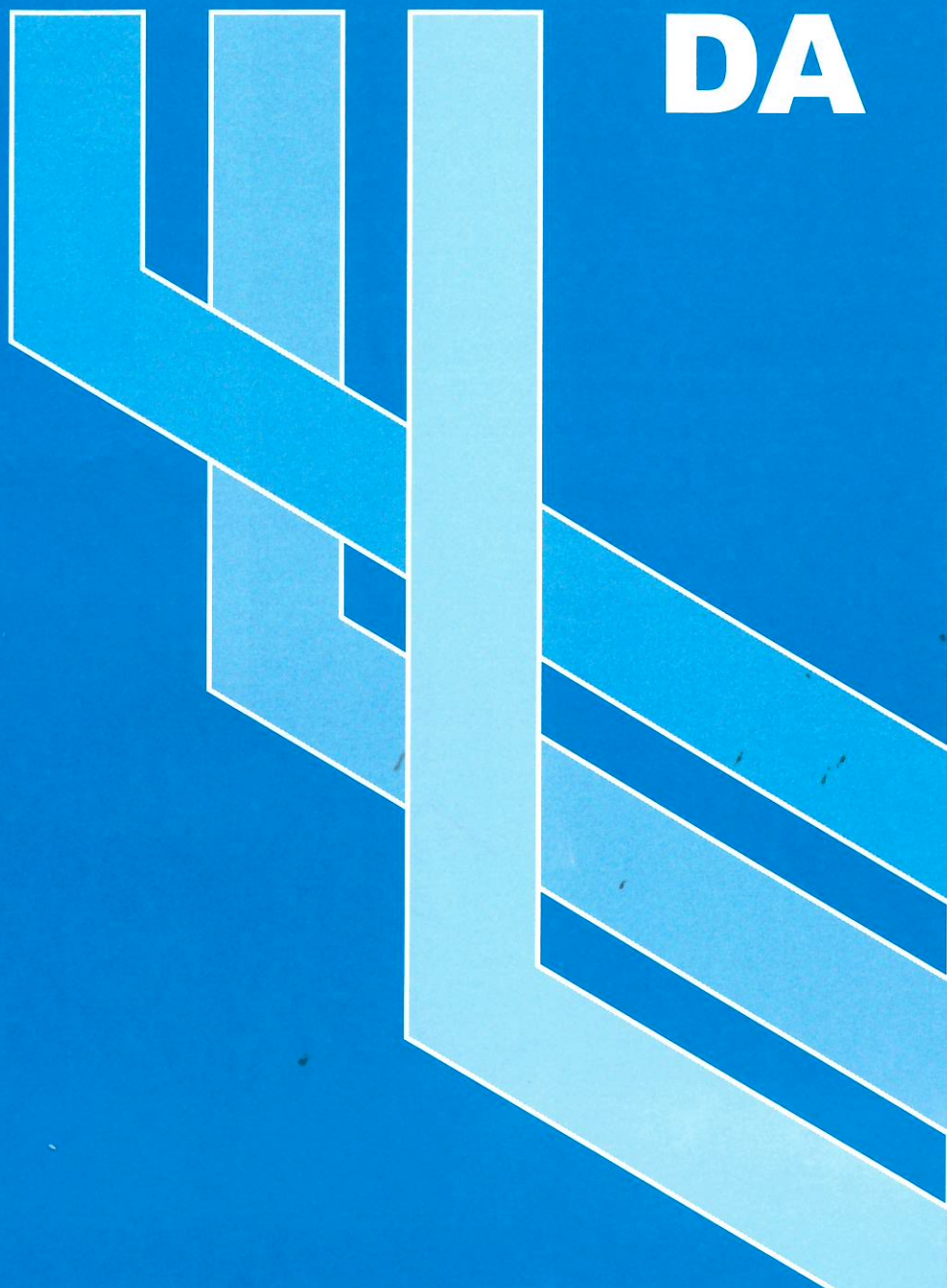


VOLUME 11

NÚMERO 1

JANEIRO/JUNHO 2002

CADERNOS DA



**FA
C
E
C
A**

CADERNOS DA FACECA

Publicação semestral do Centro de Economia e Administração da Pontifícia Universidade Católica de Campinas.

Semestral publication of the Economy and Management Center of the Pontifical Catholic University of Campinas

Diretor / Director

Prof. Maurício de Oliveira

Editores / Editors

Prof. Durval Muniz de Castro

Prof. Dr. Fernão Pompêo de Camargo Neto

Conselho Editorial / Editorial Board

Membros docentes / Faculty members

Prof. Dr. Antonio Marcos Favarin

Prof. Dr. Cândido Ferreira da Silva Filho

Profa. Dra. Délia Beatriz Espina

Prof. Dr. Gideon Carvalho de Benedicto

Prof. Dr. José Eduardo Rodrigues de Sousa

Prof. José Homero Adabo

Prof. Dr. Lineu Carlos Maffezoli

Prof. Marcos Francisco Grupe

Prof. Paulo Antonio da Graça Lima Zuccolotto

Prof. Dr. Ralph Santos Silva

Membros Externos / External advisors

Profa. Dra. Ana Akemi Ikeda

Prof. Dr. Clóvis Luis Padoveze

Prof. Dr. José Carlos Marion

Prof. José Euzébio de Oliveira Aragão

Coordenação de Edição / Managing Editor

Edlaine Nicolucci dos Santos

Distribuição / Distribution

Sistema de Biblioteca e Informação da PUC-Campinas - Serviço de Publicação, Divulgação e Intercâmbio

Tiragem / Number printed

1.500 exemplares

Direitos de Permissão de Divulgação / Permissions

As matérias assinadas são de total e exclusiva responsabilidade dos autores. Todos os direitos reservados ao Centro de Economia e Administração da PUC-Campinas. É permitida a reprodução de qualquer matéria, desde que citada a fonte.

Authors are fully responsible for signed texts. All rights belong to the Economy and Management Center of PUC Campinas. Reproduction of texts is allowed, provided the source is mentioned.

Correspondência / Correspondence

Toda correspondência deve ser enviada ao seguinte endereço:

Correspondence shall be sent to:

Ao Centro de Economia e Administração

A/C Conselho Editorial da Revista Cadernos da FACECA

Rodovia Dom Pedro I, km 136 - Pq. das Universidades

CEP: 13086-900 - Campinas - SP - Brasil

Caixa Postal 317 - CEP: 13012-970

Campinas - SP - Brasil

Fone: (0xx19) 3756-7099

E-mail: cea@puc-campinas.edu.br

Composição, revisão e impressão / Typesetting, revision and printing

Editoração:

Beccari Propaganda e Marketing

Rua Pedro Álvares Cabral, 183 - Campinas - S.P.

Fone Fax (19) 3255-6311

beccaripropag@uol.com.br

Impresso por:

Gráfica e Editora Tecla Tipo Ltda

Fone: (19) 3216-5566 - gtt@teclatipo.com.br

3 **Editorial**

ARTIGOS/ARTICLES

- 5 Balanço das Negociações Coletivas de Trabalho no Brasil nos anos 90
Balance of Collective Work Negotiations in Brazil, During the 90's
Josmar Cappa
- 19 Demonstração do Valor Adicionado para Universidades Comunitárias e Organizações do Terceiro Setor
Value Added Demonstrations for Communitary Universities and Third Sector Organizations
José Vicente de Souza Filho
- 33 Riscos Financeiros e Não Financeiros: Uma Proposta de Modelo para Finanças
Financial and Non-Financial Risks: A Financial Model Proposal
Rubens Famá, Ricardo Lopes Cardoso e Octávio Mendonça
- 51 Normas Contábeis Internacionais - Uma Visão para o Futuro
Internacional Accounting Standards - A Future View
Joubert da Silva Jerônimo Leite
- 66 Análise da Economia e das Finanças de Estados e Municípios das Capitais do Nordeste na Chamada Década Perdida
Economic and Financial Analisys of Northeastern States and Capitals During the so Called Lost Decade
Samuel Costa Filho
- 85 As Restrições ao Crescimento da Economia Brasileira nos Anos 80
Restrictions to Brazilian Economic Growth in the 80's
Alcides Goularti Filho

EDITORIAL

Com a publicação deste Volume 11 número 1, referente ao período de janeiro a junho de 2002, estamos retomando a publicação da revista Cadernos da FACECA, cujo último número foi o Volume 10 número 1. O Volume 10 número 2 não será publicado.

Neste primeiro semestre de 2002 foi feita a renovação do Conselho Editorial e dos editores responsáveis, concomitantemente à reestruturação organizacional da PUC Campinas, que criou o Centro de Economia e Administração - CEA, agregando as Faculdades de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas.

As negociações coletivas de trabalho, durante a década de 1990, passaram por uma transformação, em decorrência da política neoliberal e da reorganização patrimonial das grandes empresas. O resultado foi que os empresários adotaram uma postura agressiva e os trabalhadores ficaram limitados à defesa de seus salários, empregos e conquistas passadas. Esse processo é estudado no artigo de Josmar Cappa, **"Balanço das Negociações Coletivas de Trabalho no Brasil nos anos 90"**, que abre a presente edição dos "Cadernos da FACECA".

O segundo artigo **"Demonstração do Valor Adicionado para Universidades Comunitárias e Organizações do Terceiro Setor"**, de autoria de José Vicente de Souza Filho, apresenta uma ferramenta fundamental para averiguar a distribuição da riqueza gerada pelos vários setores da economia. O modelo ora apresentado foi elaborado para as Universidades Comunitárias, mas pode ser aplicado a entidades do Terceiro Setor em geral.

O ambiente empresarial vem se tornando cada vez mais sujeito a incertezas, devido a fatores como o acirramento da competição entre empresas, a globalização dos mercados, o ritmo acelerado das mudanças comportamentais e tecnológicas. Nessas circunstâncias, o gerenciamento do risco torna-se uma necessidade cada vez mais premente e assume maior evidência nos livros e artigos de finanças. O terceiro artigo desta edição **"Riscos Financeiros e Não Financeiros: Uma Proposta de Modelo para Finanças"** de Rubens Famá, Ricardo Lopes Cardoso e Octávio Mendonça visa demonstrar a necessidade da gestão integrada dos diversos tipos de riscos que afetam as empresas e o papel da área de controladoria nesse contexto, indo além dos aspectos financeiros para abraçar riscos operacionais e estratégicos.

A globalização do mercado de capitais, que traz em seu bojo o crescimento dos investimentos estrangeiros e a formação dos blocos econômicos, acarreta a necessidade de comparar informações contábeis apuradas em diferentes países, por empresas de um mesmo grupo ou grupos distintos. Verifica-se, porém, que esse processo é dificultado pela existência de conflitos de interesses entre os organismos contábeis e os países envolvidos. Esta questão premente é objeto do artigo **"Normas Contábeis Internacionais - Uma Visão para o Futuro"**, de autoria de Joubert da Silva Jerônimo Leite, que é o quarto texto deste número.

Os dois textos que completam este exemplar apresentam reflexões sobre a década de 1980. No quinto artigo, **"Análise da Economia e das Finanças de Estados e Municípios das Capitais do**

Nordeste na Chamada Década Perdida", Samuel Costa Filho investiga o comportamento das finanças dos Estados e Municípios do Nordeste ao longo desse período.

No sexto e último artigo desta edição, "**As Restrições ao Crescimento da Economia Brasileira nos anos 80**", Alcides Goularti Filho analisa as limitações causadas, internamente, pela crise fiscal e financeira do setor público e, externamente, pelos problemas no Balanço de Pagamentos, concluindo que eles constituem as faces de uma mesma moeda, o endividamento externo.

Finalizando, gostaríamos de agradecer os elogios que temos recebido pela nova apresentação de nossa tradicional revista e reafirmar nosso compromisso com a divulgação de trabalhos de qualidade sobre temas de interesse da comunidade acadêmica, nas áreas de Administração, Contabilidade e Economia.

Os editores

BALANÇO DAS NEGOCIAÇÕES COLETIVAS DE TRABALHO NO BRASIL NOS ANOS 90

BALANCE OF COLLECTIVE WORK NEGOTIATIONS IN BRAZIL, DURING THE 90'S

Josmar CAPPA¹

RESUMO

Neste estudo analisa-se a evolução das negociações coletivas de trabalho no Brasil durante a década de 1990. O crescimento que houve foi, basicamente, quantitativo, pois as negociações coletivas caracterizam-se pela maior fragmentação e pela estabilidade na quantidade de cláusulas acordadas, mas com piores alterações em seus conteúdos. Elas foram influenciadas, principalmente, pela condução da política econômica neoliberal e pelo processo de reorganização patrimonial, sobretudo, nas grandes empresas. Esse contexto foi importante para que os empresários adotassem uma postura ofensiva nas negociações coletivas de trabalho (parte 1), enquanto os trabalhadores ficaram na defensiva porque procuraram defender salários, empregos e conquistas do passado (parte 2).

Palavras-chave: *negociação coletiva, sindicalismo, empresários, trabalhadores.*

ABSTRACT

This study analyzes the evolution of collective work negotiations in Brazil during the 1990's. The growth was, basically, quantitative, therefore the collective negotiations are characterized for the biggest spalling and the stability in the amount of clauses, but with worse alterations in its contents. They were influenced, mainly, by the neoliberal economic policy conduction and by the process of patrimonial reorganization, mainly, in the great companies. This context was important for entrepreneurs who adopted an offensive position in the collective work negotiations (part 1), while workers kept defensive positions trying to defend wages, jobs and conquests of the past (part 2).

Key words: *collective negotiation, unionism, entrepreneurs, workers.*

⁽¹⁾ Doutor em Economia e Especialista em Economia do Trabalho, ambos pela Unicamp. Professor Titular do Centro de Economia e Administração da PUC-Campinas e Consultor Interno sobre Economia do Trabalho. É autor de vários artigos em revistas, jornais e do livro "Passado e Presente do Sistema de Relações de Trabalho no Brasil", São Paulo, LTr, 2000. e-mail: josmarcappa@hotmail.com

OFENSIVA PATRONAL E FLEXIBILIDADE NAS NEGOCIAÇÕES COLETIVAS DE TRABALHO

As relações entre empresários e trabalhadores no Brasil durante os anos 90 foram influenciadas pelas mudanças instituídas pela Constituição Federal de 1988 e pela introdução da política econômica neoliberal. A nova Constituição Federal estabeleceu que são os sindicatos (laborais e patronais) que têm as prerrogativas para representar seus associados nas negociações coletivas de trabalho, em detrimento das centrais sindicais existentes no País.

A política econômica neoliberal foi adotada no início da década de 1990 pelo presidente Fernando Collor de Mello (1990-1992), como desdobramentos dos Planos Collor 1 e 2. Posteriormente, foi revisada na gestão de Itamar Franco (1993-1994), principalmente quanto à legalidade da privatização de empresas estatais, e reafirmada no governo de Fernando Henrique Cardoso (1994-1998) com o Plano Real. Essa política expressa recomendações do FMI e do Banco Mundial ao que ficou denominado pela literatura especializada de Consenso de Washington: de um lado, reforma do Estado, por meio da privatização de empresas estatais, reformas administrativa, tributária, da Previdência Social e das relações de trabalho; de outro, mudanças na política econômica articuladas com reformas estruturais, especialmente abertura comercial, liberalização financeira e políticas fiscal e monetária restritivas².

Diante dessas alterações, o grande empresário iniciou um processo de reorganização patrimonial³ e adotou uma postura ofensiva nas negociações coletivas de trabalho. Essa postura ficou caracterizada, principalmente, pela descentralização do processo de negociação e flexibilidade nos conteúdos dos acordos e convenções coletivas de trabalho⁴.

Entre as grandes entidades patronais a postura ofensiva nas negociações coletivas implicou a adoção de medidas para melhorar a relação com os sindicatos associados, com o intuito de ampliar sua capacidade de mobilização junto aos empresários, bem como qualificar a posição empresarial nas negociações coletivas de trabalho, especialmente após a estabilidade monetária alcançada com o Plano Real em 1994.

A Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), por exemplo, uma das mais influentes no País, aos poucos deixou a coordenação geral do processo de negociações coletivas, como fizera no início dos anos 80, para fornecer infra-estrutura jurídica e econômica mais ampla e qualificada aos sindicatos patronais⁵.

Dessa forma, os sindicatos patronais mais expressivos obtiveram maior autonomia para flexibilizar a negociação coletiva, por meio da redução ou retirada de cláusulas sociais e econômicas dos acordos e convenções de trabalho e alterações em seus conteúdos como, por exemplo, a redução do adicional sobre horas extras para o patamar de 50%, previsto na Constituição Federal de 1988, mas que, nas

⁽²⁾ Para detalhes sobre a política econômica neoliberal, ver Belluzzo, 1999; Laplane & Sarti, 1997; Tavares, 1993; Williamson, 1990; Oliveira, 1997.

⁽³⁾ A reorganização patrimonial notabilizou-se por ser limitada especialmente às grandes empresas e introduzida de forma parcial, pelo menos até 2000. Isso porque combinou o aprofundamento das mudanças nas formas de gestão e organização dos processos produtivos, em curso desde meados dos anos 80, com a eliminação de postos de trabalho e redução de custos operacionais (Bonelli, 1997; Coutinho & Ferraz, 1995; Miranda, 1994; Souza, 1993).

⁽⁴⁾ Acordo e convenção coletiva são contratos normativos de trabalho que se diferenciam pela natureza do conflito. O acordo coletivo expressa a negociação entre um sindicato de trabalhadores e uma ou mais empresas. A negociação de uma categoria profissional, por meio de um ou mais sindicatos de trabalhadores, com um ou mais sindicatos patronais é compreendida como convenção coletiva de trabalho (Siqueira Neto, 1992; Süsskind, 1996). Para reconstruir as características predominantes das negociações coletivas de trabalho no Brasil, baseou-se em Arbix, 1997; Turchi, 1989; Oliveira, 1994; Prado, 1998; Dieese, 1999. Foram importantes também entrevistas com especialistas que serão apontadas no decorrer do texto.

⁽⁵⁾ Entrevista com Roberto Ferraiuolo, vice-presidente da FIESP e diretor titular do Derint, em 13-02-1998.

negociações anteriores, variou entre 60% e 100%, e o retorno da licença à gestante para 120 dias, pois em algumas negociações coletivas chegou a ser fixada em 180 dias, sem prejuízo do emprego e do salário.

Ademais, diferentemente da década de 1980, os empresários descentralizaram o processo de negociação ao impedirem a formalização de apenas uma convenção coletiva de trabalho que pudesse servir de parâmetro mínimo para: I) tornar-se referencial para futuras negociações por empresas e formalização de acordos coletivos; II) ser generalizada para todos os segmentos econômicos de uma mesma categoria; e III) influenciar nas negociações das datas-base⁶ de diferentes categorias de trabalhadores.

As redefinições do antigo Grupo 14 da FIESP são sinalizadoras da ofensiva patronal nas negociações coletivas de trabalho nos anos 90. Apesar de manter a negociação na mesma data-base⁷, esse grupo subdividiu-se em três no início da década de 1990: I) Grupo 5, que reunia os sindicatos das montadoras, autopeças, parafusos, forjaria e fundição; II) Grupo 8, que reúne os sindicatos de máquinas, trefilação e laminação de metais ferrosos, aparelhos elétricos e eletrônicos, refrigeração, condutores elétricos, trefilação e laminação de metais não-ferrosos, indústria de metais e equipamentos ferroviários e rodoviários e balanças, pesos e medidas; e III) Grupo 10, coordenado pela FIESP, que reúne dez sindicatos pequenos como, por exemplo, mecânica, funilaria e móveis de metal, reparação de veículos e refrigeração.

Progressivamente, a subdivisão dos grupos econômicos foi aumentada, pois, até fins de 1998, totalizavam sete: I) Grupo dos sindicatos das montadoras; II) Grupo dos 3 (sindicatos das autopeças, parafusos e forjaria); III) Grupos 8 e 10 foram mantidos; e IV) os sindicatos das empresas de fundição, esquadrias metálicas e siderúrgicas optaram por estabelecer negociações coletivas de forma isolada⁸.

A criação do Departamento de Relações Intersindicais e do Trabalho (Derint), em 1994, expressa boa parte das mudanças no relacionamento entre sindicatos patronais e a FIESP, bem como o esforço para subsidiar o movimento de descentralização das negociações coletivas. Basicamente porque o Derint implicou a unificação do Departamento Sindical (Desin) e do Departamento de Relações de Trabalho (Deret), criados em meados da década de 1980, além de uma reorganização nos seus departamentos de assessoria jurídica e econômica.

Com o Derint, a FIESP melhorou o acompanhamento das negociações coletivas realizadas no Brasil e qualificou sua assessoria para as campanhas salariais, por dois motivos. Primeiro, porque formou a divisão de Negociações e Dissídios Coletivos (NDC) para acompanhar as decisões da Justiça do Trabalho em todo o País. Essa divisão foi articulada com o banco de dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI) que acompanha a evolução das negociações coletivas, das cláusulas econômicas e sociais e dos dissídios coletivos⁹ realizados no País.

Segundo, porque foi criada a divisão Relações Trabalhistas e Sindicais (RTS) para

⁶ Data-base é um instrumento jurídico que obriga empregadores e empregados, divididos em categorias profissionais, a negociarem num determinado mês durante o período de um ano, não impossibilitando, contudo, a realização de outras negociações coletivas (Siqueira Neto, 1992; Sússekind, 1996).

⁷ No Estado de São Paulo, os sindicatos de trabalhadores metalúrgicos filiados à Central Única dos Trabalhadores (CUT) tinham data-base no mês de abril e, de forma extemporânea, negociavam em novembro. Os sindicatos de trabalhadores metalúrgicos filiados à Central Força Sindical, ao contrário, tinham data-base em novembro e negociavam informalmente em abril. No entanto, a partir de novembro de 1997 houve unificação apenas da data-base, pois a elaboração das pautas de negociações e sua condução política continuam separadas.

⁸ Esse movimento ocorreu em todos os setores representados pela FIESP, conforme entrevista com Roberto Ferraiuolo, vice-presidente da FIESP e diretor titular do Derint, em 13-02-1998.

⁹ Trata-se de um instituto jurídico criado pelo governo federal para administrar conflitos entre capital e trabalho, sempre que trabalhadores e empresários não definirem uma convenção coletiva nas datas-base de suas categorias econômicas. Isso é possível, porque as pautas de reivindicações são encaminhadas para a Justiça do Trabalho que, pelo poder normativo, pode arbitrar sobre o impasse, proferindo uma sentença normativa (Sitrângulo, 1978; Sússekind, 1996).

fornecer subsídios aos representantes empresariais nas negociações coletivas e nortear o lobby empresarial no Congresso Nacional. Com essa divisão foi possível intensificar estudos e pesquisas sobre mudanças e tendências no relacionamento entre capital e trabalho, acompanhar sistematicamente as alterações na legislação trabalhista internacional e qualificar as formulações de questões trabalhistas nas quais a FIESP tem interesse em propor modificações, principalmente para reduzir custos operacionais e evitar penalidades impostas pela Justiça do Trabalho como, por exemplo, normas que regulamentam questões sobre higiene, saúde, segurança e acidente de trabalho.

Com a nova diretoria da FIESP (Horacio Lafer Piva, presidente desde setembro de 1998), o Derint foi incorporado ao Departamento de Relações Jurídicas e Sociais (Dejur). Essa mudança fez parte de uma reorganização administrativa da FIESP, que implicou outras alterações como, por exemplo, a junção do Departamento de Economia (Decon) com o de Pesquisas e Análises (Denp) para formar o Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos (Depecon)¹⁰.

Com as mudanças citadas, a FIESP procurou aumentar a sinergia entre departamentos que tratam de assuntos inter-relacionados entre si para reduzir despesas operacionais e com pessoal empregado, assim como para dar maior agilidade e eficiência na prestação de serviços às indústrias, mantendo, porém, a autonomia dos sindicatos patronais expressivos nas negociações coletivas de trabalho.

Por último, a reorganização administrativa da FIESP representou uma tentativa de rearticular os sindicatos patronais mais importantes para qualificar a influência da entidade nas questões econômicas e políticas do País. Por exemplo, no segundo governo do presidente Fernando Henrique Cardoso, início de 1999, a FIESP pretendeu

influenciar na nomeação do presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e na redefinição de seu papel para promover o desenvolvimento da atividade econômica, principalmente por meio de sua articulação com o Ministério do Desenvolvimento da Indústria e do Comércio (MDIC), sem, no entanto, obter sucesso.

POSTURA SINDICAL DEFENSIVA PARA MANTER DIREITOS E CONQUISTAS TRABALHISTAS

A maioria expressiva dos sindicatos de trabalhadores adotou uma postura defensiva nas negociações coletivas ocorridas nos anos 90, porque procurou preservar o emprego, o poder de compra dos salários e manter direitos e conquistas devido, principalmente: I) à política econômica neoliberal que aprofundou a estagnação no País (crescimento médio anual do PIB de 1,9%, entre 1990 e 2000); e II) ao processo de reestruturação patrimonial articulado com a ofensiva patronal nas negociações coletivas de trabalho. Juntas, essas mudanças provocaram transformações estruturais no Brasil que, simultaneamente, aprofundaram sua inserção subordinada ao comércio internacional, desestruturaram o mercado de trabalho urbano e, assim, enfraqueceram o poder de barganha dos trabalhadores nas negociações coletivas de trabalho.

Conforme detalhes apresentados em seguida, os indicadores principais que sinalizam o enfraquecimento do poder de barganha do sindicalismo brasileiro nos anos 90 são os seguintes: I) redução do número de greves; II) diminuição da taxa de sindicalização de trabalhadores urbanos; III) crescimento das negociações coletivas de trabalho, mas com maior fragmentação, estabilidade na quantidade de cláusulas acordadas, piores alterações em

⁽¹⁰⁾ Entrevista com Roberto Ferraiuolo em 19-10-1998 que, com a reorganização administrativa da FIESP, tornou-se o 1º diretor financeiro, mas afastou-se posteriormente e retomou a presidência do Sindicato da Indústria de Tintas e Vernizes do Estado de São Paulo.

seus conteúdos e dificuldades para manter cláusulas sociais conquistadas nos anos 80; e IV) maior participação da Justiça do Trabalho nos conflitos trabalhistas.

Nos anos 90, a redução do número de greves interrompeu a tendência de crescimento iniciada entre o término da recessão econômica de 1981-1983 e o início da redemocratização do País em 1985. A menor ocorrência de greves revelou a maior dificuldade para utilizá-la como principal instrumento de poder de barganha para defender direitos trabalhistas e obter reivindicações nas negociações coletivas de trabalho, diante dos contextos econômico e político marcados pela estratégia de desenvolvimento neoliberal.

A diminuição do número de greves foi iniciada com a recessão econômica ocorrida entre 1990 e 1992. A retomada do crescimento econômico no período seguinte (1993-1995) contribuiu para elevar o número de greves, que, no entanto, ficou restringido pela estagnação econômica que persistiu depois de meados de 1996 ver Tabela 1.

Tabela 1. Distribuição das greves, grevistas e jornadas não-trabalhadas no Brasil (1990-1998)

Ano	Total de greves	Número de grevistas	Jornadas não-trabalhadas
1990	2357	20.296.356	187.278.723
1991	1399	16.701.635	226.280.207
1992	671	5.119.792	40.113.161
1993	825	3.012.385	63.278.220
1994	985	2.470.908	31.917.128
1995	1049	2.414.738	28.206.445
1996	1349	2.695.093	73.836.319
1997	679	892.698	107.414.523
1998	576	1.794.923	306.864.196
Total	9890	55.398.528	1.065.188.922

FONTE: Cesit - IE - Unicamp.

