

Cadernos da

ACECA

PP PUCAMP

4

CADERNOS DA FCECA

Publicação semestral da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas.

Diretor Responsável:

Prof. José Geraldo Souza Carreira

Editores Responsáveis:

Prof. José Homero Adabo e Profa. Dalva Maria Bertoni Bedone

Conselho Editorial

Prof. Antonio Marcos Favarin
Profa. Cynthia Figueiredo Vasconcellos Corrêa
Prof. Fernão Pompêo de Camargo Neto
Prof. Jorge Américo Silva Machado
Prof. José Eduardo Rodrigues de Sousa
Prof. Mário Presente

Revisão

Profa. Terezinha da Conceição Vitti Favarin

Divulgação

Maria Augusta Amaecing Langbeck

Tiragem: 3.000 exemplares

Direitos e Permissão de Divulgação

As matérias assinadas são de total e exclusiva responsabilidade dos autores. Todos os direitos reservados à FCECA - PUCAMP. É permitida a reprodução de qualquer matéria, desde que citada a fonte.

Caixa Postal - Campus I - FCECA - PUCAMP

Campinas - SP - CEP: 13020-904

Fone: (0192) 52.0899 - ramal 299

Editoração Eletrônica

Julcimara Rose Marrara e Jane Aparecida Gomes

Fones: (0192) 54.4930 e 32.0280

Capa

Alessandra Righetto, Ana Carolina Farizo Rezende, Ana Paula Menezes Pedro, Cláudia Miranda Cardoso, Cristina Carvalho de Camargo, Gustavo Gomes Pacheco e Patrícia Vargas Porto (Alunos do Curso de Publicidade e Propaganda do I.A.C.T./PUCAMP)

Impressão:

Departamento de Composição e Gráfica da PUCAMP

**FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS,
CONTÁBEIS E ADMINISTRATIVAS**

PUCAMP

**cadernos da
FCECA**

Cadernos da FCECA	Campinas	V. 3	Nº 1	Jan./Jun.	1994
-------------------	----------	------	------	-----------	------

ISSN 0104-1495

SUMÁRIO

Editorial	05
-----------------	----

ARTIGOS

Considerações sobre os determinantes do investimento em Keynes e em Kalecki Fernão Pompêo de Camargo Neto	07
--	----

Sistema de planejamento municipal: uma contribuição metodológica Itibere Godoes Rosa, Paulo de Martino Jannuzzi, José Milton Sanches, Cynthia Figueiredo V. Corrêa	20
--	----

Coase e a teoria da firma João Luiz Pondé	31
--	----

Mudanças demográficas na última década: o que dizem os primeiros resultados do censo 91 Paulo de Martino Jannuzzi	40
--	----

O modelo de Rostow e o de Lewis - uma abordagem do crescimento econômico Délia Beatriz Espina, Maria Carolina A.F. de Souza, Marili Arruda Mariotoni. . . .	55
--	----

O conceito de liquidez João Sicsú.	70
--	----

OPINIÕES

A necessidade de um modelo de gestão aplicável às instituições de ensino Gideon Carvalho de Benedicto	77
--	----

EDITORIAL

Todo projeto editorial que pretende ocupar um espaço perene exige o empenho de uma equipe multidisciplinar, por envolver não apenas questões técnicas da área abordada nos artigos, mas também outras relacionadas à comunicação e jornalismo.

Assim, com este quarto número, CADERNOS DA FCECA conta com um projeto gráfico que constituirá o novo padrão da sua apresentação. O "lay-out" de capa foi elaborado através de concurso por alunos do Instituto de Artes, Comunicações e Turismo, – escolhido com base em critérios definidos pelo Conselho Editorial da revista –, fortalecendo o inter-relacionamento entre as Unidades da PUCCAMP.

Como de praxe, este número apresenta a sessão "artigos" e "opiniões". O primeiro artigo "Considerações sobre os determinantes do investimento em Keynes e em Kalecki" faz uma análise crítica comparativa do papel do investimento segundo a ótica dos dois autores. É um texto de leitura complementar nos cursos de graduação em macroeconomia, podendo ser destinado também aos profissionais da área, na medida em que analisa de forma didática as principais diferenças de pensamento dos autores sobre os determinantes do investimento.

O segundo artigo "Sistema de planejamento municipal: uma contribuição metodológica" discute aspectos metodológicos relacionados à elaboração de um sistema de planejamento municipal, baseado em experiência vivenciada no município Valinhos, por meio de um projeto de extensão, envolvendo a FCECA e o L'HABITAT-FAU da PUCCAMP.

Em seguida, o artigo "Coase e a teoria da firma" discute aspectos relevantes da moderna teoria microeconômica da empresa capitalista, baseada nos custos de transação, destacando-se

questões de integração vertical e delimitação das fronteiras das empresas.

O quarto artigo "Mudanças demográficas na última década: o que dizem os primeiros resultados do Censo 1991" analisa os resultados preliminares do último censo, tais como o novo padrão de urbanização revelado, mudança na estrutura etária e composição familiar e suas implicações sobre as políticas públicas e planejamento de marketing.

A sessão "Artigos" termina com "O modelo de Rostow e o de Lewis: uma abordagem do crescimento econômico" e "O conceito de liquidez", ambos discutindo conceitos teóricos próprios, porém numa linguagem bastante acessível e crítica.

Finalmente, a sessão "Opiniões" traz o artigo "A necessidade de um modelo de gestão aplicável às instituições de ensino", resultado de reflexão e recomendação da tese de doutoramento apresentada pelo autor à FEA/USP.

Esperamos com este número dar mais um passo no sentido de consolidar um veículo de comunicação científica, sempre trazendo contribuições das áreas de economia, contabilidade e administração.

Os editores

CONSIDERAÇÕES SOBRE OS DETERMINANTES DO INVESTIMENTO EM KEYNES E EM KALECKI

*Fernão Pompêo de Camargo Neto*¹

O objetivo do presente artigo é tecer, de forma simples e despreziosa, algumas considerações sobre as concepções de Keynes e de Kalecki a respeito dos fatos e circunstâncias que motivam os empresários a investirem na criação ou na expansão de capacidade produtiva. Ao final do trabalho, são feitas algumas comparações que mostram certos aspectos distintivos das abordagens teóricas dos dois autores sobre os determinantes do investimento.

1. A ABORDAGEM DE KEYNES

Keynes considera que, nas economias capitalistas, quando unidades econômicas – famílias, empresas e instituições financeiras – possuem mais renda ou riqueza do que necessitam utilizar no seu consumo corrente, podem se decidir a acumular o excesso através de inversões, empréstimo de dinheiro ou entesouramento de dinheiro conforme as vantagens relativas que possam decorrer da escolha de cada uma dessas alternativas.

1 Professor Titular do Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FCECA/PUCCAMP). Doutorando em História Econômica do Instituto de Economia da UNICAMP.

Ao optarem pelo empréstimo de seu dinheiro, ou pela inversão em ativos produtivos, logram obter rendimentos, o que permite ampliarem o valor de sua riqueza, enquanto que a decisão de entesourar dinheiro, por não produzir rendimentos, se mostra uma forma estéril de acumulação de riqueza.

Assim, homens de negócios e outros possuidores de riqueza, uma vez decididos quanto à posse de diferentes quantidades de distintas formas de ativos, para a qual, algumas vezes, se vêem obrigados a assumir compromissos financeiros, vêm a constituir carteiras de ativos e passivos (**portfolios**), que administram visando, respeitados certos critérios que possam garantir um razoável grau de segurança, o permanente e o maior possível incremento do valor de sua riqueza.

Desse modo, dentro da lógica capitalista, a escolha das alternativas inerentes à formação, ao financiamento e à gestão dos **portfolios** envolve considerações sobre a rentabilidade prevista, o risco e a liquidez que correspondem a cada uma delas.

Entre as possíveis utilizações, pelos agentes econômicos, da renda disponível não utilizada em consumo na constituição de posições ativas em seus **portfolios**, está o investimento – ou seja, a aquisição ou a construção de equipamento produtivo novo –, que, para Keynes, em termos agregados, tem influência direta e indireta na determinação do nível de emprego e tem profundas implicações na sustentação da atividade econômica.

A visão de Keynes do que venha a ser o equipamento produtivo é ampla, uma vez que, por equipamento produtivo, entende ele não somente capital fixo, mas, também, capital circulante e, até mesmo, capital líquido. Para ele, a decisão de investir deve ser tratada no

longo prazo e o gasto com a compra de um equipamento não se refere ao preço vigente no mercado no momento da sua aquisição e sim ao preço de oferta desse equipamento naquele momento, que é equivalente à soma dos rendimentos esperados ao longo de sua vida útil descontados através do emprego de uma taxa – que indica os valores que teriam esses rendimentos no momento da compra do equipamento – que corresponde à eficiência marginal do capital (relação entre a renda esperada da operação de uma unidade adicional de um dado bem de capital e seu preço de oferta ou custo de reposição).

A expectativa de um empresário, ao investir na compra de um equipamento produtivo, é de recuperar, através de provisões para depreciações, o capital que desembolsou e de alcançar, pelo menos, um retorno sobre o capital investido equivalente ao que obteria através de outras aplicações alternativas de seu dinheiro. Em outras palavras, um investimento só se efetivará se o seu preço de procura – que corresponde à soma dos rendimentos esperados ao longo da vida útil do equipamento comprado descontados pela taxa de juros esperada para prazo e risco análogos aos da obtenção dos rendimentos – superar, ou, no mínimo, igualar seu preço de oferta, ou, o que dá no mesmo, se a eficiência marginal do capital for igual ou maior que a taxa de juros.

É importante notar que Keynes, na sua "A Teoria Geral...", trata, fundamentalmente, da tomada de decisões em condições de incerteza.²

2 A incerteza – quanto ao comportamento que adotarão concorrentes, clientes, fornecedores e agentes financeiros – tem origem no caráter descentralizado e na interdependência no tempo das decisões tomadas pelos diversos agentes econômicos.

O capitalista, ao comprar um bem de capital, está jogando com um horizonte temporal muito grande – e, portanto, com um elevado grau de incerteza –, pois desconhece como se comportarão efetivamente, no futuro, os preços dos bens que venham a ser produzidos pelo equipamento por ele adquirido, o que acontecerá com as taxas de juros, como evoluirão os preços absolutos e qual o comportamento dos preços relativos, e, além disso, desconhece ele qual será a situação da concorrência ao longo da vida produtiva do equipamento, não tendo quaisquer parâmetros que lhe permitam avaliar quantos competidores se estabelecerão no mesmo ramo de negócios, desconhecendo, portanto, a fatia de mercado que lhe pertencerá, o grau de evolução que terá o conhecimento técnico que virá a ser aplicado na produção pela concorrência potencial, etc.

Minsky, em seu livro "*John Maynard Keynes*", parte da análise de uma série de "facetadas negligenciadas ou perdidas de 'A Teoria Geral...'"³ para intentar a formulação de uma teoria keynesiana do investimento.

Minsky busca, em sua obra, desenvolver a concepção de Keynes de que, no capitalismo, a atividade econômica flutua, e essa flutuação se deve à irregularidade do fluxo dos investimentos – e, portanto, à incerteza dos capitalistas quanto à composição ideal, num dado momento, do conjunto de ativos em que estaria materializada a sua riqueza e de eventuais passivos assumidos para sua posse – a qual está relacionada com a instabilidade dos **portfolios**.

Cada agente econômico mantém carteiras específicas de ativos e de passivos que, ao serem administradas, geram fluxos de caixa, que

3 Hyman P. Minsky, *John Maynard Keynes*, pg. 54

compreendem recebimentos e pagamentos devidos à compra e à venda ou à posse e ao uso de ativos, bem como à contração de débitos e de compromissos, ou à liquidação de posições passivas e ao pagamento dos serviços financeiros delas decorrentes.

A gestão de seus respectivos **portfolios** pelos agentes econômicos implica na tomada de decisões que objetivam aumentar o valor da riqueza por eles possuída, as quais levam em conta o risco, a liquidez e a rentabilidade dos ativos que detêm ou com os quais transacionam.

Para Minsky, a decisão especulativa fundamental do capitalismo seria sobre que parcela do fluxo de caixa associado às operações normais de um agente econômico poderia ser comprometida com o pagamento do serviço de débitos assumidos para financiar a aquisição de um equipamento produtivo e a sua operação.

A decisão de investir na compra de um equipamento é tomada, pelos detentores de riqueza, dentro de uma lógica capitalista de cálculo financeiro, que subentende todo um complexo de decisões que os leva a comporem suas carteiras de investimentos com uma variada gama de ativos, combinados, em diferentes qualidades e proporções, através de critérios que consideram certos padrões de rentabilidade, risco e liquidez.

Ao mesmo tempo, deve-se ter em conta que, para que um empresário possa adquirir ativos produtivos, é necessário que ele se disponha a enfrentar um período em que os seus recebimentos serão menores que os pagamentos que deva fazer. Para atravessar esse período, haverá a necessidade de que esse empresário se desfaça de recursos em caixa e/ou de ativos financeiros – o que reduz o grau de liquidez do seu ativo – ou de que aumente o seu passivo, endividando-se.

Entretanto, a aceitação de uma estrutura passiva para a aquisição ou para a continuidade da posse de ativos fixos pode se constituir numa aposta contra o futuro.

Assim sendo, agentes avessos ao risco ⁴ só tomarão a decisão de investir em equipamento produtivo se a projeção do fluxo de caixa que esta decisão possa vir a determinar mostrar que, ao se iniciar a produção, os rendimentos esperados poderão ser suficientes para cobrir os juros e a amortização do principal que deva ser investido.

Por outro lado, dentro dessa mesma lógica, quando uma empresa, ao não se confirmarem as expectativas de rendimento que tinha o empresário ao investir, fica com o seu passivo sobrecarregado, para sanear suas finanças, pode ela se ver obrigada a desinvestir, gerando, pela venda de ativos produtivos, recursos a serem utilizados para pagar débitos ou para comprar ativos líquidos, o que contribuiria para melhorar sua situação de liquidez.

4 Quando a compra de um ativo é financiada por um empréstimo, Keynes destaca a existência de dois tipos de risco:

1) Risco do Tomador - que pode ter duas causas distintas:

a) concentração da carteira em um único tipo de ativo (a diversificação reduz o risco);
b) o fato de que os compromissos contratuais são certos enquanto que o rendimento esperado é incerto; assim, o risco aumenta na medida em que cresce o volume de investimento financiado por débito.

2) Risco do Emprestador - que pode ser atribuído a:

a) contingência moral - devida a falta voluntária ou a outras circunstâncias, talvez até lícitas - que permita ao devedor fugir ao cumprimento da obrigação;
b) possível insuficiência da margem de segurança, que pode ocasionar o não cumprimento involuntário da obrigação assumida pelo devedor, caso malogrem as suas expectativas de rendimentos.

2 . A VISÃO DE KALECKI

Para Kalecki, a dimensão do capital próprio da firma se apresenta como o principal fator limitador (ou estimulador!) do montante do investimento que ela possa ter condições de efetuar. Isto por dois motivos: primeiro, porque o montante do capital possuído pela firma – que servirá como garantia para eventuais empréstimos que ela pretenda contratar – determina o acesso que ela possa ter ao mercado de capitais; e, segundo, porque ele determina o grau de risco do investimento pretendido, que será tanto maior quanto maior for a grandeza do empréstimo que ela tomou, em virtude de, com o crescimento do seu grau do endividamento, se tornar ela mais vulnerável ao risco de prejuízos, na hipótese de haver uma queda na taxa de lucro ao ponto desta se tornar menor que a taxa de juros que deva ser paga pela dívida contraída (princípio do risco crescente).

