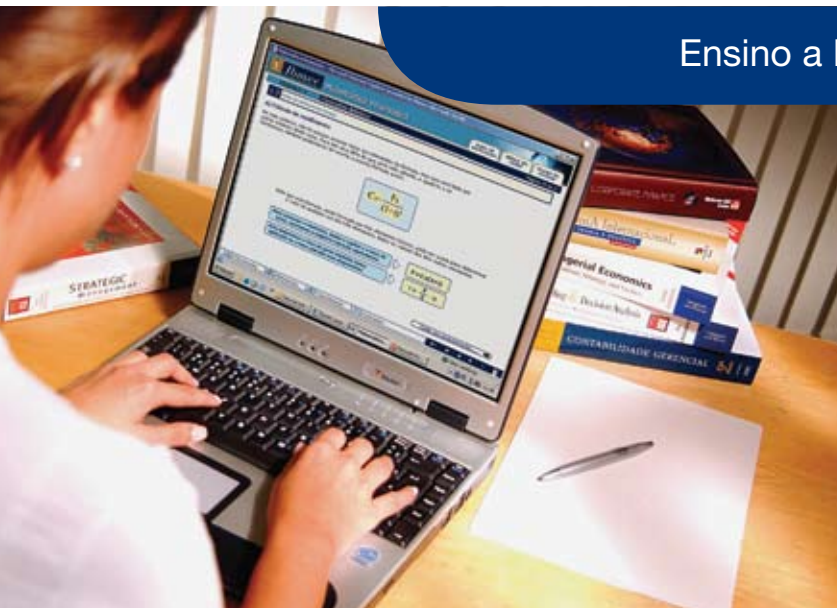
Dados Relevantes	2004	2005
Nº Clientes Atendidos	32	49
Programas Realizados	43	106
Nº Alunos Atendidos	1.307	1.566
Horas Ministradas	3.925	4.545

O quadro abaixo ilustra a que setores pertencem os clientes atendidos por programas corporativos do IBMEC SÃO PAULO em termos de participação dos programas realizados.

Programas Realizados por Setor	2004	2005
Financeiro	26%	27%
Serviços	53%	44%
Indústria	21%	29%



Ensino a Distância (EAD)



Em evidente expansão, a área de Ensino a Distância do IBMEC SÃO PAULO desenvolveu novos mercados e parcerias e foi considerada referência nacional na Categoria Acadêmica no Prêmio e-Learning.

A área de EAD foi inicialmente estruturada para atender às demandas internas do IBMEC SÃO PAULO, principalmente na pós-graduação *lato sensu*, complementando ou substituindo alguns cursos presenciais por cursos a distância. Em janeiro de 2005, com a contratação de um gerente comercial, a área de EAD passou a incluir também os mercados Corporativo e Educacional.

Como resultado desse novo posicionamento, fechamos contratos e parcerias com nove empresas e três instituições de ensino superior para colocação de nossos cursos.

Três novos cursos foram lançados em 2005: Reuniões Eficazes, Gestão do Tempo, Instrumentos e Operações no Mercado Financeiro. Também modificamos nossa plataforma, o que gerou claras melhorias como o uso de recursos

alternativos, fóruns e *chats*, além de ferramentas de gestão de aprendizagem mais eficientes, com redução do tempo de resposta a dúvidas. Também foi implantado, pelo EAD, um Teste de Nivelamento a distância para o processo seletivo dos MBAs, permitindo uma melhor seleção e um melhor processo de nivelamento das turmas.

Tivemos um total de 603 alunos que concluíram com sucesso nossos cursos, com um índice de reprovação de apenas 6,5% e um índice de desistência de 21%. A média de desempenho nos cursos foi de 8,0. E, pelo segundo ano consecutivo, o IBMEC SÃO PAULO Ensino a Distância foi considerado Referência Nacional – Categoria Acadêmica no Prêmio e-Learning –, o que representa um forte indicador de qualidade dos nossos cursos.

Ibmec Direito

Sendo uma experiência pioneira no Ibmec Direito, foram realizados três cursos de curta duração no transcorrer do ano de 2005: Direito Eletrônico, O Diretor Executivo e Direito Falimentar.

Em cada uma das experiências, foram adotados modelos diferentes. O de um único professor, com 24 horas de duração em Direito Eletrônico, o de seminário, com 15 horas de duração em O Diretor Executivo, e o de um

convênio informal com o Tribunal de Justiça, com o formato de palestras, e com carga de 33 horas para o de Direito Falimentar.

Como resultado das experiências, podemos notar que o último formato obteve maior sucesso que os demais (81 inscritos para 52 vagas), fornecendo ao Ibmec Direito maior experiência na realização de atividades do gênero. O sucesso desse curso pode ser explicado pela escolha do coordenador do programa, Dr. Alexandre Lazzarini, Juiz de uma das Varas de Falência da Capital, bem como por meio da escolha do corpo docente do mais elevado nível.

Além disso, foram realizadas oito palestras gratuitas à comunidade em geral e ao público, contando com grande interesse e procura, principalmente por temas que versaram sobre novas tendências do Mercado e questões profissionais. Daremos continuidade a esta série de palestras em 2006, abrangendo vários temas em relevo.

Outro ponto que merece destaque são os trabalhos de conclusão dos alunos do LLM que foram avaliados por Bancas, contando com a presença de professores convidados e da casa, além de integrantes da USP, do Judiciário, Banco Central e outros. Com o resultado das avaliações, foram iniciados os trabalhos para a publicação da 3ª coleção de livros do Ibmec Direito.

Em 2005, foram enviados os primeiros alunos para os programas internacionais das Universidades estrangeiras conveniadas ao Ibmec Direito, sendo três alunos para a UC Davis e um aluno para Duke University. Obtivemos também o credenciamento do IBMEC SÃO PAULO junto ao Conselho Europeu – sendo a primeira escola latino-americana a conseguir tal *status* – para a realização subsidiada de cursos modulares de Direito Comunitário Europeu no âmbito do Projeto Jean Monet.

Desenvolvimento de Recursos Humanos

Apoio ao Professor

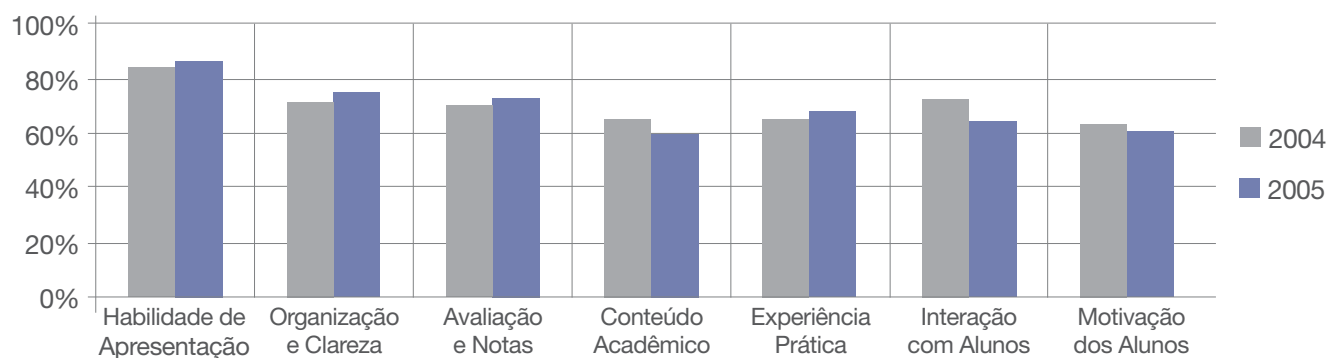
Esta é uma área de alta prioridade para nós, principalmente em 2006, no Novo Campus. Com salas de aula maiores, mais confortáveis e mais equipadas tecnologicamente, a condução e o formato da aula adquirem nova dimensão. A tarefa da área de Apoio ao Professor, em 2006, é colaborar com o corpo docente no desenvolvimento de suas práticas pedagógicas, para que professores possam vencer com sucesso esse desafio.