A incidência das greves ocorreu em todas as regiões do País, mas manteve-se predominante na região Sudeste, ao passar de 59,1% em 1990 para 69,8% em 1998. Basicamente, porque, segundo a Fundação IBGE, é nessa região que está a maior parte do pessoal ocupado (43,07% em 1995), assim como o maior número de sindicatos, cerca de 34% em 1992.

Com a redução da ocorrência de greves no início da década de 1990, os totais de grevistas e de jornadas não-trabalhadas diminuíram. Apesar do movimento de retomada das greves depois de 1993, o número anual de grevistas não retornou ao do início da década (perto de 20 milhões), pois manteve-se na média de 2,5 milhões. Esse patamar é inferior ao da segunda metade dos anos 80 (9,5 milhões) e está relacionado à eliminação de postos de trabalho ocorrida, em sua maior parte, no setor privado.

A redução das jornadas não-trabalhadas está associada à menor ocorrência de greves e à menor duração das paralisações, quando comparadas àquelas ocorridas na década de 1980. Após a retomada das paralisações em 1993, a média dos dias parados (6,2) em 1998 ficou equivalente àquela do início da redemocratização do País em 1985.

A diminuição da taxa de sindicalização de trabalhadores urbanos representou outro indicador de fragilidade do movimento sindical. Embora alguns sindicatos possam até ter aumentado o número de trabalhadores sindicalizados, para o conjunto do movimento sindical, no entanto, predominou uma tendência de redução da taxa de sindicalização. Segundo a Fundação IBGE, em relação à População Economicamente Ativa (PEA), a taxa de sindicalização de trabalhadores assalariados na zona urbana passou de 29% para 23%, entre 1990 e 1996.

A tendência de redução da taxa de sindicalização dos trabalhadores urbanos manteve-se, inclusive, com a recuperação econômica (1993-1995) e com o surgimento de

novos sindicatos no País¹¹. Basicamente, porque não houve recomposição do emprego formal existente em 1989, devido à eliminação de postos de trabalho promovida pela recessão (1990-1992) e pelo processo de reestruturação patrimonial.

Além disso, houve desestruturação do mercado de trabalho urbano à medida que o emprego assalariado perdeu participação no total da população ocupada (desassalariamento) e houve aumento da precariedade nas relações de emprego e trabalho, caracterizado, especialmente, pelo desemprego de longa duração, aumento das ocupações por conta própria, sem remuneração e ampliação do emprego informal (sem registro de trabalho)¹², ver Tabela 2.

Pelas razões que se seguem, o crescimento das negociações coletivas de trabalho nos anos 90 também pode ser apontado como indício do enfraquecimento do sindicalismo

Tabela 3. Negociações coletivas de trabalho no Brasil.

Ano	Negociações c/ Sind. Patronal	Negociações c/ Empresas	Total (A + B)
1988	7.196	18.132	28.031
1989	8.112	18.220	26.712
1990	8.733	19.133	28.506
1991	12.486	17.644	33.118
1992	15.497	18.888	37.629
1997	0	0	9.826
1998	0	0	15.456
1999	0	0	16.713
2000*	0	0	5.897

FONTE: Pesquisa Sindical - IBGE, entre 1988 e 1992, e Sistema de Estatística dos Negociações Coletivas (SENC), de 1997 em diante. De 1993 a 1996 não há informações oficiais disponíveis. *Dados preliminares. Elaboração do Autor.

⁽¹¹⁾ Em 1992 havia no País 11.193 sindicatos, conforme a Pesquisa Sindical do IBGE. Não existem informações oficiais disponíveis, porém conforme estudos de Cardoso (1997:p.97-98) e entrevista com o advogado José Francisco Siqueira Neto, realizada em 25-2-1999, estima-se que, atualmente, o total de sindicatos existentes no País esteja entre 16 mil e 19 mil.

⁽¹²⁾ Conforme dados da Fundação SEADE-DIEESE, em janeiro de 1990, havia 2,158 milhões de pessoas ocupadas na indústria localizada na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), passando para 1,411 milhões em abril de 2000, uma redução, portanto, de 747 mil pessoas ocupadas. Sobre o mercado de trabalho urbano no Brasil ver Baltar, Dedecca e Henrique (1996); Baltar (1996); Baltar & Mattoso (1996).

⁽¹³⁾ Entre 1988 e 1992, foram utilizados dados da Pesquisa Sindical - IBGE: considera-se que um mesmo sindicato pode ter realizado mais de uma negociação. De 1997 em diante, os dados são do Sistema de Estatística das Negociações Coletivas (SENC) do MTE, computados por meio do depósito, do acordo ou da convenção coletiva, nos órgãos regionais do MTE ou na Secretaria de Relações do Trabalho.

Tabela 2. Estrutura ocupacional no Brasil (1989-1995).

Descriminação	1989	1995
PEA (nº)	65.513,20	70.750,50
Empregador (%)	4,2	3,9
Conta Própria (%)	21,2	22,4
Sem Remuneração (%)	7,6	9
Assalariado (%)	64	58,2
Com registro (%)	38,3	30,9
Sem registro (%)	25,7	27,3
Desempregado (%)	3	6,4

FONTE: Fundação IBGE - PNAD.

brasileiro. Os dados da Tabela 3 foram coletados por meio de metodologias distintas¹³. Por isso, não permitem comparações empíricas exatas,

mas sinalizam uma tendência de crescimento das negociações coletivas de trabalho entre representantes de trabalhadores e de empresários desde meados dos anos 80, seja comparando-se os dados da Pesquisa Sindical do IBGE, entre 1988 e 1992, crescimento de 34,24%, seja analisando-se os dados do Sistema de Estatística das Negociações Coletivas (SENC) de 1997 em diante, crescimento de 70,08%.

Esse crescimento, porém, foi basicamente quantitativo, pois as negociações coletivas ficaram caracterizadas pela maior fragmentação e pela estabilidade na quantidade de cláusulas acordadas, mas com piores alterações em seus conteúdos; expressando, assim, parte das maiores dificuldades para os trabalhadores em defender cláusulas sociais e em generalizar conquistas entre distintas categorias de trabalhadores.

A maior fragmentação das negociações coletivas de trabalho nos anos 90 esteve relacionada: I) ao aprofundamento da segmentação no mercado de trabalho urbano, responsável pelas demandas diferenciadas entre os empregados nas empresas grandes e pequenas e entre os trabalhadores terceirizados; II) ao crescimento do número de sindicatos (laborais e patronais) que contribuiu para ampliar tanto a diversificação da representação política quanto a proliferação de interesses heterogêneos; e III) à postura patronal ofensiva, que provocou um movimento de descentralização das negociações coletivas e impediu a formalização de apenas uma convenção coletiva de trabalho, dificultando, assim, a constituição de parâmetros mínimos que pudessem ser generalizados para distintas empresas ou categorias econômicas.

Em parte, a fragmentação das negociações coletivas deve ser atribuída também ao sistema nacional de relações de trabalho, que

limita a participação das confederações e federações e dificulta a presença das centrais sindicais na condução dos conflitos entre capital e trabalho no País. Basicamente, porque são os sindicatos que têm as prerrogativas institucionais para representar interesses coletivos nos acordos e convenções de trabalho¹⁴.

A expressão disso foi a manutenção do baixo índice de sindicatos de trabalhadores filiados a uma central sindical. Segundo a Fundação IBGE, do total de sindicatos existentes, em 1992, apenas 29,95% eram filiados a uma central sindical, sendo 15% à CUT; 1,46% à Central Geral dos Trabalhadores (CGT); 0,91% à Confederação Geral dos Trabalhadores (CGT) e 0,31% à União Sindical Independente (USI). Embora tenha ficado acima do percentual de 1989 (20,3%), esse resultado é pequeno, considerando-se o crescimento do número de novos sindicatos no mesmo período.

Apesar do aumento das negociações coletivas de trabalho, na primeira metade dos anos 90 a quantidade de cláusulas acordadas pelas lideranças sindicais ficou, relativamente, estável, ao manter-se na média de 50 (Prado, 1998; Dieese, 1999). Em relação à década de 1980, esse desempenho significou uma ruptura com a tendência de incorporar novas cláusulas nos acordos e convenções de trabalho e de ampliar direitos trabalhistas assegurados pela Constituição Federal de 1988 como, por exemplo, o aumento do adicional de horas extras de 50% para até 100%, o adicional noturno de 25% para até 50% e a licença à gestante por 120 dias, sem prejuízo do emprego e do salário, que chegou até 180 dias em algumas negociações coletivas.

A estabilidade do número de cláusulas acordadas pôde ser atribuída ao Plano Real e ao movimento de condensação de normas trabalhistas. O Plano Real promoveu estabilidade

⁽¹⁴⁾ Para maiores detalhes sobre o sistema de relações de trabalho no Brasil, ver Cappa, 2000. Trata-se da definição das regras e dos procedimentos que estabelecem as relações entre Estado, empresários e trabalhadores, cujas negociações coletivas são influenciadas pelo ambiente formado, especialmente, pelos contextos econômico e político.

monetária e, assim, permitiu acabar com a política salarial em meados de 1994. Com isso, foi possível retirar cláusulas dos acordos e convenções de trabalho referentes aos mecanismos de reajustes para compensar defasagens salariais promovidas pelo crescimento da inflação, mas não recompostas pelas políticas oficiais de indexação dos salários.

Diante dos constrangimentos gerados para a atuação pública dos trabalhadores e da situação de enfraquecimento do sindicalismo brasileiro nos anos 90, o movimento de condensação de normas trabalhistas, em parte, implicou piores alterações no conteúdo de cláusulas negociadas no passado e maiores dificuldades para os trabalhadores manterem benefícios sociais e melhorias nos direitos constitucionais. Nesse sentido, a condensação de normas foi utilizada pelos empresários como um mecanismo adicional para reduzir custos operacionais e compensar perda de competitividade promovida, principalmente, pela abertura comercial e financeira indiscriminadas.

As alterações no conteúdo das cláusulas dos acordos e convenções de trabalho ocorreram, por vezes, com a retirada ou redução das melhorias introduzidas em direitos trabalhistas previstos na Constituição Federal de 1988 como, por exemplo, os pagamentos de adicional noturno, de horas extras e licença à gestante (flexibilidade na negociação). Ao mesmo tempo, com estabilidade monetária, a defesa do emprego tornou-se um item importante nas negociações coletivas de distintas categorias econômicas, como também foi possível incluir cláusulas sobre participação nos lucros e resultados que, em geral, serviram para não atender às reivindicações de reposição salarial e aumento por produtividade.

No caso, por exemplo, das convenções coletivas dos metalúrgicos da região do ABC e interior de São Paulo, firmadas com os Grupos Econômicos 8 e 10, o adicional noturno foi reduzido de 50% para 45% e a remuneração de horas extras aos domingos e feriados, excedentes à oitava hora de trabalho, passou de 150% para 100%¹⁵.

A dificuldade para manter benefícios sociais e melhorias em direitos constitucionais foi maior nas negociações coletivas entre empresas e sindicatos. Em alguns acordos coletivos dos metalúrgicos da região do ABC e interior de São Paulo, por exemplo, o adicional noturno foi reduzido de 30% para 25% e houve aumento dos valores cobrados na prestação dos serviços de transportes e alimentação ou, neste último caso, sua substituição pelo Programa de Alimentação do Trabalhador (PAT). Quanto ao convênio médico: I) algumas empresas passaram a dividir o ônus com os trabalhadores; e/ou II) reduziram sua participação nos custos limitando o número de consultas por trabalhador ou contratando convênios médicos mais baratos.

Em algumas negociações coletivas, a condensação de normas significou a supressão de itens de acordos e convenções coletivas previstos na Constituição Federal de 1988 como, por exemplo, pagamento de adicional de insalubridade para atividades prejudiciais à saúde, aviso prévio proporcional ao tempo de serviço, sendo no mínimo de trinta dias, irredutibilidade do salário e remuneração do trabalho noturno superior à do diurno.

Em outros casos, não houve supressão, mas junção de itens dos acordos e convenções de trabalho que têm correlação entre si. São

⁽¹⁵⁾ A tendência de reduzir a quantidade de cláusulas pela condensação de normas, retirada ou redução de benefícios sociais e de melhorias em direitos constitucionais também é válida para os demais grupos econômicos que compõem as negociações coletivas dessa categoria. O Grupo das Montadoras e o Grupo dos 3 pretendem reduzir a convenção coletiva de 95 para 37 cláusulas. Nos Grupos 8 e 10, a convenção coletiva passou de 95 para 76 cláusulas. A proposta do Grupo 10 é de fixar apenas as condições de pagamento de salários, os reajustes salariais e o piso salarial nas convenções coletivas e deixar a definição das cláusulas sociais para as negociações por empresas, conforme entrevista com Oswaldo Rodrigues Cavignato, técnico da Subseção do DIEESE no Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, em 16-4-1998.

exemplos a unificação das seguintes cláusulas em alguns acordos e convenções de trabalho dos metalúrgicos da CUT e interior de São Paulo: I) licenças pelos motivos de paternidade, maternidade, casamento, falecimentos, doação de sangue e alistamentos militar e eleitoral, incluídas na cláusula denominada “ausências justificadas”; II) garantias de emprego e salário ao trabalhador em fase de aposentadoria, à gestante e ao acidentado, incluídas na cláusula “garantias individuais”; e III) criação da cláusula “garantias sindicais” que reúne, entre outras, estabilidade do emprego ao dirigente sindical, local para reunião com os trabalhadores dentro da empresa e espaço no quadro de avisos para informes do sindicato da categoria.

As maiores dificuldades para defender empregos, benefícios sociais e melhorias em direitos constitucionais, em paralelo ao elevado índice de desemprego, explicam o crescimento, quase contínuo, do número de processos (individuais e coletivos) recebidos na Justiça do Trabalho durante a década de 1990, ver Tabela 4. Isso, porque a situação de fragilidade do movimento sindical manifestou-se com mais intensidade no pequeno e médio sindicato trabalhista e comprometeu seu poder de barganha nas negociações coletivas.

Diante do enfraquecimento do poder de barganha, poucos sindicatos, em geral os grandes, tentaram articular a prática defensiva com iniciativas para redefinir o padrão de atuação sindical brasileiro, tendo em vista que: I) procuraram envolver o poder público nas negociações coletivas entre empresários e trabalhadores; II) formularam novos temas e demandas nas negociações coletivas de trabalho; e III) ofereceram novos serviços aos seus associados¹⁶.

Tabela 4. Processos instaurados no País (Inclui TST, TRT's e Varas do Trabalho).

Ano	Processos Recebidos	Crescimento %
1990	1.399.332	100
1991	1.730.090	23,63
1992	1.799.992	28,63
1993	1.882.388	34,52
1994	2.048.944	46,42
1995	2.283.432	63,18
1996	2.396.040	71,23
1997	2.441.272	74,46
1998	2.475.630	76,92
1999	2.198.393	57,1
2000*	1.533.743	9,6

FONTE: Tribunal Superior do Trabalho (TST)*. Dados preliminares. Elaboração do Autor.

Nesse sentido, são ilustrativas algumas ações para garantir o emprego e o poder de compra dos salários, no curto prazo, empreendidas por sindicatos expressivos como metalúrgicos da região do ABC (Santo André, São Bernardo do Campo e São Caetano do Sul), sindicatos dos bancários e metalúrgicos de São Paulo.

Os metalúrgicos da região do ABC, filiados à Central Única dos Trabalhadores (CUT), entre 1992 e 1993, estabeleceram acordos coletivos de trabalho que envolveram as montadoras e o poder público na Câmara do Setor Automotivo¹⁷. Em alguns casos, conseguiram participar do processo de introdução da automação industrial flexível com acordos relativos: I) à reorganização e gestão do processo de trabalho; II) às condições de trabalho e saúde ocupacional; III) às mudanças na estrutura de cargos e salários; IV) à

⁽¹⁶⁾ Por padrão de atuação sindical compreende-se o comportamento predominante dos trabalhadores no segundo pós-guerra, cuja característica básica foi a defesa dos interesses da maioria dos assalariados manuais, do sexo masculino, adultos e empregados nas grandes empresas, especialmente do setor secundário (OIT,1997; Hyman,1995; Locke, Kochan e Piore,1995a; 1995b).

⁽¹⁷⁾ Para detalhes sobre Câmaras Setoriais ver Guimarães,1994.

participação nos lucros e resultados, por vezes, vinculados às metas de produção, qualidade e assiduidade; V) à criação do banco de horas (jornada de trabalho variável)¹⁸; e VI) à criação do banco de dias¹⁹.

Foi criada também a “Câmara do ABC”, em meados de 1997. Trata-se de um espaço público de debates, por exemplo, sobre o desenvolvimento econômico e social da região do ABC, geração de emprego e renda, treinamento e requalificação profissional, que envolve prefeitos da região, empresários, sindicatos de trabalhadores, associações de bairros, entidades sociais, universidades e centros de pesquisas.

Uma outra experiência de atuação sindical diz respeito aos bancários, cuja maioria é filiada à CUT e que, desde meados de 1985, negociavam com os sindicatos patronais de forma centralizada. Apesar das negociações coletivas dos bancários não serem mais centralizadas, como eram nos anos 80, foram firmados acordos coletivos que, além das cláusulas salariais e sociais fixadas na convenção de trabalho, estabeleceram várias formas de remuneração variável. Por exemplo, desde 1995 negociam a participação nos lucros e resultados, regras mínimas de remuneração e condições de trabalho para trabalhadores terceirizados (cobrança, correspondência, parte da compensação bancária, abastecedores de caixas eletrônicos, entre outros), além de indenizações adicionais para demissões provocadas pela automação bancária.

Novos temas também foram incluídos nas negociações dos bancários como lesão por esforço repetitivo, ampliação da segurança bancária e criação de mais um turno de trabalho de seis horas para gerar novos empregos. O mais

importante, contudo, foi que, em março de 1997, a Fenaban e a Executiva Nacional dos Bancários constituíram onze comissões paritárias, em caráter informal, para debater permanentemente temas de interesse da categoria e subsidiar as negociações coletivas no mês da data-base (setembro).

A iniciativa das comissões paritárias pode contribuir para aprimorar as relações de trabalho entre bancários e banqueiros. Entre elas, duas destacaram-se por representar um novo espaço público de atuação para o movimento sindical: I) a Comissão para Acordo Extra Judicial, que tem a finalidade de dirimir conflitos trabalhistas individuais com rapidez e sem recorrer à Justiça do Trabalho; e II) a Comissão de Estratégia para Geração de Emprego, cujo assunto sempre foi deliberado exclusivamente aos banqueiros.

As demais comissões paritárias referem-se a temas importantes ao movimento sindical como saúde ocupacional, terceirização, funcionamento de agências em horários especiais (hipermercados, shoppings centers, entre outros), jornadas de trabalho especiais, custo de instalação de agências em cidades pequenas, compensação de horas extras, sétima e oitava horas para trabalhos comissionados (gerentes, subgerentes, chefias), auxílio educacional e gratificação semestral.

Além disso, em diversos sindicatos de bancários do País como, por exemplo, de São Paulo e de Campinas foram oferecidos cursos de requalificação profissional (Matemática Financeira, Mercado de Capitais e Como Abrir seu Negócio) com recursos do Fundo de Amparo do Trabalhador (FAT), por meio de convênio com a Secretaria do Emprego e Relações de Trabalho do Estado de São Paulo e com apoio da federação

⁽¹⁸⁾ Com o banco de horas, a jornada de trabalho semanal pôde ser reduzida ou ampliada em um ou mais dias, de forma setorial ou total, devido à redução ou ampliação da demanda. Entre os acordos coletivos sobre banco de horas, foram selecionados os seguintes: I) com a Ford foi estabelecido que, a partir de janeiro de 1996, a jornada de trabalho semanal poderia variar entre 38 e 44 horas, mas os trabalhadores receberiam por 42 horas; II) na Volkswagen, a jornada de trabalho semanal poderia variar entre 36 e 44 horas, mas os trabalhadores receberiam por 42 horas; e III) na Scania, a jornada de trabalho semanal foi reduzida para 40 horas, poderia variar entre 32 e 44 horas e os metalúrgicos receberiam por 40 horas (Entrevista com Oswaldo Rodrigues Cavignato, técnico da Subseção do DIEESE no Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, em 16-4-1998).

⁽¹⁹⁾ No banco de dias são registradas as horas acumuladas nos momentos de ampliação da produção. Posteriormente, elas são compensadas conforme o volume da produção, sem implicar pagamento de horas extras ou descontos nos rendimentos dos trabalhadores.

da categoria. Esse serviço é aberto ao público e convive com aqueles prestados pelo sindicato (assessoria jurídica, departamento de saúde e segurança no trabalho, dentista, colônia de férias, barbeiro, clube de lazer e convênios com despachante, médicos e farmácias)²⁰.

O Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo, filiado à Força Sindical, optou por estabelecer, principalmente, acordos coletivos baseados no contrato de trabalho por tempo determinado, negociar a suspensão temporária do contrato de trabalho (de 2 a 5 meses), firmar acordos de redução da jornada (25 horas semanais), com conseqüente redução de salários e encargos trabalhistas, e oferecer novos serviços ao público, e não apenas aos trabalhadores sindicalizados.

Até o final de 2000 foram assinados: I) 73 acordos que permitiram a contratação de aproximadamente 10.000 trabalhadores, na maioria dos casos, por um prazo determinado de seis meses; II) 3 acordos sobre suspensão temporária do contrato de trabalho (por até 5 meses), que garantiram o emprego de cerca de 80 trabalhadores; e III) 47 acordos relativos à redução da jornada de trabalho para 25 horas semanais, com conseqüente redução de salários e encargos trabalhistas, que envolveram cerca de 150 trabalhadores²¹.

Quanto à prestação de serviços, o Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo melhorou a qualidade daqueles que oferecia, notadamente ambulatório médico, saúde e segurança no trabalho, clube de campo, colônia de férias, convênios diversos, atendimento jurídico aos sindicalizados e assessoria econômica nas negociações coletivas. Além disso, criou o Centro de Solidariedade ao Trabalhador, inaugurado em parceria com a Força Sindical, uma central sindical, em julho de 1998²².

O Centro de Solidariedade ao Trabalhador foi financiado com recursos do FAT, em convênio com a Secretaria do Emprego e Relações de Trabalho do Estado de São Paulo. Trata-se de uma agência de empregos para administrar recursos do FAT na prestação de serviços públicos aos desempregados e para intermediar seu retorno ao mercado de trabalho. Além de pagar o seguro-desemprego e fazer um cadastro de oferta e demanda por mão-de-obra, foram oferecidos cursos de treinamento e requalificação profissional como, por exemplo, informática, computação, línguas estrangeiras, pedreiro, carpinteiro, eletricitista e encanador.

Em paralelo às novas experiências citadas, as lideranças sindicais aumentaram sua participação em fóruns tripartites por intermédio das maiores centrais sindicais (CUT, Força Sindical e CGT-Central). Trata-se de espaços institucionais criados pelo poder público, sobretudo com o intuito de debater e deliberar sobre financiamento de programas sociais compensatórios, políticas de geração de emprego e renda, formação e reciclagem profissional e formas de elevar a produtividade, a qualidade dos produtos e a competitividade da indústria.

A ação sindical por meio de fóruns tripartites foi interrompida pela ditadura militar pós-1964 e reiniciada a partir do restabelecimento da democracia no País, com a presença de representantes dos trabalhadores na gestão tripartite de fundos públicos como, por exemplo, no Conselho Monetário Nacional (CMN), em 1987, e no Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), no final de 1989.

Foi na década de 1990, entretanto, que houve a multiplicação de novos fóruns institucionais, disposição sinalizada pelo Estado com a ratificação da Convenção 144 da

⁽²⁰⁾ Entrevista realizada com Roberto Fukumaru, assessor político do Sindicato dos Bancários de Campinas e Região, em 22-6-1998.

⁽²¹⁾ Informações dadas pelo Departamento Econômico do Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo.

⁽²²⁾ O Centro de Solidariedade ao Trabalhador custou R\$ 8,4 milhões, sendo R\$ 7 milhões do FAT e o restante dividido entre a Força Sindical e o Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo, conforme informações do Departamento Econômico desse sindicato.

Organização Internacional do Trabalho (OIT), em 27-9-1994, que trata da criação de espaços tripartites para consultas e debates sobre assuntos de interesse público. Até 1998, somente em fóruns tripartites de abrangência nacional e relativos ao mundo do trabalho, o movimento sindical esteve em 41 (Pochmann; Barreto e Mendonça, 1998) como, por exemplo, Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (Codefat), Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger), Programa de Expansão do Emprego e Melhoria da Qualidade de Vida do Trabalhador (Proemprego), Plano Nacional de Qualificação Profissional (Planfor), Programa Educacional para a Competitividade (Proeduc), Conselho de Administração do BNDES, Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PBQP), Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica da Indústria (PACTI), Programa de Capacitação de Dirigentes e Assessores Sindicais (Pcda) e Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP).

A maioria dos fóruns acima tem as seguintes características básicas: I) é tripartite e não paritário quanto à composição; II) é deliberativa sobre questões de interesse público; III) formula diretrizes gerais e planos de trabalho, ambos definidos por consenso; e IV) foi criada por decisão do Poder Executivo Federal.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nos anos 90, os grandes empresários promoveram uma reorganização patrimonial que contou, principalmente, com mudanças na gestão e organização dos processos de trabalho. Além disso, por meio de negociações coletivas descentralizadas conseguiram retirar ou reduzir conquistas trabalhistas e alterar conteúdos de cláusulas sociais e econômicas dos acordos e convenções de trabalho (flexibilidade nas negociações), como forma de compensar parte

das dificuldades impostas pela política econômica neoliberal.

Para isso, os empresários contaram com o enfraquecimento do poder de barganha do sindicalismo brasileiro provocado, especialmente, pelas: I) transformações estruturais geradas pela preservação da política econômica neoliberal, que, no entanto, apontam para regressão econômica do País; II) situação de vulnerabilidade em relação ao mercado financeiro internacional acompanhada pela estagnação econômica; e III) desestruturação do mercado de trabalho urbano, que aprofundou a precariedade nas relações de trabalho e emprego no País.

Em conjunto, as variáveis acima reduziram o poder de barganha dos trabalhadores nas negociações coletivas e os colocaram numa situação defensiva, pois tentaram preservar empregos, salários e conquistas trabalhistas.

Poucos sindicatos, em geral os grandes, tentaram envolver o poder público (federal, estadual e municipal) em negociações coletivas para defender empregos e salários, no curto prazo, como ilustram, por exemplo, as experiências dos: I) metalúrgicos da região do ABC com a Câmara do Setor Automotivo, Câmara do ABC e Banco de Horas e de Dias; II) bancários do País com as Comissões Paritárias; e III) metalúrgicos de São Paulo com contratos de trabalho por tempo determinado, suspensões temporárias do contrato de trabalho (de 2 a 5 meses), e diminuições da jornada de trabalho (25 horas semanais) com reduções de salários e encargos trabalhistas, além do Centro de Solidariedade ao Trabalhador.

Essas ações, contudo, se caracterizaram por compensar, no curto prazo, a falta de empregos diante da ausência de crescimento econômico sustentável e se tornaram insuficientes para alterar o padrão de atuação sindical no Brasil porque não foram generalizadas para a maioria dos sindicatos e regiões do País.