Vê-se, pelo exposto, que a dimensão do capital de uma firma determina o montante de empréstimos que ela pode obter para financiar seu investimento.

Isto leva Kalecki a concluir que "o pré-requisito mais importante para alguém se tornar empresário é a **propriedade de capital**".⁵

Verifica-se, portanto, que a acumulação de capital pelas firmas, a partir dos lucros correntes, vem a se constituir num dos fatores relevantes no que se refere às decisões de investir.

Kalecki relaciona, no capítulo 9 da *Teoria da Dinâmica Econômica*, como determinantes das decisões de investir, três fatores:- 1) a acumulação interna de capital pelas empresas S; 2) as variações nos lucros $\Delta P/\Delta t$ (cuja expansão estimula a decisão de investir); e 3) as

⁵ Kalecki, *Teoria da Dinâmica Econômica*, pg 130, grifo no original.

variações do estoque de capital fixo $\Delta K/\Delta t$ (cujo crescimento líquido é inibidor do investimento).

Há uma estreita vinculação entre a acumulação interna de capital por parte das empresas e o nível de atividade econômica. Quanto mais elevado se apresentar este nível, tanto maior deverá ser a poupança bruta das empresas – composta pela reserva para depreciação e pelos lucros líquidos não distribuídos –, a qual tende a ser acumulada internamente, aumentando o capital empresarial (o que vem a ampliar a possibilidade de obtenção, pela firma, de recursos externos que possibilitem tornar maior seu investimento).

A essa poupança bruta das empresas, acrescenta Kalecki a poupança pessoal dos empresários que integram os grupos que as controlam, que tende a ser investida nas próprias firmas. Assim sendo, considera ele, em sua análise das decisões de investir, a poupança dos capitalistas como um todo (que inclui as firmas e os capitalistas a ela vinculados).

Por outro lado, há uma grande influência das variações da taxa de lucro na decisão, por parte das empresas, de efetuar investimentos, pois, mesmo havendo poupanças disponíveis para investir, elas só se decidirão a investi-las diante de variações favoráveis na taxa de lucro.

Como a taxa de lucro corresponde a uma relação entre o lucro P e o estoque de capital fixo K – ou seja, P/K –, as variações que ocorram com a taxa de lucro são resultantes de mudanças que ocorram em P e/ou em K . Se K for considerado constante, um acréscimo de P elevará a taxa de lucro, e, se P for tido como dado, o crescimento de K reduzirá a taxa de lucro. Considerando-se que as decisões de investir variam no mesmo sentido da taxa de lucro, então o investimento cresce com o aumento do lucro $\Delta P/\Delta t$ e diminui com o crescimento do estoque de capital fixo $\Delta K/\Delta t$.

A partir dessas considerações, pode-se construir a seguinte relação:

$$D = a S + b \frac{\Delta P}{\Delta t} - c \frac{\Delta K}{\Delta t} + d \quad (1),$$

onde o parâmetro d é um termo que é considerado constante a curto prazo, mas que pretende captar efeitos de longo prazo, como os decorrentes da introdução de progresso técnico e de inovações.

Levando-se em conta, por outro lado, que há uma defasagem de tempo (hiato temporal) – que pode ser atribuída especialmente ao período de construção do equipamento, mas que, também, reflete fatores como, por exemplo, decisões empresariais retardadas – entre a taxa de decisões de investimento (quantidade de decisões de investir tomadas por unidade de tempo) D e os investimentos em capital fixo F , tem-se que:

$$F_t + \gamma = D_t \quad (2),$$

onde γ é o hiato temporal.

Da comparação das relações (1) e (2) pode-se concluir que:

$$F_t + \gamma = a S_t + b \frac{\Delta P_t}{\Delta t} - c \frac{\Delta K_t}{\Delta t} + d \quad (3)$$

3. ALGUNS ASPECTOS DISTINTIVOS ENTRE AS TEORIAS DO INVESTIMENTO DE KEYNES E DE KALECKI

Recapitulando, foi visto que, na visão de Keynes, a decisão de investir na compra de um equipamento produtivo é tomada dentro de uma lógica capitalista de cálculo financeiro, em que o empresário, para transacionar com ativos, financiar a aquisição de novos ativos, gerir

sua carteira de investimento – produzindo rendimentos, no sentido de ampliar sua riqueza – e administrar os seus compromissos financeiros, leva em conta critérios que permitem otimizar a aplicação do capital em diferentes quantidades e qualidades de ativos, baseando-se, para tomar essas decisões, nas condições de rentabilidade prospectiva, risco e liquidez inerentes a cada um desses ativos.

Assim, nessa perspectiva, para que haja incentivo ao investimento produtivo, faz-se necessário que o preço de procura do equipamento a ser adquirido supere ou iguale o seu preço de oferta, ou, o que vem a ser a mesma coisa, que a eficiência marginal do capital seja superior ou igual à taxa de juros. Caso isto não ocorra, poderá ser mais lucrativo para o agente detentor de riqueza adquirir direitos sobre bens de capital já em uso (quotas ou ações) ou títulos de crédito.

Viu-se, também, por outro lado, que, para Kalecki, tanto a taxa de decisão de investimento (D) quanto o investimento em capital fixo (F) se constituem em funções crescentes da poupança bruta das empresas (S) e das variações do montante dos lucros ($\Delta P/\Delta t$), ao mesmo tempo que são funções decrescentes das variações do estoque de capital fixo ($\Delta K/\Delta t$).

Cotejando-se a abordagem de Kalecki sobre os determinantes do investimento com a teoria das decisões de investir de Keynes (reinterpretada sob a ótica financeira), pode-se fazer, dentre outras, as seguintes observações:-

- 1) A teoria do investimento de Keynes é bem mais geral e conceitualmente mais densa que a de Kalecki.
- 2) Na teoria de Kalecki não há consideração explícita das expectativas de comportamento de certas variáveis econômicas, que

são determinadas por projeções do comportamento por elas apresentado em termos recentes ou correntes.

Keynes, por seu lado, considera que o empresário, ao tomar a decisão de investir, reage diante da incerteza relativa às expectativas de longo prazo, adotando um **comportamento convencional**, pautando-se na opinião predominante entre seus concorrentes, que pode ser compulsada pela análise dos planos de investimento em andamento. Segundo Possas, "a convenção fornece os parâmetros da rotina empresarial frente a um futuro necessariamente incerto, cujo prêmio é a manutenção da posição relativa de mercado e de lucros – o que não é pouco; ao passo que afastar-se dela implica riscos em maior ou menor grau de perder posição, lucros e mesmo capital, amplificado em condições de oligopólio"⁶.

Keynes negligencia, ao delinear o horizonte de incerteza que cerca as decisões empresariais a longo prazo, as expectativas referentes às condições de concorrência e de crescimento vigentes nos mercados – que teriam bastante importância no que tange à análise dinâmica –, as quais deveriam ser objeto de avaliação dentro dos mesmos critérios convencionais.⁷

- 3) A teoria do investimento de Keynes traduz muito mais o comportamento de uma empresa do que uma visão macroeconômica global.⁸

6 Mário Luiz Possas, *Dinâmica da Economia Capitalista: uma Abordagem Teórica*, pg. 134, nota 205

7 cf. idem, op. cit., pg. 133

8 cf. Antonio Jaime Gama Jobim, *A Macrodinâmica de Michal Kalecki*, pg. 92

- 4) Keynes, em sua análise, não leva em conta o efeito do investimento em termos da criação de capacidade produtiva, o que tornaria necessário, para que se pudesse manter o pleno emprego, que o investimento crescesse a cada período. Enquanto isto, Kalecki aponta como o investimento influi sobre os lucros e a capacidade produtiva, com um hiato temporal entre eles, e, concomitantemente, mostra como a taxa de lucro e a capacidade de produção disponível vêm a ter influência nas decisões posteriores de investimento.⁹
- 5) Keynes considera, como uma das causas da diminuição da eficiência marginal do capital, a existência de custos marginais crescentes na produção de bens de investimento. Em Kalecki, os custos marginais aparecem, preponderantemente, como constantes.¹⁰
- 6) Keynes, apesar de distinguir a taxa de juros de curto prazo da de longo prazo, considera, na sua teoria do investimento, apenas a de curto prazo, que é uma função da oferta de moeda e do estado de preferência pela liquidez.

Para Kalecki, de outro lado, só é realmente importante, para orientar as decisões de investir em capital fixo, a taxa de juros de longo prazo. Todavia, em função de julgá-la praticamente estável, dá maior relevância, na sua análise dos determinantes das inversões, à capacidade de endividamento das empresas, transferindo, assim, o risco do lado da demanda por investimento para o da relação entre o capital emprestado de terceiros e o capital próprio.¹¹

9 cf. idem, pg. 93.

10 cf. idem, pg. 93.

11 cf. idem, pgs. 93 e 94.

BIBLIOGRAFIA

- JOBIM, A.J.G., *A Macrodinâmica de Michal Kalecki*, Rio de Janeiro, Graal, 1984
- KALECKI, M., *Teoria da Dinâmica Econômica*, São Paulo, Abril Cultural, Coleção Os Pensadores, 1986
- KEYNES, J.M., *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*, São Paulo, Nova Cultural, Coleção Os Economistas, 1988
- MIGLIOLI, J., *Acumulação de Capital e Demanda Efetiva*, São Paulo, T.A. Queiroz, 1987
- MINSKY, H.P., *John Maynard Keynes*, New York, Columbia University Press, 1975
- POSSAS, M.L., *Dinâmica da Economia Capitalista: uma Abordagem Teórica*, São Paulo, Brasiliense, 1987
- POSSAS, M.L. e BALTAR, P.E., *Demanda Efetiva e Dinâmica em Kalecki*, in: "Pesquisa e Planejamento Econômico", 11(1), Abril de 1981

SISTEMA DE PLANEJAMENTO MUNICIPAL: UMA CONTRIBUIÇÃO METODOLÓGICA

Itibere Godoes Rosa

Paulo de Martino Jannuzzi

José Milton Sanches

*Cynthia Figueiredo V. Correa*¹

1. INTRODUÇÃO

Todo processo de planejamento, no setor público ou no privado, institucionalizado ou não, prevê, nas suas fases iniciais, um levantamento de informações e dados relacionados à questão a planejar. Denominada em alguns contextos de Análise Ambiental, e em outros, de Elaboração de Diagnósticos Setoriais, esta fase do processo de planejamento tem importantes desdobramentos sobre as demais etapas que se seguem. Em geral, uma condição necessária – mas não suficiente – para o sucesso de uma política pública ou estratégia empresarial é a abrangência desse diagnóstico, e a periodicidade com que o mesmo é revisto e atualizado.

Dada a escassez de recursos públicos e o clamor da população por uma atuação mais eficaz e eficiente do Estado, é imperioso que o processo de avaliação e formulação de políticas públicas se revista de um melhor embasamento técnico. A nível federal e estadual as condições para elaboração de diagnósticos compreensivos e multifários parecem estar satisfeitas, haja vista a diversidade de

1 Professores da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FCECA/PUCCAMP).

agências e institutos governamentais de pesquisa e planejamento nestas órbitas: IBGE, IPEA, FGV e, em São Paulo, SEADE, FUNDAP e as universidades são alguns dos centros mais conhecidos na produção de dados, na avaliação das condições sociais e econômicas e na consultoria técnica para proposição de políticas públicas.

Em âmbito municipal, mesmo no Estado de São Paulo, a despeito dos esforços do CEPAM, a institucionalização do processo de planejamento público parece estar, na melhor das hipóteses, apenas começando. Esse quadro é preocupante, na medida em que a capacidade declinante de implementação de políticas sociais por parte do governo federal não encontra alternativas compensatórias a nível de gestões municipais.

Assim, com o intuito de contribuir para aprimoramento da sistemática de Planejamento Municipal, e com base na experiência vivenciada recentemente em um projeto de extensão universitária², trazemos aqui planos de levantamento de informações para diagnóstico do corpo administrativo municipal, da condição sócio-econômica da população e da situação das finanças públicas. Na apresentação de cada plano de trabalho setorial, discorre-se brevemente sobre sua finalidade e relevância para o planejamento municipal, tipo de informações demandadas e as fontes primárias ou secundárias de obtenção de dados.

2 Convênio EMDEVAL-PUCCAMP, coordenado pelo L'HABITAT-FAU com participação da FCECA, para desenvolvimento do Sistema de Planejamento do Município de Valinhos, iniciado em abril de 1993 e em fase final de conclusão.

2. PLANO DE LEVANTAMENTO DE DADOS PARA DIAGNÓSTICO ADMINISTRATIVO

A importância de se analisar as características da Administração Pública Municipal dentro de um processo mais amplo de formulação de políticas públicas justifica-se pela necessidade de se conhecer como o poder público está estruturado para cumprimento das tarefas que lhe impõe a Constituição Federal e a Lei Orgânica do Município. Investigar a potencialidade dos seus recursos, a deficiência na utilização dos mesmos, as disfunções organizacionais, as formas de relacionamento com o setor privado na produção dos serviços urbanos são atividades necessárias a fim de que se possa propor sugestões que tornem, de fato, a Administração Municipal sujeito ativo e regulador do desenvolvimento urbano.

Em idéias gerais, o plano de trabalho – anexo 1 – visa o levantamento de informações em oito áreas temáticas mais gerais, buscando avaliar o estágio de desenvolvimento da Administração Municipal nas funções de Planejamento, Organização, Controle e Direção. O levantamento parte da estrutura organizacional do Executivo Municipal e estende-se à caracterização dos recursos materiais, humanos, financeiros e informacionais disponíveis.

As informações demandadas no plano de trabalho estão – ou deveriam estar – disponíveis nas Secretarias Municipais. Em algumas situações as informações precisam ser produzidas a partir de relatórios administrativos, contábeis e textos legais. O registro histórico dos dados é, por vezes, deficiente, o que pode ser contornado em alguma medida, em se tratando de municípios paulistas, pela consulta às publicações Pesquisa Municipal (Seade 1983), Finanças Municipais (Seade 1984) ou ainda ao Banco de Dados do SEADE em

São Paulo. Não se deve deixar de considerar a necessidade de realização de um "Censo dos Servidores Públicos", para saber como são, onde estão, como estão e o que fazem os funcionários públicos municipais.

3. PLANO DE LEVANTAMENTO DE DADOS PARA DIAGNÓSTICO SÓCIO-ECONÔMICO

Descentralizar e consolidar a participação de todos os cidadãos no processo de decisão deve ser a base de uma Administração Pública comprometida com a solução dos problemas municipais.

Nesse sentido, é imprescindível adotar um sistema de planejamento que organize as informações sócio-econômicas de forma muito clara, e que possibilite a tomada de decisões baseadas no conhecimento real da situação. Dessa forma, identifica-se as prioridades no processo de decisão, criando transparência e valorizando a participação efetiva da população.

Para se ter conhecimento da situação sócio-econômica municipal é necessário o levantamento de três conjuntos temáticos de informações – com dezesseis dados básicos – tomados longitudinalmente, e que focalizam aspectos da evolução demográfica, social e econômica municipal (Vide anexo 2).

Esses dados podem ser obtidos junto a Prefeitura Municipal, Fundação SEADE ou IBGE. A apresentação dos valores deve ser feita em termos absolutos ou relativos, desde que devidamente deflacionados. Assim sendo, será possível avaliar a evolução real das variáveis ao longo do tempo.