Em 2005, o processo de avaliação e de *feedback* de professores foi totalmente automatizado, com a implantação

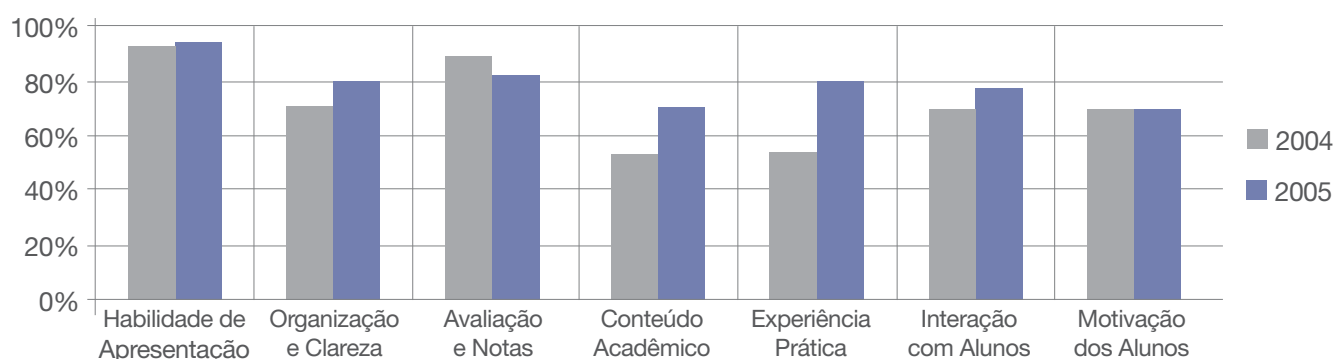
da tecnologia de leitura óptica para inserção de dados e o desenvolvimento de um sistema de processamento de informações e elaboração de relatórios *on-line*. Dessa forma, tanto o coordenador de curso quanto o professor, recebem o relatório da avaliação e o *feedback* em cada matéria lecionada em tempo hábil para permitir a visualização de desempenho e efetuar correções de rumo para as aulas que se seguem.

Os gráficos a seguir mostram o panorama do desempenho dos professores da Graduação nos dois semestres e dos Programas Executivos nos quatro trimestres de 2005.

Graduação – % de Professores com Avaliação Acima do Esperado



Programas Executivos – % de Professores com Avaliação Acima do Esperado



Como se pode notar, há pontos que merecem atenção e que podem ser significativamente melhorados no Novo Campus.

No primeiro semestre, foi consolidado, num único documento, um conjunto de orientações didáticas básicas para professores de Programas Executivos. Essas diretrizes, além de serem distribuídas para os professores dos Certificates e MBAs, deram subsídio à elaboração de dois treinamentos em Método Participativo.

Anualmente, professores do IBMEC SÃO PAULO são enviados para o *Colloquium on Participant-Centered Learning* (CPCL) na Harvard Business School. Este colóquio consiste em um encontro de cerca de 80 professores de diferentes países para treinamento e discussão, coordenados por professores da Harvard Business School, sobre conceitos relacionados ao aprendizado centrado no aluno. Em 2005, mais quatro professores do IBMEC SÃO PAULO foram

enviados ao CPCL. Com estes, um total de 13 professores, ainda pertencentes ao quadro do IBMEC SÃO PAULO, já passaram pelo CPCL. A partir de diversas discussões entre as pessoas que já participaram do CPCL, foi elaborado um documento, sintetizando os conceitos do princípio de aprendizado centrado no aluno, as condutas recomendadas a professores e alunos, e os resultados esperados ao adotar esse princípio, como a prática em sala de aula.

Além disso, o IBMEC SÃO PAULO mantém com a Harvard Business School Publishing um contrato para aquisição de licenças de utilização de Estudos de Caso, elaborados por essa instituição. Esse material é utilizado tanto na graduação como em programas executivos, proporcionando aos alunos a oportunidade de discutir casos reais, favorecendo o desenvolvimento da pragmática visão de mercado que consta na missão do IBMEC SÃO PAULO. Em 2005, foram adquiridas mais de 13.500 licenças de utilização, o que mostra o uso intenso de casos na programação curricular.

Ibmec Pessoas

O ano de 2005 foi dedicado ao fortalecimento da área de Recursos Humanos do IBMEC SÃO PAULO – o Ibmec Pessoas. Foi um período marcado por constantes desafios e estrategicamente norteado pelos seguintes objetivos:

- Desenvolvimento de uma cultura baseada nos valores da instituição.
- Criação de ação sistematizada dos processos de gestão de pessoas.
- Suporte aos gestores na administração dos recursos humanos da área.

O principal deles foi a implantação de um novo sistema de Estrutura de Carreira e Remuneração, conduzido por uma consultoria externa, embasado por pesquisa de remuneração feita com empresas do mercado e desenvolvido para atender a dois públicos específicos:

- **Colaboradores IBMEC SÃO PAULO – todos os níveis até supervisão: Sistema de Modelagem de Carreira por Competência**, que define o quadro progressivo de funções, baseado na descrição dos **conhecimentos e habilidades** requeridos a partir dos processos de trabalho de cada área.
- **Cargos gerenciais e de coordenação de curso: Sistema IPE – Sistema Internacional de Avaliação de Posição**, baseado exclusivamente na classificação de cargos.

Com esse projeto, cada colaborador ganhou a possibilidade de construir sua carreira com base na aquisição e demonstração de competências, e o IBMEC SÃO PAULO ganhou maior transparência e equidade na aplicação das políticas de seleção, treinamento e remuneração.

Outro grande desafio do Ibmec Pessoas foi a criação do novo sistema de Bolsa de Estudos como incentivo à cultura do autodesenvolvimento e aprimoramento das competências técnicas dos colaboradores. Com ele, o IBMEC SÃO PAULO passou a subsidiar, a partir da avaliação da importância destes para o desenvolvimento dos colaboradores envolvidos, cursos de ensino médio (regular e técnico), superior (graduação e tecnólogo) e de inglês, em instituições educacionais bem conceituadas.

Dando continuidade ao aprimoramento das competências, foram desenvolvidos vários temas, destacando a qualidade do atendimento a clientes, comunicação e *feedback*, com a realização de *workshops* e palestras.

Outras ações, tais como o “Dia das Nossas Crianças”, “Integração 2005” e “Festa de Confraternização de Final de Ano” visaram reforçar a cultura interna e a integração entre os colaboradores, totalizando 40 eventos (aumento de 100% em relação a 2004), com mais de 1.100 participações.

Como forma de consolidar todas essas iniciativas e nortear a operacionalização dos processos de RH, foram desenvolvidas e implantadas as Políticas de Admissão (incluindo Recrutamento e Seleção), de Desligamento, Performance e Potencial, Aprendizagem Contínua e de Remuneração.