BIBLIOGRAFIA

- ARBIX, Glauco A.T. Os descaminhos do governo e a precarização das relações de trabalho. In: CARLEIAL, Liana; VALLE, Rogério (org.) *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo: Hucitec - ABET, 1997.
- BALTAR, Paulo E. A., DEDECCA, Cláudio S., HENRIQUE, Wilnês Mercado de trabalho e exclusão social no Brasil. In: OLIVEIRA, Carlos A. B. ; MATTOSO, Jorge E. L. et alii (org.) *Crise e trabalho no Brasil*. São Paulo: Scritta, 1996.
- _____. Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil. *Economia e Sociedade*. Campinas, n° 6, jun., 1996.
- _____, MATTOSO, Jorge E. L. Transformações estruturais e emprego nos anos 90. *Cadernos do Cesit*, Campinas, n° 21, out., 1996.
- BELLUZZO, Luís G. M. *Economia brasileira: da crise da dívida aos impasses do real*. 1999, (mimeografado).
- BONELLI, Regis *Estratégias de grandes grupos econômicos brasileiros nos anos 90*. Rio de Janeiro: IPEA, 1997, (mimeografado).
- CAPPA, Josmar G. *Passado e presente do sistema de relações de trabalho no Brasil*. São Paulo: LTr, 2000.
- CARDOSO, Adalberto M. O sindicalismo corporativo não é mais o mesmo. *Revista Novos Estudos CEBRAP*. São Paulo, n. 48, jul., 1997.
- COUTINHO, Luciano, FERRAZ, João C. (coord.) *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. 3ª ed., Campinas: Papyrus - Unicamp - IE, 1995.
- DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICAS E ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS -DIEESE - O comportamento das negociações coletivas de trabalho nos anos 90: 1993-1996. São Paulo, *Pesquisa DIEESE*, n.15, 1999.
- GUIMARÃES, Ivan G.R. A experiência das câmaras setoriais. In: OLIVEIRA, Carlos A. B. et alii (org.) *O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta, 1994.
- HYMAN, Richard Changing trade union identities and strategies. In: HYMAN, Richard; FERNER, Anthony (org.) *New frontiers in european industrial relations*. Oxford: Blackwell, 1995.
- LAPLANE, Mariano F., SARTI, Fernando Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. In: *Economia e Sociedade*. Campinas: Unicamp - IE, n. 8, jun., 1997.
- LOCKE, Richard ; KOCHAN, Thomas e PIORE, Michael *Employment Relations in a changing world economy*. Locke, Kochan e Piore: Editors. MIT, 1995a.
- _____. Replanteamiento del estudio comparado de las relaciones laborales: enseñanzas de un investigación internacional. *Revista Internacional del Trabajo*. Ginebra: OIT, vol. 114, n. 2, 1995b.
- MINISTÉRIO DO TRABALHO *Fórum nacional sobre contrato coletivo e relações de trabalho no Brasil*. Brasília: Ministério do Trabalho, 1994.
- MIRANDA, José C. *Reestruturação industrial em contexto macroeconômico instável: a experiência brasileira contemporânea*. Santiago do Chile: CEPAL, dez., 1994, (mimeografado).
- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) *El trabajo en el mundo 1997-1998: relaciones laborales, democracia y cohesión social*. Ginebra: OIT, 1997.
- OLIVEIRA, Carlos A B. Contrato coletivo e relações de trabalho no Brasil. In: OLIVEIRA, Carlos A. B. et alii (org.) *O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta, 1994.
- _____. Cenários para o Brasil. In: OLIVEIRA, Carlos A. B.; MATTOSO, Jorge

- E.L. (org.) *Relações de trabalho: atualidades e perspectivas*. Campinas: Unicamp - IE - Fecamp - Rhodia, 1997, (mimeografado).
- POCHMANN, Marcio, BARRETO, Reginaldo M., MENDONÇA, Sérgio E. A *Transformações recentes e perspectivas da ação sindical no Brasil*. São Paulo: DIEESE, mar., 1998, (mimeografado).
- PRADO, Antonio *Mudanças na negociação sindical nos anos recentes: elementos para a reflexão*. São Paulo: DIEESE, jan., 1998, (mimeografado).
- SIQUEIRANETO, Francisco Políticas sindicais e mudanças na legislação do trabalho no Brasil. *Cadernos do Cesit*. Campinas: Unicamp - IE, n. 8, 1992.
- SITRÂNGULO, Cid J. *Conteúdo dos Dissídios Coletivos de Trabalho*. São Paulo: LTr, 1978.
- SOUZA, Maria C. A F. *Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial*. Campinas: Unicamp - IE, 1993, (Tese, Doutorado em Economia).
- SÜSSEKIND, Arnaldo; MARANHÃO, Délio; VIANNA, Segadas; TEIXEIRA, Lima *Instituições de direito do trabalho*. 16ª ed. São Paulo: LTr, vol. 1, 1996.
- TAVARES, Maria C. As políticas de ajuste no Brasil: os limites da resistência. In: TAVARES, Maria C., FIORI, José L. *(Des)ajuste global e modernização conservadora*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- TURCHI, Maria, SILVA, Roque A. Negociações coletivas no Brasil: tendências e perspectivas para a próxima década. In: *Para a década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas*. Brasília: IPEA - IPLAN, 1989.
- UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO (USP) - INSTITUTO DE ESTUDOS AVANÇADOS (IEA) *Fórum capital e trabalho*. São Paulo: USP - IEA, 1992, (mimeografado).
- WILLIAMSON, John ed. *Latin American adjustment: how much has happened?* Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1990.

DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO PARA UNIVERSIDADES COMUNITÁRIAS E ORGANIZAÇÕES DO TERCEIRO SETOR

VALUE ADDED DEMONSTRATIONS FOR COMMUNITY UNIVERSITIES AND THIRD SECTOR ORGANIZATIONS

José Vicente de SOUZA FILHO¹

RESUMO

Neste artigo mostramos como se elabora a Demonstração do Valor Adicionado, elemento importante do Balanço Social. Esta demonstração é uma ferramenta para averiguar a distribuição da riqueza gerada pelos vários setores da economia, pois se todas as empresas, desde as microempresas até as megaempresas, elaborassem esta demonstração, teríamos, somando-se todas, o verdadeiro PIB - Produto Interno Bruto nacional. A apresentação do Anteprojeto de Alteração da Lei 6404/76 (Lei das Sociedades Anônimas) Seção VI, art. 188, - II, que foi encaminhado ao Congresso Nacional em julho/99, traz entre outras propostas, a inclusão da Demonstração do Valor Adicionado, como demonstração contábil obrigatória para divulgação por parte das empresas abrangidas por essa lei.

Apresentamos um modelo de Demonstração do Valor Adicionado para as Universidades Comunitárias e que poderá ser utilizada pelas organizações do Terceiro Setor.

Palavras-chave: Balanço Social - valor adicionado.

ABSTRACT

In this article we show how to elaborate the Added Value demonstration, important element of the Social Balance. This demonstration is a tool to inquire the distribution of the wealth generated by the sectors of the economy, therefore if all the companies, from micro-companies to mega-companies, elaborated this demonstration, we would have, adding all, the true GIP - National Raw

⁽¹⁾ Mestre em Ciências Contábeis e Atuariais pela PUC-SP. Professor do Centro de Economia e Administração da PUC-Campinas, professor da FEA-PUC/SP. O presente artigo corresponde a parte, revista e modificada, da Dissertação de Mestrado, PUC/SP- São Paulo 2000, com o título "Contribuição para a Implantação e Divulgação do Balanço Social".

Internal product. The presentation of the First draft of Alteration of Law 6404/76 (anonymous companies law) Section VI, art.188 - II, that was submitted to National Congress in July/99, brings among other proposals, the inclusion of the Added Value Demonstration, as obligatory accounting demonstration for disclosure by companies included in this law. We present a model of Value Added Demonstration for Communitarian Universities that could be used by the Third Sector organizations.

Key words: Social balance - added value

1-INTRODUÇÃO

A Demonstração do Valor Adicionado teve o seu tratamento fundamentado na economia, da qual deriva, e apresenta o valor de todos os bens e serviços finais produzidos em um determinado período.

Atendendo à finalidade de evidenciação das informações sociais da empresa, utiliza-se a Contabilidade do Balanço Social. A Demonstração do Valor Adicionado é parte integrante do Balanço Social e com ela se pretende proporcionar uma visão sobre a geração de riqueza pela empresa e a forma de sua distribuição para os elementos que contribuíram para sua geração.

Em 1981, Almada Rodrigues apresentou, em um interessante artigo na *Revista Brasileira de Contabilidade* nº 36 pág. 11, as origens do imposto sobre o Valor Adicionado e a forma pela qual funciona na França, visto que em 1980 o Congresso Nacional promulgara a Emenda Constitucional nº 17, de 02 de dezembro de 1980, que alterou os artigos 23, 24 e 25 da Constituição Federal vigente à época, que (referindo-se ao imposto sobre “operações relativas à circulação de mercadorias, realizadas por produtores, industriais e comerciantes, impostos que não serão cumulativos e dos quais se abaterá, nos termos do disposto em lei complementar, o montante cobrado nas anteriores pelo mesmo ou por outro Estado”, imposto esse, que cabe aos Estados e ao Distrito Federal instituir, conforme item II., do artigo 23, num dos parágrafos acrescentados, o de número 9) estabelecia “As parcelas de receita pertencentes

aos Municípios , a que se refere o parágrafo anterior, serão creditadas de acordo com os seguintes critérios:

I - no mínimo três quartos, na proporção do **valor adicionado nas operações relativas à circulação de mercadorias** realizadas em seus respectivos territórios. (grifo nosso).

II - no máximo um quarto, de acordo com o que dispuser a lei estadual.”

Ainda no mesmo artigo, Almada Rodrigues conceitua o Valor Adicionado como sendo “a diferença, para o produtor, entre o valor da produção avaliada a preços de mercado e aquele de seu consumo intermediário”.

Portanto, o Valor Adicionado é o quanto os consumidores pagam a mais ao produtor em virtude de este ter agrupado fatores de capital sobre o que pagou a terceiros, ou seja, é a diferença entre o valor da receita e o custo dos insumos adquiridos de terceiros (matérias-primas, materiais consumidos e serviços).

TINOCO (1984:54) apresenta a Demonstração do Valor Adicionado, sugerindo a sua adoção como um relatório contábil. Conceitua o Valor Adicionado como sendo “a diferença entre o valor bruto da produção e os consumos intermediários nessa etapa. Assim, o produto nacional pode ser concebido como a soma dos valores adicionados, em determinado período de tempo, em todas as etapas dos processos da produção do país. (...) Importa saber como o Valor Adicionado gerado pela empresa é repartido e quais são os segmentos beneficiários: Pessoal, Acionistas, Estado, Rentistas”.

Para LARRAZ (1990:55), **O Processo de Criação de Valor Adicionado nas Empresas**

“dá-se pelas atividades realizadas com a finalidade comum de desenvolver uma tarefa produtiva no âmbito de um determinado sistema econômico, de maneira que, consumindo ou utilizando diferentes fatores produtivos, obtenham-se bens e serviços destinados ao consumo de outras entidades físicas e jurídicas.

Para poder exercer sua atividade, a empresa situa-se entre dois mercados, um comprador e outro vendedor. No mercado de compra, adquire os fatores externos necessários para a produção (matéria-prima), utilizando seus equipamentos, capitais próprios e de terceiros e mão-de-obra. Otimizandose estes fatores, obtêm-se bens e serviços que colocará no mercado de venda.

A empresa, intercalada entre estes dois mercados, adiciona valor a suas aquisições no conceito das operações de transformação, de distribuição e de prestação de serviços, devendo ter presente que as aquisições de bens que não são consumidos no exercício não devem ser incluídas como aquisição do período”.

Ainda segundo o autor (1990:63), a **Definição de Valor Adicionado** passa pela idéia de “incremento de valor que um bem experimenta por estar submetido a um processo produtivo”.

Transportando essa idéia ao conjunto da empresa, podemos raciocinar do mesmo modo; porque a empresa, para exercer sua atividade, deve prover-se de bens e serviços adquiridos no mercado, de maneira que, utilizando seus equipamentos, capital e trabalho dos seus empregados, obtenha outros bens e serviços que logo serão vendidos a um preço superior.

Portanto, a empresa se encontra entre dois mercados: um de compra, outro de venda e, em seu interior, adiciona valor aos bens e serviços

adquiridos, mediante as operações de transformação. Desse modo, a diferença entre o valor das entradas e o valor cobrado nas vendas reflete a agregação de valor que pretendemos medir.

Após essas considerações, LARRAZ define:

“El valor añadido es la riqueza generada por una unidad económica en el período considerado, la cual se mide por la diferencia entre el valor de venta de los bienes y servicios producidos, y el valor de compra de los bienes y servicios adquiridos a otras unidades económicas (ajustando en su caso la variación experimentada en las existencias), que luego es distribuído entre los empleados, los suministradores de capital ajeno, los accionistas, el Estado y la autofinanciación de la propia empresa”.

Para TINOCO (1984: 38), “o Valor Adicionado bruto ou agregado significa que, para exercer sua atividade, toda empresa deve procurar comprar no mercado bens e serviços que serão utilizados em suas operações. Ela utiliza os equipamentos, seus capitais, o trabalho de seus assalariados para realizar outros bens e serviços, que por seu lado serão vendidos”.

A empresa coloca-se, pois, entre dois mercados e agrega valor pela operação de transformação, via simples distribuição que ela opera.

Assim:

Vendas - Compras = Valor Adicionado Bruto (VAB)

IUDÍCIBUS sugeriu, no ano de 1990, em artigo no *Boletim do Ibracon* nº 145, intitulado **Utilização de informações contábeis para finalidades econômicas**, que:

“a profissão contábil muito poderia contribuir para que os economistas governamentais tivessem informações mais amoldadas para o cálculo das contas nacionais se, adicionalmente às

demonstrações usuais, levantasse e publicasse mais uma com pouco esforço adicional, denominada de "Demonstração do Valor Adicionado (ou agregado), a qual já era realidade em alguns países, como a Alemanha, e que ampliaria bastante a gama de informações contábeis relevantes, não somente para finalidade macroeconômicas, objeto deste artigo, mas enquadrando-se no cenário mais amplo da Contabilidade Social. Basicamente a Demonstração do Valor Adicionado procura comparar o valor das vendas (mais rigorosamente da produção, segundo os economistas) de uma entidade com o custo dos insumos adquiridos fora da empresa, tanto em forma de produtos como serviços, em cima dos quais nossa entidade (a entidade contábil de que estamos tratando em cada caso) adicionou valor.(...) se todas as atividades econômicas desenvolvidas no País fossem desenroladas em entidades que levantassem demonstrações a valor adicionado (...) a consolidação de tais demonstrações, excluídas as duplas contagens, já seria o próprio PIB, muito mais corretamente estimado do que atualmente".

Em 1991, o Projeto de Lei nº 54, do Senado, instituiu a obrigatoriedade da elaboração da Demonstração do Valor Adicionado a todas as empresas obrigadas a efetuar a escrituração contábil.

Como é do nosso conhecimento, essa lei não foi adotada, pois não tivemos a adoção generalizada da divulgação da Demonstração do Valor Adicionado.

Consideramos que uma contribuição da classe contábil para a área da macroeconomia (além dos próprios trabalhadores, sindicatos e empresas) seria propugnar pela implantação do Balanço Social e Demonstração do Valor Adicionado, como demonstrações integrantes do conjunto das Demonstrações Contábeis.

MARTINS (1997:5) reporta que o Valor Adicionado é "a diferença entre as vendas brutas e o total dos insumos adquiridos de terceiros (custo das mercadorias vendidas, matéria-prima e outros materiais consumidos, serviços adquiridos de outras empresas etc.)".

De fato, como podemos constatar, é a Demonstração do Valor Adicionado importante instrumento, não só de análise interna da distribuição do valor agregado das entidades em geral, como também de fundamental importância na aferição do Produto Interno Bruto das Nações.

Segundo A. MARTINS (1999:1),

"O conceito contábil de Valor Adicionado é muito próximo ao utilizado pela economia(...) uma das maiores diferenças é que na apuração do Valor Adicionado, pelo conceito econômico, parte-se da produção ocorrida em um período, independente desta produção ter sido vendida ou não. Já o conceito contábil de Valor Adicionado considera a realização da produção, isto é, parte do valor das receitas obtidas com a venda da produção".

Segundo o autor, se em um determinado período, X0, houver uma produção de 10.000 unidades monetárias e se esta produção não for vendida, economicamente esse valor entrará no cálculo do Valor Adicionado. Contabilmente, o Valor Adicionado será nulo, pois a produção encontra-se estocada. Se no período seguinte, X1, não houver nenhuma produção, economicamente não haverá adição de valor. Mas se neste ano de X1 a produção estocada de X0 for vendida, então haverá adição de valor.

Conclui-se com isso que os valores adicionados apurados pelos métodos contábil e econômico serão iguais quando toda a produção de um período for vendida no mesmo período. A diferença entre os métodos é apenas temporal e desaparece no decorrer do tempo.

DE LUCA (1998:32) entende que a Demonstração do Valor Adicionado,

“estritamente relacionada com o conceito de responsabilidade social, surgiu para atender as necessidades de informações dos usuários sobre o valor da riqueza gerada pela empresa e a sua utilização.” (...) “A evidênciação do Valor Adicionado conduz à adoção de um novo estilo gerencial. O envolvimento dos empregados no processo torna-se natural quando eles identificam a sua importância para os resultados finais da empresa.

Isto acontece porque a Demonstração do Valor Adicionado reflete uma larga visão da responsabilidade da empresa em termos de remuneração dos fatores de produção. A demonstração do resultado tem pouco valor motivacional para os empregados, enquanto que a Demonstração do Valor Adicionado representa a parcela da riqueza criada pela empresa da qual eles participam e são responsáveis.”

A Demonstração do Resultado e a Demonstração do Valor Adicionado, na visão de MARTINS (1997:1), possuem uma grande diferença. Enquanto a Demonstração do Resultado tem como “objetivo mostrar o lucro líquido, que em última instância é a parte de Valor Adicionado que pertence aos sócios como investidores de capital de risco (...), a Demonstração do Valor Adicionado mostra a parte que pertence aos sócios, a que pertence aos demais capitalistas que financiaram a empresa com capital a juros, a parte que pertence aos empregados e a que fica com o governo”.

A Demonstração do Resultado possui como objetivo maior avaliar o resultado e como este resultado foi gerado. Preenche os requisitos legais, fornecendo informações importantes e de interesse do investidor, que deseja saber qual a rentabilidade que atingiu seu investimento.

Derivada da Demonstração do Resultado, a Demonstração do Valor Adicionado espelha a riqueza gerada pela empresa e como foi a sua distribuição entre os diversos elos que compõem

a cadeia produtiva, tais como: sócios, instituições financeiras, funcionários e governo. Em suma, a Demonstração do Valor Adicionado revela o que de novo foi agregado a uma nova produção, a interação da entidade com a comunidade e seus pares.

Diante de toda essa evolução da importância da Demonstração do Valor Adicionado, em 1999, é esta Demonstração apresentada como parte integrante das Demonstrações Contábeis, através do anteprojeto de modificação da Lei 6404/76, **Seção VI, art.188 - II.**

2 - COMPONENTES POLÊMICOS DA DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO

Produção x Vendas

DE LUCA (1998:63) alerta que, à luz da Ciência Econômica, o conceito de valor adicionado é obtido de acordo com a função produção. Na Ciência Contábil, em geral, utiliza-se o conceito das vendas para obter-se o Valor Adicionado da empresa.

O benefício da utilização do conceito contábil é que a Demonstração do Valor Adicionado pode ser reconciliada com a Demonstração do Resultado do Exercício.

O conceito de Valor Adicionado com base na produção é obtido, por sua vez, como segue:

Vendas do período

(-) Vendas decorrentes da produção anterior

(+) Produção do período em estoque > produtos acabados

(+) Produção em processo ou produtos em elaboração

(=) Produção do período

Obs.: Para a determinação da produção do período, os produtos acabados e em

elaboração devem ser avaliados a valores de venda. Os itens de consumo intermediários devem ser ajustados para determinar o que foi consumido na produção do período.

DEPRECIÇÃO

Há uma controvérsia gerada em torno da depreciação. Tanto podemos considerá-la como distribuição do Valor Adicionado (reinvestimento) ou como custo “externo” (Valor Adicionado Líquido (Retenções).

Em seu trabalho, LARRAZ (1990:70) verifica que, em relação às cotas de depreciação, as opiniões divergem quanto à forma de sua inclusão no Valor Adicionado. Segundo essas opiniões, há diferentes linhas de argumentação que amparam diversos critérios de interpretação:

A) A depreciação como elemento constitutivo do valor adicionado

É óbvio que a depreciação deve ser considerada na demonstração de resultados de qualquer empresa. Porém, pensando-se no Valor Adicionado, podemos entender a depreciação do imobilizado como o consumo de um bem ou um serviço intermediário. Com efeito, a depreciação, mais que um custo, é uma distribuição de fundos.

Este método é utilizado pela maioria das empresas na Grã-Bretanha, entre outras razões, porque foi aconselhado pelo *THE CORPORATE REPORT*. Também é utilizado em outros países em que se generaliza tal prática de cálculo, como é o caso da França, que em seu Plano Contábil define o Valor Adicionado unicamente como Valor Adicionado Bruto.

B) A depreciação como integrante de materiais e serviços adquiridos de terceiros.

A linha de argumentação, segundo *Bhattacharya* (1990:73) citado por LARRAZ, é a seguinte: como o equipamento é uma compra, a carga de depreciação relativa a ele deveria também ser considerada como uma compra e não como

Valor Adicionado. Segundo esse raciocínio, chega-se à noção de Valor Adicionado Líquido.

REMUNERAÇÃO E ENCARGOS COM PESSOAL

A remuneração do trabalho é apresentada na distribuição do Valor Adicionado, incluindo-se todos os valores destinados à remuneração da força de trabalho. Dessa forma, integram o item férias: 13º salário, INSS, FGTS, seguro de acidentes do trabalho, comissões, gratificações, previdência privada e planos de pensão, transporte, segurança do trabalho, assistência médica e transporte, honorários dos diretores, participações no resultado.

O INSS (empresa) poderá ser considerado como tributo, segundo MARTINS (1997:5), e “na distribuição do valor agregado deve ser evidenciado o valor destinado a toda mão-de-obra, separadamente dos encargos que vão para o governo na forma de encargos sociais”.

Para DE LUCA (1998:39), esse item pode adotar a seguinte classificação: remuneração direta e remuneração indireta. Por remuneração direta, entende-se aquela paga diretamente aos funcionários, tais como: salários, férias e 13º salários. Como remuneração indireta, entendem-se os encargos sociais (por exemplo, INSS e FGTS).

IMPOSTOS

Neste grupo, acrescenta-se o INSS aos demais tributos (ICMS, IPI, ISS, PIS, COFINS, IPTU, ITR, IOF, CPMF), caso tenha sido excluído do item remuneração do trabalho.

Reforça ainda a autora:

“Os impostos devidos pela empresa aos governos federal, estadual e municipal são apresentados na Demonstração do Valor Adicionado como remuneração ao apoio das instituições governamentais

pela estrutura social, política e econômica que propiciam condições de operações da empresa no seu meio ambiente. Assim, o governo é visto como um membro participativo da criação de riqueza da empresa”.

REMUNERAÇÃO DO CAPITAL

Divide-se este item em duas remunerações: do capital próprio e do capital de terceiros.

Capital próprio ou dos acionistas: é remunerado na forma de dividendos ou de lucros retidos (acumulados) e os juros sobre o capital próprio.

Capital de terceiros ou dos financiadores: é remunerado na forma de juros (despesas financeiras), aluguéis (franquias, *royalties*, *leasing*, arrendamento mercantil e aluguéis propriamente ditos).

EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

A equivalência patrimonial não representa ganho ou perda de riqueza gerada pela própria empresa, decorre de ganho/perda obtida pela aplicação de recursos em outra entidade/atividade geradora de riqueza.

Para evitar dupla contagem desse item no cálculo do PIB, recomenda-se a sua apresentação em separado, permitindo a avaliação do ganho/perda das atividades da própria empresa (Valor Adicionado Bruto).

PROVISÃO PARA CONTINGÊNCIAS PASSIVAS

As provisões para contingências passivas devem ajustar os itens às quais se referem. As provisões para contingências trabalhistas ajustam os valores referentes à remuneração e encargos de pessoal.

3 - ELABORANDO A DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO

A Demonstração do Valor Adicionado é elaborada em duas partes: na primeira parte, é apresentada a geração do Valor Adicionado; na segunda, a distribuição do Valor Adicionado.

Para SANTOS (1999:10) -

“A Demonstração do Valor Adicionado - DVA, importante componente do Balanço Social, tem como principais objetivos a apresentação do valor da riqueza gerada pela entidade e a forma de distribuí-la. Essa demonstração não pode e não deve ser confundida com a Demonstração do Resultado do Exercício e nem tampouco com o E. V. A. - Economic Value Added”.

Ainda segundo o autor, “A DVA de uma empresa identifica a riqueza gerada exclusivamente por ela mesma, demonstra também a riqueza recebida por transferência e em seguida apresenta a forma como tais riquezas são distribuídas. A forma de distribuição da riqueza gerada pela empresa identificará seus principais beneficiários, que são os seguintes: empregados, detalhando-se os valores pagos a título de salários e encargos; governos, com os valores dos impostos recolhidos; financiadores externos, identificando-se os juros e aluguéis e os proprietários, destacando-se a parcela de dividendos distribuídos ou lucros retidos. Outro aspecto que se tem discutido exaustivamente é a utilidade que essa demonstração pode ter para auxiliar no cálculo do Produto Interno Bruto - PIB. Como se sabe, essa medida de riqueza utilizada pela Economia é estimada, portanto a contribuição apresentada pela DVA poderia ser considerada de extrema relevância”.

Apresenta também o autor um modelo de DVA - Demonstração do Valor Adicionado, visto que atualmente no Brasil diversas empresas já estão elaborando tal demonstração e muitas

delas começam a publicá-la juntamente com as demais informações. Como a técnica de elaboração dessa demonstração não tem, ainda, o domínio de grande parte dos profissionais que seriam os responsáveis por sua apresentação, procura informar e formatar a DVA - Demonstração do Valor Adicionado, com as respectivas instruções de seu preenchimento. Ver tabela na próxima página.

INSTRUÇÕES PARA PREENCHIMENTO

As informações são extraídas da Contabilidade e, portanto, deverão ter como base o princípio contábil do regime de competência de exercícios.

1 - RECEITAS (soma dos itens 1.1 e 1.3)

1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços

Incluem os valores do ICMS e IPI incidentes sobre essas receitas, ou seja, correspondem à receita bruta ou ao faturamento bruto;

1.2) Provisão para devedores duvidosos

Inclui os valores relativos à constituição/baixa de provisão para devedores duvidosos;

1.3) Não-operacionais

Inclui valores considerados fora das atividades principais da empresa, tais como: ganhos ou perdas na baixa de imobilizados, ganhos ou perdas na baixa de investimentos, etc.

2 - INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS (soma dos itens 2.1 a 2.4)

2.1) Matérias-primas consumidas (incluídas no custo do produto vendido);

2.2) Custos das mercadorias e serviços vendidos (não incluem gastos com pessoal próprio);

2.3) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros (incluem valores relativos às aquisições e pagamentos a terceiros).