4. PLANO DE LEVANTAMENTO DE DADOS SOBRE A SITUAÇÃO DAS FINANÇAS MUNICIPAIS

Não haveria nenhum sentido lógico se todo esforço empreendido para elaboração de um Sistema de Planejamento Municipal não resultasse em um conjunto de proposições indicativas de possíveis linhas de ação do poder executivo. As ações propostas somente serão concretizadas se, além da indispensável vontade política dos governantes, houver garantia da existência de um fluxo financeiro. Para isso torna-se necessário o conhecimento dos fluxos financeiros – receitas e despesas – ocorridos no passado recente, que determinam a capacidade de investimento para execução dos projetos políticos almejados.

Este foi o ponto chave que norteou as ações para elaboração do diagnóstico das finanças do município de Valinhos, através do já citado convênio.

Cabe ainda ressaltar que os dados financeiros foram levantados na própria contabilidade do município, pois inexitem entidades de pesquisas que trabalhem com todos estes dados desagregados por município. O próprio município carece de um setor de pesquisa, armazenamento, análise e divulgação destas e de outras informações.

Sendo assim, foram manuseados balanços, plano de contas, diários e outros documentos que pudessem nos fornecer as informações necessárias. No anexo 3, apresentamos, de forma detalhada, os itens que foram objeto de levantamento e análise.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conhecer, e conhecer bem, o ambiente sobre o qual se desenvolve o processo de formulação de políticas públicas não é uma condição

suficiente para garantir o sucesso das mesmas quando de sua implementação e gestão. Mas, seguramente, a elaboração de diagnósticos abrangentes sobre a área fim – realidade sócio-econômica local – e sobre a área meio – o levantamento da disponibilidade de recursos financeiros e organizacionais – é uma condição necessária para tanto.

Certamente que os planos de elaboração de diagnósticos aqui apresentados não são peças acabadas, mas constituem-se em pontos de partida para uma abordagem mais globalizante das questões que cercam a intrincada e complexa atuação do poder público sobre a realidade local. Naturalmente, tão ou mais importante que o levantamento das informações é a interpretação e o uso que se faz das mesmas. Mas isso já é assunto para um outro artigo.

Anexo 1:

Plano de Levantamento de Dados para Diag. Administrativo

1. Lev.Informações sobre a Estrutura Organizacional da Prefeitura
 - 1.1. Organograma do Executivo Municipal (Adm Direta/Indireta)
 - 1.2. Organograma das Secretarias Municipais (Adm Direta, Indireta, Postos de Saúde, Escolas, Postos de Atend)
 - 1.3. Organograma dos Órgãos da Administração Indireta
 - 1.4. Descrição sucinta das atribuições, tarefas e funções dos órgãos listados
2. Distribuição dos recursos humanos e materiais na estrutura
 - 2.1. Quantitativo de funcionários nos órgãos listado por reg. de trabalho, cargo, grau de escolaridade, formação técnica ou superior, anos de trabalho na Prefeitura e na função atual

- 2.2. Equipamentos disponíveis na Prefeitura, Secretarias e demais órgãos por tipo/capacidade, anos de uso e estado operacional
3. Gestão dos recursos humanos
 - 3.1. Estatuto do funcionalismo e Regime Jurídico Único
 - 3.2. Carreira funcional - níveis, cargos, descrições de cargos
 - 3.3. Programa de treinamento funcional e gerencial
 - 3.4. Política de contratação, avaliação funcional e promoção
 - 3.5. Política de benefícios sociais (Transporte, Alim., Saúde)
4. Gestão da Informática
 - 4.1. Estrutura organizacional interna do CPD
 - 4.2. Recursos materiais: Hardware, Software, Sistemas, Rede TP
 - 4.3. Recursos Humanos: escolaridade, form. técnica, experiência nas áreas específicas.
5. Atendimento ao público
 - 5.1. Serviços prestados ao público
 - 5.2. Estatísticas de atendimento e de tempo de execução dos serviços
 - 5.3. Caracterização do usuário (sócio-econômica, profissional)
 - 5.4. Nível de satisfação do usuário
6. Rotinas Administrativas
 - 6.1. Manual de procedimentos administrativos
 - 6.2. Nível de descentralização e delegação
 - 6.3. Tempo e ciclo processual
 - 6.4. Processos de Licitação Pública
 - 6.5. Prática de Planejamento
 - 6.6. Prática de Auditoria Interna
7. Relação com Terceiros (Concessionários, Prestad. Serviços)

- 7.1. Serviços terceirizados
 - 7.2. Empresas e especialização
 - 7.3. Nível de satisfação do usuário
 - 7.4. Remuneração dos serviços
 - 7.5. Mecanismos de Controle dos serviços prestados
8. Histórico de Arrecadação e Despesas por função
- 8.1. Evolução real da Receita Municipal (Própria, Transf)
 - 8.2. Evolução das Despesas por função (Saúde, Educação, etc)
 - 8.3. Evolução das Despesas com pessoal e custeio da máquina administrativa, por secretaria, nível funcional, etc.

Anexo 2:

Plano de Levantamento de Dados para Diagnóstico Sócio-Econômico

1. Indicadores Demográficos
 - 1.1. População Total
 - 1.2. População Urbana
 - 1.3. População Rural
 - 1.4. Porcentagem de não-residentes em relação à Pop.Total
 - 1.5. Taxa de urbanização (Pop.Urb./Pop.Total)
 - 1.6. Taxa de crescimento demográfico (média geométrica)
2. Indicadores sociais
 - 2.1. Total de famílias residentes
 - 2.2. Distribuição de renda no município
 - 2.3. Coeficiente de mortalidade infantil
 - 2.4. Taxa de analfabetismo
3. Indicadores de atividade econômica
 - 3.1. População economicamente ativa (PEA)

- 3.2. Participação da PEA por setor de atividade
- 3.3. Produção industrial
- 3.4. Produção agrícola
- 3.5. Valor adicionado
- 3.6. Taxas de crescimento (média geométrica)

Anexo 3:

Plano de Levantamento de Dados sobre finanças municipais

- 1. Receitas Municipais (em milhões de cruzeiros reais)
 - 1.1. Receitas próprias
 - 1.2. Transferências correntes
 - 1.3. Receitas de capital
 - 1.4. Receita total
- 2. Receitas Municipais (em termos relativos)
 - 2.1. Receitas correntes
 - 2.1.1. Receitas Tributárias
 - 2.1.1.1. Imp.s/ Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN)
 - 2.1.1.2. Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU)
 - 2.1.1.3. Imp.s/ Venda a Varejo de Combustíveis (IVV)
 - 2.1.1.4. Outras receitas tributárias
 - 2.1.2. Receitas patrimoniais
 - 2.1.3. Transferências correntes
 - 2.1.3.1. Imp.de Circulação de Mercad.e Serviço (ICMS)
 - 2.1.3.2. Fundo de Participação dos Municípios (FPM)
 - 2.1.3.3. Transferências para a saúde
 - 2.1.3.4. Outras transferências correntes
 - 2.1.4. Outras receitas correntes
 - 2.1.4.1. Indenizações e restituições
 - 2.1.4.2. Multas e juros

- 2.1.4.3. Outras receitas
- 2.2. Receitas de capital
 - 2.2.1. Operações de crédito
 - 2.2.2. Transferências de capital
 - 2.2.3. Alienação de bens
- 3. Despesas Municipais (em milhões de cruzeiros reais)
 - 3.1. Despesas de custeio
 - 3.2. Transferências correntes
 - 3.3. Despesas de capital
 - 3.4. Despesa total
- 4. Despesas municipais (em termos relativos)
 - 4.1. Despesas correntes
 - 4.1.1. Despesas de custeio
 - 4.1.1.1. Pessoal civil
 - 4.1.1.2. Outros serviços encomendados
 - 4.1.1.3. Material de consumo
 - 4.1.1.4. Outra despesas de custeio
 - 4.1.2. Transferências correntes
 - 4.1.2.1. Juros diversos contratos
 - 4.1.2.2. Pasep
 - 4.1.2.3. Outras transf. correntes
 - 4.2. Despesas de capital
 - 4.2.1. Investimentos
 - 4.2.1.1. Obras e instalações
 - 4.2.1.2. Equipamentos e materiais permanentes
 - 4.2.1.3. Sentenças judiciais
 - 4.2.1.4. Outros investimentos
 - 4.2.2. Transferências de capital
 - 4.2.2.1. Amortizações diversas - contratos

4.2.2.2. Outras transf. de capital

5. Resultado

5.1. Deficit

5.2. Superavit

BIBLIOGRAFIA

- BROWN, G. (1970) *Le Diagnostic D'Entreprise*. Paris, EME.
- CAVALCANTI, M. e MELLO, A.A.A. (1981) *Diagnóstico Organizacional: uma Metodologia para Pequenas e Médias Empresas*. São Paulo: Loyola.
- DOWBOR, L. *Introdução ao Planejamento Municipal*.(1987) São Paulo: Brasiliense.
- MONTEIRO, YARA (1990) *Subsídios para a elaboração do Plano Diretor*. São Paulo: CEPAM.
- SEADE (1983). *Pesquisa Municipal 1981*. São Paulo: Seade.
- SEADE (1984). *Finanças Municipais*. São Paulo: Seade.
- SEADE (1988). *São Paulo em Números*. São Paulo: Seade.
- SEADE (1993). *Perfil Municipal 1980-1991*. São Paulo: Seade.

COASE E A TEORIA DA FIRMA

João Luiz Pondé¹

I

As contribuições de Ronald H. Coase para a teoria econômica têm sido objeto de crescente reconhecimento nas últimas décadas, na medida em que a preocupação quanto à "institucionalidade" das economias de mercado tornou-se um objeto de estudo valorizado tanto por autores neoclássicos, quanto por membros de correntes heterodoxas. Destacadamente, a noção de "custos de transação" (Coase, 1937) vem apresentando grande proficuidade em trabalhos recentes.

No presente artigo, procuro discutir brevemente o conteúdo e o alcance de um trabalho que, publicado por Coase em 1937 na Economica, tornou-se uma referência fundamental para abordagens teóricas da empresa capitalista com base nos custos de transação. A partir das idéias aí esboçadas, desenvolveu-se uma vasta literatura acerca de questões importantes como os determinantes de movimentos de integração vertical e a delimitação das fronteiras das firmas, a funcionalidade das várias formas de contratos em uma economia mercantil e as inovações organizacionais no interior das empresas (Williamson, 1991).

¹ Professor Adjunto do Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FCECA/PUCCAMP) e Pesquisador do NEIT/IE/UNICAMP.

II

Em *The Nature of the Firm*, Coase procura explicar a emergência e a expansão das firmas a partir das dificuldades envolvidas no estabelecimento de relações mercantis e na utilização do sistema de preços, que levariam à substituição da interação dos agentes via mercado pela coordenação administrativa. Trata-se um esforço de integrar a explicação de certas características institucionais das economias capitalistas à teoria econômica tradicional, traduzindo diferentes formas de organização das atividades econômicas em variáveis de custo, de modo a inseri-las em uma análise da escolha baseada nas suas eficiências relativas.²

Para Coase, o empresário e o mercado, este último identificado com o mecanismo de preços em concorrência perfeita, constituem meios de efetuar a alocação dos recursos produtivos, ou seja, "modos alternativos de coordenar a produção" (1937, p. 388). Sua concepção do que sejam as firmas enfatiza as especificidades dos arranjos contratuais que compõem a sua essência e como estes diferem dos contratos estabelecidos para a troca de produtos nos mercados. As firmas se constituem quando determinados agentes, ao adquirirem serviços de fatores de produção, obtêm o direito de dirigir a sua utilização, e conseqüentemente, tomar decisões acerca das maneiras como os recursos produtivos são alocados. Tal relação entre os empresários e os proprietários dos fatores é distinta daquelas estabelecidas entre produtores independentes, onde são tomadas

2 Esta adesão à teoria econômica tradicional pode ser resumida pelo papel central dado explicitamente por Coase a "dois dos mais poderosos instrumentos de análise econômica desenvolvidos por Marshall, a idéia de margem e a de substituição, juntas oferecendo a idéia de substituição na margem" (1937, p. 386-387).

decisões alocativas autônomas, apenas guiadas e coordenadas pelo mecanismo de preços.

A indagação central de Coase volta-se, então, para as razões pelas quais os agentes optariam por desenvolver soluções contratuais que oferecem a possibilidade de decisões alocativas suprimindo o mecanismo de preços. Tal supressão se opunha, é bom destacar, à certeza, amplamente difundida entre os economistas pelo menos desde Walras, de que os mercados apresentam características de otimalidade na alocação dos recursos produtivos. A resposta de Coase a este dilema - que, conforme veremos logo a seguir, preserva a eficiência dos mecanismos privados e capitalistas de decisão - consiste em propor que "a operação de um mercado custa alguma coisa e, ao se formar uma organização e ceder a alguma autoridade (um 'empresário') a direção dos recursos, certos custos vinculados à troca mercantil são poupados" (1937, p. 392).

A existência destes custos de utilização do mecanismo de preços, ou "custos de transação", deriva basicamente de dois fatores. Em primeiro lugar, a realização de uma transação mercantil requer que se incorra em custos de coleta de informações, a fim de que os preços relevantes para as decisões de troca sejam conhecidos; em segundo, existem custos derivados da necessidade de negociar e confeccionar um contrato em separado para cada transação de troca. Uma alternativa para a redução destes custos, diluindo-os em um número grande de transações, seria a criação de contratos de longo prazo. Contudo, Coase argumenta que o desconhecimento dos contextos onde as transações deverão se realizar no futuro faz com que, à medida em que o período de duração dos contratos aumente, seja cada vez "menos possível e, de fato, menos desejável (...) para o comprador especificar o que a outra parte contratada deverá fazer"

(1937, p. 391). Consequentemente, os contratos de longo prazo acabam tendo que conceder à parte compradora o direito de decidir, dentro de limites estabelecidos, a conduta do vendedor, o que resulta, justamente, no tipo de relação contratual que caracteriza a firma - o empresário compra o direito de usar recursos postergando a decisão de como fazê-lo. A conclusão é que "uma firma tende, então, a surgir naqueles casos em que contratos estritamente de curto prazo são insatisfatórios" (1937, p. 392).

As considerações tecidas por Coase acerca dos contratos de longo prazo, culminando na afirmação de que "parece improvável que as firmas existiriam sem a existência da incerteza" (1937, p. 392), podem gerar interpretações equivocadas acerca da essência dos seus desenvolvimentos teóricos. A incerteza não assume, para ele, um papel relevante no surgimento e na magnitude dos custos de transação, que estão vinculados aos dispêndios com a coleta de informações - não à inexistência destas - e à feitura de contratos. A impossibilidade de prever com exatidão os eventos futuros tem um papel adjutório na sua formulação dos custos de transação, sendo utilizada para demonstrar que os contratos de longo prazo acabam correspondendo à firma propriamente dita³. Apesar de fazer frequentemente citações de *Risk, Uncertainty and Profits*, Coase tem inteira razão ao proclamar que "Knight não teve nenhuma influência no desenvolvimento de minhas idéias acerca da firma, um ponto que eu enfatizo porque alguns têm pensado o contrário" (1988a, p. 49).⁴

3 Algo, por sinal, com que Coase (1988a) não mais concorda.

4 Ao comentar as principais influências recebidas durante os primeiros anos da sua formação intelectual, Coase destaca seu ex-professor Arnold Plant - "com ele eu aprendi que os produtores maximizam lucros, competem entre si, e que, conseqüentemente, os preços tendem a se igualar aos custos e a composição da produção a ser aquela que os consumidores avaliam como a melhor" (1988a, p. 37); "(...) em 1932, quando eu formulei as idéias de 'The Nature of the Firm', meu sistema analítico, tal como era, vinha de Plant" (ibidem, p. 49).