Em 2006, assumiremos novos desafios, tendo como foco o desenvolvimento de nossos líderes como gestores de pessoas e a Gestão por Competência, um dos objetivos estratégicos definidos para o próximo período, que será coordenada pelo Ibmec Pessoas e viabilizada pela implantação de um sistema informatizado de gerenciamento de Recursos Humanos.

Ibmec Carreiras

As atividades desta área estão relacionadas a um Programa de Desenvolvimento de Carreira, cujo propósito é incentivar o aluno a aprofundar o autoconhecimento, partindo da identificação dos campos de atuação profissional que lhe são mais favoráveis, por meio, dentre outros instrumentos, do mapeamento de suas competências profissionais e dos principais fatores que o motivam e que, naturalmente, diferem de pessoa para pessoa.

Graduação

As iniciativas do Ibmec Carreiras são direcionadas ao desenvolvimento e ao aprimoramento de competências. A exposição do aluno a temas e projetos referentes ao mundo do trabalho e ao ambiente organizacional visa promover discussões sobre a realidade concreta e, conseqüentemente, ampliar a compreensão e o amadurecimento de suas escolhas profissionais.

Tendo como premissa o modelo de educação integrada, nosso objetivo é que, ao completar os quatro anos de curso, o aluno tenha uma formação que combine profundidade teórica com desenvolvimento de competências essenciais (capacidade de integrar e transmitir seu conjunto de habilidades, atitudes, conhecimentos e experiências pessoais). Pretendemos, com isso, torná-lo capaz de lidar adequadamente com as mais diversas situações, ao iniciar sua vida profissional.

Neste sentido, em 2005, em decorrência de um amplo debate promovido pela coordenação acadêmica e apoiado pelo Ibmec Carreiras, foram definidas oito competências essenciais a serem desenvolvidas pelos alunos de administração e economia durante a graduação, sendo elas:

1. Capacidade de Análise e Decisão
2. Visão Sistêmica e Dinâmica
3. Pensamento Crítico
4. Liderança e Mobilização de Pessoas
5. Colaboração e Articulação

6. Exposição e Habilidade de Comunicação

7. Ação para Resultados

8. Arrojo e Competitividade

O desenvolvimento dessas competências é feito em conjunto pela coordenação acadêmica e pelo Ibmec Carreiras, envolvendo, além de atividades em sala de aula, cursos como Técnicas de Apresentação, Dinâmicas Humanas, Planejamento e Estratégia e Preparação para o Mercado de Trabalho.

A orientação individual é parte essencial do Programa, pois permite apoiar o aluno na reflexão, reafirmação ou revisão de suas primeiras escolhas, na busca de informações sobre o mercado de trabalho e no desenvolvimento de seu plano de início de carreira. Em 2005, foram atendidos, em sessões individuais de *coaching*, 178 alunos.

Ao atuar entre o mundo acadêmico e o mundo corporativo, o Ibmec Carreiras estabelece relacionamento com empresas, apoiando seus processos seletivos. Em 2005, 119 empresas utilizaram os serviços do Ibmec Carreiras para prospecção de jovens talentos para posições de estágio e *trainee*.

Programas Executivos

O Ibmec Carreiras se propõe a orientar o aluno de programas executivos de modo a aproximá-lo de seus objetivos profissionais.

Em consonância com esse objetivo, o Ibmec Carreiras elaborou um Programa de Desenvolvimento de Carreira que conta com um conjunto de atividades presenciais e a distância. O programa está estruturado em blocos. O primeiro contempla três sessões de trabalho em grupo (no formato de *workshops*); o segundo, sessões individuais de *coaching*, que podem ocorrer simultaneamente às sessões de trabalho. As atividades são conduzidas por especialistas em desenvolvimento profissional e de competências e contemplam questionamentos como responsabilidades,

As áreas da Diretoria de Operações contribuíram de forma decisiva para o controle de custos e fechamento de parcerias, que viabilizaram o funcionamento do Novo Campus.



vantagens e desvantagens das escolhas feitas ao longo de uma carreira profissional.

O Programa de Desenvolvimento de Carreiras para público MBA teve início em 2005, e 93% dos participantes obtiveram notas máximas (9 e 10) na pesquisa de reação realizada logo após as sessões de trabalho. Dentre os alunos que participaram das sessões, 67% foram também atendidos individualmente em sessões de *coaching*, sendo que 90% destes manifestaram alto índice de satisfação com o conteúdo e condução das sessões.

Ainda em 2005, o Ibmecc Carreiras apoiou a Diretoria de Programas Executivos na composição de um Comitê de Admissão de novos alunos por meio da preparação de seus membros para realizarem entrevistas de admissão por competências, com o objetivo de uniformizar o processo de aprovação dos candidatos e garantir a qualidade da avaliação. Esse processo de admissão foi sistematizado também nos Programas Corporativos, garantindo que todos os candidatos recebessem *feedback* individual ao final do processo seletivo, de forma coordenada com a área de Recursos Humanos das empresas parceiras.

Operações

A diretoria de Operações, composta pelos departamentos Administrativo-Financeiro, Atendimento, Biblioteca, Marketing, Planejamento e Controle, Tecnologia da Informação e Infra-estrutura, e a unidade de negócios de Ensino a Distância, desenvolveu uma série de projetos e atividades durante 2005, das quais destacamos:

Administrativo-Financeiro

Com a unificação dos departamentos Administrativo e Financeiro no início do ano, racionalizamos uma série de

processos e fluxos de trabalho, estabelecemos um melhor controle sobre despesas e criamos várias oportunidades de redução de custos. Como resultado, foi alcançada uma economia de mais de R\$ 600 mil, advinda de uma melhor eficiência operacional na nova área.

Ainda em 2005, revisamos os processos de cobrança e negociação de débitos com alunos, o que reduziu em 30% os nossos índices de inadimplência, já historicamente baixos, para menos de 3% no agregado de todos os cursos.

Atendimento

A área foi totalmente reestruturada em 2005, com o objetivo de se tornar o único ponto de contato para prestação de serviços aos alunos e professores, o que será consolidado no Novo Campus com o espaço desenvolvido especificamente para esse fim. A reestruturação envolveu ajustes no quadro de pessoal, processos, divisão de núcleos de trabalho e forte treinamento de equipes, principalmente com atenção no atendimento ao cliente. Um primeiro resultado do efeito dessas ações já pode ser observado na pesquisa anual de satisfação de alunos, na qual a área teve sua avaliação melhorada em sete pontos percentuais, saindo na somatória dos quesitos bom e ótimo, de 57% para 64%.

Biblioteca

O principal foco da área foi a preparação para a gestão e atendimento de um espaço quatro vezes maior em relação ao atual, disponível no novo campus. Dessa forma, foi dada ênfase na expansão das bases de consulta, fontes e acervo bibliográficos, tanto físicos quanto eletrônicos.