Nos valores dos custos dos produtos e mercadorias vendidos, materiais, serviços, energia, etc. consumidos, deverão ser considerados os impostos (ICMS e IPI) incluídos no momento das compras, recuperáveis ou não.

2.4) Perda/recuperação de valores ativos

Inclui as importâncias relativas a ajustes a valor de mercado de estoques e investimentos, etc. (se no período o valor líquido for positivo, deverá ser somado).

3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (diferença entre itens 1 e 2)

4 - RETENÇÕES

4.1) Depreciação, amortização e exaustão

Deverá incluir a despesa contabilizada no período.

5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (diferença entre itens 3 e 4)

6 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA (soma dos itens 6.1 e 6.2)

6.1) Resultado de equivalência patrimonial (inclui os valores recebidos como dividendos relativos a investimentos avaliados ao custo). O resultado de equivalência poderá representar receita ou despesa; se despesa, deverá ser informada entre parênteses.

6.2) Receitas financeiras (inclui todas as receitas financeiras, independentemente de sua origem).

7 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (soma dos itens 5 e 6)

8 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO (soma dos itens 8.1 a 8.5)

8.1) Pessoal e encargos

Modelo FIPECAFI de Demonstração do Valor Adicionado

DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO

EMPRESA:		EM MILHARES DE REAIS	
DESCRIÇÃO	PELA LEGISLAÇÃO SOCIETÁRIA	EM MOEDA CONSTANTE	
1 - RECEITAS			
1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços			
1.2) Provisão p/ dev. duvidosos - Reversão/(constituição)			
1.3) Não-operacionais			
2 - INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS (incluem os valores dos impostos - ICMS e IPI)			
2.1) Matérias-primas consumidas			
2.2) Custos das mercadorias e serviços vendidos			
2.3) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros			
2.4) Perda/recuperação de valores ativos			
3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)			
4 - RETENÇÕES			
4.1) Depreciação, amortização e exaustão			
5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (3-4)			
6 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA			
6.1) Resultado de equivalência patrimonial			
6.2) Receitas financeiras			
7 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5+6)			
8 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO			
8.1) Pessoal e encargos			
8.2) Impostos, taxas e contribuições			
8.3) Juros e aluguéis			
8.4) Juros s/ capital próprio e dividendos			
8.5) Lucros retidos/prejuízo do exercício			

Nesse item deverão ser incluídos os encargos, com férias, 13º salário, FGTS, alimentação, transporte, etc., apropriados ao custo do produto ou resultado do período (não incluir encargos com o INSS - veja tratamento a ser dado no item seguinte).

8.2) Impostos, taxas e contribuições

Além das contribuições devidas ao INSS, Imposto de Renda, Contribuição Social, todos os demais impostos, taxas e contribuições deverão ser incluídos neste item. Os valores relativos ao ICMS e IPI deverão ser considerados como os valores devidos ou já recolhidos aos cofres públicos, representando a diferença entre os impostos incidentes sobre as vendas e os valores considerados dentro do item 2 "Insumos Adquiridos de Terceiros".

8.3) Juros e aluguéis

Devem ser consideradas as despesas financeiras e as de juros relativas a quaisquer tipos de empréstimos e financiamentos junto às instituições financeiras, empresas do grupo ou outras e os aluguéis (incluindo-se as despesas com *leasing*) pagos ou creditados a terceiros.

8.4) Juros sobre o capital próprio e dividendos

Incluem os valores pagos ou creditados aos acionistas. Os juros sobre o capital próprio contabilizado como reserva deverão constar do item "lucros retidos".

8.5) Lucros retidos/prejuízo do exercício

Devem ser incluídos os lucros do período destinados às reservas de lucros e eventuais parcelas ainda sem destinação específica.

4 - DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO PARA AS UNIVERSIDADES COMUNITÁRIAS E ORGANIZAÇÕES DO TERCEIRO SETOR

O propósito deste tópico é apresentar um modelo de Demonstração do Valor Adicionado para as entidades sem fins lucrativos, mais propriamente, as Universidades Comunitárias e, extensivamente, as demais entidades do Terceiro

Setor, as quais possuem a mesma normatização para a apresentação de relatórios contábeis, as resoluções por parte do CNAS - Conselho Nacional de Assistência Social de **Resolução nº 32, de 24 de fevereiro de 1999 e DOU, em 28/02/99, Resolução nº 116, de 19 de Maio de 1999, entre outras.**

A Demonstração do Valor Adicionado para as Universidades Comunitárias será elaborada a partir das demonstrações contábeis usuais da contabilidade financeira.

Não trataremos, neste artigo, da metodologia contábil denominada como Sistema de Contabilidade por Fundos, tão bem abordada por Paulo Arnaldo Olak em dissertação apresentada ao Departamento de Contabilidade e Atuária da Universidade de São Paulo.

O Sistema de Contabilidade por Fundos possui uma série de particularidades que o diferenciam, mas não o distanciam do Sistema Convencional de Contabilidade.

Visamos contribuir com esse tema sem contudo, esgotar o assunto sobre Demonstração do Valor Adicionado para as Universidades Comunitárias, para alavancar, quem sabe, a Contabilidade Social como um ramo da Contabilidade.

A Demonstração do Valor Adicionado é parte integrante das Demonstrações Contábeis, através do Anteprojeto de Alteração da Lei das Sociedades Anônimas.

As entidades filantrópicas e, de modo particular, as Universidades Comunitárias possuem receitas próprias derivadas da prestação de serviços. Recebem também contribuições, doações e subvenções dos governos federal, estadual e municipal, das indústrias, do comércio e da sociedade em geral. Dessa forma, por essas atividades, estas entidades adicionam valor à economia, bem como também distribuem o Valor Adicionado gerado.

A nosso ver, criar um modelo de Demonstração do Valor Adicionado para essas entidades do Terceiro Setor será de grande valia para demonstrar a ação comunitária, que é fator

sobrepunente dentre as atividades definidas para as entidades filantrópicas.

A metodologia para esse modelo é a mesma que se utiliza para a Demonstração do Valor Adicionado tratada nos tópicos anteriores deste capítulo. Ver tabela abaixo.

INSTRUÇÕES PARA PREENCHIMENTO

As informações são extraídas da Contabilidade e, portanto, deverão ter como base o princípio contábil do regime de competência de exercícios.

4.1- MODELO DE DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO PARA UNIVERSIDADES COMUNITÁRIAS

GERAÇÃO DO VALOR ADICIONADO	2001 R\$	2000 R\$
1 - RECEITAS		
1.1 - Receitas acadêmicas		
1.2 - Receita de prestação de serviços		
1.3 - Provisão para devedores duvidosos		
1.4 - Receitas não-operacionais		
2 - CUSTO DOS MATERIAIS E SERVIÇOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS		
2.1 - Materiais		
2.2 - Energia elétrica, água, luz, telefone		
3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)		
4 - RETENÇÕES		
4.1 Depreciações e amortizações		
5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO		
6 - OUTRAS RECEITAS		
6.1 - Contribuições recebidas		
6.2 - Doações e subvenções recebidas		
6.3 - Receita financeira		
7 - VALOR ADICIONADO TOTAL DAS ATIVIDADES		

DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO	2001 R\$	%	2000 R\$	%
8.1 - Remuneração do trabalho das atividades				
8.2 - Despesas das atividades filantrópicas				
8.3 - Convênios				
8.4 - Doações e Subvenções				
8.5 - Bolsas de estudo/desenvolvimento científico				
8.6 - Governo Tributos				
8.7 - Financiadores - Juros e Aluguéis				
8.8 - Superávit on déficit das atividades				
9 - Total do valor adicionado distribuído				

GERAÇÃO DO VALOR ADICIONADO

1 - RECEITAS (soma dos itens 1.1 a 1.4)

1.1) Receitas acadêmicas

Receitas oriundas da atividade acadêmica, correspondente às mensalidades;

1.2) Receita de prestação de serviços

Receitas decorrentes de serviços prestados;

1.3) Provisão para devedores duvidosos

Inclui os valores relativos à constituição/baixa de provisão para eventuais não recebimentos das mensalidades acadêmicas e da prestação de serviços;

1.4) Não-operacionais

Incluem valores considerados fora das atividades principais da empresa, tais como: ganhos ou perdas na baixa de imobilizados, ganhos ou perdas na baixa de investimentos, etc.

2 - CUSTOS MATERIAIS E SERVIÇOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS (soma dos itens 2.1 a 2.2)

2.1) Custo dos materiais diversos utilizados na manutenção das atividades;

2.2) Custo da energia elétrica, água, luz e telefone, correios, Internet, etc. adquiridos de terceiros.

3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (diferença entre os itens 1 e 2)

4 - RETENÇÕES

4.1) Depreciação, amortização e exaustão. Deverão incluir a despesa contabilizada no período.

5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (diferença entre itens 3 e 4)

6 - RECEITAS RECEBIDAS EM TRANSFERÊNCIA (soma dos itens 6.1 a 6.3)

6.1) Contribuições diversas recebidas pela entidade, tendo ou não destino específico;

6.2) Doações e Subvenções Recebidas. Incluem-se as doações e subvenções recebidas, com destino específico ou não;

6.3) Receitas financeiras (incluir todas as receitas financeiras independentemente de sua origem).

7 - VALOR ADICIONADO TOTAL DAS ATIVIDADES (soma dos itens 5 e 6)

8 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO

8.1) Remuneração do trabalho das atividades.

Nesse item deverão ser incluídos os encargos com férias, 13º salário, FGTS, alimentação, transporte, assistência médica, odontológica, farmacêutica, etc., excluído o INSS, que é tratado no item 8.5;

8.2) Despesas das atividades filantrópicas.

Incluem-se todas as rubricas referentes à prestação de filantropia (indicadores sociais);

8.3) Convênios

Incluir as despesas com o relacionamento interinstitucional;

8.4) Doações e subvenções.

Despesas relativas a doações e subvenções em caráter filantrópico a outras entidades físicas e jurídicas;

8.5) Bolsas de estudo e desenvolvimento científico

Devem ser considerados neste item os valores correspondentes a bolsas de estudo e pesquisa de desenvolvimento científico;

8.6) Governo - tributos

Além das contribuições devidas ao INSS, Imposto de Renda, Contribuição Social, todos os demais impostos, taxas e contribuições deverão ser incluídos neste item;

8.7) Juros e aluguéis

Devem ser consideradas as despesas financeiras e as de juros relativas a quaisquer tipos de empréstimos e financiamentos junto às instituições financeiras, e os aluguéis (incluindo-se as despesas com *leasing*) pagos ou creditados a terceiros;

8.8) Superávit ou Déficit das Atividades

Representa o resultado líquido obtido pela entidade filantrópica no desenvolvimento de suas atividades.

9 - SOMATÓRIO DOS ITENS (8.1 A 8.7)

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Demonstração do Valor Adicionado, como integrante do Balanço Social, devidamente evidenciado, revelará: quais setores contribuem mais com impostos, remuneram melhor seus colaboradores, reinvestem os lucros em suas atividades; enfim, sendo derivada da Demonstração de Resultado do Exercício, esta terá credibilidade, pois as demonstrações contábeis são elaboradas segundo princípios fundamentais de contabilidade. Portanto, como a maioria das empresas de porte elabora suas demonstrações contábeis, as quais também são auditadas, teríamos então grande parte da economia tabulada. Necessário seria que aquelas desobrigadas de evidenciar suas demonstrações, contribuíssem voluntariamente à divulgação da Demonstração do Valor Adicionado e, com isto, poderíamos consolidar o PIB - Produto Interno Bruto de maneira eficiente, sem as tradicionais mensurações estatísticas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A. MARTINS, Vinícius. Contabilidade Social - da origem à prática atual. São Paulo, *Boletim IOB*, nº 12, março de 1999.

CÂMARA DOS DEPUTADOS. *Projeto de Lei Nº 3.116/97*. Brasília.

DE LUCA, Márcia M. Mendes. *Demonstração do Valor Adicionado: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB*. São Paulo, Atlas, 1998.

_____. Demonstração do Valor Adicionado. Dissertação de mestrado apresentada ao Depto. de Contabilidade e Atuária da FEA/USP, em 1991.

_____. A contribuição da Demonstração do Valor Adicionado no processo de mensuração do PIB e em algumas análises macroeconômicas. Tese apresentada à FEA/USP, em 1995.

FERRIS, Kenneth R. *Behavioral accounting research: a critical analysis* - Columbus, Ohio Century VII Publishing Company, 1988.

GOMES DA SILVA, Cristian. Disclosure de informações relativas ao balanço social e à dimensão socioeconômica da ciência contábil: a vez dos contadores da aldeia. São Paulo, *Revista de Contabilidade do CRC-SP*- ano II, nº 6 novembro de 1998.

HADDAD, Paulo Roberto. Contabilidade Social e economia regional - Rio de Janeiro - Zahar Editores, 1976.

HENDRIKSEN, Eldon S. e VAN BREDA, Michael F. Teoria da Contabilidade; trad.: Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo, Atlas, 1999.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Teoria da Contabilidade*. São Paulo, Atlas, 1997.

_____. Utilização de informações contábeis para finalidades econômicas. São Paulo, *Boletim do contador*, nº 145, Ibracon, junho de 1990.

JCA TREINAMENTO EMPRESARIAL - FIPECAFI FEA/USP, Seminário: Balanço Social, uma idéia viva. 1997.

LARRAZ, José Luiz Gallizo - *El valor añadido en la información contable de la empresa: analisis y aplicaciones*. Madrid, edição ICAC, 1990.

- LAUREANO, Wagner Deodato. Analisando a Demonstração do Valor Adicionado. Brasília, *Revista Brasileira de Contabilidade* nº 122, 2000.
- LOPES DE SÁ, Antonio. Considerações sobre a Contabilidade Social, Brasília, *Revista Brasileira de Contabilidade*, nº 109, 1998.
- MARTINS, Eliseu; IUDÍCIBUS, Sérgio de; GELBCKE, Ernesto. *Manual de contabilidade das sociedades por ações*, 4ª ed. São Paulo, Atlas, 1995.
- _____. Demonstração do Valor Adicionado: veja o balanço do Mappin, do Itaú, do Grupo Telebrás etc. Temática contábil e balanços. São Paulo, *Boletim IOB*, nº 18, 1995.
- _____. Uma nova demonstração contábil pleiteada no projeto de reforma da Lei das S/A: a do valor adicionado. Temática contábil e balanços. São Paulo, *Boletim IOB*, nº 19, 1997.
- _____. Demonstração do Valor Adicionado de bancos. Temática contábil e balanços. São Paulo, *Boletim IOB*, nº 30, 1997.
- MONTOROFILHO, André Franco. *Contabilidade Social: uma introdução à macroeconomia*. 2 ed. São Paulo, Atlas, 1994.
- ROSSETI, José Paschoal - *Contabilidade Social*. 5ª ed. São Paulo, Atlas, 1990.
- SÁ, Antônio Lopes de. *Contabilidade Social e Balanço Social*. São Paulo, 1º Simpósio Nacional IOB de Contabilidade. São Paulo, 1998.
- SANTOS, Ariovaldo dos; FREIRE, Fátima S. e MALO, François Bernard. *O Balanço Social no Brasil: gênese, finalidade e implementação como complemento às demonstrações contábeis*. FIPECAFI, São Paulo, 1998.
- _____. *Demonstração do Valor Adicionado - DVA: um instrumento para medição da geração e distribuição de riqueza das empresas*. Tese de livre-docência apresentada ao Departamento de Contabilidade e Atuária da FEA/USP, em 1999.
- SANTOS, Mário Cândido. *Estudo de um modelo teórico na área de custos para entidades filantrópicas de ensino superior*. Trabalho de Iniciação Científica apresentado à FEA/PUC/SP, em 1999.
- SANTOS, Odilanei Moraes dos e SILVA, Paula Danyelle Almeida da. A responsabilidade social da empresa: um enfoque ao Balanço Social. Brasília, *Revista Brasileira de Contabilidade*, nº 118, 1999.
- SOUZA FILHO, José Vicente de. *Contribuição para a Implantação e Divulgação do Balanço Social*. Dissertação de Mestrado apresentada à FEA/PUC-SP, em 2000.
- TINOCO, João Eduardo Prudêncio. *Balanço Social: uma abordagem sócioeconômica da Contabilidade*. Dissertação de mestrado apresentada à FEA/USP, em 1984.
- _____. *Contribuição ao estudo da contabilidade estratégica de recursos humanos*. Tese de doutorado apresentada à FEA/USP, em 1996.

RISCOS FINANCEIROS E NÃO FINANCEIROS: UMA PROPOSTA DE MODELO PARA FINANÇAS¹

FINANCIAL AND NON-FINANCIAL RISKS: A FINANCIAL MODEL PROPOSAL

Rubens FAMÁ²
Ricardo Lopes CARDOSO³
Octávio MENDONÇA⁴

RESUMO

O gerenciamento do risco é um assunto que a cada dia se torna mais importante e, conseqüentemente, fica em evidência nos livros e artigos de finanças. A importância do estudo sobre risco tornou-se ainda maior com o rompimento do acordo de Bretton Woods na década de 70, gerando um aumento do interesse pelas teorias de diversificação de carteiras de Markowitz e utilização do CAPM e dos conceitos de risco sistemático e não sistemático.

A preocupação deste artigo é demonstrar a necessidade de se ter um gerenciamento integrado entre os diversos tipos de riscos que afetam as empresas e o papel da área de controladoria nesse contexto, indo além dos aspectos financeiros e cobrindo situações de riscos operacionais e estratégicos. Alguns autores como Bernstein (1997) e Jorion (2000), entre outros, já evidenciaram a necessidade de se ampliar o conceito de gerenciamento de risco em empresas não financeiras para outras áreas além das finanças, pois a volatilidade dos mercados, as descontinuidades e as irregularidades parecem estar proliferando, em vez de diminuir. Aliado a tudo isso, temos ambientes empresariais cada vez mais competitivos, globais e com mudanças comportamentais e tecnológicas crescentes.

Tudo isso faz com que os administradores e as empresas que eles representam estejam cada vez mais expostos a um nível de risco muito maior do que no

⁽¹⁾ Este artigo faz parte de estudos que os autores estão desenvolvendo na área de administração do risco, mediante a apresentação de trabalhos em Congressos como ANPAD e Congresso Brasileiro de Custos e Finanças.

⁽²⁾ Doutor em Administração pela FEA-USP e professor dos cursos de pós-graduação da FEA-PUC-SP e FEA-USP.

⁽³⁾ Mestre em Ciências Contábeis e Financeiras pela PUC-SP e professor de graduação em Finanças e Contabilidade na PUC-Campinas.

⁽⁴⁾ Mestrando em Ciências Contábeis e Financeiras pela PUC-SP e professor de graduação e pós-graduação em Finanças e Controladoria.

passado recente e principalmente proveniente de todo o ambiente externo e interno da empresa e não somente do mundo das finanças.

Palavras-chave: *Risco, Volatividade e Gestão Integrada.*

ABSTRACT

Risk management is becoming increasingly important every day and therefore it's appearing in books and finance newsletters. The significance of the study on risk gained momentum with the termination of the Bretton Woods agreement in the 70's generating an increase in the Markowitz's portfolio diversification theories and the use of CAPM and of systematic and non systematic risk concepts.

The concern of this paper is to show the need for an integrated management of several types of risks that affect companies and the control department's role in this scenario which goes far beyond the finance aspects involved in operational and strategic risks.

Some authors like Bernstein (1997) and Jorion (2000), among others, have already proved the need for enlarging the risk management concept in non financial companies to other areas, since market volatility, discontinuities and irregularities seem to be booming, instead of losing momentum. In general business environments are becoming increasingly more competitive, global and with constant behavioral and technological changes. All this makes managers and the companies they represent to be highly exposed to a risk level that is higher than it was in the recent past and particularly results from the internal and external environment of the company and not only from the world of finances.

Key Words: *risk, volatility, integrated management*

INTRODUÇÃO

Para alguns estudiosos a palavra risco deriva do italiano *risicare*, que significa ousar. Neste sentido o risco é uma opção, e não um destino. É das ações que ousamos tomar, que dependem de nosso grau de liberdade de opção, que a história do risco trata.

O risco é algo indesejável e imposto por Deus. Esta afirmação, embora tenha perdurado por muito tempo na mente das pessoas, não é mais verdadeira. Bernstein (1997:1) afirma que: *“A idéia revolucionária que define a fronteira entre os tempos modernos e o passado é o domínio do risco, a noção de que o futuro é mais do que um capricho dos deuses e de que homens e mulheres não são passivos ante a natureza”.*

De acordo com o *Blackwell Encyclopedic Dictionary of Finance*, *“Risco pode simplesmente ser definido como exposição à mudança . É a probabilidade de que algum evento futuro ou um conjunto de eventos ocorra. Portanto, a análise do risco envolve a identificação de mudanças potenciais adversas e do impacto esperado como resultado na organização”.*

Para formar uma concepção de risco, foi necessário que antes o homem dispusesse do sistema de numeração indo-arábico, o que ocorreu há cerca de setecentos a oitocentos anos, e da teoria das probabilidades cuja descoberta aconteceu no século XVII. A partir de então, o desenvolvimento da teoria das probabilidades possibilitou a criação de técnicas quantitativas de administração do risco.

A expressão “administração do risco” pode significar muita coisa mas, em negócios, procura identificar eventos que possam ter conseqüências financeiras adversas e, então, imaginar salvaguardas para prevenir e/ou minimizar o perigo causado por tais eventos.

Existe sempre a preocupação de se distinguir situações em que se incorre em risco daquelas em que predomina a incerteza.

Há quem diga que o século XX iniciou-se com a Primeira Guerra Mundial. Esta ocorrência acabou com conceitos até então determinísticos e introduziu transformações radicais, abstratas e perturbadoras, contrastando com o estilo confortável do século XIX.

Esse novo cenário criou condições ambientais ideais para se estabelecerem princípios da administração do risco. Tais princípios evoluíram de forma lenta até se tornarem mais presentes a partir de eventos tais como: inovações e retorno ao crescimento econômico que teria sido interrompido pela crise de 1930 e pela Segunda Guerra Mundial; melhor confiabilidade em computadores e tecnologia da informação; ruptura do acordo de Bretton Woods, no início da década de 70, que forçou a passagem para um sistema de câmbio flutuante.

Embora as pesquisas sobre riscos tenham progredido de forma substancial nas últimas décadas, notadamente a partir do desenvolvimento da teoria de diversificação de carteira de Markowitz e do modelo de Black e Sholes para o cálculo do valor de opções, elas têm-se concentrado na análise e gerenciamento do risco financeiro. A este respeito, as obras de Caouette, Altman e Narayanan (2000) e Saunders (2000), recentemente publicadas no Brasil, fornecem um panorama dos modelos já consagrados.

Modelos mais avançados que utilizam conceitos de estatística física na descrição de sistemas financeiros podem ser vistos nos livros de Bouchaud e Potters (2000) e Mantegna e Stanley (2000). É verdade que as contribuições de Porter sobre a análise da indústria e da

concorrência são importantes mas, de uma forma geral, pouca atenção tem sido dada, no ambiente acadêmico, aos demais tipos de riscos enfrentados pelas organizações.

O objetivo deste artigo é demonstrar a necessidade de se desenvolver um modelo que permita o gerenciamento integrado dos riscos que afetam as empresas, bem como estimular o debate a este respeito.

1-FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

No passado, os gerentes de risco ocuparam-se apenas quanto a certos eventos indesejáveis que pudessem atingir ativos físicos, tais como fogo, roubo, intempéries e outros sinistros acidentais. Recentemente, o escopo é mais amplo. Procura-se verificar se o tesoureiro não está exposto a perdas financeiras em suas aplicações ou exposições monetárias ou exposições de crédito; se a gerência de compras não está exposta à compra de materiais a preços e qualidade que possam escapar a seu controle. A preocupação passa a ser de se olhar sistematicamente para problemas eventuais e salvar-se, minimizando efeitos danosos através de ferramentas adequadas.

Se anteriormente contratavam-se seguros para proteção contra eventos físicos indesejáveis, recentemente fazem-se proteções de posições financeiras que ofereçam potenciais perdas. O risco passou a ser considerado por Frank Knight (1921) como uma “incerteza mensurável”, diferente daquela “imensurável”, o que acaba por não considerá-la mais incerteza, mas, sim, uma situação em que se pode esperar por certos resultados mensuráveis e probabilísticos.

Deste conceito derivam vários possíveis tipos de risco, tais como risco puro (em que se perde sempre), risco especulativo (situação em que se pode perder ou ganhar), risco de demanda, risco de insumos, risco financeiro, risco de propriedade (sujeito a roubos, fogo, enchentes), risco de pessoas (decorrentes de fraudes), risco ambiental, risco de exigibilidade ou contingências

(criado por pessoas da própria empresa). Esta tipologia leva ao enfoque da administração do risco. Em geral, usam-se três estágios:

- a) Identificar o risco enfrentado pela empresa. Trata-se de conhecer os riscos potenciais a que se está exposto;
- b) Medir o impacto potencial do risco identificado. Alguns podem ser pequenos ou imateriais; outros, entretanto, podem desestabilizar a empresa;
- c) Decidir se e como cada risco relevante pode ser minimizado. Para tanto, pode-se:
 - Transferir o risco. Diz-se que ele é segurável e a transferência exige a contratação de uma empresa de seguros;
 - Transferir a causa de risco para terceiros. Às vezes, com a eliminação de estoque está-se transferindo o risco para o fornecedor;

- Procurar reduzir a probabilidade de ocorrência do evento adverso. Às vezes, pode-se diminuir a exposição ao risco;
- Abandonar totalmente a atividade considerada de risco.

2 - RISCOS DA ATIVIDADE EMPRESARIAL

O retorno esperado de uma atividade empresarial é o resultado de uma posição sujeita a certos eventos. O risco passa a ser o grau de incerteza em relação ao retorno esperado. Trata-se, portanto, da probabilidade da ocorrência do evento e o impacto no resultado da posição.