De fato, todo o pensamento de Coase se articula em torno da teoria neoclássica tradicional da escolha, e, conseqüentemente, distante de uma concepção de incerteza que hoje denominamos de keynesiana. Em um artigo que abre uma coletânea dos seus principais trabalhos e contribuições para a teoria econômica, Coase assinala que "o que diferencia os ensaios deste livro não é a rejeição da teoria econômica existente, a qual (...) incorpora a lógica da escolha e é amplamente aplicável, mas sim o emprego desta teoria econômica para examinar os papéis que a firma, o mercado, e a lei desempenham no funcionamento do sistema econômico" (1988b, p. 5).

É justamente aplicando esta teoria da escolha, onde os agentes tomam decisões a partir de algoritmos de maximização em um ambiente estático, que Coase analisa a determinação de qual dentre duas alternativas institucionais será responsável pela coordenação das atividades de produção e distribuição, a organização empresarial ou o mercado. Sua hipótese é que os agentes avaliam as eficiências relativas destas, comparando os custos marginais de organizar cada transação através da autoridade administrativa ou do mecanismo de preços. Porém, mesmo aceitando-se a validade de todo este instrumental neoclássico, existe um claro calcanhar-de-aquiles na construção teórica de Coase, que se encontra na ausência de uma identificação das razões pelas quais os custos de transação seriam maiores em certas situações e não em outras.

Se os custos de transação são indeterminados, como conceber a definição da distribuição das atividades econômicas, entre aquelas agrupadas sob a égide das firmas e as coordenadas pelo mecanismos de preços, como o resultado de um equilíbrio entre as forças que levam à integração e a desintegração? Coase parece supor que os custos de transação marginais podem ser represen-

tados por funções constantes, mas isto poderia levar à conclusão de que a solução mais eficiente seria reunir todo o sistema econômico em apenas uma grande firma, o que obviamente não é razoável. Este problema é resolvido a partir de uma suposição, pouco convincente, de que a direção dos recursos produtivos por parte dos empresários estaria sujeita a rendimentos decrescentes⁵. Chega-se, então, à proposição de que as firmas crescerão até o ponto onde a internalização de mais uma transação provoca um incremento dos custos equivalente àquele correspondente à efetivação desta pelo mercado ou sob a direção de um outro empresário.⁶

Este é o principal resultado do esforço de teorização empreendido por Coase: uma vinculação das formas de organização da produção a variáveis de custo e uma explicação das primeiras a partir da racionalidade econômica neoclássica. Na ausência de imperfeições no mercado, as decisões dos agentes, visando unicamente a maximização de lucros, levam a uma organização das atividades econômicas que minimiza os custos de produção. As proposições tradicionais acerca da otimalidade da concorrência perfeita em termos de alocação de recursos não são violadas pela sua análise. Pelo contrário, estas são estendidas, na medida em que também as instituições presentes nas indústrias passam a assumir características de eficiência máxima.

5 A firma, ao crescer, teria ainda que enfrentar um aumento no preço de oferta de certos fatores, cujas causas não estão bem explicadas no artigo de 1937. Posteriormente Coase (1988a, p. 59) esclarece que ele se referia ao fato de que "pessoas que trabalham em uma grande firma podem achar as condições de trabalho menos atrativas do que em uma pequena firma e, por esta razão, irão requerer uma remuneração mais alta".

6 A concepção de Coase acerca dos determinantes do tamanho da firma converge, portanto, para a visão tradicional baseada na presença de rendimentos

III

Assim, apesar de suas deficiências mais aparentes, o esforço de Coase configura um passo importante na evolução da microeconomia neoclássica, ampliando seu escopo para abarcar novas classes de fenômenos. Esta vertente foi aprofundada pela concepção dos custos de transação de Klein, Crawford e Alchian (1978) e pela formulação dos "custos de agenciamento" de Jensen e Meckling (1976), entre outros⁷. O sentido destes trabalhos é na direção de analisar a estrutura de inter-relações dentro das empresas e nos mercados em um contexto de otimização, onde a integração vertical passa a ser vista como resultante de um cálculo maximizador baseado nos custos marginais de gerir transações através do sistema de preços ou do "nexo de contratos" que caracterizaria a organização empresarial.

Ademais, não obstante tal filiação estrita à ortodoxia, a contribuição de Coase deve ser considerada um marco e uma referência obrigatória mesmo para abordagens alternativas - e tentativamente dinâmicas - do perfil institucional das firmas e mercados⁸. Em *The Nature of the Firm*, a percepção de que as relações que os agentes estabelecem no mercado envolvem custos concretos foi, pela primeira vez, objeto de atenção sistemática e relacionada a um tratamento teórico das organizações empresariais. O conceito de

7 Estes custos de agenciamento seriam internos à firma e corresponderiam aos dispêndios necessários para construir um sistema contratual entre seus membros capaz de levar cada um deles a se comportar como se buscasse maximizar o lucro daquela. São, portanto, custos de monitoramento e incentivo vinculados à conduta dos participantes da organização.

8 Quanto aos enfoques que desenvolvem a noção de custos de transação em uma linha alternativa ao *mainstream* neoclássico, Cf. Williamson (1975, 1985), Pondé (1992, 1993) e os comentários de Winter (1991).

custos de transação, bem como sua vinculação à problemática da coordenação das atividades econômicas e ao papel exercido por determinadas instituições capitalistas, abriu um campo de análises amplo e fértil. Em especial, o artigo de 1937 indicou a propriedade de estudar a organização das indústrias sem ter que recorrer a determinismos tecnológicos, mas sim entendendo-a como uma área de investigações com especificidades próprias.

BIBLIOGRAFIA

- COASE, R. H. (1937). "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol. 4, November, pp. 386-405.
- COASE, R. H. (1988a). "The Nature of the Firm: Origin, Meaning, Influence", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4, p. 3-47. Reimpresso em WILLIAMSON, O. E. e WINTER, S. (Eds.) (1991), *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press, pp. 34-74.
- COASE, R. H. (1988b). "The Firm, the Market and the Law", In: COASE, R. H. (1988), *The Firm, The Market and the Law*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 1-32.
- JENSEN, M. e MECKLING, W. (1976). "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, pp. 305-60.
- KLEIN, B.; CRAWFORD, R. e ALCHIAN, A. (1978). "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, Vol. 21, pp. 297-326.
- PONDÉ, J. L. (1992). "Estratégias de Integração em uma Abordagem Dinâmica da Firma", *Anais do XX Encontro Nacional de Economia da ANPEC*, Campos do Jordão. pp. 283-302.

- PONDÉ, J. L. (1993). *Coordenação e Aprendizado: Elementos para uma Teoria das Inovações Institucionais nas Firms e nos Mercados*, Dissertação de Mestrado, IE/UNICAMP, Campinas.
- WILLIAMSON, O. E. (1975). *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1991). "The Logic of Economic Organization", In: WILLIAMSON, O. E. e WINTER, S. (Eds.) (1991), *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press, pp. 90-116.
- WINTER, S. (1991). "On Coase, Competence, and the Corporation", In: WILLIAMSON, O. E. e WINTER, S. (Eds.) (1991), *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press, pp. 179-195.

MUDANÇAS DEMOGRÁFICAS NA ÚLTIMA DÉCADA: O QUE DIZEM OS PRIMEIROS RESULTADOS DO CENSO 91

*Paulo de Martino Jannuzzi*¹

1. INTRODUÇÃO

Com a divulgação dos primeiros resultados do Censo Demográfico de 1991 começa a se tornar possível a elaboração de análises mais abrangentes sobre as transformações demográficas da sociedade brasileira nos últimos 10 anos.

Embora já se tenha passado mais de dois anos da conclusão do levantamento de campo, até o presente momento, os únicos resultados do Censo 91 divulgados pelo IBGE são os quantitativos populacionais por município e Unidade da Federação, segundo local de residência (urbano/rural) e sexo. Para o país como um todo, há ainda indicações sobre a distribuição etária da população. É muito pouco frente a abrangência temática investigada no Censo. São mais de 50 itens de informação levantados nos questionários da amostra, cobrindo temas dos mais diversos: composição e conforto material do domicílio, estrutura etária, composição familiar, escolaridade e escolarização dos membros, naturalidade e procedência migratória, estado e passado conjugal, situação de emprego e rendimento, etc. Assim, face a este quadro, só é possível empreender com o Censo

1 Professor do Departamento de Administração da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FCECA/PUCCAMP). Doutorando em Demografia do IFCH/NEPO/UNICAMP.

91 uma análise preliminar das mudanças demográficas mais gerais do país, tais como a inflexão do volume anual de nascimentos, as mudanças na estrutura etária e composição familiar e o novo padrão de urbanização e distribuição espacial da população.

Depois de discorrer brevemente acerca destes processos, discutimos, ao final, alguns de seus desdobramentos sobre a formulação de políticas públicas e estratégias empresariais de Marketing.

2. A INFLEXÃO DO VOLUME ANUAL DE NASCIMENTOS

Pelo que indicam os primeiros resultados do Censo 91, a população brasileira vivenciou significativas mudanças no seu ritmo de crescimento demográfico e na sua estrutura etária. Pela primeira vez em 50 anos, o volume de nascimentos começou a diminuir em termos absolutos.

Em termos relativos, a redução do ritmo de crescimento populacional remonta aos anos 60, quando a população passou a crescer a taxas geométricas anuais de 2,88% contra os 3,05% da década anterior, maior taxa de crescimento demográfico verificada no país durante o século 20. Essa alta taxa nos anos 50 resultou da diferença progressiva entre as taxas de natalidade e mortalidade desde o final do século passado². Enquanto a natalidade apresentava um quadro de relativa estabilidade até final da década de 50, a mortalidade caía

2 Há 5 componentes na determinação da população num dado instante de tempo (P): a população no instante anterior (P_0), os nascimentos no período (N), as mortes (M), as emigrações (E) e imigrações (I) de pessoas no período. Estas variáveis se combinam na equação: $P = P_0 + N - M - E + I$. A partir dos anos 40, a contribuição das imigrações internacionais para o crescimento demográfico brasileiro deixa de ser significativo, passando seu ritmo a ser determinado pela diferença entre as taxas de natalidade e mortalidade. A recente emigração de brasileiros para EUA e Japão é ainda um fenômeno pouco estudado em termos de volume.

de forma acentuada desde os anos 40, como consequência dos investimentos em saneamento básico, saúde pública, melhor controle de doenças infecciosas e da introdução de medicamentos recém-desenvolvidos (antibióticos, sulfaminas) no país (Patarra 1978, Martine e Camargo, 1984). Assim, no período de 1940 a 1960, a mortalidade caiu cerca de 55%, passando de 20,6 mortes por mil para 9,6 mortes por mil. A mortalidade infantil passou de 164 mortes por mil para 105 no período.

A partir da década de 60, a então estável natalidade começa a sentir os efeitos da queda da fecundidade das mulheres no país, especialmente na última metade da década. A taxa de fecundidade total³ passou de pouco mais de 6 filhos por mulher no período de 1940-1960 para 4,35 em 1980, como reflexo da mudança sócio-econômica em curso (escolarização, urbanização, ingresso da mulher no mercado de trabalho, etc), da disseminação do uso dos meios anticoncepcionais, difusão de novos padrões de família e consumo (Merrick e Berquó, 1974) e aumento da prática de abortos induzidos. Estima-se que a taxa de fecundidade total tenha caído ainda mais durante a década passada, chegando aos 2,5 filhos por mulher em 1991 (Berquó, 1994).

O resultado prático desta queda acentuada da fecundidade na última década foi a redução do número de nascimentos. Note-se que, no período de 1960 a 1980, mesmo com a queda da fecundidade os incrementos anuais de população ainda eram crescentes, já que novas mulheres passavam a incorporar a população feminina em idade reprodutiva (de 15 a 49 anos). Na década de 80, esse

3 A taxa de fecundidade total é uma medida do nível reprodutivo da população e representa, uma estimativa do número médio de filhos nascidos vivos por mulher ao completar 50 anos, dados os níveis correntes de fecundidade por idade da mulher no período em questão.

contingente de mulheres continuou a crescer, passando de 30 milhões a 38 milhões de mulheres em 1991. A queda da fecundidade foi, no entanto, de tal forma intensa, que mesmo um número maior de mulheres em idade reprodutiva não foi suficiente para gerar o número de nascimentos do passado. Assim, enquanto que o saldo vegetativo (nascimentos menos mortes) anual médio na década de 70 era de 2 milhões e 596 mil pessoas, no período seguinte reduziu-se a 2 milhões e 536 mil, evidenciando uma quebra na tendência histórica de aumentos sucessivos desde os 40, como se pode observar na Tabela 1. Observe-se que, não fosse o aumento da esperança de vida ao nascer de 59 para 66 anos no período de 1980 a 1989 (Médici, 1990), os saldos vegetativos seriam ainda menores. Nos anos 90, com base nas estimativas prospectivas de crescimento populacional de Carvalho (1994), os saldos vegetativos anuais estariam sendo de 2 milhões e 350 mil pessoas.

Tabela 1: Crescimento Populacional no Brasil de 1940 a 2000

PERÍODO	Pop. início do período (mil hab.)	Taxa cresc. geom. anual	Inc. vegetativo médio anual (mil)
1940-1950	41.236	2,33%	1.070
1950-1960	51.944	3,05%	1.818
1960-1970	70.119	2,88%	2.302
1970-1980	93.139	2,49%	2.596
1980-1991	119.099	1,93%	2.536
1991-2000	146.917	1,60%	2.350

Fonte: Patarra (1978), Carvalho (1994) e Censos Demográficos

Se por um lado, a curto prazo, esta inflexão no ritmo de crescimento demográfico absoluto significa a incorporação de um número menor de crianças na população, fazendo com que a população brasileira não atinja, no ano 2000, os 212 milhões previstos nos anos 70, mas uma cifra 20 % menor (170 milhões), por outro, a longo prazo, significa também a convergência da população a um estado estacionário, com estrutura etária constante e crescimento nulo. Há, no entanto, ainda um bom tempo para isso. Na ausência de fluxos migratórios internacionais e sob certas suposições bastante plausíveis a respeito do comportamento da fecundidade e mortalidade nas próximas décadas, Carvalho (1993) sugere que a população brasileira se estacionaria abaixo de 250 milhões de pessoas, com taxas de crescimento insignificantes a partir de 2060.

3. A MUDANÇA NA ESTRUTURA ETÁRIA E COMPOSIÇÃO FAMILIAR

O Brasil é um país de crianças e jovens. Por enquanto. Desde o Censo de 1980, a estrutura etária da população brasileira começa a mostrar os efeitos da queda monotônica da fecundidade iniciada na segunda metade dos anos 60 (Bercovich e Vellozo, 1985). A população brasileira está envelhecendo, com a redução da representatividade dos grupos etários mais jovens em relação ao contingente total. Em 1970, os menores de 15 anos representavam 43% da população. Em 1991, este mesmo grupo passou a representar 35% da população. Em contrapartida, o peso relativo das pessoas de 65 anos ou mais passou de 3% para 5% no mesmo período (Tabela 2).

Na hipotética situação de "estacionaridade" da população brasileira em 2060 (Carvalho, 1993), a estrutura etária adquiriria um formato completamente diferente. As crianças e adolescentes de 0 a 14 anos

população vivendo em cidades com mais de 20 mil habitantes e cerca de 75% residindo em áreas consideradas oficialmente urbanas.⁴

Embora a urbanização tenha sido um fenômeno nacionalmente disseminado, com relativo desligamento do desenvolvimento da indústria local em muitas regiões do país (Patarra 1978), ela se processou com ritmos diferentes nas várias localidades e entre as classes de tamanho de cidades. Assim, no período de 1940 a 1980, a região Centro-Oeste apresentou as mais altas taxas de crescimento urbano do país, como consequência da construção de Brasília e a ocupação da fronteira agrícola. O Nordeste, neste período, apresentou as menores taxas (Martine et al., 1988). Em termos de classe de tamanho de cidades, neste mesmo período, a população urbana cresceu a taxas mais altas nos municípios médios, de 100 mil a 500 mil habitantes. Embora crescessem a taxas menores, os municípios grandes e as megápoles passaram a reunir, em 1980, quase um terço da população brasileira. Era a megalopolização de alguns centros urbanos.