Marketing

Além de ser responsável pela divulgação e comunicação para o público interno e externo, das atividades, cursos e programas do IBMEC SÃO PAULO e coordenar o processo de criação da nova marca, a área de Marketing interagiu diretamente com as atividades acadêmicas da Faculdade, destacando-se o seguinte:

- Apoio às Organizações Estudantis

Os alunos de graduação podem, de forma voluntária, participar de seis Organizações Estudantis:

a) Ibmec Jr. Consulting: é uma empresa de consultoria que atua de forma a aplicar os conhecimentos aprendidos na Escola na vida prática, oferecendo consultoria a pequenas e médias empresas.

b) GAS – Grupo de Ação Social: organização envolvida no trabalho comunitário e em ajudar aos economicamente carentes.

c) Sociedade em Debate: procura levantar e discutir temas relevantes para a nossa comunidade e para o país.

d) Atlética: é a organização que investe no esporte e na competição sadia, levando a Equipe do IBMEC SÃO PAULO a participar de campeonatos promovidos por outras instituições.

e) DA – Diretório Acadêmico: promove a integração de todas as organizações, visando uma maior proximidade com os demais alunos e à manutenção de um ambiente de cooperação entre elas.

f) Sementes Culturais: é o braço cultural da graduação. É ela que organiza encontros que visam promover a cultura brasileira e contribuir com o desenvolvimento pessoal de seus colegas.

Em 2005, a área de Marketing avaliou como poderia somar ao trabalho e esforço dessas Organizações e decidiu ajudá-las com a coordenação de um processo de desenvolvimento de novas marcas para cada uma delas, que traduzissem suas respectivas atuações e que carregassem o nome do IBMEC SÃO PAULO como suporte às suas iniciativas. Ao final do ano, seis novas marcas foram aprovadas:

a)



b)



c)



d)



e)



Esse processo contribuiu para que os alunos ficassem mais próximos da Escola, conhecessem com mais propriedade um processo de gestão de marca e trabalhassem de forma integrada na escolha de cada uma delas, porém tendo em mente a manutenção de consistência e aderência do conjunto à marca da instituição.

- Portal do Aluno

Visando aprimorar os serviços prestados à comunidade de alunos, a área de Marketing integrou as ferramentas de consulta utilizadas por esse grupo em uma única plataforma de trabalho, o Portal do Aluno. Essa ferramenta permite o acesso, de um único ponto, a todas as informações relevantes sobre a escola e sobre os programas em curso, tais como plano de aulas, currículo das matérias, notas de provas, agenda de eventos e palestras, requerimento *on-line* e calendário, além de diversas bases de dados periódicos *on-line* e impressos. O portal do aluno foi elaborado a partir de entrevistas com alunos, para ser uma ferramenta mais fácil e ágil, sendo o principal meio de comunicação entre ele e a Escola.

- Pesquisas Realizadas

Em 2005, foram realizadas 17 pesquisas de mercado. A quase totalidade dos estudos esteve voltada à avaliação dos cursos oferecidos atualmente, cobrindo aspectos como o nível de satisfação de seus alunos em relação à Escola e englobando assuntos diversos, como a avaliação do corpo docente, os recursos tecnológicos disponíveis, lançamento e formato de novos programas e nível de emprego de formandos, além de

f)



estudos voltados para a avaliação dos programas oferecidos pelo IBMEC SÃO PAULO, feita por gestores da área de Recursos Humanos.

Esses estudos são feitos de forma contínua, atendendo ao objetivo prioritário da área de Inteligência de Mercado, que é o de fornecer informações relevantes para que o IBMEC SÃO PAULO, com base nos cursos que oferece, possa, de fato, gerar valor significativo a tantos profissionais que optam por essa instituição.

Planejamento e Controle

A área sistematizou o acompanhamento da execução orçamentária e o processo de entrega de relatórios gerenciais para apoio à tomada de decisão.

Fato relevante em 2005 foi a evolução do processo de elaboração de orçamento, que implicou no desdobramento do planejamento estratégico em metas quantitativas e qualitativas e nos projetos e planos de ação para alcançá-las. Essa mesma metodologia foi utilizada no planejamento e definição de metas para 2006, sendo que, neste caso, o processo já foi bem mais interativo e participativo, envolvendo todos os gerentes e coordenadores, desde a etapa inicial, quando se definiu os principais problemas e prioridades.

Tecnologia da Informação e Infra-estrutura

Como parte da reestruturação da Diretoria, a área de tecnologia incorporou as atividades de infra-estrutura e serviços gerais antes executadas pelo departamento administrativo, extinto no final de 2004. A área passou a gerir a parte física, sistemas e programas do IBMEC SÃO PAULO. Grande parte do ano foi dedicada ao acompanhamento das obras civis e de interiores e ao estudo e escolha de tecnologias para incorporar no Novo Campus. Para 2006, o foco da área estará na revisão de nossa plataforma de sistemas de suporte acadêmico e administrativo da Escola.



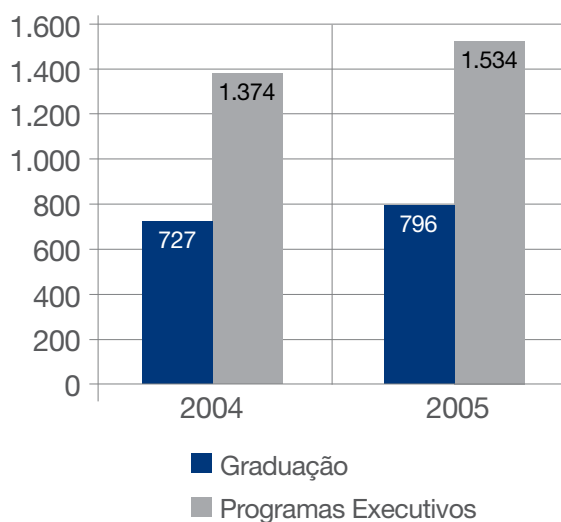
A superação nos resultados financeiros da Escola demonstra toda a consistência e a pertinência do planejamento do IBMEC SÃO PAULO.

O IBMEC SÃO PAULO fechou o ano de 2005 com um resultado financeiro acima da meta fixada ao início do ano e significativamente superior ao de 2004. O caixa total acumulado até o final de 2005 ultrapassou R\$ 12 milhões. Por sua vez, a receita gerencial agregada (faturamento bruto) da Escola (auferida por competência) ficou acima das metas planejadas, atingindo o valor de R\$ 47,8 milhões, 24,6% superior à receita bruta anualizada de 2004, conseqüência principalmente

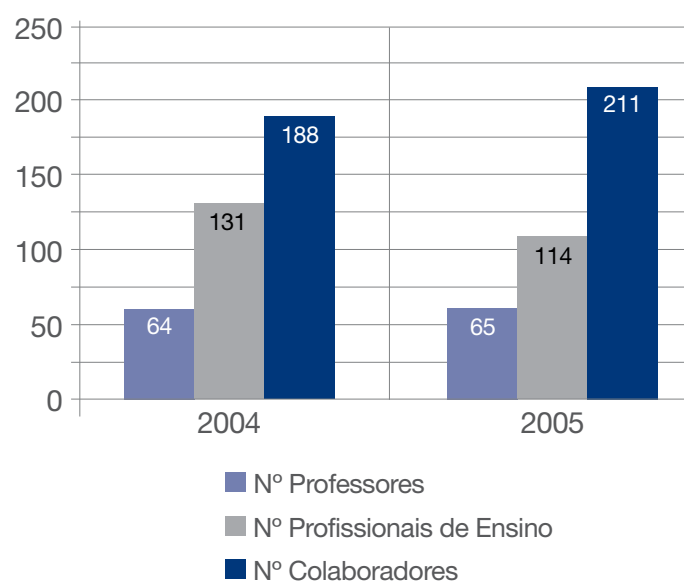
da forte demanda por nossos programas executivos. O resultado operacional também teve aumento expressivo, de 38,0%, em relação a 2004, tendo sido provocado tanto pelo aumento de receita quanto pela manutenção dos índices de eficiência e controle orçamentário sobre as despesas. Os gráficos e as tabelas a seguir apresentam os principais números do IBMEC SÃO PAULO em 2005 comparados com os de 2004.