Existem muitos tipos de risco aos quais uma organização pode estar exposta. Alguns são mais facilmente identificáveis e quantificáveis, outros parecem estar fora de controle. Segundo Jorion (2000:3), as organizações estão expostas a vários tipos de risco que podem, de uma forma geral, ser agrupados em riscos vinculados ao

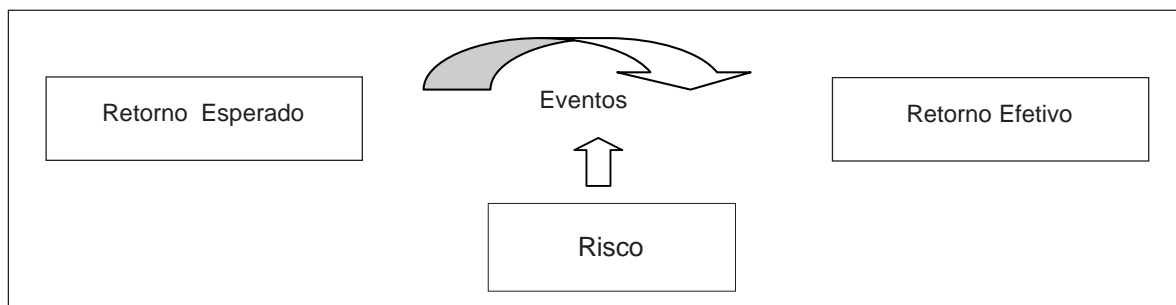


Figura 1. Probabilidade de Ocorrência do Evento e o seu Impacto

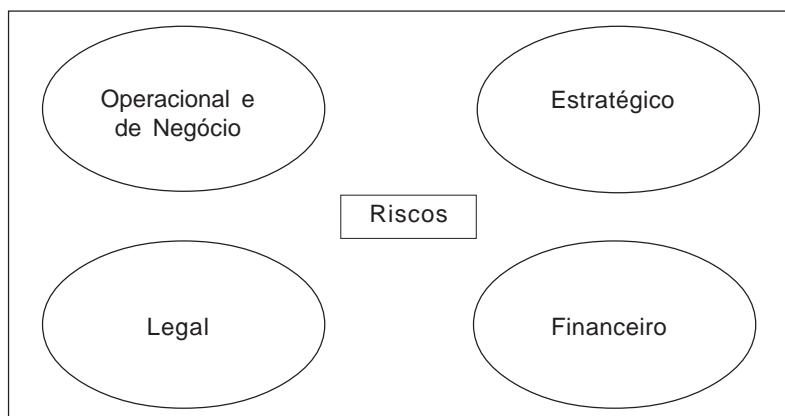


Figura 2. Visão Sistêmica dos Tipos de Risco

negócio (*Business risk*) e riscos não vinculados ao negócio (*Non business risk*). Segundo o autor: *Business risk é aquele que uma organização assume com o objetivo de criar uma vantagem competitiva e adicionar valor a seus acionistas. Business risk referem-se ao mercado do produto no qual a firma opera e inclui inovações tecnológicas, design do produto e marketing. A criteriosa exposição ao Business risk é a principal competência requerida em todo negócio. Outros riscos, sobre os quais as organizações não têm controle, podem ser agrupados em non business risk.* Nos riscos não vinculados ao negócio, o autor inclui os riscos estratégicos, legais e os financeiros.

3 - A GESTÃO INTEGRADA DO RISCO

Jorion (2000:467) discute a necessidade de uma gestão integrada de risco. Segundo ele, *um sistema ideal de gerenciamento de risco deveria ser capaz de propiciar uma visão completa dos riscos gerais da firma.* Entre as vantagens de, um sistema desta natureza, o autor cita a possibilidade da estabilidade dos lucros cuja grande volatilidade vem aumentando muito nos últimos anos, e a exploração da potencial redução dos custos de *hedge*. Com relação a este último aspecto, se os diversos tipos de riscos enfrentados pela empresa não são correlacionados, uma abordagem global possibilitaria que o *hedge* fosse realizado apenas em relação ao risco líquido, evitando-se as coberturas desnecessárias que ocorrem quando os riscos são tratados individualmente.

Conforme já dito, Jorion classifica os riscos enfrentados pela empresa em dois grandes grupos: os riscos vinculados ao negócio (*Business Risk*) e os riscos não vinculados ao negócio (*Non business Risk*). Este último grupo é ainda subdividido em riscos de evento (*Event Risk*) e riscos financeiros (*Financial Risk*). Os tipos de

riscos que, na visão do autor, compõem estes grupos são apresentados a seguir.

Riscos Vinculados ao Negócio: risco de produto, risco macroeconômico e risco tecnológico;

Riscos Não Vinculados ao Negócio: riscos de evento, risco legal, risco de reputação, risco de desastre e risco de regulamentação e político;

Riscos Financeiros: risco de mercado, risco de crédito, risco de liquidez e risco operacional.

Os riscos vinculados ao negócio constituem a competência requerida para qualquer empreendimento e são específicos a cada tipo de empresa. Uma análise detalhada deste tipo de risco pode ser encontrada nas obras de Porter.

Sobre os riscos financeiros a literatura é abundante, merecendo destaque a obra do próprio Jorion. Todavia, algum esclarecimento se faz necessário em relação ao risco operacional.

Ainda segundo Jorion, o risco operacional é o risco de perdas diretas ou indiretas resultantes da falha ou da inadequação de processos, sistemas ou pessoas. Estes riscos podem ainda ser subdivididos em:

- Risco de Transação: é aquele que resulta de erros no processamento das transações;
- Risco de Controle Operacional: é aquele relacionado à quebra de controles das atividades, notadamente no que se refere à realização de transações não autorizadas;
- Risco de Sistema: é aquele relacionado a erros ou falhas nos sistemas de suporte.

Ainda seguindo a abordagem de Jorion, cabem alguns comentários sobre os riscos de evento, que são aqueles eventos negativos que estão fora do controle da organização. Alguns

são transferíveis e, portanto, podem ser segurados.

- **Risco Legal:** reflete a possibilidade de perdas decorrentes do fato de que os contratos podem não ser legalmente executáveis ou estar incorretamente documentados.
- **Risco de Reputação:** pode ser visualizado como as perdas monetárias que se seguem à perda de reputação de uma organização. Este risco é particularmente importante no caso das instituições financeiras, nas quais a confiança do mercado financeiro é fundamental.
- **Risco de Desastre:** decorre de desastres naturais e pode ser segurado. Seu efeito pode ser minimizado através de planos de contingência ou sistemas de cópia de segurança.
- **Risco de Regulamentação e Político:** o risco político decorre de mudanças promovidas pelas autoridades políticas que podem afetar a maneira como a organização conduz seus negócios. Já o risco de regulamentação está relacionado a mudanças nos regulamentos vigentes ou mesmo à interpretação dos mesmos.

4- GERENCIAMENTO INTEGRADO DO RISCO

Necessidade de Integrar Áreas

Como vimos na introdução deste artigo, a necessidade de avaliar-se o risco das empresas não financeiras é cada vez mais evidente e necessária nos dias atuais. O que se propõe é acompanhar os aspectos macros que podem colocar áreas, ações ou mesmo processos da organização em situação de risco, devendo ser avaliados e gerenciados de forma conjunta pelas diversas áreas.

A idéia principal é gerenciar através de comitês, fatores como estratégias, ambiente regulatório, ambiente econômico, tecnologia e problemas ambientais. No foco interno, destacam-se os acompanhamentos dos processos, logística, atendimento ao cliente, escala, finanças, entre outros.

De uma forma direta ou indireta, as empresas já gerenciam o seu risco localmente fragmentado em diversas áreas. O que se propõe é que o gerenciamento dos diversos fatores de risco seja feito por um comitê, com um gestor responsável, deixando a organização mais segura e estruturada para acompanhar os seus processos e seu macroambiente do ponto de vista do risco.

Perfil do Gestor desse Processo

Por tratar-se de um assunto que envolve grande parte dos membros da organização, é necessário que a empresa tenha um executivo que faça todo o processo de planejamento e acompanhamento dos diversos tipos de riscos, integrando pessoas, processos e idéias.

O gestor desse processo deve ser uma pessoa com alta visão dos negócios, excelente base de processos, grande capacidade de argumentação e salutar conhecimento de métodos quantitativos e controles internos. Acredita-se que, com essas qualidades, esse profissional pode administrar os diversos conflitos e as dificuldades inerentes ao envolvimento de diversas áreas em um único objetivo de gerenciar integralmente os riscos.

Para Jorion (2000; p. 516), *os gerentes de risco devem ter familiaridade com o mercado financeiro, processos de negócios e modelos estatísticos.*

Na economia americana, segundo pesquisa da KPMG Internacional (2000; p.C2), 14% das empresas listadas na Fortune já contrataram o seu CRO - Chief Risk Officer ou mesmo passaram a utilizar-se de executivos com esse perfil.

Neste ponto acredita-se que, para organizações maiores, o acompanhamento desses fatores deva ser feito por um executivo designado para tal processo. Em empresas de médio porte, esse papel poderia ser desempenhado pelos controllers ou gerentes de finanças, pois esses profissionais, via de regra, já detêm boa parte das características necessárias e assumem, muitas vezes, uma grande dose de independência dentro da organização.

Além desse profissional qualificado, que é sem dúvida fundamental no processo gerencial, Duarte (1996; p. 30) alerta que a implementação do gerenciamento de risco deve ser uma decisão de quem, efetivamente, detém o poder decisório na instituição. Esta é uma necessidade que visa à obtenção de resultados de impacto imediato, com influência máxima na rotina diária da empresa. Desse modo, para o autor o gerenciamento de risco pode significar mudanças internas de percepção de qualidade e lucratividade.

Dependendo do tipo de causa do risco, as possíveis soluções podem afetar os lucros da empresa no curto prazo. Essa decisão depende de um consenso grande entre todas as partes envolvidas. No dia-a-dia das empresas, provavelmente, as situações de impactos nos lucros devem gerar o principal conflito entre as diversas áreas da empresa envolvidas no processo de tomada de decisão.

4.1 - O Papel da Administração de Risco Integrada

Para Bernstein (1997:197), a essência da administração do risco está em maximizar as áreas nas quais temos certo controle sobre o resultado, enquanto minimizamos as áreas nas quais não temos absolutamente nenhum controle sobre o resultado e nas quais o vínculo entre efeito e causa está oculto a nós.

Para atingir a essência da administração do risco colocada por Bernstein, essa área deve mapear todos os riscos relevantes para a organização, discutir alternativas de redução, e implantar controles e ferramentas de gestão para esses fatores.

A administração de risco integrada depende, fundamentalmente, de uma grande base de dados para poder avaliar e acompanhar corretamente os negócios da organização, além de trabalhar com modelos probabilísticos e recursos de simulação para medir os impactos do processo de tomada de decisão.

O que se tem observado é que a prática da gestão integrada do risco está sendo divulgada com maior ênfase nos Estados Unidos. Somente nestes últimos 2 (dois) anos algumas empresas não financeiras situadas no Brasil têm contratado executivos com certo nível de especialização nesta área.

Na Figura 3 abaixo, de forma esquemática, apresentam-se as áreas inerentes que devem participar de maneira ativa nos processos de gestão do risco:



Figura 3. Áreas Envolvidas na Gestão do Risco.

A ênfase dada a cada área e ao tipo de risco inerente a elas vai depender do setor e do foco que a empresa determina. Portanto, pode-se ter áreas eleitas como prioritárias e outras como secundárias. Pode-se ainda estabelecer pesos aos próprios tipos de riscos. Cada área deve priorizar 1 (um) ou 2 (dois) fatores de riscos, que devem ser monitorados com mais frequência e atenção.

5 - MODELO INTRODUTÓRIO DE GESTÃO INTEGRADA DO RISCO

O estágio da gestão integrada do risco tem mostrado uma carência muito grande no desenvolvimento de modelos básicos para trabalhar o gerenciamento do risco e a sua forma de implementação.

Considera-se que, um modelo de gerenciamento do risco, em empresas não financeiras, deve conter alguns pontos cruciais, os quais são analisados em seguida.

5.1. Premissas do Modelo

Inicialmente, relaciona-se um conjunto de premissas que devem ser levantadas e analisadas como um fator fundamental da implantação de um processo de gerenciamento integrado do risco.

- a) O gerenciamento do risco deve ser feito de forma integrada;
- b) Todo o trabalho deve ser desenvolvido em equipe multidisciplinar e gerenciado por um executivo com características e apoio total da alta administração;
- c) Deve-se procurar gerenciar riscos importantes e que necessitem uma análise criteriosa;
- d) O risco interno deve ser mensurado, mesmo que de forma estimada;
- e) Qualquer risco tem uma relação de causa e efeito e está inter-relacionado com toda a organização;

- f) O gerenciamento do risco traz para a empresa maior segurança e um conhecimento claro das suas relações de risco e retorno.

5.2. Base Metodológica do Modelo

Para o desenvolvimento do modelo proposto, toma-se como base as metodologias do *Balanced Scorecard* desenvolvido por Kaplan e Norton (1997) e o conceito de matrizes matemáticas aplicado ao processo decisório, conforme anotado em Securato (1996:22).

O *Balanced Scorecard* é um novo instrumento que integra as medidas derivadas da estratégia, utilizando as informações financeiras do desempenho passado e incorporando os vetores do desempenho futuro. Nascidos de um esforço consciente e da análise rigorosa da estratégia organizacional, esses vetores abrangem as perspectivas do cliente, dos processos internos e do aprendizado e crescimento.

O modelo de indicadores tem três partes fundamentais que serão utilizadas na modelagem da proposta: visão integrada de pontos críticos da estratégia da organização; vetores de longo prazo; visão de causa e efeito nos negócios.

O modelo de matrizes é fundamental para a organização do processo de tomada de decisão, em relação ao risco a ser analisado, escalonando seus diversos tipos e suas respectivas probabilidades de ocorrência.

5.3 - Modelo Proposto de Gestão Integrada do Risco

O modelo de gestão do risco proposto tem uma estrutura gerencial baseada em uma visão global dos riscos, na qual as pessoas envolvidas no processo de tomada de decisão podem basear-se para analisar as questões pertinentes. A estrutura fundamental desse modelo é apresentada na Figura 4 a seguir:

GESTÃO INTEGRADA DO RISCO		
Visão Integrada dos Riscos	Gerenciamento do Risco	Processo Decisório sobre Risco
Tipos de Riscos: a) Estratégico; b) Operacional; c) Legal; d) Financeiro.	a) Mapear os riscos por ordem de prioridade e tempo de ocorrência; b) Dimensionar a probabilidade de ocorrência; c) Estabelecer uma relação de causa e efeito entre o risco e o negócio; d) Montar a matriz de decisão em relação aos fatores de probabilidade, grau de impacto, tempo, estimativas e possíveis soluções.	Passos: 1) Estabelecer em comitê quais riscos devem ser priorizados; 2) Reportar a alta administração com as possíveis soluções; 3) Estabelecer as ferramentas para controle; 4) Implantar o acompanhamento gerencial
Fatores de Influência: a) Ambiente Externo; b) Ambiente Interno.		
Grau de Impacto nos Negócios: a) Alto; b) Médio; c) Baixo.		

Figura 4. Estrutura Fundamental para a Gestão Integrada do Risco

5.3.1. Visão Integrada dos Riscos

A visão integrada dos riscos é a primeira parte do processo, no qual se devem analisar todas as variáveis externas e internas que influenciam os tipos de riscos da empresa. Procura-se identificar os mais variados tipos de riscos existentes em uma organização, evoluindo de riscos estratégicos com mudanças de tecnologias até os riscos de falta de estoques de itens fundamentais que podem influenciar o atendimento e, conseqüentemente, a satisfação do cliente.

Outro ponto fundamental refere-se aos fatores de influência sobre os riscos, ou seja, qual a condição de gerenciar esse processo, ou qual o grau de controle que se pode ter sobre eles.

Riscos gerados por fatores de influência externa, representando aqueles que se tem grande dificuldade de gerenciar, ou cujas medidas de controle são mais complexas e podem depender de terceiros. Como exemplo, citam-se as situações de catástrofes e comportamento humano.

Os riscos gerados por fatores de influência interna são aqueles sobre cujos processos a empresa detém um maior controle. Como exemplo, citam-se riscos de erros nas atividades de compras e riscos financeiros passíveis de serem hedgeados.

A classificação dos riscos conforme seu grau de impacto nos negócios, nesta fase, deve ser feita de forma preliminar para poder subsidiar os estudos mais aprofundados sobre esses fatores e a respectiva urgência e importância de soluções para esse tipo de situação.

Nesta fase do processo de gestão integrada do risco, será muito comum encontrar discrepâncias entre os fatores que as empresas julgam importante analisar. Qual sua visão sobre como o mercado pode determinar certos tipos de riscos a serem gerenciados? Portanto, este modelo pretende esquematizar a forma de classificar e avaliar os riscos.

5.3.2 - Gerenciamento do Risco

Esta etapa tem como fundamento a organização dos riscos e sua identificação conforme as probabilidades de ocorrência e

possíveis soluções sinteticamente descritas.

A primeira classificação do risco vai procurar estabelecer prioridades e uma idéia de prazos a serem seguidos no seu gerenciamento. As probabilidades a serem estabelecidas para cada um dos eventos devem ser consideradas mesmo que subjetivamente sendo, portanto, passíveis de erros. Os responsáveis pelas áreas, em conjunto com a alta administração, podem indicar para a maioria dos riscos as expectativas de ocorrência.

Outro ponto fundamental é o estabelecimento de causa e efeito nos negócios. Deve-se procurar verificar, por exemplo, o impacto de certa medida nos lucros, na imagem da empresa, na participação de mercado, no futuro dos negócios, além de mensurar, embrionariamente, custos e benefícios para administrar esse risco. Esta fase tem como embasamento o conceito de

correlação entre os riscos e resultados da empresa. Uma análise isolada, sem considerar os fatores correlacionados, pode trazer problemas à organização.

Sendo assim, a análise de causa e efeito permite aos gestores verificar os impactos da não administração desses riscos. Tal medida amenizará os efeitos de longo e curto prazo. Neste exemplo, permitirá o atendimento ao cliente com mais eficácia, o qual é um vetor de lucro a longo prazo. Permitirá, ainda, evitar a aquisição de estoques com custos mais elevados devido a falta de programação de compras, o que é um vetor de lucro a curto prazo.

Neste momento do processo gerencial, é necessário analisar os riscos de forma matricial com as principais variáveis que os influenciam. Essa matriz deve ser formada de alguns itens básicos como mostrado abaixo, na Tabela 1:

Tabela 1. Matriz de Decisão na Gestão do Risco.

Tipo de Risco	Respon-sável	Probabili-dade Ocorrência	Grau de Impacto	Perdas Estimadas	Possíveis Redutores do Risco	Causa e Efeito
Insucesso no lançamento de um novo produto	Área de Novos Produtos	60%	Alto	R\$ 3 milhões	Melhorias nas pesquisas de mercado e revisão da estratégia de lançamento	O Insucesso do produto deve gerar perdas de receitas futuras e na geração de caixa, além dos impactos comerciais.

O objetivo desta matriz é demonstrar aos tomadores de decisão, de forma esquemática, quais os principais riscos e possíveis impactos na organização e como amenizar esses fatores. Pode-se ressaltar que as organizações de alguma forma já gerenciam esses riscos isoladamente. Uma visão panorâmica, entretanto, de todos os riscos relevantes é fundamental para reduzir a probabilidade de ocorrência e determinar suas relações de causa e efeito.

A matriz de decisão na gestão de risco deve conter as seguintes variáveis e, quando possível, suas quantificações:

Tipo de Risco: Considerada a mais importante parte do processo de gestão integrada do risco. Neste tópico, os gerentes devem pensar de forma integrada nos mais variados tipos de riscos que podem afetar a organização. É importante ressaltar que nesta fase se deve ter muita atenção com a relevância do risco.

No exemplo, identifica-se o risco de insucesso no lançamento de novos produtos como uma variável muito forte na gestão da empresa no futuro.

Responsável: A designação, por parte da administração, de um responsável tem como objetivo gerar maior integração e participação de todos os envolvidos, além, é claro, de gerar maior segurança para a corporação.

Probabilidade de Ocorrência: Nesta fase, o objetivo é utilizar métodos quantitativos com grande ênfase na determinação de modelos

probabilísticos, nos quais se procura calcular a probabilidade de ocorrência de um determinado evento.

No exemplo, utiliza-se a probabilidade de ocorrência de perda baseada em supostos dados históricos de mercado, em que é demonstrada a quantidade de novos produtos pesquisados neste setor econômico, produtos lançados e quais obtiveram sucesso. Abaixo, na Tabela 2, procura-se demonstrar de forma simplificada o processo de análise dos dados e a probabilidade de ocorrência:

Tabela 2. Probabilidade de Ocorrência de Insucesso.

Variável e Quantidades	Quantidade de Produtos Objetos de Pesquisas	Produtos Desenvolvidos e Lançados no Mercado	Produtos que obtiveram sucesso no mercado	Probabilidade Histórica de Ocorrência de Insucesso no Lançamento
Quantidade	100	40	16	60%

Sabe-se que a grande dificuldade para analisar riscos não financeiros é o estabelecimento de modelos matemáticos que possam determinar as probabilidades de ocorrências desses fatos sem a necessidade de arbitrariedades por parte dos gestores do processo.

Apesar dessa dificuldade, acredita-se ser vital para a organização gerenciar os riscos cujo grau de importância para a mesma seja alto ou, até mesmo médio e tenha fortes impactos no desenvolvimento dos negócios.

Grau de impacto: Neste momento, devem os gestores avaliar, caso o evento que está sendo analisado ocorresse, o nível do impacto nos negócios atuais e futuros da organização, tanto do ponto de vista estratégico como financeiro, sempre avaliando o processo com uma visão de

longo prazo. Sugere-se então dividir essa avaliação em três tipos: alto, médio e baixo ou com pesos 3, 2 e 1.

O insucesso do lançamento de um novo produto, citado no exemplo, tem um grau de impacto alto no resultado da empresa em razão das fortes perdas de receitas futuras e desmonte parcial da estratégia comercial de inovação.

Perdas Estimadas: Estimar, de acordo com possíveis impactos nas receitas, nos lucros e, principalmente, na geração de caixa da empresa é o principal objetivo dessa variável, utilizando os conceitos financeiros e econômicos como: valor presente líquido, custo de oportunidade, projeção de resultados, entre outros.

A perda estimada, no exemplo de R\$ 3 milhões, refere-se basicamente a duas variáveis:

	R\$
Valor Atualizado do investimento:	1,1 milhões
Valor Presente dos Fluxos de Caixa Futuros:	1,9 milhões
Total das Perdas Estimadas	3,0 milhões

Tabela 3. Cálculo do Valor Presente dos Fluxos de Caixa.

Ano (n)	Fluxo de caixa em 1.000 (1)	FJVP 9% ano (2)	Valor Presente (1) x (2) = (3)
1	400	0,917	366
2	800	0,842	674
3	500	0,772	386
4	400	0,708	283
5	300	0,650	195
Valor Presente			R\$ 1.904

A Tabela 3 acima demonstra o cálculo da perda estimada nos fluxos de caixa futuros:

Possíveis Redutores do Risco:

Amenizar o nível de risco a que a entidade está exposta é fundamental para o sucesso da gestão de risco e, portanto, cabe aos gerentes avaliar qual alternativa é mais viável para reduzir o risco empresarial. Tais medidas podem ser controles internos mais eficazes, estratégias de hedge e diversificação de negócios e linhas de produtos.

No exemplo, a organização pode amenizar os riscos de insucesso no lançamento de novos produtos, revendo suas técnicas e escalonando o lançamento do produto, para medir mais rapidamente seu impacto no mercado.

Causa e Efeito: Essa variável deve demonstrar quais efeitos provavelmente a organização sofrerá em relação aos riscos estratégicos, operacional, legal e financeiro, para que as medidas corretivas possam ser tomadas baseadas nessas avaliações.

No exemplo apresentado, fica evidente a relação direta entre a visão estratégica e comercial e a geração de caixa futura da empresa.

5.3.3. Processo Decisório sobre Risco

Segundo Leme (1983: 96), *uma das funções mais importantes do administrador é exatamente a de decidir. Esta decisão ocorre no presente, não é um ato isolado, repentino, “ela é tanto um fim, quanto o início de uma ação”.*

Sabemos que vários conceitos devem ser avaliados para que se possa entender um pouco o processo de tomada de decisão e que muitos estudos sobre o assunto ainda estão sendo feitos e, desse modo, o modelo proposto procura apenas sistematizar e organizar a maneira de tomada de decisão dos gestores.

O primeiro passo é a definição, em conjunto, de quais riscos são prioritários para a organização. Essa etapa tem como objetivo facilitar o trabalho de avaliação, pelo comitê, de quais pontos devem ser resolvidos a curto, médio e longo prazo.

Reportar os riscos prioritários e possíveis soluções deve ser feito de forma rotineira e facilitaria muito o processo de gestão do risco, ao qual a alta administração daria maior credibilidade e envolvimento ao processo.

Após a definição das prioridades, é fundamental o estabelecimento das ferramentas necessárias para o gerenciamento e controle a serem utilizados na redução dos riscos. Esse processo pode se constituir pela contratação de um seguro patrimonial, pela montagem de uma operação de hedge, pela alteração do sistema de logística ou pela mudança da estratégia de investimentos em certos países ou tecnologias.

Finalmente, acompanhar em todas as áreas envolvidas a montagem de relatórios gerenciais, políticas internas e planos de trabalho.

Tabela 4. Matriz de Decisão

	Descrição de Cada Cenário	Probabilidade	Alternativas		
			A1	A2	Ar
C1		P1	X11	X12	X1r
C2		P2	X21	X22	X2r
.	
.	
.	
Ck	Pk	Xk1	Xk2	Xkr	

Onde X_{ij} são os valores da variável objetivo.

Todo esse processo pode ser abordado e discutido com informações apresentadas de acordo com as premissas estabelecidas por Securato (1996: 26) no desenvolvimento da matriz de decisão, cujo objetivo é a apresentação de todos os elementos que fazem parte do processo decisório e da avaliação do risco. Acima apresentamos a matriz de decisão elaborado por Securato:

6. MODELO DE SIMULAÇÃO DO RISCO NÃO FINANCEIRO COM A UTILIZAÇÃO DE PROBABILIDADE

Baseados no conceito de risco como uma probabilidade de ocorrência de certos eventos, demonstraremos, com base nos dados exemplificados, como podemos utilizar o conceito de probabilidade, desvio padrão e coeficiente de correlação para melhor administrar o risco da atividade empresarial.

É importante frisar que esse modelo tem como objetivo ilustrar como podemos levantar dados para que o processo de gestão integrada

do risco possa ser utilizado de forma ampla e correta.

6.1. Fatores de riscos e suas implicações

Em nosso exemplo, vamos simular os riscos empresariais de uma empresa que se dedica ao desenvolvimento de softwares, em que podemos ter como fatores de alto risco para sua estratégia os seguintes itens:

- Perda de recursos humanos devido à grande concorrência por mão-de-obra qualificada no mercado da região;
- Perda de clientes potenciais que, mediante concorrência, procuram fornecedores com alta capacidade de inovação.

O processo decisório do administrador deve conter os eventos que podem ocorrer e suas respectivas probabilidades, além dos impactos estimados nos fluxos de caixa futuros descontado ao custo médio ponderado de capital da organização.

Para que possamos organizar os dados e gerar informações confiáveis para o tomador de decisão, podemos utilizar modelos matemáticos

e estatísticos aplicados à análise de risco, como apresentamos abaixo:

6.2. Perda Média

Utilizando o conceito de risco como uma medida de probabilidade, a administração da empresa definiu as probabilidades e as perdas estimadas, baseada no seguinte processo:

- Probabilidade: Mediante reuniões entre os gerentes envolvidos no processo para discussão das variáveis que podem influenciar esse risco e sempre analisando os dados históricos e a percepção do decisor em relação ao comportamento dessas variáveis no futuro;

- Perdas: Mensuradas pelo lucro médio projetado por, cliente potencial, descontado pelo custo médio ponderado de capital.

É importante ressaltar que não é nosso objetivo, neste artigo, discutir as melhores técnicas para apurar essas perdas e quais conceitos devemos utilizar, de forma detalhada, isto, pode ser comentado em outro estudo.

Neste momento, devemos estabelecer o conceito de sucesso como sendo uma taxa de *turnover* de até 4%, sendo neste caso o risco definido: Risco = P (f) = 60%.