Na última década, Martine (1992) aponta uma inflexão na tendência de megalopolização da população brasileira. Como consequência da crise dos 80 e da interiorização do desenvolvimento econômico, os movimentos migratórios em direção aos grandes centros se arrefeceram, dirigindo-se a cidades mais próximas e médias do interior do território nacional. Como constata o autor, "a concentração progressiva de população em cidades cada vez maiores, que parecia inexorável, foi revertida" (p. 13). A metropolização iniciada na década de 40

4 Este alto grau de urbanização da população brasileira não tem ainda correspondência direta com as condições de urbanização nas cidades brasileiras, no sentido físico-urbanístico do termo. Ao mesmo tempo em que se tem a grande maioria da população atendida por serviços de abastecimento público de água tratada e fornecimento de energia elétrica, a universalização da rede de ligação de esgotos, coleta de lixo e outros serviços urbanos ainda continua uma situação distante da realidade.

em São Paulo e Rio de Janeiro estendida a outras capitais brasileiras nos anos 60, parece ter-se esgotado. De fato, a taxa de crescimento do conjunto das Regiões Metropolitanas no período 1980-1991 (1,88%) ficou, pela primeira vez desde 1950, abaixo da média nacional. Neste contexto São Paulo, Recife e Rio de Janeiro foram as metrópoles que menos cresceram. Em contrapartida, localidades situadas na fronteira amazônica, balneários, estâncias e vários municípios do interior paulista estão entre as cidades com maior crescimento demográfico. Deve-se acrescentar a este grupo municípios situados nas periferias das grandes cidades. Como se observa na tabela 3, os municípios pequenos (com menos de 100 mil habitantes) passaram a deter parcela substancialmente maior que a das décadas passadas. A população residente em municípios com menos de 2 mil habitantes é uma parcela ínfima, representando cerca de 91 mil pessoas.

Tabela 3: Urbanização e Megalopolização no Brasil 1940-1991

ANO	Critério oficial	% População residente em municípios com			
		+ 2 mil	+ 20 mil	+ 100 mil	+ 500 mil hab
1940	31,2	25,2	16,0	13,4	7,7
1950	36,2	30,8	21,1	17,9	11,1
1960	44,7	40,4	28,8	24,3	16,2
1970	55,9	52,0	41,1	35,7	26,1
1980	67,6	64,8	53,6	47,1	31,5
1991	75,0	99,9	80,5	48,2	26,4

Fonte: Dados relativos a 1991: Resultados preliminares do Censo 91 (não publicados.), Pop em munic. 2 mil hab: Katzman (1986), demais informações: Martine (1992)

Essa desaceleração do crescimento populacional nas regiões densamente habitadas e o conseqüente aumento demográfico nas cidades menores já se podia notar a partir dos anos 60 (Katzmn, 1986). Na década passada, no entanto, o fenômeno parece ter-se generalizado, a ponto de se verificar uma relação inversa entre tamanho da localidade e ritmo de crescimento, pelo menos na Região Sudeste (Martine, 1992).

Com relação à distribuição espacial da população, os primeiros dados do Censo revelam a manutenção das tendências delineadas nas décadas passadas. Norte e Centro-Oeste continuam a aumentar sua participação no contingente populacional do país, como consequência da manutenção de taxas de fecundidade mais altas e, principalmente, pela manutenção do fluxo imigratório. As duas regiões cresceram a taxas superiores a 3% ao dobrando suas participações relativas de 1950. Em 1991, Norte e Centro-Oeste reuniam 7% e 6,5%, respectivamente, da população do país, cabendo ao Sul, Sudeste e Nordeste os percentuais de 15%, 42% e 29%. Embora só se possa ter um quadro mais claro das migrações internas com a publicação de outros dados do Censo, o baixo crescimento demográfico do Nordeste indica a persistência de seu status de pólo emigratório.

5. REPERCUSSÕES DAS MUDANÇAS DEMOGRÁFICAS SOBRE AS POLÍTICAS PÚBLICAS E PLANEJAMENTO DE MARKETING

As mudanças demográficas aqui apontadas – redução do número de nascimentos, envelhecimento populacional, urbanização intensa e declínio do ritmo de crescimento populacional dos grandes municípios – tem impactos importantes sobre a formulação de

políticas, seja na área pública, seja na área de marketing das empresas privadas.

As repercussões destes processos sobre as políticas sociais vêm sendo discutidas por vários autores (Martine e Camargo, 1984, Chahad, 1990, Martine, 1992, Carvalho, 1994). De modo geral, eles observam que a redução do crescimento populacional e a alteração da estrutura etária da população tendem a alterar a demanda por serviços públicos - especialmente na saúde, educação e previdência social. Um número menor de nascimentos alivia a pressão sobre serviços médicos de obstetrícia, ginecologia e pediatria; na educação, implica uma redução no volume de ingressantes nas creches e escolas. Por outro lado, o envelhecimento da população exige investimentos custosos para atendimento de doenças geriátricas e degenerativas e aumenta a demanda pelos serviços previdenciários e de equipamentos públicos de lazer e acomodação para a população idosa. Famílias menores, especialmente de baixa renda, poderiam significar maior conforto material e alimentar per capita. Altas taxas de urbanização facilitam a universalização dos serviços de saúde e educação, mas exigem investimentos crescentes e caros em infra-estrutura de saneamento, transporte, habitação e lazer. A diminuição do ritmo de crescimento dos grandes centros urbanos, se, se mantiver como fenômeno não meramente conjuntural, poderá desafogar a necessidade de expansão acelerada da oferta de serviços e equipamentos urbanos pelas administrações locais. Em contrapartida, os exigirá em ritmo mais intenso nas cidades pequenas e médias, onde os recursos orçamentários podem ser mais escassos e insuficientes para tais aportes de investimento.

É sedutor enxergar algumas destas mudanças como criadoras de condições mais favoráveis à superação de antigos problemas

brasileiros, como faz Carvalho (1994). Em uma perspectiva menos otimista, mas sem negar a "favorabilidade" intrínseca destas mudanças, é preciso reconhecer que a superação dos velhos problemas sociais no Brasil dependem, e muito, da repriorização política dos gastos públicos. Também não deve passar despercebido que as condições demográficas são mais "favoráveis" para alguns sub-grupos etários e regionais do que para outros. Embora o ritmo de crescimento populacional nos anos 90 seja cerca de 60% do que foi há 15/20 anos (1,60% aa pela tabela 1), a taxa de crescimento da PIA – população em idade ativa – ainda estará acima dos 2% ao ano⁵. Num contexto de progresso técnico poupador de mão-de-obra, esse fato impõe novas dificuldades para definição de uma Política de Pleno Emprego. De qualquer forma, haja vista a necessidade de racionalização cada vez maior dos recursos públicos e de efetividade real das políticas sociais, urge que os técnicos e políticos encarregados da definição de prioridades e da formulação de políticas públicas se apercebam destas mudanças e saibam como tirar vantagem das mesmas.

Com relação ao impacto das mudanças demográficas citadas e o planejamento estratégico em Marketing, podemos conjecturar alguns desdobramentos gerais. A redução do número de nascimentos significa, a grosso modo, que o mercado consumidor potencial está se expandindo a taxas mais baixas que no passado. Para algumas empresas no ramo de brinquedos, vestuário e alimentação infantil este fato é relevante para redefinição do âmbito de negócios e missão estratégica da empresa. A mudança na estrutura etária e o aumento da expectativa de vida da população transformam segmentos etários

5 Há uma defasagem temporal entre o início da queda da fecundidade e seu impacto sobre o ritmo de entrada de pessoas na força de trabalho.

de população adulta e idosa como públicos-alvo cada vez mais atraentes para uma série de produtos e serviços, novos ou não. Neste contexto, viagens, esportes, bens de consumo durável, seguros de vida, planos de saúde e de aposentadoria, clínicas geriátricas passariam a ser demandados com mais intensidade. Famílias menores requerem apartamentos, mobiliário e eletrodomésticos mais compactos. A redistribuição espacial da população e o crescimento das cidades pequenas e médias devem provocar mudanças nos esquemas de comercialização e distribuição de produtos. Algumas praças podem se tornar atraentes para instalação de filiais ou novos negócios, outras necessitarão de periodicidade maior de abastecimento. Uma população concentrada em centros urbanos facilita a implementação de estratégias de divulgação de produtos, podendo levar a uma nova configuração do composto promocional (com menos TV, mais outdoor, jornal e rádio).

Enfim, são variados e intensos os impactos das mudanças apontadas sobre as políticas públicas e as estratégias de marketing. Em um caso e em outro, uma análise mais acurada demandaria a disponibilidade de informações a respeito dos fenômenos demográficos por classe sócio-econômica, estrato ocupacional, estágio no ciclo de vida familiar, etc. Mudanças sócio-econômicas e culturais também não poderiam deixar de serem abordadas.

BIBLIOGRAFIA

- BERCOVICH, A. e VELLOZO, H. (1985) *Notas sobre aparentes contradições na estrutura por idade e sexo no Censo Demográfico de 1980*, in Rev. Brasileira Estatística, 46(181/182),p.53-121,jan-jun.

- BERQUÓ, ELZA et al. (1990) *Arranjos familiares não-canônicos no Brasil* in Anais do VII Encontro Nacional de Estudos Populacionais, vol 1, p.55-98, São Paulo, ABEP.
- BERQUO, ELZA (1994) *Uma queda (cirúrgica) na fecundidade* in Encarte Especial da Rev. Imprensa ano VII n.76, p. 16-20, janeiro
- CAMARANO, A.A. e BELTRÃO, K.I. (1990) *Dinâmica Demográfica por nível de renda*. Relatório Técnico n.08/90, RJ. ENCE/IBGE.
- CARVALHO, J.A.M. (1993) *Crescimento Populacional e Estrutura Demográfica no Brasil*, CEDEPLAR/UFMG, mimeo.
- CARVALHO, J.A.M. (1994) *Um Brasil mais velho e mais estável* in Encarte Especial da Rev. Imprensa ano VII n.76, p. 4-11, janeiro
- CHAHAD, J.P.C. (1990) *População, Força de Trabalho e Desemprego no Brasil: 1960-1989* in Anais do VII Encontro Nacional de Estudos Populacionais, vol. 2, p.51-82. São Paulo, ABEP.
- FARIA, VILMAR (1984) *Desenvolvimento, Urbanização e mudanças na estrutura do emprego: a experiência brasileira dos últimos trinta anos*, in SORJ, B. et all (org) *Sociedade e Política no Brasil Pós-64*. São Paulo: Brasiliense.
- IBGE.(1991) *Síntese dos Indicadores Básicos da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios*. Rio de Janeiro, IBGE.
- IBGE (1993) *Anuário Estatístico do Brasil 1992*. RJ, IBGE.
- KATZMAN, M. (1986) *Urbanização no Brasil a partir de 1945*, in BACHA, E. e KLEIN, H. (orgs.) *A Transição Incompleta: Brasil desde 1945*, Rio de Janeiro, Paz e Terra.
- MARTINE, G. e CAMARGO, L. (1984) *Crescimento e distribuição da população brasileira: tendências recentes*, in: *Revista Brasileira de Estudos Populacionais* v.1 n.1/2 jan/dez, p.99-144.

- MARTINE, G. ET AL. (1988) *A urbanização no Brasil: retrospectiva, componentes e perspectivas*, in: Anais do VI Encontro Nacional de Estudos Populacionais, Olinda, ABEP.
- MARTINE, G. (1992) *Processos Recentes de Concentração e Desconcentração Urbana no Brasil: Determinantes e Implicações*. Documento de Trabalho 11, Brasília, Instituto SPN.
- MÉDICI, A.C. (1991) *Sem Régua Nem Compasso*. Relatório Técnico 06/91, Rio de Janeiro, ENCE/IBGE.
- MERRICK, T. e BERQUÓ, E. (1983) *The Determinants of Brazil's Recent Rapid Decline in Fertility*. Washington, NAS.
- PATARRA, NEIDE (1978) *Dinâmica Populacional e Urbanização no Brasil: o período pós-30*, in: Fausto, Boris(org), *História Geral da Civilização Brasileira*, tomo III, vol.4, SP, Difel.
- PATARRA, NEIDE et al. (1991) *Demografia*. Documento de Trabalho/QS 11, São Paulo, FUNDAP.
- SOUTO-MAIOR, H.P. (1990) *Família no Nordeste. 1970 - 1987*, in: Anais do VII Encontro Nacional de Estudos Populacionais, vol.1, p.161-184, São Paulo, ABEP.

O MODELO DE ROSTOW E O DE LEWIS - REFLEXÕES SOBRE UMA ABORDAGEM DO CRESCIMENTO ECONÔMICO

*Delia Beatriz Espina*¹

*Maria Carolina A. F. de Souza*²

*Marili Arruda Mariotoni*³

INTRODUÇÃO

O modelo de Rostow e o de Lewis enquadram-se no que pode ser classificado de uma visão alternativa à perspectiva das chamadas análises marxistas no que se refere à questão do desenvolvimento econômico.

Rostow declara explicitamente tal posição: "julguei insatisfatória a solução de Marx para a questão do encadeamento do comportamento econômico e não-econômico – bem como as soluções de outros que nela se engajaram – embora não me sentisse, então, preparado para oferecer uma alternativa." (Rostow, 1971, p.9).

O modelo de Rostow pretende chegar a ser uma teoria geral do desenvolvimento econômico. O modelo de Lewis, na medida em que propõe soluções específicas do problema do crescimento, representa

1 Professora Titular do Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FCECA/PUCCAMP). Doutora em Economia pelo Instituto de Economia da UNICAMP.

2 Professora Assistente Doutora IE/UNICAMP

3 Mestranda em Planejamento Energético FEC/UNICAMP

uma tentativa de instrumentalização do modelo de Rostow. Em seu arcabouço, os instrumentos de política econômica ocupam destacado espaço enquanto facilitadores do desenvolvimento econômico. Entender o processo de desenvolvimento, para Lewis, significa compreender "o processo pelo qual uma comunidade que anteriormente não poupava nem investia mais que 4 ou 5% de sua renda nacional, ou ainda menos, transforma-se numa economia em que a poupança voluntária se situa por volta de 12 ou 15% da renda nacional, ou mais."(Lewis,1969, p.422).

Tem-se então presente que ambos os autores enquadram-se em uma linha de pensamento econômico e vêem o desenvolvimento econômico de uma mesma perspectiva mecanicista, entendendo-o como um processo eminentemente técnico; como a constituição de uma sociedade industrial onde o progresso tecnológico contínuo está assegurado (Oliveira,1977) e o desenvolvimento concretizado "pela superação de uma série de fases, como numa carreira de obstáculos."(Furtado,1977, p.140).