Principais Indicadores

Número de Alunos



Equipe



Comparativo 2004 e 2005 – Período: Janeiro a Dezembro (em milhares de R\$)
(Principais Números – Relatório Gerencial)

Indicadores Financeiros	2004	2005	Variação %
Faturamento Bruto	38.131	47.828	25%
Despesas Diretas	18.360	21.259	16%
Margem Operacional	16.163	21.945	36%
Despesas Indiretas	5.763	7.551	31%
Resultado Operacional	10.400	14.351	38%

Indicadores de Caixa	2004	2005	Variação %
Despesas Gerais e Institucionais	6.772	9.343	38%
Posição Caixa	5.328	12.305	131%
Fundo de Bolsas	(3)	2.138	70.595%
Investimentos – Operação	1.115	1.077	- 3%
Investimentos – Novo Campus	-	9.690	-
Investimentos – Total	1.115	10.768	866%
Doações – Novo Campus	-	11.045	-

Destaque especial deve ser dado ao resultado da captação de recursos para o projeto do Novo Campus do IBMEC SÃO PAULO e o Fundo de Bolsas da Escola. Até 31 de dezembro de 2005, foram arrecadados mais de R\$ 11 milhões, sendo que R\$ 2 milhões desse montante foram destinados para o Fundo de Bolsas.

Nossos investimentos em 2005 foram direcionados em sua grande parte para a execução do novo campus, mantendo a aplicação de recursos para outras finalidades em montante suficiente para manter as operações nas instalações que foram descontinuadas após a mudança física para a Vila Olímpia.

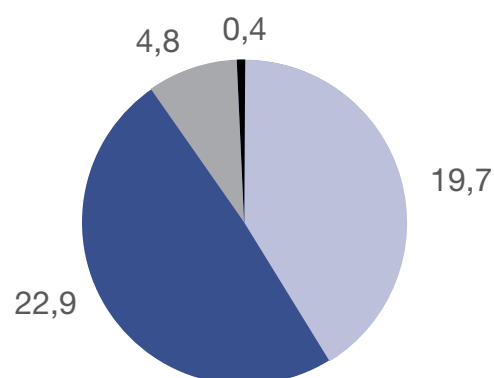
A participação das diferentes unidades, Programas *Lato Sensu* (Programas Executivos), Programas *Stricto Sensu* (Graduação e Mestrado), Educação Executiva e Programas Corporativos, e Ensino a Distância, no faturamento, estão demonstrados no gráfico ao lado.

A área de Programas *Lato Sensu* foi responsável por 48% das receitas do IBMEC SÃO PAULO. Em números absolutos e sem incluir os investimentos com pesquisa acadêmica, os programas

Stricto Sensu participaram com 41%, um aumento de 4,2% em relação a 2004, efeito do aumento do número de alunos no curso de Administração e no Mestrado Profissionalizante em Macroeconomia e Finanças Aplicadas.

A participação restante ficou dividida entre Educação Executiva e Programas Corporativos, com 10%, e a unidade de Ensino a Distância, com 1%.

Receitas Totais por Unidade de Negócio – (R\$ Milhões)



- Programas *Lato Sensu*
- Programas *Stricto Sensu*
- Educação Executiva e Programas Corporativos
- Ensino a Distância

Balanço Sintético

Instituto Veris

Balanço patrimonial encerrado em 31 de Dezembro

Em milhares de reais

	2005	2004 Abril a Dezembro
Ativo		
Circulante		
Disponibilidades	14.655	5.366
Contas a Receber	20.419	11.933
Provisão para Devedores Duvidosos	(808)	(589)
Outros Créditos	219	257
	34.485	16.967
Realizável a Longo Prazo		
Contas a Receber	3.619	1.603
Depósitos Judiciais e Cauções	782	782
	4.401	2.385
Permanente		
Imobilizado	11.967	5.036
Diferido	4.244	238
	16.211	5.274
Total do Ativo	55.097	24.626
Passivo e Patrimônio Líquido		
Circulante		
Fornecedores	4.316	924
Salários e Encargos Sociais	366	347
Provisão de Férias e Encargos	1.128	700
Impostos a Recolher	430	239
Serviços a Prestar	19.899	15.036
	26.139	17.246
Exigível a Longo Prazo		
Serviços a Prestar	3.305	2.209
Provisão para Contingências	662	662
	3.967	2.871
Patrimônio Líquido		
Capital Social	27	27
Reservas de Capital	11.469	655
Superávit Acumulado	13.495	3.827
	24.991	4.509
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	55.097	24.626

Resultado do Exercício

Instituto Veris

Demonstração do resultado

Período findo em 31 de Dezembro

Em milhares de reais

	2005	2004 Abril a Dezembro
Receita Bruta de Serviços		
Receita de Serviços Prestados	50.369	30.024
Deduções Sobre Serviços Prestados	(2.419)	(1.135)
Receita Líquida de Serviços	47.950	28.889
(Despesas) Receitas Operacionais		
Pessoal e Encargos Sociais	(22.721)	(14.169)
Serviços Profissionais e de Terceiros	(6.284)	(3.672)
Depreciação e Amortização	(1.977)	(956)
Outras Despesas	(8.353)	(5.714)
Itens Extraordinários	-	(763)
Impostos e Taxas	(260)	(145)
	(39.595)	(25.419)
Superávit Operacional	8.355	3.471
Resultado Financeiro Líquido	1.309	354
Resultado não-Operacional	6	2
Superávit do Exercício	9.670	3.827

Parecer dos Auditores Independentes

Aos Conselheiros e Administradores

INSTITUTO VERIS

1. Examinamos os balanços patrimoniais do INSTITUTO VERIS levantados em 31 de dezembro de 2005 e 2004 e as respectivas demonstrações do superávit, das mutações do patrimônio líquido e das origens e aplicações de recursos correspondentes aos exercícios findos naquelas datas, elaborados sob a responsabilidade da sua administração. Nossa responsabilidade é de emitir uma opinião sobre essas demonstrações contábeis.
2. Nossos exames foram conduzidos de acordo com as normas de auditoria aplicáveis no Brasil e compreenderam: a) o planejamento dos trabalhos, considerando a relevância dos saldos, o volume de transações e os sistemas contábil e de controles internos da entidade; b) a constatação, com base em testes, das evidências e dos registros que suportam os valores e informações contábeis divulgados; e c) a avaliação das práticas e das estimativas contábeis mais representativas adotadas pela administração da entidade, bem como da apresentação das demonstrações contábeis tomadas em conjunto.
- 3 Em nossa opinião, as demonstrações contábeis referidas no parágrafo 1, representam adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira do INSTITUTO VERIS, o superávit de suas operações, as mutações de seu patrimônio líquido e as origens e aplicações de seus recursos referentes aos exercícios findos naquelas datas, de acordo com práticas contábeis adotadas no Brasil.

São Paulo, 27 de março de 2006.