Evidentemente, um risco de 60% é elevado e podemos neste caso avaliar a perda anual máxima da seguinte forma:

Taxa de Turnover	Probabilidade (P)	Impactos ou Perdas - \$ - (I)
Até 4%	40%	1.000
De 4% a 10%	50%	1.500
Mais de 10%	10%	2.000

$$P = ((I) \times (P)) + ((I) \times (P)) + ((I) \times (P))$$

$$P = \$ 1.350$$

Essa seria a perda média que pode ocorrer nesse risco específico. A análise, nesse momento, é qual a variação entre a perda média e as perdas máximas e mínimas. Para isso, vamos utilizar o cálculo do desvio padrão dessa distribuição de probabilidade, procurando a possibilidade de que essa média represente a distribuição. Esse desvio pode ser calculado de acordo com a seguinte fórmula:

$$\text{Desvio Padrão} = \sqrt{(r - r)^2 + (r - r)^2 + \dots + P_i (r - r)^2}$$

Onde: r = perda; r = perda média e P_i = probabilidade

Avaliando a probabilidade de risco de 60% e a possibilidade de se ter uma perda média de \$ 1.350 que pode chegar até \$ 1.670

Desvio Padrão-Sigma		
$\sqrt{(r - r)^2}$	$\sqrt{(r - r)^2}$	$P_i (r - r)^2$
(350)	122.500	49.000
150	22.500	11.250
650	422.500	42.250
	Sigma $\sqrt{2}$	102.500
	Sigma $\sqrt{2}$	320

para 70% dos casos, conforme determina a estatística.

Caso a empresa queira reduzir esse risco para atingir o sucesso, isto é, taxa de *turnover* de até 4%, deve-se por exemplo, fazer investimentos em programas de incentivos *stock options*, participações em resultados, programas de treinamentos no exterior, entre outras alternativas

para reduzir essa taxa. Como exemplo, para redução deste risco, mediante colocação em prática das estratégias abordadas, a empresa estima investir cerca de \$ 120.

Essa alternativa gera novas expectativas nos gestores, que estão no comando desse processo, no qual novamente devemos avaliar, como segue:

Taxa de Turnover	Probabilidade (P)	Impactos ou Perdas - \$ - (I)
Até 4%	85%	1.000
De 4% a 10%	10%	1.500
Mais de 10%	5%	2.000

Desvio Padrão-Sigma		
-	σ	σ^2
(r - r)	(r - r)	Pi (r - r)
(100)	10.000	8.500
400	160.000	16.000
900	810.000	40.500
	Sigma σ^2	65.000
	Sigma σ	255

Tendo como conceito de sucesso a taxa de *turnover* de até 4%, o risco é de 15%, que gera uma nova perda média de \$ 1.100 e um desvio padrão de \$255, como segue:

Avaliando esses fatos, ao investirmos \$ 120 teríamos uma redução no risco de perda de \$ 250, o que poderia ser considerado viável ou não para a empresa. Para o caso

das perdas de clientes potenciais, as probabilidades de ocorrência são apresentadas logo abaixo:

O conceito de sucesso neste caso seria uma perda de até 8%, sendo o risco definido: Risco = P (f) = 50%.

Evidentemente, um risco de 50% é elevado e podemos neste caso avaliar a perda anual máxima em \$ 1.495 e um desvio padrão de \$ 446, calculado da seguinte forma:

Perda de Clientes	Probabilidade (P)	Impactos ou Perdas - \$ - (I)
Até 8%	50%	1.100
De 8% a 22%	30%	1.650
Mais de 22%	20%	2.250

Desvio Padrão-Sigma		
-	σ	σ^2
(r - r)	(r - r)	Pi (r - r)
(395)	156.025	78.013
155	24.025	7.208
755	570.025	114.005
	Sigma σ^2	199.225
	Sigma σ	446

Avaliando a probabilidade de risco de 50% e a possibilidade de se ter uma perda média de \$ 1.495 que pode chegar até \$ 1.941.

Querendo a empresa reduzir o risco de 50% para atingir o sucesso, isto é, perda de clientes de no máximo 8%, deve-se efetuar investimentos em tecnologia, recursos humanos e marketing. Para obter essa redução desse risco, a empresa estima investir cerca de \$ 150.

Perda de Clientes	Probabilidade (P)	Impactos ou Perdas - \$ - (I)
Até 4%	85%	1.100
De 4% a 10%	10%	1.650
Mais de 10%	5%	2.250

Com as mudanças de estratégia e os investimentos, aparecem novas probabilidades de riscos de perda de clientes, como segue:

Os resultados, com as novas probabilidades de ocorrência de perdas médias de clientes, passaram para \$ 1.213 de perda média, com desvio padrão de \$289, gerando uma redução de \$ 282 nas perdas médias contra um investimento de \$ 150 e conseguindo um nível de risco de 15%.

Desvio Padrão-Sigma		
σ	σ^2	σ^3
(113)	12.656	10.758
438	191.406	19.141
1.038	1.076.406	53.820
	Sigma \times 2	83.719
	Sigma \times	289

Avaliando esses fatores, podemos concluir que ao investirmos \$ 150, teríamos uma redução no risco de perda de \$ 282 e uma probabilidade de ocorrência de 15%, o que poderia ser considerado viável ou não pela empresa.

6.3. Coeficiente de Correlação

O coeficiente de correlação irá procurar medir o grau de associação entre os retornos dos dois investimentos.

Nesse nosso exemplo a associação entre retornos existe, uma vez que, ao fazer o investimento para reduzir o *turnover*, a empresa

deve manter as pessoas-chave mais motivadas e com taxas de permanência maiores na companhia, reduzindo, portanto, os gastos com novos treinamentos e aumentando o seu capital intelectual, o que reduz o nível de perda dos clientes que têm relação direta com esse quesito.

Importante lembrar que essa avaliação pode ser subjetiva conforme a decisão dos gestores, mas também pode ser estabelecida pela empresa de forma matemática mediante experimentos e softwares de simulação.

Neste caso, a empresa apurou através da análise histórica no mercado e a própria sensibilidade dos gestores que o coeficiente de correlação entre o *turnover* e perda de clientes é 0,6.

De acordo com dos investimentos realizados, a perda média com *turnover* foi reduzida de \$ 1.350 para \$ 1.100, ou seja, 18,52%.

Como o coeficiente de correlação entre o percentual de redução da perda por *turnover* e o percentual de redução da perda de clientes é de 0,6, sem qualquer investimento adicional, o percentual de redução de perda de cliente será:

Redução na Perda de Clientes: $0,6 \times 18,52\% = 11,12\%$

Portanto, sem qualquer investimento, a perda média de clientes cairá dos atuais \$ 1.495 para \$ 1.328 (\$ 1.495 x 88,88%).

Vamos agora identificar o valor do investimento adicional para reduzir a perda média de clientes de \$ 1.328 para a perda definida como sucesso na página 16, que é \$ 1.213. Supondo que o investimento necessário seja de \$ 120, teríamos os seguintes resultados:

Com um investimento de \$ 120, reduzimos a perda por *turnover* de \$ 1.350 para \$ 1.100 e a perda de clientes de \$ 1.495 para \$ 1.328, portanto, uma redução global de \$250 + \$ 167 = \$ 417.

Com um investimento adicional de \$ 50, reduziremos ainda mais a perda com clientes de \$ 1.328 para \$ 1.213, ou seja, uma redução de \$ 115.

Portanto: Investimentos de	\$ 170
Redução de Perdas	\$ 532

Tendo esses dados em mãos, o gestor pode tomar a decisão de reduzir o risco, avaliando seus impactos e sua exposição. É fundamental lembrar que esse exemplo deve estar encaixado dentro da fase de análise dos impactos e suas possíveis soluções do modelo de análise integrada do risco, já apresentado neste artigo.

6.4. Limitações do Exemplo Apresentado

As limitações do modelo estão relacionadas ao uso da probabilidade subjetiva e o critério só terá utilidade se o decisor aceitar o seu conceito. É evidente que com o uso dessas medidas o gestor irá afinar ainda mais seu conceito e sua aplicabilidade.

Tratando-se de dados que muitas vezes as empresas não têm o costume de avaliar com rotina e de forma integrada, muitas dificuldades de ordem prática devem ocorrer no início desse processo. Mas, essas dificuldades tendem a diminuir à medida que se tenha mais estudos sobre a avaliação de riscos não financeiros.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A gestão integrada de risco é, sem dúvida, extremamente importante na administração das empresas que buscam o aumento de sua competitividade no mercado global.

O modelo proposto tem como finalidade específica demonstrar parâmetros que se devem

utilizar para gerenciar os riscos de forma integrada em uma organização não financeira.

Consideramos que a aplicação, deste modelo, tem grandes desafios e não pode responder à grande controvérsia sobre os estudiosos que baseiam suas decisões em graus de crenças mais subjetivos sobre o futuro e sobre aqueles que defendem que as melhores decisões se baseiam na quantificação e nos números, sendo determinadas pelos padrões do passado.

Existem muitos campos em aberto a serem explorados pelos pesquisadores das áreas de controladoria, finanças e métodos quantitativos, pois muitos pontos permanecem em aberto quanto à sua forma de avaliação e, principalmente, de mensuração.

BIBLIOGRAFIA

- ANSELL, Jack e WHARTON, Frank - **Risk Analysis, Assessment and Management**. Chichester, Inglaterra: John Wiley & Sons, 1992.
- BERNSTEIN, Peter L. - **Desafio aos Deuses - A Fascinante História do Risco**, 6º Ed., Rio de Janeiro: Editora Campus, 1997.
- BOUCHAUD, Jean Philippe e POTTERS, Marc - **Theory of Financial Risks - From Statistical Physics to Risk Management**, Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- CAOQUETTE, John B. - ALTMAN, Edward I. - NARAYANAN, Paul - **Gestão do Risco de Crédito - O Próximo Grande Desafio**, Rio de Janeiro: Qualitymark Editora Ltda., 2000.
- CORSETTI, Mauro - **Um Programa de Simulação para a Análise de Investimentos Sujeitos a Risco**, Tese apresentada ao Departamento de Engenharia Industrial da PUC-Rio, 1971.
- DUARTE, Antonio Marcos - **Risco: Definições, Tipos, Medição e Recomendações para seu Gerenciamento**, São Paulo: Revista Resenha BM&F, nº 114, novembro-dezembro de 1996. p. 25-33.

- JORION, Philippe - **Value at Risk - The New Benchmark for Managing Financial Risk**, 2ª Ed., New York: MacGraw - Hill, 2000.
- LEM, Ruy Aguiar da Silva. **Revista de Administração**. São Paulo, FEA-USP, v. 18, nº 03, 1983.
- KAPLAN, Robert S. e NORTON, David P. **A Estratégia em Ação**. Rio de Janeiro, Editora Campus, 1997.
- MANTEGNA, Rosario N. e STANLEY, H. Eugene - **An Introduction to Econophysics - Correlations and Complexity in Finance**, Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- MERCANTIL, Gazeta. **Um Especialista em Medir Riscos da Companhia**, Matéria publicada em 28 de novembro de 2000.
- NAKAGAWA, Masayuki, **Estudo de Alguns Aspectos de Controladoria que Contribuem para a Eficácia Gerencial**, Tese de Doutorado apresentada ao Departamento de Contabilidade e Atuaria da FEA-USP, 1987.
- PALISADE, Corporation, **@Risk - Advanced Risk Analysis for Spreadsheets**, Newfield: Palisade, 1997.
- PAXSON, Dean e WOOD, Douglas - **The Blackwell Encyclopedic Dictionary of Finance**, Oxford: Blackwell Publishers Ltd., 1998.
- PORTER, Michael E. - **A Estratégia Competitiva - Técnicas para Análise de Indústrias e da Concorrência**, 18º Ed., Rio de Janeiro: Editora Campus, 1986.
- _____ - **Vantagem Competitiva - Criando e Sustentando um Desempenho Superior**, 14ª Ed., Rio de Janeiro: Editora Campus, 1989.
- SAUNDERS, **Medindo o Risco de Crédito - Novas Abordagens para Value at Risk e outros Paradigmas**, Rio de Janeiro: Qualitymark Editora Ltda., 2000.
- SECURATO, José Roberto **Decisões Financeiras em Condições de Risco**. São Paulo: Atlas., 1996.
- WINSTON, Wayne L. **Simulation Modeling Using @Risk**, California: International Thomson Publishing, 1996.

NORMAS CONTÁBEIS INTERNACIONAIS - UMA VISÃO PARA O FUTURO¹

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS - A VISION FOR THE FUTURE

Joubert da Silva Jerônimo LEITE²

RESUMO

A globalização dos mercados, no que diz respeito ao desenvolvimento do mercado de capitais internacional, ao crescimento dos investimentos diretos estrangeiros e à formação de blocos econômicos, traz consigo a necessidade de se ter um conjunto de normas contábeis internacionais que viabilizem a comparação de informações entre companhias de um mesmo grupo ou de grupos distintos. Diante disso, pretende-se com este trabalho apresentar conflitos de interesses existentes entre organismos contábeis e países no processo de fixação de normas contábeis internacionais voltados ao processo de harmonização internacional da contabilidade.

Palavras-Chave: *Globalização dos Mercados; Normas Contábeis Internacionais; Harmonização Internacional da Contabilidade; e Usuários das Informações Contábeis.*

ABSTRACT

Market globalization, in what concerns the development of international capital market, the growth of direct foreign investments and the formation of economical blocks, brings with itself the necessity of a group of international accounting standards that make possible the comparison of information among companies of a same group or of different groups. This work intends to present existent interest conflicts between accounting organisms and countries in the setting of

⁽¹⁾ Trabalho Apresentado e Publicado nos Anais da 17ª Convenção dos Contabilistas do Estado de São Paulo, realizada em setembro de 2001, no Centro de Convenções do Anhembi de São Paulo/SP, ganhando o **1º lugar** dentre os trabalhos apresentados.

⁽²⁾ Mestre em Controladoria e Contabilidade Estratégica pela FECAP-SP, Pós-Graduado em Contabilidade, Auditoria e Controladoria pela PUC-CAMPINAS, Professor do Centro de Economia e Administração da PUC-CAMPINAS, Coordenador e Professor do Curso de Graduação em Ciências Contábeis das FACULDADES HOYLER-HORTOLÂNDIA, Consultor de Empresas.

international accounting standards applied to the process of international accounting Harmonization.

Key Words: *Market Globalization; International Accounting Standards; International Accounting Harmonization; and Accounting Information Users.*

1. INTRODUÇÃO

Neste trabalho pretende-se apresentar conflitos de interesses existentes entre organismos contábeis e países no processo de fixação de normas (padrões) contábeis internacionais voltados ao processo de harmonização internacional da contabilidade.

A internacionalização dos mercados, no que diz respeito ao desenvolvimento do mercado de capitais internacional, ao crescimento dos investimentos diretos estrangeiros e à formação de blocos econômicos, traz consigo a necessidade de se ter um conjunto de padrões contábeis internacionais que possam viabilizar o processo de comparação de informações entre companhias de um mesmo grupo ou de grupos distintos.

As informações contábeis geradas de um empreendimento multinacional, no campo da Contabilidade Internacional, interessa tanto a segmentos de um mesmo grupo econômico que realiza operações e transações internacionais como também aos usuários da informação que estão domiciliados em diferentes países em relação ao empreendimento que divulga essas informações.

Entender as dimensões internacionais da contabilidade é vital para qualquer um que queira negociar por fronteiras nacionais e internacionais, em que as informações contábeis podem variar substancialmente de um país para outro, de acordo com os princípios de contabilidade que os governam. Diferenças em cultura, práticas empresariais, sistemas políticos, inflação, tributação e os riscos empresariais devem ser considerados no processo decisório de onde e como negociar e investir. Por outro lado, as demonstrações contábeis e outras formas de

evidenciação (**disclosure**) são impossíveis de entender sem uma consciência dos princípios contábeis nacionais e internacionais e sem um conhecimento sólido da cultura do negócio.

2. MERCADOS ECONÔMICOS INTERNACIONAIS

Nos últimos 15 anos, o mundo e sua economia estão passando por um processo de mudança irreversível, chamado de “globalização”. Essa transformação tem sido tão grande e intensa, que alterou praticamente todos os aspectos da sociedade mundial, redefinindo completamente o conceito de propriedade e riqueza, erguendo novos países e derrubando antigas potências.

Segundo ROSA (1999: 19):

“O atual cenário mundial aponta para uma crescente internacionalização da economia, que se manifesta pelo surgimento de blocos econômicos continentais e/ou regionais, exigindo uma economia aberta e a prática de livre comércio entre os países que formam esses blocos. Somam-se esforços para ampliação das relações socioculturais entre esses países, demonstrando que nos dias atuais se procura, por meio de integração, o desenvolvimento socioeconômico, com o intuito de proteger-se e/ou fortalecer-se, para enfrentar a competitividade em nível global.”

A integração dos países membros dos blocos econômicos, hoje existentes no mundo, a exemplo do Mercado Comum do Sul - MERCOSUL e União Européia - UE, pode ser vista e entendida do ponto de vista econômico, limitada à ação das empresas e dos mercados

nos quais atuam, e ao bem informar os usuários nacionais e internacionais da informação contábil.

2.1. Mercado de Capitais

Com o processo de globalização dos mercados, o crescimento do mercado de capitais dá-se de forma acelerada, o que influencia a internacionalização da contabilidade por meio da necessidade de os investidores internacionais, os analistas de patrimônio líquido, os banqueiros, e outros usuários das informações contábeis entenderem e analisarem melhor as demonstrações contábeis de companhias espalhadas pelo mundo. Essa necessidade também é explicada pelo aumento significativo, nos últimos anos, das fusões e aquisições de empresas no mundo.

O ambiente internacional em seus diversos aspectos vem-se modificando e tornando-se mais competitivo e exigente. As empresas, em resposta às novas exigências ambientais, estão passando por mudanças profundas, que têm causado impacto nas economias nacionais e nas empresas em geral. Nesse intenso movimento de mudanças, o processo de gestão empresarial passa por novos desafios e os gestores passam a trabalhar com novos modelos de decisão, e passam a tomar a contabilidade como a principal ferramenta de gestão empresarial.

O mercado de capitais está se tornando mais internacional a cada dia que passa, pelo crescente aumento do número de companhias domésticas listadas em bolsa de valores (com exceção do Brasil, no período analisado), como evidencia a Tabela 1, a seguir, tomando-se como base cinco países.

Tabela 1. Número de Companhias Domésticas Listadas em Bolsas de Valores.

País/Bolsa	1995	1996	1997	1998
Estados Unidos	7.671	8.479	8.851	8.450
Japão	2.263	2.334	2.387	2.416
França	450	686	683	711
Alemanha	678	681	700	741
Brasil	543	551	536	527

Fonte: Assessoria Econômica da Comissão de Valores Mobiliários – CVM, 2001.

O crescimento do mercado de capitais pode ser visualizado nos Estados Unidos, Japão, França e Alemanha, no período de 1995 a 1998, em que esses países apresentaram um número crescente de companhias listadas em suas bolsas de valores, segundo informações da Assessoria Econômica da Comissão de Valores Mobiliários – CVM, do Brasil.

Nos Estados Unidos e Japão, por exemplo, o número de companhias listadas em bolsas de valores passou de 7.671 e 2.263, em 1995, para 8.450 e 2.416, em 1998, respectivamente. Já a

França passou de 450 companhias listadas em bolsas, em 1995, para 711, em 1998. Nesse mesmo período, a Alemanha passou de 678 para 741 companhias com ações negociadas em bolsas de valores.

A Tabela 2 a seguir, por sua vez, evidencia o número de companhias domésticas e estrangeiras, com partes listadas nas principais bolsas de valores e mercados paralelos do mundo, por área geográfica, em dezembro de 1999, excluindo os fundos de investimentos.

Tabela 2. Número de Companhias Domésticas e Estrangeiras Listadas em Bolsas de Valores Dezembro de 1999 - Excluindo Fundos de Investimento.

AMÉRICA DO NORTE			
Bolsa de Valores	Número Total de Companhias	Companhias Domésticas	Companhias Estrangeiras
Nasdaq	4.829	4.400	429
NYSE	2.592	2.187	405
Toronto	1.456	1.410	46
AMÉRICA DO SUL			
Bolsa de Valores	Número Total de Companhias	Companhias Domésticas	Companhias Estrangeiras
Buenos Aires	125	125	0
Lima	241	229	12
Rio de Janeiro	514	513	1
Santiago	282	282	0
São Paulo	479	478	1
EUROPA, ÁFRICA E ORIENTE MÉDIO			
Bolsa de Valores	Número Total de Companhias	Companhias Domésticas	Companhias Estrangeiras
Amsterdam	387	233	154
Athens	262	262	0
Barcelona	496	492	4
Bilbao	275	273	2
Brussels	278	159	119
Copenhague	243	233	10
Germany Deutsche Borse	9.017	1.043	7.974
Helsinki	150	147	3
Irish	103	84	19
Itália	270	264	6
Johannesburg	668	652	16
Lisboa	125	125	0
Ljubljana	130	130	0
Londres	2.791	2.292	499
Luxemburgo	274	50	224

Madri	727	723	4
Oslo	215	195	20
Paris	1.144	968	176
Stockholm	300	277	23
Suíça	412	239	173
Tehran	295	295	0
Vienna	114	97	17
Warsaw	221	221	0
ÁSIA E PACÍFICO			
Bolsa de Valores	Número Total de Companhias	Companhias Domésticas	Companhias Estrangeiras
Australia	1.287	1.217	70
Hong Kong	701	688	13
Jakarta	276	276	0
Korea	712	712	0
Kuala Lumpur	752	749	3
Nova Zelândia	172	113	59
Osaka	1.281	1.281	0
Filipinas	226	226	0
Singapura	317	274	43
Taiwan	462	462	0
Tailândia	392	392	0
Tokyo	1.932	1.889	43

Fonte: Web Site da Federation Internationale des Bourses de Valeurs - FIBV (Federação Internacional de Bolsas de Valores - International Federation of Stock Exchanges) - www.fibv.com, 2001.

Como mostra a Tabela 2, com exceção das bolsas de valores da Alemanha (**Germany Deutsche Borse**) e Luxemburgo, as companhias domésticas predominam nas principais bolsas de valores do mundo. Isso nos mostra que as companhias multinacionais, ao se deslocarem para outro país, não apresentam interesse, no primeiro momento, na abertura de capital diante dos negócios em mercados de capitais. Todo esse processo decisório que envolve a abertura de capital está ligado, de certa forma, ao mercado regional econômico e social.

2.1.1. Mercado de Capitais dos Estados Unidos

Nos Estados Unidos, o órgão responsável pela regulamentação do mercado de capitais e pela definição dos métodos aplicáveis à preparação de demonstrações contábeis e relatórios periódicos obrigatórios para as companhias abertas é a **Securities and Exchange Commission - SEC** (Comissão de Valores Mobiliários e Câmbio).

Os relatórios emitidos pela SEC são os seguintes:

- *Financial Reporting Releases - FRR;*
- *Accounting and Auditing Enforcement Releases - AAER;* e
- *Staff Accounting Bulletins - SAB.*

Em 31 dezembro de 1998, a SEC tinha registrado em seu mercado de capitais um total de 1.116 companhias estrangeiras, sendo 27 companhias brasileiras, segundo o **Office of International Corporate Finance, Division of Corporation Finance** (Escritório de Finanças Corporativas Internacionais - Divisão de Finanças Corporativas).

Já em 16 de março de 2000, a **New York Stock Exchange – NYSE** (Bolsa de Valores de Nova York) apresentava em seu mercado de capitais 402 companhias estrangeiras, de 52 países, sendo a maioria do Canadá (69 companhias) e Reino Unido (50 companhias), segundo fonte da Web Site da NYSE (www.nyse.com).

2.2. Corporações Transnacionais

As corporações transnacionais espalhadas ao redor do mundo são responsáveis, em parte, pelo avanço das práticas de negócios nacionais e internacionais que, de certa forma, também influenciam, além da globalização dos mercados econômicos, o processo de harmonização das normas contábeis.

Ao observarmos as quatro aproximações distintas para o desenvolvimento da contabilidade entre as Nações Ocidentais com sistemas econômicos orientados pelo mercado, chegamos às seguintes aproximações:

- a) Padrão de Macroeconomia;
- b) Padrão de Microeconomia;
- c) Aproximação de Disciplina Independente; e
- d) Contabilidade Uniforme.

Os conceitos a respeito destes padrões de desenvolvimento da contabilidade foram propostos por Gerhard G. Mueller, em seu livro **International Accounting** (New York: Macmillan, 1967), abrindo caminho para a maioria das classificações de sistemas contábeis mundiais.

Assim sendo, o padrão de macroeconomia está baseado no fato de que o desenvolvimento da contabilidade pode estar relacionado com práticas econômicas nacionais derivadas das metas da macroeconomia do país, tomando por base três pressupostos básicos:

1. o empreendimento empresarial é a unidade essencial na economia nacional;
2. o empreendimento empresarial realiza melhor suas metas por meio da coordenação de suas atividades com políticas econômicas nacionais; e
3. o interesse público é servido melhor se a contabilidade do empreendimento empresarial reflete as políticas econômicas nacionais.

Na Suécia, foi seguido o padrão de desenvolvimento da contabilidade baseado na macroeconomia.

Para o padrão de microeconomia, a contabilidade desenvolve-se baseada nos princípios de microeconomia de um país, tomando-se como fonte de referência:

1. as empresas individuais são o foco das atividades empresariais; e
2. a meta principal é a sobrevivência das empresas.

A contabilidade dos Países Baixos é o melhor exemplo de aproximação do padrão de microeconomia.

Para CHOI, FROST & MEEK (1999: 35): “...julgamentos e estimativas são uma parte integrante do negócio, sendo necessário o entendimento do complexo mundo econômico e das incertezas sempre presentes. O único modo próspero

de desenvolvimento é a maneira como a empresa lida com a intuição, tentativa e o erro, em função das freqüentes mudanças no ambiente empresarial, sendo uma produção do próprio negócio os conceitos e experiências de sua prática. Caso o negócio seja interessante e servido por uma contabilidade eficiente e eficaz, temos então uma contabilidade que deveria seguir parte do desenvolvimento desse negócio”.

Sendo assim, a contabilidade é vista como um serviço cujos conceitos derivam do processo empresarial, servindo não como uma disciplina como a economia, mas sendo uma disciplina independente na qual se desenvolvem peças para julgamentos com base em tentativas e erros.

Os Estados Unidos são um exemplo onde a contabilidade desenvolveu-se como uma disciplina independente.

É justamente com base nessa linha de desenvolvimento contábil que as práticas contábeis das corporações transnacionais influenciam o processo de desenvolvimento da contabilidade mundial.

Debaixo do conceito de contabilidade uniforme, o desenvolvimento da contabilidade de um país é explicado pelo fato de a contabilidade ser unificada pelo governo central, como uma ferramenta para controle administrativo. A uniformidade na contabilidade, em termos de normas de evidenciação e apresentação, torna mais fácil o controle, por parte do governo, das informações dos negócios empresariais por setor da economia, além de facilitar o controle e fiscalização de tributos. A aproximação uniforme é mais visualizada nos países onde o governo é mais envolvido com o plano econômico, onde a contabilidade é utilizada para avaliação de desempenho, alocação de recursos, tratamento de tributos, controle de preços, etc.

A França, com seu plano uniforme nacional de contas, é o país que a maioria identificou com a aproximação de contabilidade uniforme.

Assim sendo, temos a seguir a tabela 3 nos mostra as 25 maiores companhias por capitalização de mercado, em bilhões de dólares norte-americanos, evidenciando seus países e a empresa responsável pela auditoria, no ano de 1998.

Percebemos que 18 das 25 maiores companhias do mundo por capitalização de mercado são dos Estados Unidos, mostrando a força do mercado norte-americano.