Nota-se porém, que as proposições de cada um dos autores têm diferente amplitude teórica. Rostow declara explicitamente que pretende propor uma teoria geral do desenvolvimento: "Este livro apresenta uma generalização da marcha da História moderna feita por um historiador da economia. A forma de tal generalização é um conjunto de etapas de desenvolvimento."(Rostow,1971, p.13). Os objetivos e a amplitude do modelo de Lewis são mais delimitados: "Nossa finalidade não é superar a economia neoclássica, mas, simplesmente, elaborar um esquema diferente para aqueles países que não podem ser encaixados dentro das hipóteses neoclássicas (nem keynesianas)"(Lewis,1969, p.422). Tal ressalva, se de um lado o isenta de possíveis críticas por não levar em conta variáveis que

efetivamente não inclui em sua análise, por outro, não garante que o modelo se torne mais adequado para explicar, ou, mais que isso, garantir, com sua aplicação, que determinada sociedade possa passar de uma estrutura tradicional para um estágio de maturidade industrial de forma automática.

O modelo de Lewis ao admitir que a condição de oferta ilimitada de mão-de-obra sempre pode ser obedecida, também pretende, assim como o de Rostow, uma generalização de suas conclusões. Nesse aspecto é suposto que o investimento é automático, desde que haja mão-de-obra disponível a salário de subsistência, o que se configura como uma abordagem por demais simples da questão do investimento e das variáveis que o determinam.

Apesar dos pontos em comum dos dois modelos, convém especificar as particularidades da metodologia de cada um dos autores. Essas particularidades são impostas pela natureza de suas proposições. As duas abordagens são, no entanto, descritivas e mecanicistas, não levando em conta diferenças históricas de fundamental importância para que se entenda o porquê dos diferentes padrões de processos de desenvolvimento econômico das sociedades capitalistas.

A base de análise é genérica. A denominação de "sociedade tradicional", engloba sociedades tão distintas quanto as feudais e coloniais, por exemplo, sem considerar que os reflexos sobre as etapas de desenvolvimento posterior serão díspares. Isso conduz a conclusões por demais genéricas. O alcance dessas conclusões é limitado; o referencial analítico não concede o devido espaço às determinações mais gerais do processo de desenvolvimento capitalista e às características específicas de cada situação e de cada momento histórico.

O MODELO DE ROSTOW

Na apresentação de seu modelo, Rostow afirma centrar sua análise em "certos fatores particulares da realidade" que parecem ser constantes na história do mundo moderno desde, aproximadamente, 1700 (Rostow, 1971, p.14). A partir da suposta constância histórica "dessas particularidades", o autor conduz sua análise à compreensão generalizada da história que evoluiria linearmente, por etapas, desde a sociedade tradicional, até a era do consumo em massa ou "estado de bem-estar".

A sociedade tradicional é apresentada como sendo aquela cuja estrutura se expande diante de funções de produção limitadas. Os aumentos de produtividade na medida em que dependem, nessa sociedade, de pequenas modificações das técnicas existentes, estariam limitados pela impossibilidade de alcançar avanços tecnológicos significativos. Nesse contexto, pode-se deduzir que o crescimento da renda estaria ligado exclusivamente à produção fundiária, ficando "concentrado" em mãos de uma minoria com acesso à propriedade da terra. Essa é, contudo, uma simples "dedução", dada a inexistência, no modelo de Rostow, de uma definição clara do que seja uma "sociedade tradicional". Essa indefinição é o resultado de um tipo de análise que parte da descrição de "etapas de desenvolvimento econômico", sem ter, no mínimo, a preocupação de definir o modo de produção em que cada etapa é inserida e as implicações daí advindas.

O conceito de modo de produção caracterizou, nas décadas de 60 e 70, uma forte corrente de pensamento marxista. De uma perspectiva histórica, a partir da realidade atual, as restrições analíticas derivadas da aplicação desse conceito talvez possam (e devam) ser revistas.

No entanto, a despeito da estreiteza conceitual de todos os modelos de desenvolvimento, ao menos o conceito de "modo de produção" teve a virtude de evitar abstrações e generalizações irrealistas. Recorrer a esse tipo de generalização permite, como na análise de Rostow, a passagem automática para todas as sociedades, de uma etapa de desenvolvimento a outra superior, dentro de uma visão evolutiva mecanicista.

Na lógica do autor, dados os limites internos das estruturas, as modificações só seriam possíveis, se introduzidas de fora. Isso permitiria superar as restrições internas, criando-se as pré-condições, para o arranco. Assim, a superação da etapa "tradicional" seria possibilitada pela introdução da ciência nos processos produtivos, o que ocasionaria uma modificação nas funções de produção até então vigentes. Tais condições surgem, pela primeira vez, de forma bem acentuada, na Europa ocidental, no fim do século XVII e início do XVIII. A Grã Bretanha, dadas suas especificidades, é a primeira a desenvolvê-las.

Despontam, nessa fase, algumas mudanças que, todavia, convivem com os valores da sociedade tradicional. Tecnologicamente, transcende-se as idéias da sociedade tradicional, logrando que se aplique à produção a ciência moderna. O poder político, por sua vez, vai, lentamente, sendo transferido das mãos dos proprietários de terra para as mãos de uma burguesia incipiente que encontra sustentação política no Estado nacional.

Paralelamente e, em decorrência, configura-se o surgimento de um novo homem de empresa. O traço mais marcante, porém, aparece no âmbito político. A formação de um Estado nacional centralizado vai garantir e chancelar as necessárias condições, que surgem e se consolidam no bojo da expansão dos mercados mundiais e do

acirramento da concorrência. Garante-se, dessa forma, a ampliação da agricultura e da indústria, condição essencial para o arranco.

A fase seguinte - o arranco - que conduz à sociedade de consumo em massa é decisiva. A sociedade passa por mudanças de caráter qualitativo. Nessa etapa, há elementos exógenos à economia que podem produzir esse tipo de mudança. O desenvolvimento deixa de ser linear para ser geométrico, como resultado dos efeitos de distintos fatores acumulados na etapa anterior. As características mais evidentes são a acumulação de capital social fixo, a evolução tecnológica da indústria e da agricultura, a expansão de novas indústrias com um alto crescimento das inversões, e, acima de tudo, a ascensão ao poder de uma elite interessada no desenvolvimento industrial, até porque sua renda passa a ser delimitada por esse processo.

O arranco para o desenvolvimento pressupõe que a sociedade já tenha passado pelo processo de acumulação primitiva do capital, e que este já esteja concentrado nas mãos de uma determinada classe social. O autor não faz referência a tal processo. No escopo de sua análise não interessa investigar como surge essa "elite". Importa, apenas, que ela exista, garantindo a continuidade "automática" do desenvolvimento. Essa fase envolve a automatização do processo de crescimento. É possível, por exemplo, que a taxa real de investimento e poupança possa passar de 5% da renda nacional para 10% ou mais, pressupondo que já haja um setor destinado a produzir bens para acumulação. Paralelamente, verifica-se uma transferência do poder político para a classe empresarial.

A difusão da automatização para todos os setores produtivos conduz ao caminho para a maturidade. Nessa fase a tecnologia difunde-se para a agricultura e para o setor de serviços. Consolidam-se as

condições para o desenvolvimento de indústrias como a química, a petroquímica e as voltadas para a produção de bens de consumo duráveis. Nessa etapa a economia demonstra capacidade de avançar para além das indústrias que inicialmente alavancaram o arranco. Ademais, torna-se apta a absorver e aplicar, ampla e eficazmente, os frutos da tecnologia (então) moderna. Isto é, demonstra que possui as aptidões técnicas e organizacionais para produzir não tudo, mas qualquer coisa que decida (Rostow, 1971, p.22-23).

Finalmente, o processo de desenvolvimento econômico atinge a fase de consumo em massa. A população, enquanto consumidora, ultrapassa as necessidades mínimas de alimentação, habitação e vestuário, devido ao aumento da renda "per capita". Com o aumento do consumo, abrem-se possibilidades para o desenvolvimento do setor de serviços e dos setores de artigos de consumo durável. Essa etapa, corresponderia ao estágio do "estado do bem-estar", ao qual, pretensamente, todos teriam garantido o acesso. Consta-se, no entanto, que os benefícios desse estágio são acessíveis apenas a uma parcela da sociedade.

Pode-se argumentar que as desigualdades são inerentes a essa proposta de desenvolvimento econômico, visto que assume a existência de uma determinada classe social na qual se concentra a renda. É essa classe - e só ela - que irá aplicar a renda, primordialmente, em atividades produtivas. As questões relativas à constituição dessa classe e às implicações que isso acarreta à sociedade como um todo não são consideradas. De qualquer forma, a "grande acumulação de riqueza que então tem lugar, abre aos países opções importantes. Com efeito: a riqueza pode ser utilizada tanto como base de uma política de poder e influência externa, como para edificação de um Estado-providência, ou ainda para financiar

uma rápida expansão do consumo em grande escala" (Furtado, 1977, p.142).

A respeito da análise de Rostow, vale assinalar o comentário de Furtado (1977, p.143): "Às etapas de Rostow não se pode emprestar mais que um alcance descritivo, porquanto a sua base analítica é precária. Pretende ele que esse esquema faseológico 'tem raízes num certo número de proposições dinâmicas sobre a oferta, a procura e a forma de produção', isto é, 'numa teoria dinâmica da produção'. Seria essa, entretanto, uma teoria demasiadamente simples que se limita a constatar que existe uma senda ótima para o desenvolvimento da produção, determinada pelo progresso técnico e as elasticidades da procura. Em torno dessa senda ideal, cada sociedade edificaria a história de seu próprio desenvolvimento. Demais, essa teoria da produção não nos explica a passagem das formas de produção tradicionais às formas industriais".

O MODELO DE LEWIS

O modelo de Lewis *vis-à-vis* o modelo de Rostow é mais específico. Construído sobre algumas hipóteses, pretende oferecer instrumentos que possam auxiliar, inclusive, na resolução dos problemas das economias atrasadas. Contudo, tal modelo é limitado pelas hipóteses nas quais está apoiado: oferta ilimitada da mão-de-obra ao nível de subsistência, com produtividade marginal nula ou negativa. Vale dizer, a escassez de mão-de-obra não imporá limites ao crescimento. Os possíveis estrangulamentos seriam os recursos naturais e o capital. Como superá-los?

No desenvolvimento da análise, Lewis divide a economia em dois setores: o capitalista e o de subsistência. Sua atenção, porém, está centrada no setor capitalista em expansão, aceitando a hipótese de

maximização de lucros. Tal setor é definido como a parte da economia que utiliza capital reproduzível e que retribui aos capitalistas pelo uso deste. Como no caso do modelo de Rostow, a questão de como surge o setor capitalista, não é analisada. Assume, o autor, que há um setor capitalista já definido, o que é suficiente para o propósito do modelo. O ponto mais vulnerável da análise reside, contudo, nos argumentos utilizados para explicar a expansão do setor capitalista e a conseqüente absorção, nesse processo de crescimento econômico, do setor de subsistência.

Segundo Lewis, o fator determinante do processo de crescimento econômico é o reinvestimento do excedente capitalista. Parte da hipótese de que esse excedente é sempre direcionado para o setor produtivo. Como conseqüência, na medida em que o excedente é reinvestido, desencadeia a formação de "novo capital", criando as bases para a expansão do setor capitalista. Essa ampliação tende a gerar novos empregos no setor capitalista. Isso permite absorver o excedente de mão-de-obra do setor de subsistência. Esse processo conduz a um maior excedente, que por sua vez será novamente reinvestido. O processo se reproduz enquanto houver excedente de mão-de-obra no setor de subsistência. Sua automática absorção pelo setor capitalista estaria garantida em uma marcha que conduz, necessariamente, ao desenvolvimento completo e integrado do sistema. O reinvestimento do excedente, produz o aumento da proporção dos lucros na renda nacional, e com isso o aumento da poupança e do investimento.

Nesse contexto, a pobreza decorreria da reduzida dimensão do setor capitalista. Com a ampliação deste, o problema da pobreza desapareceria, uma vez que o modelo supõe a difusão automática dos benefícios do crescimento do setor capitalista. Parafraseando o

autor: " uma vez tendo surgido o setor capitalista é só uma questão de tempo para que ele atinja uma dimensão considerável" (Lewis,1969, p.426).

Outro ponto a ser ressaltado é que o processo desencadeador do desenvolvimento depende, exclusivamente, da poupança dos 10% da população que possuem as rendas mais elevadas. Qualquer consideração sobre a distribuição tem que levar em conta esse fato. Vale dizer, nessa argumentação é absolutamente normal que essa parcela da população seja realmente privilegiada. Afinal, é ela quem irá conduzir o processo de reinvestimento produtivo do excedente.

A linha de pensamento de Lewis assemelha-se à de Rostow no que diz respeito à necessidade de surgimento de uma "nova elite" (nova liderança) na passagem da sociedade tradicional à maturidade industrial. A essa elite deve ser garantida plena liberdade, único caminho possível para construir a sociedade industrial moderna. Os membros dessa elite devem encarar a modernização como tarefa possível (Lewis,1969, p.41).

Lewis alerta para o fato de que não basta uma desigualdade da renda para assegurar um alto nível de poupança. De fato, essa desigualdade é maior nos países subdesenvolvidos. Então por que isso não garante a superação de tal estágio? É notório, segundo o autor, que nesses países a renda da terra é maior do que nas economias avançadas. Ocorre que os proprietários de terra são mais propensos ao consumo supérfluo em detrimento do investimento produtivo. Nesse caso, a renda não se traduz em investimento. A desigualdade de renda que favorece a formação do capital é somente aquela que acompanha os lucros. Como cita Rostow, referindo-se à Adam Smith, "... a renda excedente obtida da propriedade territorial, deve, de algum modo, ser transferida das mãos dos que a

esbanjariam numa vida pródiga para as mãos produtivas que a investirão no setor moderno, e, a seguir, metodicamente, reinvestirão seus lucros à medida que aumentarem a produção e a produtividade" (Rostow, 1971, p.39).

Deve-se considerar, ainda, a influência de outros fatores sobre o maior ou menor ritmo desse investimento produtivo, tais como a relação progresso técnico/produzividade e a atuação das instituições financeiras. Países que apresentam rápido crescimento técnico contam com formas mais rentáveis para o investimento que os tecnologicamente estagnados. Por outro lado, é relevante a presença de instituições financeiras sobre o investimento, quando se considera que a formação de capital pode ser financiada não só pelos lucros obtidos, mas, também, pela expansão do crédito bancário. Alia-se a isso, o fato de que tais instituições estão mais desenvolvidas em alguns países do que em outros, o que vai influenciar o seu ritmo de investimento. A forma de atuação e de intervenção do Estado na economia também tem peso fundamental.

Esse leque de considerações está delimitado pela hipótese fundamental - a existência de oferta ilimitada de mão-de-obra. Em conseqüência, sua validade formal poderia estar comprometida. Em determinado momento, poderia não mais haver um excedente de mão-de-obra, o que, fatalmente, levaria a um estrangulamento do processo de crescimento do setor capitalista. Essa barreira metodológica, no entanto, pode ser ultrapassada. Considerando-se a economia mundial, pode-se argumentar que de uma maneira ou de outra, sempre poderá haver disponibilidade de mão-de-obra a salários próximos do nível de subsistência (o atual debate sobre o *dumping* social é significativo a esse respeito). Isto, por sua vez, permitiria a continuidade do processo e a validade do modelo.

Por extensão, o esquema dual - setor capitalista/setor de subsistência é válido para a economia como um todo. O dualismo aparece na presença de economias avançadas (desenvolvidas) ao lado de economias atrasadas (subdesenvolvidas). Os países centrais, que integram o bloco das economias avançadas, exportam capitais para aqueles países em que ainda exista excedente de mão-de-obra a salários de subsistência. Tal fato garante a expansão do setor capitalista, que, caso contrário, ver-se-ia estrangulado, no nível das fronteiras internas.