Eduardo Affonso de Vasconcelos

CRC 1 SP 166.001/O-3

NEXIA AUDITORES INDEPENDENTES

CRC 2 SP 019.098/O-1

Nexia International

Coordenadores

Centro de Empreendedorismo

Andrea Minardi

Marco Antonio Quége

Certificates

Marco Antonio Quége

Graduação em Administração

Sérgio Giovanetti Lazzarini

Graduação em Economia

Ricardo Dias de Oliveira Brito

Ibmec Direito

Jairo Saddi

MBA Executivo e Finanças

Fábio de Biazzi

MBA Executivo em Gestão de Saúde

Carlos Alberto Suslik

Pesquisa Acadêmica e Mestrado

Profissionalizante

Pedro Valls

Programas Corporativos

Luca Borroni Biancastelli

Gerentes

Administrativo/Financeiro

Fábio Vagner Ribeiro

Apoio ao Ensino

Tadeu Aparecido Pereira da Ponte

Atendimento IBMEC SÃO PAULO

Ana Célia de Paula

Biblioteca

Silvia Novaes

Ensino a Distância

Camila de Souza Queiroz Du Plessis

Márcia Maria Deotto

Ibmec Carreiras

Jaqueline Giordano

Ibmec Pessoas

Nida Maria Violante

Marketing

Martha Magalhães

Programas Corporativos

Murilo Furtado de Mendonça Junior

Secretaria Acadêmica

Meiry Tregier

TI/Infra-estrutura

Christian Greiffo da Justa Menescal

Lista de Publicações de Professores Pesquisadores

1. Artigos Publicados em Periódicos Científicos Internacionais

CHADDAD, F. R.; COOK, Michael Lee; HECKELEI, Thomas. Testing for the presence of financial constraints in U.S agricultural cooperatives: an investment behavior approach. **Journal of Agricultural Economics**, v. 56, n. 3, p. 385-397, Dec. 2005.

CLARO, D. P. CLARO, P. B. de O.; ZYLBERSZTAJN, D. Relationship marketing strategies. **Brazilian Administration Review**, Rio de Janeiro, v. 2, n. 2, p. 17-34, July/Dec. 2005.

CLARO, D. P.; Omta, O. Building collaborative relationships with distributors in the dutch potted flower and plant industry. **Journal**

of International Food Agribusiness Marketing, Pennsylvania, v. 17, n. 2, p. 15-38, 2005.

GORENSTEIN, Clarice; ANDRADE, Laura; ZANOLO, Elaine; ARTES, R. Expression of depressive symptoms in a nonclinical brazilian adolescent sample. **Canadian Journal of Psychiatry**. Revue Canadienne de Psychiatrie, Canadá, v. 50, n. 3, p. 129-137, 2005.

HEMAIS, Carlos A; BARROS, H. M.; ROSA, Elizabeth O. R. da. Technology competitiveness in emerging markets: the case of

the Brazilian polymer industry. *Journal of Technology Transfer*, Indianápolis, v. 30, p. 303-314, 2005.

LAURINI, Marcio; ANDRADE, Eduardo; VALLS, P. Income convergence clubs for Brazilian municipalities: a non-parametric analysis. *Applied Economics*, London, v. 37, n. 18, p. 2099-2118, 2005.

MENEZES FILHO, N. A. Is the consumer sector competitive in the UK? a test using household-level demand elasticities and firm-level price equations. *Journal of Business and Economics Statistics*, EUA, v. 23, n. 3, p. 295-304, 2005.

MULRONY, Brandi; CHADDAD, F. R. Strategic alliances in the

US beef supply chain. *Journal of Food Distribution Research*, v. 36, n. 3, p. 18-32, 2005.

PAULA, Rogério Silva de; ANTELMÍ, Ivana; VINCENZI, Marcos Antonio; ANDRÉ, Carmen Diva Saldiva de; ARTES, R.; GRUPI, Cesar José; MANSUR, Alfredo José. Influence of age, gender, and serum triglycerides on heart rate in a cohort of asymptomatic individuals without heart disease. *International Journal of Cardiology*, Inglaterra, v. 105, n. 2, p. 152-158, Nov. 2005.

ZYLBERSZTAJN, D.; LAZZARINI, S. G. On the survival of contracts: assessing the stability of technology licensing agreements in the Brazilian seed industry. *Journal of Economic Behavior and Organization*, EUA, v. 56, n. 1, p. 117-134, 2005.

2. Artigos Completos Publicados em Periódicos Científicos Nacionais

ANDRADE, E. C.; Transparência: Bacen vs. BoE. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 25, n. 4, p. 357-369, out. 2005.

ARAÚJO JÚNIOR, E. A. Avaliando três especificações para o fator de desconto estocástico através da fronteira de volatilidade de hansen-jaganathan: um estudo empírico para o Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 35, n. 1, p. 49-73, 2005.

ARAÚJO JÚNIOR, E. A.; FIORENCIO, Antonio. Frequency domain analysis of core inflation measures for Brazil. *Estudos Econômicos*, São Paulo: IPE/USP, v. 35, n. 1, p. 5-36, 2005.

BRITO, R. D.; LIMA, M. R. A escolha da estrutura de capital sob fraca garantia legal. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, v. 59, n. 2, p. 177-208, 2005.

BRITO, R. D.; SILVA, J. C. G. Testando as previsões de Trade-off e Pecking Order sobre dividendos e dívida para o Brasil. *Estudos Econômicos*, São Paulo: IPE/USP, v. 35, n. 1, p. 37-79, 2005.

CLARO, D. P.; CLARO, P. B. de O.; ZYLBERSZTAJN, D. Relationship marketing strategies: when buyer and supplier follow different strategies to achieve performance. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 9, 2. ed. esp. p. 35-60, 2005.

GALVÃO, A. B. Uma avaliação das previsões do leque de inflação do Banco Central do Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro: IPEA, v. 35, n. 1, p. 33-48, 2005.

LAZZARINI, S. G.; MADALAZZO, R.; ARTES, R.; SIQUEIRA, J. O. Measuring trust: an experiment in Brazil. *Revista de Economia Aplicada*, São Paulo, v. 9, n. 2, p. 153-169, 2005.

LAZZARINI, S. G.; NICKERSON, J. A. Modular governance: explaining the effect of information technology on the boundaries of the firm. *Revista de Administração e Economia*, São Paulo, v. 4, n. 2, p. 149-178, 2005.

MELO, C. A. F. Collor e Lula: o destino de duas trajetórias que se cruzam. *Cadernos Fesp*, São Paulo, 2005.

MENEZES FILHO, N. A.; ANDRADE, A. A. S. O papel da oferta de trabalho no comportamento dos retornos à educação no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro: IPEA, v. 35, n. 2, p. 189-226, 2005.

MENEZES FILHO, N. A.; GIUBERTI, A. C. Discriminação de rendimentos por gênero: uma comparação entre o Brasil e os Estados Unidos. *Economia Aplicada*, São Paulo: FEA-USP, v. 9, n. 3, p. 369-383, 2005.

MENEZES FILHO, N. A.; SACCONATO, A. O que explica a diferença de rendimentos entre trabalhadores americanos e brasileiros? Uma análise com microdados. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro: IPEA, v. 35, n. 3, p. 333-354, 2005.

MENEZES FILHO, N. A.; SANTOS JUNIOR, E. R.; FERREIRA, Pedro Cavalcanti. Migração, seleção e diferenças regionais de renda no Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro: IPEA, v. 35, n. 3, p. 299-332, 2005.