3. NECESSIDADE DE HARMONIZAÇÃO INTERNACIONAL DAS NORMAS CONTÁBEIS

A idéia de economia nacional faz pouco sentido, assim como as idéias de empresas nacionais, capitais nacionais, produtos nacionais e tecnologia nacional. A globalização está tornando irreversível a uniformização contábil em todo o mundo. Os investidores são atraídos para mercados que eles conhecem e nos quais confiam. Por essa razão, os países que adotam normas contábeis reconhecidas internacionalmente, e por eles entendidas, terão significativa vantagem sobre os demais. O fornecimento de informações de acordo com normas de elevada qualidade, transparência e comparabilidade reduz o risco do investimento e o custo do capital. Se a empresa tiver de preparar suas demonstrações contábeis de acordo com diferentes normas de distintos países, para se comunicar com investidores nos vários mercados de capitais em que opera, terá com isso elevados custos e dificuldades no processo de comunicação.

A verdade é que o mercado de capitais dos países que adotam normas contábeis em consonância com as reconhecidas internacionalmente, do nosso ponto de vista, tende a estar em vantagem em relação aos demais, visto que os investidores estrangeiros necessitam de informações confiáveis que resguardem a comparabilidade das informações no processo de tomada de decisões.

Tabela 3. As 25 Maiores Companhias do Mundo por Capitalização de Mercado – Em Bilhões de Dólares Norte-Americanos - 1998.

Ranking	Companhia	País	Capitalização de Mercado	Empresa de Auditoria
1	Microsoft	Estados Unidos	272,854	Delloite
2	General Electric	Estados Unidos	258,871	KPMG
3	Exxon	Estados Unidos	122,213	Price
4	Royal Dutch Shell	Reino Unido	164,157	KPMG/Price
5	Merck	Estados Unidos	154,752	AA
6	Pfizer	Estados Unidos	148,074	KPMG
7	Intel	Estados Unidos	144,060	Ernest Young
8	Coca Cola	Estados Unidos	142,164	Ernest Young
9	WalMart Stores	Estados Unidos	123,062	Ernest Young
10	IBM	Estados Unidos	121,184	Price
11	NTT	Japão	117,652	Price
12	Phillip Morris	Estados Unidos	112,437	Price
13	Novartis	Suíça	108,475	Price
14	Johnson & Johnson	Estados Unidos	105,242	Price
15	Glaxo Wellcome	Reino Unido	105,191	Price
16	Bristol Myers Squibb	Estados Unidos	103,325	Price
17	AT&T	Estados Unidos	102,480	Price
18	Roche	Suíça	102,007	Price
19	Cisco Systems	Estados Unidos	96,587	Price
20	Procter & Gamble	Estados Unidos	95,127	Delloite
21	Lucent Technologies	Estados Unidos	90,985	Price
22	British Petroleum	Reino Unido	88,618	Ernest Young
23	Eli Lilly	Estados Unidos	86,247	Ernest Young
24	MCI Worldcom	Estados Unidos	86,214	AA
25	British Telecom	Reino Unido	86,134	Price

Fonte: Web Site do International Accounting Standards Committee - IASC (www.iasc.org.uk/frame/cen1_9.htm). Contabilidade Internacional - Março de 1999, suplementado.

Por outro lado, temos a confiabilidade das demonstrações contábeis como fonte indispensável no processo de tomada de decisões, quando o

resultado de uma companhia, divulgado de acordo com as normas locais, diverge daquele apurado em conformidade com as normas de outro país.

3.1. Estudos de Casos

Um caso interessante, que deve servir de exemplo para todo mundo, foi o da companhia Daimler - Benz, da Alemanha, no balanço do primeiro semestre de 1993, que apresentou um lucro de 168 milhões de Marcos Alemães, pelas normas contábeis da Alemanha e que, segundo as normas norte-americanas, evidenciou uma perda líquida de 949 milhões de Marcos

Alemães, segundo a Federação Européia de Contadores - FEC.

Casos recentes de companhias brasileiras com ações negociadas na Bolsa de Valores de Nova York, obrigadas a seguir as normas contábeis norte-americanas, mostraram grandes diferenças nos resultados apresentados pelas normas brasileiras de contabilidade, como mostra a Tabela 4 apresentada abaixo.

Tabela 4. Diferenças entre Resultados - Resultado Líquido de 1999 - Em Milhões de Reais (R\$)

Companhia	Resultado pelas Normas Contábeis do Brasil	Resultado pelas Normas Contábeis dos Estados Unidos
Copel	289,00	-283,00
Gerdau	352,75	353,67
Telemar	-286,11	-1.087,30
TIM Nordeste	13,17	-16,94

Fonte: GAZETA MERCANTIL, *Lucro no Brasil vira prejuízo nos*

A explicação para a apresentação de resultados diferentes está no fato de as normas contábeis aplicadas nos Estados Unidos serem diferentes das normas do Brasil, quando da elaboração das demonstrações contábeis. As diferenças são tão grandes que a PriceWaterHouseCoopers, uma das maiores empresas de auditoria do mundo, recomenda aos seus clientes no Brasil que façam um trabalho de explicação dessas diferenças aos investidores.

Para NASI (1993: 99):

“Não é mais possível que uma empresa brasileira tenha de preparar demonstrações contábeis com padrões diferentes para um lançamento de ações em Londres ou Nova York, e outras, na Bolsa de Buenos Aires, daquelas que usualmente prepara para os investidores brasileiros.”

LISBOA (1995: 44) por sua vez explica que:

“Sistemas contábeis harmonizados a nível mundial podem facilitar análises comparativas de resultados financeiros de empresas nacionais e estrangeiras, e assim ajudaria os usuários externos das demonstrações financeiras a avaliar o desempenho das empresas a nível mundial.”

O que normalmente acontece é que as normas contábeis nacionais estão restritas ao contexto econômico do país, submissas à legislação, limitadas às características marcantes da estrutura societária e absolutamente comprometidas com tradições culturais.

3.2. Uma Visão para o Futuro

O projeto de normas contábeis internacionais comuns desenvolvido pelo **International Accounting Standards Committee - IASC** (Comitê de Normas Internacionais de Contabilidade), órgão dominante

da contabilidade internacional no mundo e que, recentemente, sofreu alterações em sua estrutura, passando a ser chamado de **International Accounting Standards Board - IASB** (Junta de Normas Internacionais de Contabilidade), vem sofrendo resistências dos Estados Unidos, que possuem um dos maiores mercados de capitais do planeta. Os Estados Unidos preferem que os outros países se adaptem diretamente ao seu sistema contábil.

A **Financial Accounting Standards Board - FASB** (Junta de Normas de Contabilidade Financeira), dos Estados Unidos, publicou um relatório chamado "**A Vision for the Future**", ou seja, "Uma Visão para o Futuro", sua posição diante do processo de harmonização internacional da contabilidade comandado pelo IASB. Esse relatório ainda relata os aspectos da evolução de uma sociedade global e suas implicações.

A FASB (2000: 5) declara que:

"É crescentemente difícil de pensar em negócios que permaneçam intactos por algum nível de influência internacional. A tecnologia e o desejo para atender às demandas de mercados domésticos levam grupos internacionais formais e informais a transcender transações com demandas para cooperação efetiva, para foros de representação nacional, introduzindo assuntos internacionais, para eficiência de atividades globais, pela troca de idéias na resolução de conflitos."

A idéia é que as organizações existentes, sejam nacionais ou internacionais, são desafiadas a avaliar a relevância de seus objetivos, estruturas e processos, de forma continuada no contexto do sistema internacional do futuro. Essas que não o fazem arriscam-se a tornarem-se obsoletas em uma sociedade global.

As informações financeiras e as normas contábeis não são imunes aos tempos variáveis. Nós estamos começando a ver o aparecimento de uma contabilidade verdadeiramente inserida em um sistema internacional, o aparecimento de organizações de nível internacional e atividades

de cooperação entre organizações nacionais nas áreas de elaboração e publicação de normas de contabilidade, preparação de demonstrações contábeis e exame de regulamentos, para lidar efetivamente com a fusão de assuntos nacionais com assuntos internacionais.

Atualmente, a Contabilidade norte-americana fixa normas contábeis que refletem as dimensões crescentemente internacionais do papel da FASB como uma líder global em colocação de normas contábeis. Essa afirmação foi relatada pela própria FASB em seu relatório.

Reconhecendo sua necessidade de ser envolvida ativamente na evolução do sistema de contabilidade internacional e seu potencial para prover liderança conhecendo o mercado, a FASB e a **Foundation of Accounting Financial - FAF** (Fundação de Contabilidade Financeira) exigem, para normas internacionais de contabilidade, um grau de alta qualidade e juntas expressam o apoio ao conteúdo do relatório publicado.

Durante muitos meses de discussões em política estratégica internacional, a FASB e a FAF chegaram a um acordo geral sobre vários pontos fundamentais que estão elencados no relatório, incluindo o seguinte:

1. A FASB tem um papel de liderança a desempenhar na evolução do sistema de contabilidade internacional e é guiada pela crença de que, idealmente, o resultado final seria o uso de um único "corpo" de princípios contábeis de alta qualidade, tanto para os relatórios domésticos quanto para os transnacionais;
2. Até que este ideal seja alcançado, o objetivo da FASB de participar do processo de definição de normas internacionais de contabilidade é incrementar a comparabilidade, ao mesmo tempo em que mantém a alta qualidade dos princípios de contabilidade ora vigentes nos Estados Unidos;

3. A FASB acredita que o estabelecimento de uma estrutura de definição de princípios contábeis internacionais de qualidade é essencial para o sucesso e desenvolvimento a longo prazo de princípios contábeis internacionais;
4. A FASB reconhece que, se uma estrutura de definição de princípios internacionais de qualidade emerge, seu compromisso de participar de forma significativa das operações daquele organismo pode redundar em mudanças de estrutura e procedimentos da FASB, bem como em potenciais mudanças em seu papel nacional;
5. A FASB definiu funções e características necessárias a um órgão definidor de princípios contábeis internacionais e reconhece que algumas delas não estão presentes na atual estrutura do IASC, apesar de reconhecer que os objetivos e visões deste órgão são consistentes. Portanto, a FASB não pode antever-se a estrutura de reorganização proposta pelo IASC atenderá aos objetivos de um órgão definidor de princípios contábeis internacionais, de acordo com sua concepção. Desta forma, a FASB contempla a possibilidade de reorganizar-se para tornar-se este órgão definidor de princípios internacionais ou que surja uma estrutura alternativa que atenda seus objetivos fundamentais; e
6. A missão da FASB é estabelecer e aprimorar princípios contábeis e de evidenciação, para orientação e educação do público, incluindo os divulgadores, auditores e usuários da informação contábil. Na execução desta missão, a FASB cria padrões contábeis que promovem transparência, com o objetivo de prover os

usuários com as demonstrações contábeis—principalmente investidores e credores—com a melhor informação contábil possível para a tomada de decisões econômicas.

Quanto à participação da FASB num futuro sistema de estabelecimento de normas internacionais de contabilidade, o relatório ainda contempla o que segue:

- a. A FASB deveria deter um papel de liderança mundial no estabelecimento de princípios;
- b. A FASB deveria fazer o máximo possível para participar do desenvolvimento de princípios reconhecidos internacionalmente para assegurar que eles sejam de alta qualidade;
- c. A aceitação global de normas reconhecidas internacionalmente e um processo de estabelecimento de princípios tornam-se difíceis sem a aceitação e participação dos Estados Unidos. Como o maior mercado de capitais, os Estados Unidos são o alvo primário no movimento por normas reconhecidas internacionalmente; e
- d. Normas internacionais são desejáveis porque seu uso aprimoraria a comparabilidade internacional, reduziria custos para os usuários, divulgadores, auditores, etc... das demonstrações contábeis e, em última análise, otimizaria a eficiência do mercado de capitais.

Observamos que, pelo relatório publicado, a FASB está disposta a ingressar no processo futuro de harmonização internacional da contabilidade. Para tanto, a FASB acredita que deve ser o organismo coordenador da estrutura, processo e fixação das normas internacionais de contabilidade, tendo em vista a qualidade e a rigorosidade apresentada em seu conjunto de normas. É o que acha Alfred Popken apud TROMBLY (2000: 119), Diretor do Grupo de

Mercados de Capital Global da PriceWaterhouseCoopers, quando afirma que:

“Os Estados Unidos possuem os princípios de contabilidade mais restritos do planeta, e, é improvável que a SEC endosse os IAS’s até que este conjunto de princípios se torne tão rigoroso e abrangente quanto os US GAAP.”

Uma das sérias restrições que a FASB faz às normas contábeis propostas pelo IASC é que estas permitem tratamentos alternativos, prejudicando a comparabilidade entre demonstrações contábeis elaboradas sob os mesmos conjuntos de normas.

Já para a SEC, a aceitação dos princípios internacionais passa pela avaliação do impacto que as mudanças produziram na formação de capital e na proteção dos investidores.

A SEC apud HANKS (2000: 17) estabeleceu a seguinte condição antes de aceitar as normas internacionais em substituição às norte-americanas:

“As normas têm que constituir uma base compreensiva da contabilidade, ser de alta qualidade, isto é, resultem em transparência e comparabilidade, ofereçam evidenciação completa e sejam realmente passíveis de ser rigorosamente interpretadas e aplicadas.”

3.3. Os Usuários das Informações Contábeis

O XV Congresso Mundial de Contadores, realizado em Paris, na França, entre os dias 26 e 29 de outubro de 1997, apresentou diversos temas para discussão, revelando uma preocupação com o futuro da contabilidade e auditoria tanto em países em desenvolvimento como em países desenvolvidos. Algumas das discussões tratavam da harmonização das normas internacionais de Contabilidade e Auditoria como sendo uma das condições para a profissão contábil enfrentar os desafios da globalização dos mercados econômicos, exigindo que a

Contabilidade seja a linguagem internacional dos negócios e da economia. Por outro lado, um dos principais focos do XV Congresso Mundial de Contadores estava na discussão sobre o interesse público (usuários das informações contábeis), em que tivemos apresentações de temas como:

- Contadores e Sociedade: Servindo ao Interesse Público;
- O Interesse Público, as Normas de Referência (**Benchmark**) e o Atendimento das Expectativas;
- Quais as Razoáveis Expectativas do Interesse Público?;
- Tendências Recentes na Responsabilização Legal de Auditores - O Interesse Público Está Sendo Atendido?;
- Normas Contábeis Relevantes - O Interesse do Público em Melhores Informações;
- O Interesse Público e as Economias de Países Emergentes, dentre outros.

Sendo assim, não poderíamos deixar de apontar algumas das necessidades do público a respeito da Contabilidade, diante do processo de harmonização internacional das normas contábeis e da globalização dos mercados econômicos.

O público vem exigindo normas contábeis globais e a contabilidade deve fornecê-las, o mais rápido possível. A profissão contábil e outros participantes de mercado de capitais vêem que a globalização de negócios está entre nós e apóiam, cada vez mais, a criação de normas contábeis para utilização mundial, com a finalidade de produzir informações comparáveis. A economia global em pleno crescimento e as pressões do mercado estão conduzindo à exigência de um conjunto de normas transparentes e de relatórios contábeis comparáveis para uso em todo o mundo. Essas pressões do mercado incluem a redução de riscos de investimentos e menores custos de

capital como resultado de informações contábeis transparentes e comparáveis, de alta qualidade, de acordo com as normas internacionais.

Percebemos que as informações contábeis globais são almejadas pelo público em geral, principalmente pelos investidores, para que a contabilidade possa ser vista e entendida como uma linguagem universal no mundo dos negócios empresariais.

Quando falamos em público, na verdade estamos nos referindo aos usuários das informações contábeis de uma companhia, que ora precisam dessas informações para facilitar as tomadas de decisões, seja, por exemplo, a liberação de crédito por parte de um banco, a alocação de recursos por parte dos investidores, ou o financiamento de mercadorias e produtos para os fornecedores, etc.

Um dos grandes problemas está no fato de essas informações contábeis dependerem de regulamentação obrigatória para sua divulgação ou, em outros casos, de uma divulgação voluntária com iniciativa da própria companhia. A verdade é que, quando as companhias passam a depender mais de recursos estrangeiros, há uma tendência de realizar-se divulgação de informações de forma mais adequada e justa aos mercados nos quais elas buscam captar tais recursos.

HENDRIKSEN & BREDA (1999: 516-517) explicam que:

“Existe alguma evidência mostrando que, à medida que as empresas passam a depender mais de capital estrangeiro, tendem a fazer divulgação financeira apropriada aos mercados financeiros nos quais pretendem captar recursos. Por exemplo, um estudo publicado em 1997, que comparou os relatórios financeiros das 15 maiores companhias abertas nos Estados Unidos, no Reino Unido, no Japão, na França, na Alemanha Ocidental, na Holanda e na Suécia, concluiu que havia evidência de uma relação entre o grau e a qualidade de divulgação financeira e o

grau de eficiência dos mercados nacionais de ações.”

CONCLUSÃO

O que poderia ser mais importante do que uma linguagem contábil-financeira universal para os negócios empresariais mundiais? Afinal, o comércio internacional cresce, assim como os fluxos mundiais de capital. O problema é que se torna difícil comparar os resultados econômicos de companhias de um mesmo setor como Ford, Toyota e Volkswagen, quando esses resultados são expressos em moedas e normas contábeis diferentes.

A abertura dos mercados econômicos, mais conhecida como “globalização”, está tornando irreversível o processo de harmonização internacional da contabilidade, levando-se em consideração, dentre outros, os seguintes fatores básicos e principais: *mercado de capitais e investimentos diretos estrangeiros*. O primeiro, relacionado com o crescimento do mercado de capitais de um país, traz consigo a necessidade de maior transparência nas informações divulgadas por companhias que atuam nesse mercado, e o segundo fator apresenta a necessidade básica de comparabilidade e transparência dos investimentos diretos de uma companhia estrangeira em um país no processo de consolidação de resultados econômicos por parte da controladora dos negócios (matriz).

Os investidores são atraídos para mercados que eles conhecem e nos quais confiam. Por essa razão, os países que adotam normas contábeis reconhecidas internacionalmente, e por eles entendidas, terão significativa vantagem sobre os demais. O fornecimento de informações de acordo com normas de elevada qualidade, transparência e comparabilidade reduz o risco do investimento e o custo do capital.

O público que se utiliza da contabilidade para tomada de decisões vem almejando normas contábeis globais e a contabilidade deve fornecê-las, o mais rápido possível.

A economia global em pleno crescimento e as pressões do mercado estão conduzindo à exigência de um conjunto de normas contábeis transparentes e de relatórios contábeis comparáveis para uso em todo o mundo. Essas pressões do mercado incluem a redução de riscos de investimentos e menores custos de capital como resultado de informações contábeis transparentes e comparáveis, de alta qualidade, de acordo com as normas internacionais emanadas pelo IASC.

O IASC vem desempenhando um papel crucial no processo de harmonização internacional de contabilidade, emitindo pronunciamentos internacionais de contabilidade que versam sobre várias matérias contábeis. Promover mundialmente a aceitação e cumprimento desses pronunciamentos é o grande desafio do IASC, que ora visualizamos.

Por outro lado, nos Estados Unidos, temos a FASB que reconhece a necessidade de unificar a Contabilidade. No entanto, expressa que sua participação dar-se-á a partir da liderança global do desenvolvimento das normas contábeis internacionais de alta qualidade, partindo de um conjunto de padrões hoje já existentes nos Estados Unidos, regulamentado pela própria FASB e pela SEC.

A FASB definiu funções e características necessárias a um órgão definidor de normas contábeis internacionais, reconhecendo que algumas delas não estão presentes na atual estrutura do IASC, apesar de reconhecer que os objetivos e visões deste órgão são consistentes. Vale ressaltar que o IASC, a partir de abril de 2001, vem operando com uma nova estrutura através da IASB.

A posição da FASB é concreta ao mostrar que não pode antever se a estrutura de reorganização proposta pelo IASC atenderá aos objetivos de um órgão definidor de normas contábeis internacionais, de acordo com sua concepção. Desta forma, a FASB contempla a possibilidade de reorganizar-se para tornar-se este órgão definidor de normas internacionais ou

que surja uma estrutura alternativa que atenda aos objetivos fundamentais da FASB.

A apresentação de diferentes resultados econômicos de uma mesma companhia, que prepara suas demonstrações contábeis por várias práticas contábeis para facilitar o processo de consolidação de resultados, causa distorções em análises nas informações divulgadas por essa companhia em países distintos.

Portanto, julgamos que as informações contábeis globais, ou seja, o processo de harmonização internacional da contabilidade que ora vem sendo influenciado pela globalização dos mercados econômicos, são almejadas pelo público em geral, principalmente pelos investidores, com a finalidade de fazer da contabilidade uma linguagem universal no mundo dos negócios empresariais, facilitando assim o processo de comunicação entre a companhia e seus usuários de informações.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CASTRO NETO, José Luís de & LEITE, Joubert da Silva Jerônimo. *Divulgação de informações contábeis por segmento econômico e geográfico*. Trabalho apresentado e publicado nos anais do XVI Congresso Brasileiro de Contabilidade, realizado em Goiânia/GO - Brasil. 2000.
- CHOI, D. S. Frederick, FROST, Carol Ann & MEEK, Gary K. *International accounting*. Third edition. U.S.A.: Prentice Hall International, 1999.
- COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS - CVM: *Assessoria econômica*, 2000.
- FANG, Kenneth C. & JACOBS, Brad. *Clarifying and protecting materiality standards in financial statements: A review of SEC Staff Accounting Bulletin 99*. In: The Business Lawyer. Chicago: May 2000.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD - FASB. *A vision for the future*. Report of the FASB. 2000.

- FISCHER, Paul M. & TAYLOR, William J. *Advanced accounting*. Sixth edition. U.S.A: South - Western College Publishing, 1995.
- FÉDÉRATION INTERNATIONALE DES BOURSES DE VALEURS - FIBV (Federação Internacional de Bolsas de Valores - International Federation of Stock Exchanges) – Web Site: www.fibv.com
- FRANCO, Hilário. *Da importância dos princípios fundamentais de contabilidade na harmonização das normas e informações contábeis*. Revista Brasileira de Contabilidade. Brasília, nº 95: 36-46, set-out. 1995.
- _____. *A contabilidade na era da globalização - temas discutidos no XV Congresso Mundial de Contadores em Paris, 26 a 29-10-1997*. São Paulo: Atlas, 1999.
- GAZETA MERCANTIL. *Lucro no Brasil vira prejuízo nos Estados Unidos*. Jornal de 10 de julho de 2000.
- HANKS, Sara. *SEC to waive reconciliation requirement for foreign issuers?* In: International Financial Law Review, vol. 19, May 2000.
- HARIED, Andrew A. & Outros. Sixth edition. *Advanced accounting*. U.S.A.: John Wiley & Sons, 1994.
- HENDRIKSEN, Eldon S. & BRENDA, Michael F. Van. *Teoria da contabilidade*. Tradução da 5ª edição Americana por Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 1999.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE - IASC & INSTITUTO BRASILEIRO DE CONTADORES - IBRACON. *Normas internacionais de contabilidade*. São Paulo: Ibracon, 1997.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE - IASC. *Contabilidade Internacional - Março de 1999, suplementado*. IASC Web Site: www.iasc.org.uk/frame/cen1_9.htm
- NEW YORK STOCK EXCHANGE - NYSE (Bolsa de Valores de Nova York). Web Site: www.nyse.com
- LISBOA, Nahor Plácido. *Uma contribuição ao estudo da harmonização de normas contábeis*. Dissertação de Mestrado apresentada à FEA/USP, 1995.
- MUELLER, Gerhard G. *International accounting*. New York: Macmillan, 1967.
- NASI, Antonio Carlos. *Experiência na harmonização das normas de auditoria no Brasil às normas internacionais de auditoria*. Revista Brasileira de Contabilidade, Brasília: Nº 85: 94-99, dezembro de 1993.
- NOBES, Christopher & PARKER, Robert. *Comparative international accounting*. Fifth edition. U.S.A.: Prentice Hall Europe, 1998.
- PARKS, Paula Lynn. *Satisfy stockholders*. In: Black Enterprise. N. York: Abr - 2000
- RADEBAUGH, Lee H. & GRAY, Sidney J. *International accounting and multinational enterprises*. Fourth edition. U.S.A.: John Wiley & Sons, 1997.
- ROSA, Paulo Moreira da. *A contabilidade no Mercosul*. São Paulo: Atlas, 1999.
- STANKO, Brian B. *The case for international accounting rules*. In: Business And Economic Review. Columbia: Jul-Set/ 2000.
- TOWNLEY, Gemma. *Capital markets standardization in reporting*. In: Management Accounting, vol.78, nº 7, p.6. Jul/Ago 2000.
- TROMBLY, Maria. *SEC may loosen reins on foreign biz computerworld*. Vol.34, nº 23, p.199. Framingham

ANÁLISE DA ECONOMIA E DAS FINANÇAS DE ESTADOS E MUNICÍPIOS DAS CAPITAIS DO NORDESTE NA CHAMADA DÉCADA PERDIDA

ECONOMIC AND FINANCIAL ANALYSIS OF NORTHEASTERN STATES AND CAPITALS DURING THE SO CALLED LOST DECADE

Samuel COSTA FILHO¹

RESUMO

Investigação do comportamento da economia e das finanças de Estados e Municípios das capitais do Nordeste ao longo da década de 1980. Com esse objetivo, apresentaremos também a crise e questão fiscal do Estado brasileiro nesse período. A seguir, analisaremos o comportamento das finanças dos Estados e Municípios do Nordeste ao longo da Chamada “Década Perdida”.

Palavras-chave: *Economia do Nordeste, Questão Fiscal; Finanças Públicas.*

ABSTRACT

Investigation of economical and financial behavior of States and Municipal districts of the Northeastern capitals along the decade of 1980. With that objective, we will also present the Brazilian State's crisis and fiscal issue in that period. To proceed, we will analyze the financial behavior of States and municipal districts of the Northeastern along the so called “Lost Decade”.

Key Words: *Northeastern, Economy, Fiscal Issue; Public finances.*

1.1. INTRODUÇÃO

O período que se iniciou em 1982/83 pode ser designado como o ponto de ruptura com o passado. O Brasil que fora, durante os anos 60 e 70, um dos maiores demandadores de recursos

do sistema financeiro internacional, deparou-se com o problema da transferência financeira para o exterior e a dinâmica econômica interna passou a ser condicionada a essa situação.

A partir de então, o governo brasileiro implementou políticas de ajustamento e

⁽¹⁾ Professor Adjunto da UFPI, Mestre em Economia pelo CAEN e doutorando do IE/UNICAMP.

estabilização macroeconômica, visando atender à necessidade de geração de divisas para o pagamento do serviço da dívida externa do País. As políticas internas e externas foram orientadas para reduzir a demanda interna, procurando criar excedentes exportáveis que fornecessem saldos comerciais necessários ao pagamento dos altos juros aos credores internacionais.

A perseguição desse objetivo levou a economia brasileira a viver a chamada “Década Perdida”, passando, durante os anos 80, por duas recessões (1981/83) e (1987/88), crise e pouco crescimento, agravando questões fundamentais para a economia e a sociedade brasileira.