Em síntese, a condição fundamental para a expansão do modelo, permanece: a existência de um setor de subsistência, com mão-de-obra disponível, o qual garante a natural exportação de capitais, originados no setor capitalista. A exportação de capitais, ao promover a difusão tecnológica para as economias atrasadas, garantiria, no modelo, a passagem dos países subdesenvolvidos para a categoria de desenvolvidos. Na análise, o subdesenvolvimento aparece como uma fase mais ou menos demorada, porém sempre transitória. Tal posição poderia ser superada com maior rapidez, se a economia atrasada se norteara pelos mesmos padrões de desenvolvimento dos países centrais. No entanto, a persistência "paralela" de países desenvolvidos e subdesenvolvidos, e o crescente agravamento das desigualdades que os separam, emergem como uma grande incógnita que espera alguma explicação lógica, dentro do quadro analítico do modelo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Relembrar a "ilusão" dos modelos de crescimento econômico, como são os de Rostow e o de Lewis, que tão fortemente caracterizaram toda uma corrente de pensamento desenvolvimentista nas décadas

de 60 e 70, adquire a força de uma advertência, à luz da realidade atual.

Vale a pena deter-se um momento a pensar, onde reside o paradoxo que aparece como uma "brecha inexplicável" entre as previsões teóricas dos modelos, e os rumos percorridos pelas distintas "estruturas sociais", em nível mundial.

Os dois modelos analisados têm em comum, inserir-se no marco geral de uma teoria que analisa, unilateralmente, o desenvolvimento econômico partindo, apenas, do ponto de vista dos "aspectos técnicos do capital". Esses modelos não levam em conta as especificidades históricas das distintas "estruturas sociais", não interligando o desenvolvimento técnico do capital, à realidade na qual ele atua. Como consequência, nessa lógica nada impede que o estágio de subdesenvolvimento possa ser superado, ao longo de uma série de etapas. Etapas essas nas quais a presença técnica do capital atua como eixo dinâmico. A esse respeito, afirma Rostow: "o processo de crescimento pode ser encarado como desenvolvendo-se num intervalo de tempo relativamente breve de duas ou três décadas, durante as quais a economia e a sociedade de que faz parte se transformam de tal modo que o crescimento econômico se torna, subsequentemente, mais ou menos automático" (Rostow, 1969, p.159).

Por outro lado, percebe-se que esse tipo de abordagem passa por uma concepção dualista da economia, coexistindo, lado a lado, economias avançadas e atrasadas. Estas últimas em estágio de subdesenvolvimento, entendido enquanto fenômeno de natureza tecnológica. Em outros termos, os distintos estágios em que se encontram as sociedades seriam consequência de simples desequilíbrios tecnológicos.

Essa visão de subdesenvolvimento é formulada em função da relação países avançados/países atrasados, sem que sejam feitas as mediações históricas necessárias para que se chegue ao significado pleno de tal conceito. São enfatizadas apenas relações externas. Não se busca as demais condições que essas relações envolvem. Não são levadas em conta, de um lado, as determinações gerais do capitalismo e, de outro, os determinantes de sua historicidade. Em função dessa análise limitada, não se observa a preocupação em complementar a abordagem analítica do desenvolvimento econômico com sua contradição interna e seus efeitos, só passíveis de serem apreendidos no âmbito da contradição original capital/trabalho. Como consequência dessa lógica, o conceito de divisão social do trabalho sequer é mencionado. No entanto, qualquer análise que envolva, de alguma forma, a classe capitalista e seu comportamento, *vis-à-vis*, as decisões de investimento, deve pressupor esse conceito.

Os modelos aqui revisitados, como qualquer outra análise que parta, exclusivamente, da formação técnica do capital, não conseguem ser suficientemente abrangentes para apreender o fundamento básico em que se assenta o desenvolvimento capitalista.

As proposições dessas abordagens não respondem a indagação fundamental: como efetivamente se dá a evolução da sociedade tradicional para a maturidade industrial? Possivelmente, a resposta deva ser buscada em outras leituras que tragam à discussão questões cruciais envolvidas na formação e evolução do capitalismo e que tenham avançado no que se refere à questão do desenvolvimento, deixando claras todas as variáveis econômicas e sociais intrínsecas a esse conceito.

BIBLIOGRAFIA

- FURTADO, C. *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*, SP, Companhia Editora Nacional, 1977
- LEWIS, A.W. O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão-de-Obra, in: ARGAWALA, A.N. & SINGH, E.S *A Economia do Desenvolvimento*, R.J., Forense, 1969.
- OLIVEIRA, Carlos Alonso B. *Considerações Sobre a formação do Capitalismo*, Campinas, IE/UNICAMP, 1977 (Dissertação de Mestrado).
- ROSTOW, W.W. A Decolagem para o desenvolvimento auto-sustentado, in: ARGAWALA, A.N. & SINGH, E.S. op.cit
- ROSTOW, W.W. *Etapas do Desenvolvimento Econômico*, SP.,ATLAS, 1971

O CONCEITO DE LIQUIDEZ¹

João Sicsú²

O prêmio de liquidez de um ativo está relacionado com as dificuldades (ou facilidades) que os agentes esperam ter quando desejarem negociar este ativo. O prêmio de liquidez pode ser medido a partir de uma avaliação bidimensional. A primeira dimensão é o tempo gasto esperado para transformar o ativo em moeda. A segunda dimensão é a capacidade esperada de reter valor do ativo. Quanto menor o tempo gasto esperado de negociação e maior a capacidade esperada de reter valor de um ativo, mais elevada será a sua liquidez³. Portanto, concluímos que o prêmio de liquidez de um ativo é necessariamente uma variável expectacional.

A avaliação bidimensional que o prêmio de liquidez de um ativo exige pode ser descrita pelo gráfico 1 apresentado por Gary Smith(1984). Um ativo ilíquido é aquele que somente pode ser vendido por um

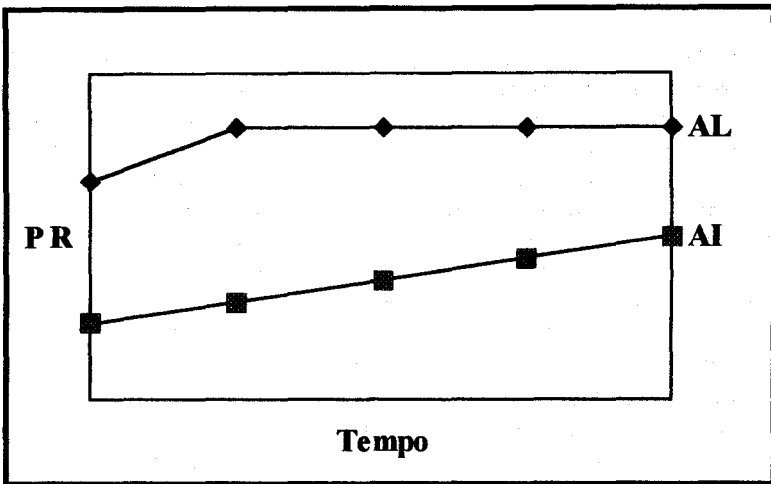
1 Este artigo corresponde ao anexo 1 da tese de mestrado intitulada *O Regime de Alta Inflação e as Lições do Plano Keynes para um Projeto de Estabilização de uma Economia Monetária*, orientada pelo professor Fernando Cardim de Carvalho e apresentada ao Depto. de Economia da Universidade Federal Fluminense em novembro de 1993.

2 Professor da Faculdade de Economia Candido Mendes (Ipanema) e pesquisador do Grupo Interdisciplinar de Estudos Políticos e Econômicos (GIEPE).

3 Chick, discutindo o mesmo conceito, afirmou: "...[a] liquidez tem três dimensões: probabilidade, preço e duração de tempo. O ativo perfeitamente líquido tem probabilidade um de ser convertido em moeda no seu valor integral imediatamente"(Chick, 1984, p.304). E Davidson aduziu: "[quanto] ...menores os custos de transação e maior a rigidez do preço à vista em moeda do ativo ao longo do tempo, [tanto] maior [será] o [seu] grau de liquidez..."(Davidson, 1986, p.409).

preço muito abaixo do seu preço de compra, a menos que seja realizada uma demorada e cuidadosa busca por um comprador disposto a pagar um preço mais elevado. Um ativo líquido pode quase que prontamente encontrar um comprador disposto a pagar um preço elevado, isto é, um preço próximo àquele pelo qual o ativo foi adquirido. A moeda, por definição, é o ativo mais líquido de uma economia.

Gráfico 1: Preço Recebido X Tempo
AL = Ativos Líquidos e AI = Ativos Ilíquidos



Para os diversos ativos presentes em uma economia monetária, existem variados prêmios de liquidez. "Logo que começamos a pensar num genuíno portfolio, não apenas num artificialmente restrito a títulos e moeda, passamos a reconhecer diferentes graus de

liquidez."(Hicks, 1987, p.37) Segundo J.Hicks, existem três tipos de ativos⁴:

Ativos Ilíquidos - possuem mercados não permanentes, estreitos e descontínuos. Ativos de capital⁵ e bens de consumo duráveis estão incluídos nesta categoria.

Ativos Líquidos - possuem mercados com relativa permanência, amplos e com razoável continuidade. Alguns bens de consumo duráveis, ativos de capital líquido⁶ e títulos (públicos e privados) estão incluídos neste ítem.⁷

4 Esta taxonomia sugerida por J.Hicks foi apresentada por Davidson(1986, pp.408-409).

5 Ativos de capital compreendem: equipamentos e working capital. A definição dos primeiros é desnecessária por ser trivial. Sobre os últimos, reproduzimos as palavras de Davidson:"working capital, ou mercadorias em processo, i.e., mercadorias duráveis que proporcionam seus completos rendimentos no curso de um único período de produção. Dado o estado das artes, a quantidade de working capital normalmente demandada está diretamente relacionada com a decisão empresarial de produção e de contratação de trabalhadores, tal que para qualquer estado de expectativas de curto período, existe uma demanda dos empresários por um estoque mínimo de matéria-prima, produtos semi-acabados e acabados que os empresários consideram necessário para evitar a possibilidade de interrupção do processo de produção..."(Davidson, 1986, p.60).

6 Os ativos de capital líquido constituem os estoques especulativos de uma economia. Estes ativos são demandados no presente, pois os especuladores esperam uma subida de preços no futuro. Quando são vendidos no presente, espera-se uma futura queda dos preços.

7 "Se em qualquer ponto do tempo, o estoque de working capital excede a quantidade que normalmente seria mantida para um dado plano de produção de curto período e se existe um mercado (...) bem organizado, onde esta oferta de working capital pode ser prontamente vendida, então, o excesso de working capital pode ser considerado capital líquido."(Davidson, 1986, p.60). Para maiores detalhes sobre a diferença entre ativos de capital líquido e working capital, ver Cardim de Carvalho(1992a).

Ativos Plenamente Líquidos - possuem mercados permanentes, bastante amplos e com integral continuidade. São representados pela moeda legal (manual) e por qualquer outro ativo que possua a qualidade de ser convertido em moeda, em qualquer ponto do tempo, de acordo com uma taxa conhecida e aceita. Por exemplo, a moeda escritural tem esta qualidade. Logo, tal como a moeda manual, possui a capacidade de saldar dívidas contratuais.

Mercados permanentes são aqueles que operam vinte e quatro horas por dia. Mercados relativamente permanentes são aqueles que funcionam de forma regular algumas horas por dia durante determinados dias da semana. Mercados não permanentes operam esporadicamente, não possuem qualquer regra amplamente conhecida sobre sua abertura.⁸

O tamanho de um mercado, ou seja, sua densidade, depende do número de demandantes potenciais que possui. Um mercado será estreito quando a sua capacidade de realizar transações for reduzida. "A dificuldade de converter em moeda um preço apropriado está ligado à estreiteza do mercado..."(Chick, 1984, p.304). Ativos heterogêneos, segundo Chick, exacerbam esta dificuldade. Ativos de capital são heterogêneos, possuem um uso muito específico. Contêm um pequeno número de potenciais compradores. Contrariamente, um "...ativo com muitos compradores disponíveis não atingirá um preço relativamente alto com muito tempo de busca por um (...) comprador"(Chick, 1984, p.304).

A descontinuidade de um mercado se define pela "...ausência de intermediários financeiros que fazem um mercado operando como

⁸ Para maiores detalhes sobre a permanência dos mercados, ver Cardim de Carvalho(1992a).

compradores e vendedores de resíduos..."(Davidson, 1986, p.60). Davidson chamou de market-maker o intermediário que cumpre esta função. O termo descontinuidade é utilizado neste contexto significandí quebra brusca de preços. Um market-maker perfeito seria aquele que não permitisse qualquer flutuação nos preços dos ativos transacionados em um determinado mercado.

Considerando os três conceitos (permanência, densidade e continuidade) desenvolvidos anteriormente, podemos relacioná-los com o grau de organização dos mercados. Como mostra a tabela 1, ativos plenamente líquidos são transacionados em mercados ótimos. Ativos líquidos são negociados em mercados com bom grau de organização. Ativos ilíquidos possuem mercados pobremente organizados. O grau de organização de um mercado está diretamente relacionado com sua permanência, densidade e continuidade.

Tabela 1: Grau de Organização dos Mercados

Ativos	Permanência	Densidade	Continuidade	Grau de Organização
Plenamente Líquidos	Integral	Máxima	Market-maker Perfeito	Ótimo
Líquidos	Parcial	Ampla	Market-maker	Bom
Ilíquidos	Sem Previsão	Estreita	Não Possui Market-maker	Pobre

O mercado para ativos plenamente líquidos funciona 24h/dia, possui um número de demandantes capaz de absorver qualquer oferta e um market-maker perfeito. Portanto, estes ativos são transacionados em um mercado com grau ótimo de organização. Os mercados para ativos líquidos funcionam algumas horas por dia em determinados dias da semana. Normalmente abrem e fecham de acordo com o horário comercial. São amplos e possuem um market-maker atuante, mas não perfeito. Nesse sentido, os ativos líquidos são negociados em mercados com bom grau de organização. Os ativos ilíquidos possuem mercados sem previsão de funcionamento. A quantidade de demandantes é reduzida e não possuem market-maker. São transacionados, portanto, em mercados pobremente organizados.

Em suma, a liquidez de um ativo depende de uma avaliação bidimensional. Esta, por sua vez, depende das características do mercado onde o ativo é transacionado. Tais características definem, em última instância, o grau de organização de um mercado. Segundo Davidson, "O grau de liquidez associado a qualquer ativo é uma medida de sua capacidade enquanto uma máquina do tempo de liquidez e isto depende do grau de organização de seu mercado à vista"(Davidson, 1982, p.59).

Keynes observou que a "...concepção do que contribui para a liquidez é em parte vaga, modificando-se de tempos em tempos e dependendo das práticas e instituições sociais"(Keynes, 1986, p.240), ou seja, um ativo considerado líquido hoje pode ser ilíquido amanhã. Logo, um ativo não pode ser classificado de forma definitiva na taxonomia sugerida por Hicks. Isto ocorre porque as características que definem o grau de organização de um mercado podem ser alteradas com o correr do tempo, modificando o prêmio de liquidez de um ativo. A própria moeda pode perder a capacidade de reter valor. É o que acontece quando vivemos sob o regime de alta inflação.