MENEZES FILHO, N. A.; SCORZAFAVE, L. G. Impacto da participação das mulheres na evolução da distribuição de renda do trabalho no Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro: IPEA, v. 35, n. 2, p. 245-266, 2005.

SADDI, Jairo. Estatização do Conselho Monetário Nacional. **Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais**, a. 8, n. 28, abr./jun. 2005, p. 368.

3. Livros Publicados

ARTES, R.; BOTTER, Denise Aparecida. **Funções de estimação em modelos de regressão**. São Pedro: ABE, 2005. 147 p. v.1.

GIANNETTI, Eduardo. **O valor do amanhã: ensaio sobre a natureza dos juros**. São Paulo: Companhia das Letras, 2005. 258 p.

4. Capítulos de Livros Publicados

ANDRADE, E. C. Externalidades. In: BIDERMAN, Ciro; ARVATE, Paulo (Org.). **Economia do setor público no Brasil**, Rio de Janeiro: Campus, 2005.

CLARO, D. P. Managing business relationships and networks in the Dutch Flower Industry. In: HOFSTEDÉ, G. J. et al. (Org.). **Hide or confide: the dilemma of transparency**. London: Reed Elsevier, 2005.

CLEMENTS, Michael P; GALVÃO, A. B. Combining predictions versus information in modelling: forecasting US recession probabilities and output growth. In: MILAS, Costas; Dick van

SADDI, Jairo. O desenvolvimento do sistema financeiro, sistema bancário e sistema de crédito. **Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais**, a. 28, n. 29, jul./set. 2005, p. 333.

SADDI, Jairo. O Comitê de Credores na nova Lei de Falências. **Revista do Advogado**, a. XXV, n. 83, setembro, 2005, p. 56.

SADDI, Jairo. Uma proposta para a realização de ativos em bancos liquidados. **Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais**, a. 8, n. 30, out./dez. 2005, p. 150.

SANVICENTE, A. Z.; MONTEIRO, Rogério da Costa. A guerra entre comprados e vendidos no mercado de opções de compra da Bolsa de Valores de São Paulo. **Revista de Administração USP**, São Paulo, v. 40, n. 1, jan./mar. 2005.

VIEIRA NETO, C. A.; VALLS, P. Modelando a estrutura a termo da taxa de juros: dinâmica e avaliação de contratos derivativos. **Revista Brasileira de Finanças**, Rio de Janeiro, v. 3, n. 1, p. 19-54, 2005.

SADDI, Jairo; PINHEIRO, Armando Castelar. **Direito, Economia e Mercados**. São Paulo: Campus, 2005.

SADDI, Jairo. **Assembléia de Credores na Nova Lei de Falências**. São Paulo: Quartier Latin, 2005.

Dijk; ROTHMAN, Philip (Org.). **Nonlinear time series analysis of business cycles**. Amsterdam: Elsevier, 2005.

SADDI, Jairo. Considerações sobre o Comitê e da Assembléia de Credores na Nova Lei Falimentar. In: PAIVA, Luiz Fernando Valente de. **Direito Falimentar e a Nova Lei de Falências e Recuperação de Empresas**. São Paulo: Quartier Latin, s.d.

MINARDI, Andrea M. A. F. Retornos passados prevêm retornos futuros? In: BERTERO, Carlos Osmar (Coord.). **Gestão empresarial: finanças**. São Paulo: Vivali, 2005. p. 80-110, v. 2.

5. Trabalhos Completos em Anais de Eventos

ANDRADE, E. C. Effects of the Brazilian university policy of targeting the poor. In: SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMETRIA, 27, 2005, Natal. *Anais...* São Paulo: Sociedade Brasileira de Econometria, 2005.

ARAÚJO JÚNIOR, E. A. Robust monetary policy in a forward-looking model with wealth effects. In: SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMETRIA, 27, 2005, Natal. *Anais...* São Paulo: Sociedade Brasileira de Econometria, 2005.

ARAÚJO JÚNIOR, E. A.; CUNHA, Alexandre Barros da. The welfare costs of business cycle smoothing. In: SEMINÁRIO DE ECONOMIA DE BELO HORIZONTE, 2, 2005, Belo Horizonte. *Anais...* Belo Horizonte: [Ibmec Minas Gerais], 2005.

ARAÚJO JÚNIOR, E. A.; CUNHA, Alexandre Barros da; CARPENA, Luciane Costa. Brazilian business cycles and growth from 1850 to 2000. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 33, 2005, Natal. *Anais...* Natal: ANPEC, 2005.

ARAÚJO JÚNIOR, E. A.; SANTOS, Tatiana Teles dos. A dinâmica da inflação brasileira após o Plano Real. In: ENCONTRO DE ECONOMIA DA REGIÃO SUL, 8, 2005, Porto Alegre. *Anais...* Porto Alegre: ANPEC SUL, 2005.

AZEVEDO, Paulo Furquim de; CHADDAD, F. R. Redesigning the food chain: trade, investment and strategic alliances in the orange juice industry. In: ANNUAL WORLD FOOD AND AGRIBUSINESS FORUM, SYMPOSIUM AND CASE CONFERENCE, 15, 2005, Chicago. *Anais...* Chicago: [s.n.], 2005.

BARROS, H. M. Appropriability conditions in the UK: new survey evidence. In: DRUID SUMMER CONFERENCE, 2005, Copenhagen. *Conference Papers...* Copenhagen: [s.n.], 2005. Disponível em: <<http://www.druid.dk/conferences/summer2005/papers/ds2005-513.pdf>>.

BRITO, R. D. What the short-term interest rate target can do for mean-reverting modelling. In: ECONOMETRIC SOCIETY WORLD CONGRESS 2005, 9, 2005, Londres. *Anais...* Londres: [s.n.], 2005.

BRITO, R. D.; SILVA, J. C. G.; LIMA, M. R. Sobre o crescimento da remuneração direta aos acionistas: economia de impostos

ou mudança de características. In: ENCONTRO BRASILEIRO DE FINANÇAS, 5, 2005, São Paulo. *Anais...* São Paulo: [s.n.], 2005.

CHADDAD, F. R. Agricultural cooperatives in the United States: economic importance, challenges and competitiveness. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 46, 2005, Ribeirão Preto. *Anais...* Ribeirão Preto: [s.n.], 2005.

CHADDAD, F. R. Estratégias competitivas para o produtor de leite. In: INTERLEITE, 7, 2005, Uberlândia. *Anais...* Uberlândia: [s.n.], 2005.

CHADDAD, F. R. Networking for competitive advantage: the case of cooperatives in the United States. In: ENCONTRO DA ANPAD, 29, 2005, Brasília. *Anais...* Brasília: Anpad, 2005.

CHADDAD, F. R.; AGUILAR, Patricia; JANK, Marcos Sawaya. Agrifood market integration: perspectives from developing countries. In: NORTH AMERICAN AGRIFOOD MARKET INTEGRATION WORKSHOP, 2, 2005, San Antonio. *Anais...* San Antonio: [s.n.], 2005.

CHADDAD, F. R.; BIALOSKORSKI NETO, Sigismundo. Estrutura de propriedade e finanças em cooperativas agropecuárias: um ensaio comparativo sobre a influência do ambiente institucional no Brasil e nos Estados Unidos. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43, 2005, Ribeirão Preto. *Anais...* Ribeirão Preto: [s.n.], 2005.

CHADDAD, F. R.; COOK, Michael Lee. A transaction cost analysis of ownership structure changes: implications to the future role of cooperatives in U.S. agriculture. In: ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS, 9, 2005, Barcelona. *Anais...* Barcelona: [s.n.], 2005.

CHADDAD, F. R.; JANK, Marcos Sawaya. Policy coherence for development: issues for Brazil. In: OECD GLOBAL FORUM ON AGRICULTURE, 2005, Paris. *Anais...* Paris, [s.n.], 2005.

CLARO, D. P.; CLARO, P. B. de O.; AMANCIO, R. A method to develop sustainability indicators for agri-chains. In: INTERNATIONAL PENSA CONFERENCE ON AGRI-FOOD CHAIN AND NETWORKS ECONOMICS AND MANAGEMENT, 5, 2005, Ribeirão Preto. **Anais...** Ribeirão Preto: [s.n.], 2005.

CLARO, D. P.; MIZUMOTO, F.; FERREIRA, T. B2B management: CRM model to distribution channels. In: CLADEA ASAMBLEA ANNUAL, 40, 2005, Santiago. **Anais...** Santiago: [s.n.], 2005.

CLARO, D. P.; CLARO, P. B. de O.; ZYLBERSZTAJN, D. The value of downstream information: exploring the effects of business networks on buyer-supplier relationships. In: AMA EDUCATORS' PROCEEDINGS: enhancing knowledge development in Marketing, 2005, Chicago. **Anais...** Chicago: [s.n.], 2005. p. 210-218.

CLARO, D. P.; CLARO, P. B. de O.; AMANCIO, R. Sustainability and indicators: a case study of coffee processing plants. In: INTERNATIONAL PENSA CONFERENCE ON AGRI-FOOD CHAIN AND NETWORKS ECONOMICS AND MANAGEMENT, 5, 2005, Ribeirão Preto. **Anais...** Ribeirão Preto: [s.n.], 2005.

CLARO, D. P.; CLARO, P. B. de O.; AMANCIO, R. Entendemos sustentabilidade em sua plenitude? Análise de fatores que influenciam a interpretação do conceito. In: ENANPAD, 29, 2005, Brasília. **Anais...** Brasília: ANPAD, 2005.

CLARO, D. P.; NEVES, M. F.; CONSOLI, M.; ZYLBERSZTAJN, D. A model to set up joint ventures: evidence of an alliance between a large corporation and a small high tech company. In: ENANPAD, 29, 2005, Brasília. **Anais...** Brasília: ANPAD, 2005.

CLARO, D. P.; NEVES, M. F.; CONSOLI, M.; ZYLBERSZTAJN, D. A model to set up joint ventures: evidence of an alliance between a large corporation and a small high tech company. In: INTERNATIONAL PENSA CONFERENCE ON AGRI-FOOD CHAIN/NETWORKS ECONOMICS AND MANAGEMENT, 5, 2005, Ribeirão Preto. **Proceedings...** Ribeirão Preto: [s.n.], 2005.

HWANG, Soosung; STACHELL, Steve; VALLS, P. How persistent is volatility? An answer with Markov Regime switching stochastic

volatility models. In: 2005 WORLD CONGRESS OF THE ECONOMETRIC SOCIETY, 9, 2005, Londres. **Anais...** Londres: [s.n.], 2005.

LAZZARINI, S. G. Mudar tudo para não mudar nada: analisando a dinâmica de redes de proprietários no Brasil como mundos pequenos. In: ENANPAD, 29, 2005, Brasília. **Resumos...** Brasília: ANPAD, 2005.

MADALOZZO, R. C.; Firm size wage premium. In: ENCONTRO BRASILEIRO DE ECONOMETRIA, 27, 2005, Natal. **Anais...** Natal: Sociedade Brasileira de Econometria, 2005.

MARÇAL, Émerson Fernandes; VALLS, P. Testando a hipótese de contágio a partir de modelos multivariados de volatilidade. In: ENCONTRO BRASILEIRO DE ECONOMETRIA, 27, 2005, Natal. **Anais...** Natal: Sociedade Brasileira de Econometria, 2005.

MARÇAL, Émerson Fernandes; VALLS, P. Testando a hipótese de contágio a partir de modelos multivariados de volatilidade. In: ENCONTRO BRASILEIRO DE FINANÇAS, 5, 2005, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Sociedade Brasileira de Finanças, 2005.

MARKOSYAN, Armenak; CHADDAD, F. R.; WAHL, Thomas I.; DUFT, Kenneth D. Value added strategies to meet consumer needs: the case of palouse grain growers. In: WCC Annual Meeting, 72, 2005, Las Vegas. **Anais...** Las Vegas: [s.n.], 2005.

MINARDI, Andrea Maria Accioly Fonseca. O que os preços das ações brasileiras dizem sobre probabilidade de inadimplência. In: ENANPAD, 29, 2005, Brasília. **Anais...** São Paulo: ANPAD, 2005.

MINARDI, Andrea Maria Accioly Fonseca; SANVICENTE, Antônio Zoratto; MONTEIRO, Rogério. Bid-ask spread and liquidity premium in Brazil. In: ENCONTRO BRASILEIRO DE FINANÇAS, 5, 2005, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Sociedade Brasileira de Finanças, 2005.

MINARDI, Andrea Maria Accioly Fonseca; SANVICENTE, Antônio Zoratto; MONTEIRO, Rogério. Bid-ask spread in a stock exchange without market specialists. In: BALAS, 2005, Madrid. **Anais...** Madrid: [s.n.], 2005.

6. Resumos em Anais de Eventos

BARROS, H. M. The complementary role of patents in appropriating the returns from innovation. In: ACADEMY OF MANAGEMENT ANNUAL MEETING, 2005, Honolulu. **Proceedings...** Honolulu: [s.n.], 2005. CD-ROM.

LAZZARINI, Sergio G; MOURA, Marcelo; ARTES, R. Does it pay to anticipate competitor reactions?. In: STRATEGIC MANAGEMENT SOCIETY CONFERENCE, 2005, Orlando. **Anais...** Orlando: [s.n.], 2005, p. M-41-M-41.

MARÇAL, Émerson Fernandes; VALLS, P. A estrutura a termo das taxas de juros no brasil: testando a hipótese de expectativas. In: ESCOLA DE SÉRIES TEMPORAIS E ECONOMETRIA, 11, 2005, Vila Velha. **Anais...** Vila Velha: [s.n.], 2005.

PRADO, Rogério Ruscitto do; ARTES, R. Modelagem do coeficiente kappa ponderado. In: REUNIÃO ANUAL DA REGIÃO BRASILEIRA DA SOCIEDADE INTERNACIONAL DE BIOMETRIA (RBRAS) e Simpósio de Estatística Aplicada à Experimentação Agronômica (SEAGRO), 50, 2005, Londrina. **Programa e Resumos...** Londrina: [s.n.], 2005.

TAGA, Marcel Frederico de Lima; ARTES, R.; CHUANG, Eliseu Yung; MANSUR, Alfredo José. Uso de modelo não-linear na estimação de medida-resumo da recuperação da frequência cardíaca após um teste de esforço. In: REUNIÃO ANUAL DA REGIÃO BRASILEIRA DA SOCIEDADE INTERNACIONAL DE BIOMETRIA (RBRAS) e Simpósio de Estatística Aplicada à Experimentação Agronômica (SEAGRO), 50, 2005, Londrina. **Programa e Resumos...** Londrina: [s.n.], 2005.