BIBLIOGRAFIA

- CARDIM DE CARVALHO, F.(1991). *A Não-neutralidade da Moeda em Economias Monetárias de Produção: A moeda nos modelos pós-keynesianos*. impresso mimeo.
- CARDIM DE CARVALHO, F.(1992a). *Mr.Keynes and the Post Keynesians*. Apleadon: Edward Elgar (no prelo).
- CARDIM DE CARVALHO, F.(1992b). *Post Keynesian Developments of Liquidity Preference Theory*. In: WELLS, Paul(ed.), *Post Keynesian Economics*. Boston: Kluwer Academic Publishers (no prelo).
- CHICK, V.(1984). *Macroeconomics after Keynes*. Cambridge(Mass): The MIT Press.
- DAVIDSON, P.(1982). *International Money and the Real World*. London: Macmillan.
- DAVIDSON, P.(1986). *Money and the Real World*. London: Macmillan.
- HICKS, J.(1987). *A Crise da Economia Keynesiana*. São Paulo: Editora Vértice.
- KEYNES, J.M.(1986). *The General Theory of Employment Interest and Money*. London: Macmillan.
- SMITH, G.(1984). *Macroeconomics*. New York: W.H.Freeman and Company.

A NECESSIDADE DE UM MODELO DE GESTÃO APLICÁVEL ÀS INSTITUIÇÕES DE ENSINO

*Gideon Carvalho de Benedicto*¹

A educação enfrenta sérios problemas de ordem operacional e econômico-financeira, tanto no Primeiro Mundo quanto no Terceiro.

Na opinião de Fernando Rosseti, Coordenador da edição brasileira do suplemento "World Media" publicado pela Folha de São Paulo, o problema é a má qualidade do ensino. "Melhorar a qualidade do ensino é hoje o principal lema em educação". Diz ele, também que, "para o Primeiro Mundo, o problema da qualidade, agora, é como formar uma mão-de-obra cada vez mais versátil, capaz de se adequar às rápidas transformações tecnológicas que caracterizam a era da informática.

No Terceiro Mundo, a questão é formar uma mão-de-obra minimamente qualificada - já que, aos poucos, a massificação do ensino consegue acabar com uma das principais marcas da pobreza, o analfabetismo."²

Já David W. Breneman, professor da Universidade Harvard, nos Estados Unidos, defende a idéia de que "a solução dos problemas da educação passa pela economia".³

1 Professor Adjunto do Departamento de Contabilidade da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FCECA/PUCCAMP). Mestre em Ciências Contábeis e Atuárias pela PUC-SP e Doutorando em Controladoria e Contabilidade na FEA/USP

2 ROSSETI, Fernando. *Qualidade vira bandeira planetária*. In: Folha de São Paulo, "World Media" de 6/6/1993. p. 2.

3 Citado por Rosseti, Fernando. Op. Cit., p.2.

Partindo desse pressuposto, nota-se que uma parte do problema educacional está fundamentada na maneira como os recursos são gastos. A questão que se coloca é como repartir os recursos entre as atividades de educação. Mesmo nos países desenvolvidos, há uma má administração dos recursos. Isabelle Groc, citando François Orivel, diretor do Instituto de Pesquisa em Economia da Educação de Poitiers (França), afirma: "A melhoria do sistema escolar americano não depende de recursos, mas de uma melhor organização." ⁴

Vários pesquisadores estão receitando mais rigor nos investimentos em educação e, após considerarem a década de 80 como sendo perdida, afirmam que não há milagres à vista no setor educacional para o Terceiro Mundo.

Isabelle Groc comenta: "Os anos 80 representaram para muitos países em desenvolvimento a década perdida da educação. Principalmente para a África. Mas outros países da América Latina e da Ásia também pouco ou nada realizaram no domínio da educação. Faltam recursos." ⁵

François Orivel aconselha "ter muito rigor com os meios disponíveis nos próprios países e não acreditar em soluções milagrosas, como a estatização ou privatização." ⁶

O problema, então, não é só quantidade de recursos, mas a capacidade de administração e de controle dos custos. François

4 GROC, Isabelle. *EUA investem mais e criam alunos piores do que Taiwan*. In: Folha de São Paulo, *World Media* de 6/6/1993, p.10.

5 GROC, Isabelle. *Não há milagres à vista para o Terceiro Mundo*. In: Folha de São Paulo, *World Media* de 6/6/1993, p. 14.

6 Citado por GROC, Isabelle. Op. Cit. p.14.

Orivel tem essa opinião. Para ele, nem mesmo uma ajuda internacional resolveria totalmente a questão, uma vez que, "a educação deve poder se desenvolver mesmo nas condições economicamente desfavoráveis e a custos controlados", e ainda mais, "a primeira idéia é que a gestão do sistema educacional não deve ser feita unicamente em função de critérios pedagógicos e nem deve ser entregue a pedagogos. É preciso utilizar muito mais os argumentos relacionados a custos e eficácia e menos argumentos estritamente pedagógicos. Além do mais, o milagre não virá de um aumento dos recursos públicos ou dos recursos vindos da ajuda exterior. Isto ajuda. Mas é preciso mobilizar ao máximo os recursos existentes, as famílias, as empresas. Enfim, é necessário adaptar os sistemas educacionais ao contexto local."⁷

A educação enfrenta hoje, no mundo todo e particularmente no Brasil, desafios muito sérios, cuja solução não pode ser deixada em segundo plano.

Eunice Ribeiro Durham, secretária nacional de Educação Superior do Ministério da Educação, traça em linhas gerais a problemática existente na área financeira e na de recursos humanos, destacando "a necessidade de expansão e diversificação para a melhoria da educação básica, o desenvolvimento da pesquisa científica, a formação de recursos humanos capazes de promover a inovação tecnológica". Ela acrescenta: "Tudo isso exige aporte de recursos, e a discussão da questão financeira não pode se restringir, como tem ocorrido, a problemas salariais. E, na medida mesma em que a questão salarial exclui as demais, ela impede que se encaminhe uma solução satisfatória para o problema do financiamento do sistema".⁸

7 GROG, Isabelle. *Não há milagres à vista para o Terceiro Mundo*. In: Folha de São Paulo, World Media de 6/6/1993, p. 15.

8 DURHAM, Eunice Ribeiro. *Finanças da Universidade* In: O Estado de São Paulo de 22/2/1992.

O quadro apresentado por Eunice Ribeiro Durham pode ser constatado por qualquer observador da cena educacional brasileira. O problema é maior porque o governo não cobra uma avaliação de desempenho nem desenvolve uma política de controle dos recursos consumidos nas atividades educacionais. Para tentar sanar a crise, a educadora propõe uma maior liberdade para as universidades, libertando-as de suas amarras burocráticas e concedendo-lhes autonomia para gerir totalmente seus recursos.

As universidades deveriam poder estabelecer livremente planos de capacitação docente, de carreira administrativa e de política salarial. Além disso, as instituições de ensino precisam adotar um novo modelo de contabilidade de custos e gestão, para poder avaliar o desempenho dos gestores e da entidade. Com isso, a liberação de recursos passaria a depender do desempenho de cada escola. Pois, no dizer de Eunice Ribeiro Durham, "não se trata de diminuir os recursos hoje destinados ao ensino superior, mas de garantir sua aplicação mais justa e mais eficaz".⁹

Num contexto de competição mercadológica, formação de grupos econômicos e guerra de preços, as instituições particulares de ensino necessitam adotar bons sistemas de informações contábeis, ao lado de novas tecnologias. Só assim poderão aumentar sua competitividade e fazer frente a uma concorrência cada vez mais forte. Não é questão apenas de sobrevivência, mas de cumprir eficazmente sua missão.

9 DURHAM, Eunice Ribeiro. *Finanças da Universidade* In: O Estado de São Paulo de 22/2/1992.

As próprias instituições públicas de ensino necessitam de informações precisas e objetivas para serem mais eficientes no uso dos recursos disponíveis. Essas instituições freqüentemente se ressentem da falta de um modelo de contabilidade de custos eficaz. Com isso, o seu processo decisório não é tão lógico como deveria ser. As informações contábeis geradas pelo sistema de contabilidade tradicional estão obsoletas para esta época de constantes mudanças.

Os doutores Catelli e Guerreiro afirmam isso: "As informações geradas pelo sistema de Contabilidade tradicional já não atendem às novas necessidades de gestão". E acrescentam: "Neste ponto deixamos claro que não criticamos a contabilidade como ciência que é extremamente rica em sua base filosófica e conceitual; nossa crítica é na forma como a contabilidade, como geradora de informações gerenciais, é praticada".¹⁰

Um modelo de contabilidade de custos eficaz precisa oferecer informações valiosas sobre a instituição aos gestores e usuários externos. Partindo dessa premissa, a contabilidade não pode basear-se em conceitos distorcidos. Dentre os conceitos distorcidos, destacamos os critérios de alocação dos custos indiretos fixos dos serviços prestados pelas instituições de ensino. Geralmente, esses custos são alocados por critérios arbitrários, tornando, assim, as informações contábeis insuficientes para o processo decisório, a avaliação de desempenho e a controlabilidade dos recursos consumidos nas atividades educacionais.

10 CATELLI, Armando e REINALDO, Guerreiro. *GEGON - Sistema de Informação de Gestão Econômica: uma proposta para mensuração contábil do resultado das atividades empresariais*. In: Boletim do Conselho Regional de Contabilidade do Estado de São Paulo, setembro/92, p. 10.

Concluiu-se, portanto, que a educação, tanto no mundo como no Brasil, requer mais e mais recursos, melhores condições de trabalho, capacitação de docentes, instalações modernas, autonomia e, nós acrescentaríamos, um modelo de contabilidade de custos, através do qual as instituições particulares e públicas possam planejar, controlar, tomar decisões, avaliar desempenho, isto é, gerir eficientemente os recursos consumidos em cada uma de suas atividades.

Isso só será possível, na nossa maneira de ver, adotando-se um novo modelo de gestão econômica. Se perdurar o quadro atual da educação brasileira, assistiremos à morte lenta das instituições de ensino do país e, em consequência, do próprio país.

BIBLIOGRAFIA

- CATELLI, Armando e REINALDO, Guerreiro. *GEGON - Sistema de Informação de Gestão Econômica: uma proposta para mensuração contábil do resultado das atividades empresariais*. In: Boletim do Conselho Regional de Contabilidade do Estado de São Paulo, setembro/92.
- DURHAM, Eunice Ribeiro. *Finanças da Universidade*. In: O Estado de São Paulo de 22/2/1992.
- GROC, Isabelle. *EUA investem mais e criam alunos piores do que Taiwan*. In: Folha de São Paulo, "World Media" de 6/6/1993.
- GROC, Isabelle. *Não há milagres à vista para o Terceiro Mundo*. In: Folha de São Paulo, "World Media" de 6/6/1993.
- ROSSETI, Fernando. *Qualidade vira bandeira planetária*. In: Folha de São Paulo, "World Media" de 6/6/1993.

A REPRESENTAÇÃO DOS ECONOMISTAS NO ESTADO DE SÃO PAULO

Três Entidades representam os Economistas:

Conselho Regional de Economia 2ª Região - CORECON;

Sindicato dos Economistas no Estado de São Paulo - SINDECON;

Ordem dos Economistas de São Paulo

O CONSELHO

O Conselho fiscaliza o exercício profissional, expede as carteiras de identificação profissional, impõe penalidades ao exercício ilegal da profissão e é também o órgão normativo da categoria, ou seja, estabelece regras éticas que devem nortear a profissão. Sem o registro nenhum Economista, legalmente, pode exercer a profissão.

Para obtê-lo basta a apresentação do diploma de Bacharel em Ciências Econômicas, expedido por Faculdade oficial ou reconhecida pelo MEC. Mas o registro poderá ser concedido também a título provisório, mediante apresentação de Certificado ou Atestado de Conclusão da Faculdade.

É obrigatório também o registro de empresas, entidades e escritórios que operem em atividades típicas de economia e finanças. Além dessas atividades principais, o CORECON promove eventos culturais e cursos de aperfeiçoamento técnico, além de editar publicações específicas, entre elas duas regulares e mensais – O Jornal do Economista e a Carta de Conjuntura.

O SINDICATO

O Sindicato dos Economistas no Estado de São Paulo tem suas bases na legislação trabalhista, tendo como prerrogativas representar os interesses da classe ou os interesses individuais dos Economistas em assuntos relativos à profissão, assim como celebrar contratos coletivos de trabalho. Para o ingresso no SINDECON o Economista deverá estar registrado no CORECON.

A ORDEM

É uma Entidade Civil, de utilidade pública, que tem por objetivo: Zelar pelo prestígio da classe e pela ética profissional; promover a união da classe, estreitando a convivência social de seus membros; incentivar o estudo, promoção e aperfeiçoamento da cultura das ciências econômicas; apresentar estudos e pareceres econômicos e cooperar com as demais entidades. A Ordem é a Entidade mais antiga e deu origem ao Sindicato, que por sua vez antecedeu ao Conselho. Pode pertencer à ordem todo Economista como membro efetivo e todo estudante das Faculdades de Ciências Econômicas, como membro aspirante.

As três Entidades ocupam o mesmo prédio, no centro da Capital: Viaduto Nove de Julho, 26 (ao lado da Câmara Municipal). O prédio conta com auditório próprio e também com um bar, como centro de convivência, aberto ao público.

Para atender a região de Campinas a Delegacia Regional funciona com sede à Av. Imperatriz Leopoldina, 80, 1^o e 2^o andares, Vila Nova, CEP 13073-010 - Campinas/SP - Fone: 42.3142

CAMPOS DE ATUAÇÃO PROFISSIONAL

São diversos os setores em que o Economista pode encontrar campo para sua ATUAÇÃO. Setores que geralmente necessitam do trabalho profissional do Economista: O Governo, onde se incluem todas as Instituições Governamentais, da administração direta e indireta; as Empresas Públicas e Privadas, independentemente do seu ramo de atividade; os Mercados de Capitais e Financeiros, os Bancos de Investimentos, as Companhias Financeiras, de Seguros e as de Distribuição e Corretagem de Valores; os Institutos de Pesquisas Econômicas Públicos e Privados; Órgãos de Classe.

Campinas e Região contam com uma Delegacia Regional para atender os Economistas no que concerne a seus problemas profissionais. Além de oferecer a seus associados um amplo espaço para a realização de eventos, bem como, para promoção de Cursos de aprimoramento da condição profissional, oferece também diversos convênios para melhor atender as necessidades da categoria.

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE CAMPINAS

GRÃO-CHANCELER

Dom Gilberto Pereira Lopes

MAGNÍFICO REITOR

Prof. Gilberto Luiz Moraes Selber

VICE-REITOR PARA ASSUNTOS ADMINISTRATIVOS

Prof. Alberto Martins

VICE-REITOR PARA ASSUNTOS ACADÊMICOS

Prof. Pe. José Benedito de Almeida David

DIRETOR

**DA FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS,
CONTÁBEIS E ADMINISTRATIVAS**

Prof. José Geraldo Souza Carreira

VICE-DIRETOR

**DA FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS,
CONTÁBEIS E ADMINISTRATIVAS**

Prof. José Homero Adabo

**CONSELHO REGIONAL DE ECONOMIA,
2ª REGIÃO - SÃO PAULO**

**SINDICATO DOS ECONOMISTAS,
NO ESTADO DE SÃO PAULO**

ORDEM DOS ECONOMISTAS

Os economistas – e estudantes de economia – de
Campinas e Região podem desfrutar do amplo
espaço de nossa Delegacia Regional e toda a
programação em desenvolvimento para 1994.

Continuaremos dando novos passos, avançando
com nosso compromisso de valorização
profissional.

Vários produtos estão à sua disposição em nossa
regional – venha conhecê-los!

DELEGACIA REGIONAL DE CAMPINAS

Corecon - Sidecon

Av. Imperatriz Leopoldina, 80 - 1o e 2o andares

horário - das 9 às 19 horas

Tel.: (0192) 42-3142