Nesse período, a economia do Nordeste, que anteriormente dependia das suas relações com o exterior, já estava inserida no contexto econômico nacional. Essa região tem então seu comportamento influenciado pelas políticas macroeconômicas setoriais e globais aplicadas pelo governo federal. Todavia, ao longo dessa década, apesar de a conjuntura nacional apresentar-se desfavorável os indicadores econômicos da região nordestina revelaram que sua economia apresentou uma taxa de crescimento de 4,7%. O que se constata é que a economia do Nordeste, fugindo à lógica das políticas de ajustamento implementadas pelo governo brasileiro, obteve um crescimento apreciável. Um dos fatores que contribuíram para esse comportamento foi o apoio da política de gastos dos governos estaduais que viabilizou a manutenção da demanda regional.

O objetivo do presente artigo é analisar o comportamento da economia nordestina e das

finanças de Estados e Municípios das Capitais do Nordeste ao longo dos anos oitenta. Com essa meta, abordaremos alguns indicadores macroeconômicos da economia da região durante os anos 80. No tópico a seguir, apresentaremos a crise e a questão fiscal do Estado brasileiro nesse período. No quarto item, trataremos do comportamento das finanças dos Estados e Municípios do Nordeste ao longo da chamada “Década Perdida”. Finalizando, apresentaremos algumas conclusões.

1.2. A ECONOMIA DO NORDESTE NA DÉCADA DE 80

A utilização das políticas de ajustamento e estabilização que possibilitaram a transferência financeira para o exterior fez com que, durante os anos 80, a economia brasileira não conseguisse obter as elevadas taxas de crescimento das décadas anteriores.

Todavia, ao longo desse período, apesar de a conjuntura nacional apresentar-se desfavorável, os indicadores econômicos da região Nordeste revelaram que a economia do Nordeste apresentou uma taxa de crescimento de 4,7%, superior ao registrado em termos nacionais, de 2,9%. O que se constata é que a economia do Nordeste, fugindo à lógica das políticas de ajustamento implementadas pelo governo brasileiro obteve um crescimento considerável. Conforme os dados da Tabela 1, o desempenho do PIB per capita também confirma o desempenho da economia regional durante a década de 80.

Tabela 1. Brasil e nordeste - taxa média de crescimento do PIB total e PIB "Per CAPITA" 1980/89.

DISCRIMINAÇÃO	PIB TOTAL	PIB PER CAPITA
Brasil	2,9	0,7
Nordeste	4,7	2,7

FONTE: BRASIL - IBGE Contas Nacionais Consolidadas 1980/89; NORDESTE - SUDENE Produto e Formação Bruta de Capital Nordeste do Brasil 1965/89.

O economista americano Richard Paul Harber Junior (1982), defende a tese de que a economia nordestina melhora de posição nas fases de crescimento mais lento da economia brasileira. Por outro lado, embora caminhando na mesma linha de raciocínio, Osmundo Rebouças (1978), analisando as informações sobre a renda agregada e de mais um conjunto selecionado de indicadores socioeconômicos para o período de 1959-77, concluiu que ocorreu uma melhora absoluta e uma piora relativa do Nordeste no contexto nacional.

Muito embora existam os trabalhos de Richard Haber Jr., Osmundo Rebouças, como também proposições que apontam o comportamento diferenciado da economia nordestina e brasileira durante vários períodos da economia nacional, nós não estamos interessados em comprovar a validade ou não dessas teses. O nosso objetivo é investigar a resposta e as conseqüências para a Região Nordeste da aplicação, por parte do governo federal, das políticas econômicas de ajustamento e estabilização durante os anos 80.

As políticas econômicas implementadas pelo governo federal, procurando viabilizar o pagamento do serviço da dívida externa do país, tiveram como característica geral operar em nível nacional. As variações do Produto Interno Bruto do Brasil e do Nordeste sofreram oscilações e efeitos semelhantes, mas proporcionalmente diferentes, com a aplicação dessas políticas.

Conforme Gomes (1985:33), o esclarecimento dos impactos diferenciados entre as regiões, quando da implementação de políticas de ajustamento, pode ser objeto de três possíveis explicações:

- 1) Em função das variações determinadas em uma ou mais de uma das variáveis de política são regionalmente diferenciadas. Exemplo, a restrição ao crédito e/ou o corte nos gastos federais concentrados mais em uma região que nas outras;

- 2) Em virtude das diferenças nas estruturas econômicas regionais determinam que as regiões dêem respostas diferenciadas em decorrência da utilização de um programa de estabilização. Ex: políticas nacionais de exportação, que não discriminam regiões, podem provocar efeitos diferentes por causa da diferenciação setorial;
- 3) Em conseqüência de política, que apesar de definida de forma não regionalizada, é discriminatória em termos setoriais. Exemplo, restrição geral do crédito aplicado de forma indiscriminada entre as regiões poupa determinados setores, como é o caso da agropecuária.

Ainda segundo Gomes, embora se aceite que os itens 1 e 3 atuaram na região Nordeste durante os anos 80, o que melhor explica as diferenças de intensidade dos impactos da política regional concentra-se nas diferenças entre as estruturas produtivas regionais. Assim sendo, durante o período de vigência da política econômica ortodoxa de cunho recessivo, o "padrão temporal de difusão regional da crise", ou seja, o modo como a crise atinge as várias regiões ao longo do tempo, atuou inicialmente na área mais ligada ao mercado e somente depois propagou-se para as outras regiões de caráter mercantil menos acentuado.

No Brasil, isso ocorreu inicialmente na região Sudeste, em especial os Departamentos I e II, estendendo-se em seguida para o Sul e depois para o Nordeste. Esse fato ocorreu em virtude de as políticas de ajustamento e estabilização macroeconômica terem atuado mais acentuadamente sobre os setores e as regiões mais integradas ao mercado e, por isso, mais sensíveis e dependentes das políticas econômicas postas em prática pelo governo federal.

No processo de expansão capitalista brasileiro ocorreu uma maior integração e

complementaridade da economia nordestina com relação à economia nacional. Porém, este processo não se deu de forma a unificar completamente a economia da região e o mercado brasileiro. O setor industrial, que é responsável pelo crescimento econômico regional, não se encontra totalmente integrado, quer do ponto de vista setorial, quer do ponto de vista espacial. Desse modo, ainda podemos perceber deficiências na integração intra-regional e inter-regional.

A integração incompleta ao mercado, tanto do setor primário quanto do próprio setor secundário, determinou que os efeitos das políticas de ajustamento fossem, num primeiro momento, mais reduzidos no Nordeste do que na Região Sudeste do País, haja vista que o Sudeste tem um mercado mais integrado, dinâmico e com um maior desenvolvimento das forças produtivas capitalistas (Cano, 1983). Um aspecto interessante foi que, ao longo da década de 80, a estrutura produtiva nordestina continuou ainda sofrendo transformações decorrentes do processo de industrialização e da continuidade do processo de integração de sua economia à economia nacional, apresentando uma queda de

participação do setor primário e uma elevação do setor terciário.

Observando os dados da Tabela 2, constatamos um “inchamento” do setor terciário regional e nacional. No que diz respeito ao crescimento do terciário nordestino, esse foi uma consequência do crescente processo de urbanização ocorrido em decorrência da falta de condições de sobrevivência no meio rural, em virtude da seca (Carleial, 1986), do processo de crescimento das atividades financeiras e de serviços às empresas (em consequência da expansão da intermediação financeira e da modernização da economia) e, em menor grau, da modernização ocorrida no meio rural (agricultura irrigada) e do crescimento industrial.

Analisando os dados da SUDENE (1990) para os anos 80, verificamos que a taxa média de crescimento dos Estados nordestinos apresentou o Maranhão (11,7%) e o Rio Grande do Norte (12,4%) como os estados que apresentaram as maiores taxas de crescimento, enquanto a Paraíba (4,8%) e Pernambuco (4,2%) registraram as menores. Acontece que, apesar da existência de diferenças consideráveis nas taxas de crescimento entre os Estados do Nordeste, todos

Tabela 2. Brasil e Nordeste - composição setorial do produto interno bruto 1980/89 (%).

ANOS	NORDESTE			BRASIL		
	PRIMÁRIO	SECUNDÁRIO	TERCIÁRIO	PRIMÁRIO	SECUNDÁRIO	TERCIÁRIO
1980	17.2	29.3	53.4	10.2	40.7	49.1
1981	16.7	27.7	55.6	9.7	39.6	50.7
1982	14.3	29.1	56.6	8.1	41.2	50.7
1983	13.2	32.3	54.5	9.7	38.9	51.4
1984	16.3	31.6	52.1	10.2	40.8	48.9
1985	16.2	30.1	53.6	10.2	40.2	49.5
1986	14.8	26.9	58.2	10.4	42.0	47.7
1987	13.2	29.7	57.1	8.7	39.8	51.5
1988	16.1	28.4	55.5	8.8	37.9	53.3
1989	13.4	29.4	57.2	6.9	34.5	58.6

FONTE: NORDESTE - SUDENE Produto e Formação Bruta de Capital 1965/89.
BRASIL - *Conjuntura Econômica* v. 45 n. 7, 31/07/1991.

os estados apresentaram comportamento superior ao registrado pela média nacional (Costa Filho, 1992).

A evolução do PIB per capita dos Estados da Região Nordeste apresentou um comportamento semelhante ao observado pelo PIB total. Foram também os Estados do Rio Grande do Norte (10,1%) e o Maranhão (8,5%) que obtiveram as mais expressivas taxas de crescimento, ficando a Paraíba (3,2%), Pernambuco (2,4%) e Bahia (3,3%) responsáveis pelos números mais reduzidos (Costa Filho, 1992).

Através dos dados da Tabela 3, observamos que a economia nordestina apresentou um crescimento mais elevado do que o obtido pela economia brasileira em todos os setores econômicos. O setor primário e o secundário regional obtiveram crescimento mais elevado que os apresentados pelos mesmos setores da economia nacional. Porém, foi o terciário o setor que apresentou o melhor desempenho.

Mesmo com a economia nordestina apresentando um melhor comportamento que o ocorrido para o conjunto da economia nacional, não ocorreram grandes modificações na sua estrutura produtiva. O setor agropecuário não resolveu o seu mais grave problema que é a questão fundiária, e as ações da SUDENE neste campo foram capturadas pela oligarquia rural, servindo mais para uma “modernização conservadora”.

Ao longo das três últimas décadas, ocorreram algumas mudanças no interior da estrutura fundiária regional, como a substituição da produção de subsistência e de alimentos para o mercado pelo cultivo da cana-de-açúcar e outros produtos demandados pelas indústrias (caju, banana, etc.), introdução de inovações tecnológicas e químicas (como, por exemplo, a irrigação, fertilizante e adubação, etc.). Essas mudanças somente tornaram cada vez mais grave a questão da produção de alimentos, levando o Nordeste a importar cada vez mais esses produtos (milho, feijão, arroz) sem, contudo, modificar a situação de uso e posse da terra, ou seja, desse modo, conservando e/ou ampliando

Tabela 3. Brasil e nordeste - índices do produto interno bruto real segundo os setores econômicos 1980/89.

ANOS	NORDESTE			BRASIL		
	PRIMÁRIO	SECUNDÁRIO	TERCIÁRIO	PRIMÁRIO	SECUNDÁRIO	TERCIÁRIO
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	100.8	89.7	103.7	108.8	91.2	97.8
1982	114.5	96.0	115.5	107.4	91.2	99.7
1983	80.5	100.7	114.3	106.8	85.8	98.9
1984	123.9	101.1	119.8	110.4	91.5	103.0
1985	129.8	104.3	133.0	121.4	99.1	109.7
1986	135.4	110.6	157.6	111.7	110.7	118.7
1987	112.4	115.3	167.0	128.4	111.9	122.6
1988	141.8	110.6	167.3	121.5	109.0	125.5
1989	135.8	114.6	173.2	133.2	112.1	130.3

FONTE: NORDESTE - SUDENE Produto e Formação Bruta de Capital 1965/89.
BRASIL - *Conjuntura Econômica* v. 45 n. 7, 31/07/1991.

um dos maiores entraves que existe para o desenvolvimento da região Nordeste e do Brasil.

Os dados da Tabela 4 apresentam informações a respeito da distribuição percentual

dos estabelecimentos agrícolas, segundo grupos de áreas para o ano de 1985. Esses dados ainda revelam uma elevada concentração de terras nas mãos de uma reduzida minoria.

Tabela 4. Brasil e nordeste - distribuição percentual dos estabelecimentos agrícolas segundo grupos de área.

DISCRIMI- NAÇÃO	1985							
	MENOS 10 Ha.		10 Ha.		1000 Ha.		MAIS 1000 Ha.	
	Número	Área	Número	Área	Número	Área	Número	Área
Brasil	52,9	2,7	37,1	18,5	8,9	35,0	0,9	43,8
Nordeste	70,5	5,4	23,8	23,2	5,1	39,3	0,3	32,1
Maranhão	83,8	4,4	10,7	15,3	4,3	38,8	0,4	41,3
Piauí	71,4	3,3	21,3	17,9	6,6	37,9	0,5	40,8
Ceará	63,3	6,1	29,9	28,2	6,4	45,1	0,3	20,5
Rio G. Norte.	65,4	4,7	28,0	23,61	6,0	42,8	0,5	28,9
Paraíba	72,9	8,0	20,5	27,6	4,2	44,0	0,2	20,6
Pernambuco	76,1	10,7	20,3	31,4	3,3	43,8	0,1	14,0
Alagoas	82,0	11,4	15,1	26,5	2,7	44,5	0,1	17,6
Sergipe	80,0	10,3	16,8	31,6	2,8	43,1	0,1	15,0
Bahia	575	4,3	35,5	23,9	6,4	35,3	0,4	36,5

FONTE: IBGE - Censo Agropecuário 1985.

No que se refere à política de industrialização, esta proporcionou uma relativa diversificação da estrutura industrial da região. Durante os anos 80, a nova estrutura produtiva teve o seu crescimento conduzido por segmentos dinâmicos da indústria regional (Química e gêneros dela derivados - borracha, material plástico, produtos farmacêuticos - e metalurgia) e está concentrada nos Estados da Bahia, Pernambuco e Ceará. Entretanto, a sua estrutura ainda não se encontra fortemente integrada espacial e setorialmente. Sua característica mais marcante é a dependência e complementaridade com relação às indústrias do Sudeste do país (Araújo, 1997).

Apresentando um comportamento diferente do registrado no Nordeste, a economia

do Sudeste brasileiro demonstra ter sido fortemente influenciada pelas políticas de ajustamento postas em prática pelo governo federal no decorrer da década de 80. A consequência disso é que a Região Sudeste apresentou uma redução na sua participação percentual no PIB nacional a custo de fatores (passou de 62% em 1980 para 58% em 1985) e uma queda no PIB per capita (de Cr \$ 0,1309 em 1980 para Cr \$ 0,1171 em 1985), conforme dados da Tabela 5. Nessa mesma tabela, constatamos que foi a Região Sudeste do País a única a apresentar redução de participação tanto no PIB a custo de fatores como no PIB per capita regional. Por outro lado, a Região Sul quase que não modificou a sua participação no PIB a custo

de fatores, embora tenha obtido um reduzido crescimento no PIB per capita. Enquanto isso, o

Nordeste e as demais regiões elevaram sua participação em ambos os indicadores.

Tabela 5. Participação percentual do PIB custo de fatores e PIB "Per Capita" das regiões do Brasil - anos selecionados - renda Per Capita a preços constantes de 1980 - (CR\$).

REGIÕES	1975		1980		1985	
	PIB cf.	Per Capita	PIB cf.	Per Capita	PIB cf.	Per Capita
Norte (1)	2,22	0,0316	3,31	0,0614	4,28	0,0665
Nordeste	11,54	0,0240	12,14	0,0380	13,55	0,0413
Sudeste	63,68	0,0913	62,10	0,1309	58,18	0,1171
Sul	18,27	0,0673	17,26	0,0989	17,69	0,1017
Centro-Oeste (2)	4,29	0,0449	5,19	0,0750	6,31	0,0826

FONTE: Contas Nacionais Consolidadas 1980-1989

(1) Norte - Exclusive Tocantins.

(2) Centro-Oeste - Inclusive Tocantins.

Outro aspecto que merece ser analisado diz respeito aos indicadores de renda e emprego para as regiões Nordeste, Sudeste e para o Brasil. Nestes pontos também constatamos que o impacto das políticas que visavam atender ao processo de transferência financeira durante os anos 80 foi maior na região Sudeste.

O Nordeste, que historicamente possui os números mais elevados no que diz respeito à incidência da pobreza no Brasil, apresentou uma redução na sua participação em virtude de seu crescimento durante os anos 80, enquanto que na Região Sul e principalmente no Sudeste, cresceu o

número de pobres. Esses resultados vêm novamente demonstrar que a política recessiva implementada pelo governo federal, principalmente no início dos anos 80, atingiu com maior força a região com nível mais elevado de desenvolvimento das forças produtivas capitalistas (ver Tabela 6).

Utilizando o coeficiente de GINI como indicador de desigualdade, percebemos que esse coeficiente evoluiu para patamares mais elevados à medida que as várias políticas econômicas foram postas em prática no período 1980-89. Coerente com o regime de acumulação brasileiro que é, histórica e estruturalmente concentrador e excludente,

Tabela 6. Brasil - contribuição percentual à incidência da pobreza (anos selecionados).

REGIÕES	1970	1980	1983	1986	1988
Norte	2,9	3,4	2,0	2,1	2,7
Nordeste	44,6	44,5	41,1	41,2	38,9
Sudeste	34,0	32,8	37,3	38,0	37,7
Sul	12,9	13,5	13,6	13,4	14,1
Centro-Oeste	5,4	5,8	6,0	5,3	6,6

FONTE: Romão (1990:41).

e também com as medidas de política econômica que permitiram a transferência de recursos para o exterior, os números do

coeficiente de GINI elevaram-se tanto para o Sudeste quanto para o Nordeste e para o Brasil. (veja Tabela 7).

Tabela 7. Brasil, nordeste, e sudeste - coeficiente de gini (anos selecionados).

REGIÕES	BRASIL	NORDESTE	SUDESTE
1980	0.588	0.589	0.570
1983	0.601	0.602	0.583
1986	0.600	0.586	0.587
1987	0.616	0.602	0.600
1988	0.597	0.587	0.584

FONTE: Romão (1990:17).

Todavia, o crescimento do coeficiente de Gini oscilou no que diz respeito ao Nordeste, apresentando períodos em que ocorreu elevação e períodos de redução. No ano de 1988, apresentou um valor 0,587, um pouco inferior ao apresentado em 1980, ou seja, 0,589. Já a Região Sudeste mostrou um crescimento deste coeficiente ao longo de quase todo esse período e, apesar da queda verificada em 1988 e que ficou 0,584, apresentou um número que ainda ficou acima do obtido em 1980, que foi de 0,570.

Finalizando, apresentamos o comportamento do desemprego aberto durante os anos 80. O que se constata é que, ao longo dessa fase, a taxa de desemprego no Nordeste se situou em patamares inferiores aos níveis encontrados na região Sudeste e na economia nacional (exceção do ano de 1980), ratificando o desempenho dos Produtos Internos Brutos regional e nacional. Outro fato que deve ser salientado é que, não somente para a economia brasileira, mas também para a economia nordestina, a variação da taxa de desemprego

Tabela 8. Brasil, nordeste, e sudeste - taxa de desemprego durante a década de 1980/89.

DISCRIMINAÇÃO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Brasil	2.23	4.26	3.93	4.86	4.26	3.38	2.42	3.58	3.80	3.02
Sudeste	2.10	5.39	4.99	6.10	5.35	4.27	2.78	4.01	4.04	-
Nordeste	2.92	3.47	3.12	3.76	3.32	2.55	2.29	3.43	3.75	3.24
Maranhão	2.16	-	-	1.85	1.70	1.33	1.42	2.01	2.69	2.42
Piauí	1.59	-	-	2.86	3.18	1.63	1.34	2.12	1.73	1.05
Ceará	2.61	3.27	2.84	3.57	2.73	2.17	1.93	2.88	3.40	2.66
Rio G. Norte.	3.38	-	-	5.75	4.27	3.82	3.43	2.79	3.53	4.22
Paraíba	2.58	-	-	4.59	3.70	3.74	2.43	4.05	3.46	3.69
Pernambuco	3.07	4.57	4.47	5.17	5.02	3.37	3.12	4.50	5.22	3.62
Alagoas	3.20	-	-	-	2.36	2.62	3.27	3.38	4.71	2.48
Sergipe	3.16	-	-	-	4.11	2.28	1.39	2.89	3.05	3.44
Bahia	3.53	3.9	3.20	3.31	3.16	2.43	2.29	3.99	3.95	3.97

FONTE: Censo de 1980 e PNAD's.

NOTA: Taxa de desemprego e a relação entre as pessoas não ocupadas (procurando emprego sobre o total da PEA).

acompanhou o comportamento cíclico da economia brasileira. Os anos de 1981 e 1983 apresentaram os números mais elevados de desemprego e 1986 revelou os menores índices de força de trabalho ociosa, esse último fato, em decorrência do impacto do Plano Cruzado sobre o nível de atividade e emprego (ver Tabela 8).

As diversas informações apresentadas revelam que a economia nordestina obteve bom crescimento econômico durante a chamada "Década Perdida", apesar da sua maior integração ao contexto nacional e da utilização pelo governo federal de políticas de ajustamento e estabilização macroeconômica, que visavam fazer com que a economia brasileira realizasse a transferência financeira de recursos para o exterior.

Embora as diferenças estruturais entre as diversas regiões tenham possibilitado que a economia do Nordeste sofresse menos com a recessão do início dos anos 80, esse trabalho apresenta dados sobre a influência e atuação da política de gastos dos governos da região que viabilizaram o dinamismo da economia da região Nordeste.

Nesse mesmo período, ocorreram e agravaram-se os problemas fiscais e financeiros da União, Estados e Municípios. Constatamos um processo de deterioração em todas as esferas de governo. Dessa forma, os Estados foram levados a reduzir a execução e gastos com investimentos e com serviços para a população, em especial os da área social. O estudo dessa crise e questão fiscal brasileira durante o período dos 80 será o tema abordado no próximo item.

1.3. Crise e Questão Fiscal nos Anos 80

A estrutura tributária que vigorou na maior parte da década de 80 teve origem no Sistema Tributário desenvolvido na segunda metade dos anos sessenta (Afonso, 1985). O governo militar adotou medidas que modificaram o padrão de financiamento da economia e permitiram ao

Estado, não só captar recursos financeiros, mas também orientar o sistema tributário para alavancar o processo de acumulação de capital.

As metas e objetivos dessa reforma foram não somente promover e orientar a política econômica visando aos interesses do padrão de acumulação, mas também diminuir as desigualdades regionais e promover o aumento progressivo do sistema tributário (Afonso, 1988).

O governo federal concentrou em suas mãos os recursos tributários e a prerrogativa da criação de novos tributos. Enquanto isso, Estados e Municípios, que tiveram a quantidade de tributos reduzida, ficaram impedidos de determinar suas receitas em decorrência da proibição de criar novos impostos e do impedimento de definir alíquotas ou conceder isenções sem consentimento dos demais Estados. A União, visando compensar a redução de receita dessas unidades, delegou-lhes o direito de recebimento de transferências de recursos federais (FPE - Fundo de Participação de Estados e FPM - Fundo de Participação de Municípios) para setores por ela julgados prioritários (Lopreato, 1981; Afonso, 1985; Afonso, 1997).

As conseqüências dessa reforma para os governos subnacionais foram:

- 1) o fundo de participação inicialmente funcionou como mecanismo para satisfazer interesses das oligarquias dos Estados mais atrasados, que assim garantiam apoio às diretrizes de origem do governo federal (Lopreato, 1993);
- 2) a perda de autonomia em matéria fiscal e tributária, que não levou cada unidade a ajustar-se de modo a responder pelos seus gastos.

A via de acesso a fontes alternativas de financiamento (crédito externo e empréstimos internos) permitiu aos governos estaduais e municipais superar os problemas criados com a concentração de poder nas mãos da União.

Apesar de essa estrutura tributária ter vigorado mais ou menos até a Constituição de 1988, sofreu uma série de importantes modificações ao longo do tempo. Entre os anos de 1977/79, constatamos uma inversão na tendência concentradora de recursos e centralizadora das decisões no âmbito tributário. Aconteceu uma melhoria na repartição dos recursos fiscais entre União, Estados e Municípios, com uma recomposição das alíquotas dos Fundos de Participação aos níveis preexistentes quando da reforma tributária de 1966, bem como com a extinção das vinculações econômicas (Affonso, 1988). Todavia, esse processo não significou uma menor dependência dos governos subnacionais para com a esfera federal (Lopreato, 1993).

A implantação do II PND levou o governo a incidir em um enorme esforço financeiro mesmo diante das condições econômicas adversas. Essa atitude provocou a fragilização financeira do setor público brasileiro, devido aos crescentes encargos das dívidas externa e interna, à perda de capacidade de autofinanciamento das empresas estatais (Prado, 1994) e às menores receitas tributárias como fonte de financiamento em decorrência das isenções e subsídios governamentais.

Por outro lado, o sinal de deterioração das finanças dos governos estaduais pode ser encontrado em motivos como o não acolhimento de reivindicações para melhoria das condições da repartição tributária, da desaceleração da taxa de crescimento da economia, do aumento da inflação, do crescente peso da renúncia fiscal e dos maiores gastos com o serviço da dívida.

Nesse momento, o governo federal procurou controlar esses limites de endividamento de Estados e Municípios. Todavia, seu papel resumiu-se a instrumento de barganha política, com aprovação de novas operações de crédito sujeitas a negociações entre a equipe econômica e os governadores.

Ao longo da década de 80, a via da desconcentração de recursos tributários no

âmbito federal para os governos estaduais e municipais prosseguiu. Isso se deu tanto através da elevação dos percentuais dos Fundos de Participação como pelo acréscimo das alíquotas do ICM. Durante esse período, Estados e Municípios pressionaram por reformas que redundaram nas emendas constitucionais 23/83 - Passos Porto e 79/84 - Aírton Sandoval, elevando os percentuais dos fundos de participação de 20% para 33%, e também na maior participação na receita do Imposto sobre Propriedade Territorial Rural com 50% para os Estados e 20% para os Municípios. Porém, o impacto negativo da política econômica ortodoxa em grande parte dos anos 80 impediu a recuperação das receitas próprias dessas unidades subnacionais.

A crise da dívida externa alterou o quadro anterior. O esgotamento de recursos externos e o controle do crédito interno dificultaram a reprodução das relações intergovernamentais e comprometeram as contas públicas, elevando a instabilidade financeira dos Estados (Lopreato, 1997).

Essa crise colocou o Governo Federal no centro do problema e evidenciou a impossibilidade da União de continuar comandando o processo de crescimento. Assim, a década de 80 caracterizou-se pela crise do Estado e pelo conflito entre a União e os demais Estados em torno da repartição da receita tributária, da liberdade de adoção de uma política tributária própria, da rolagem das dívidas e da definição dos parâmetros para acesso a novos empréstimos.

A interrupção do fluxo de empréstimos externo direcionado, em sua grande maioria, para o setor público brasileiro, tornou relevante a questão do déficit público e explicitou as dificuldades para o seu financiamento com recursos internos (Prado, 1994). A partir de 1983, o FMI elegeu o déficit como meta do programa econômico. Em virtude desse fato, a União ampliou o controle e a austeridade no trato da coisa pública e no controle dos gastos estaduais.

Nessa nova fase, os Estados e Municípios alteraram os laços de dependência com relação à esfera federal, passando de uma dependência predominantemente tributária para outra basicamente de caráter financeiro. Operou-se uma redução na importância relativa das receitas próprias e uma elevação dos recursos de terceiros (transferências e operações de crédito). Todavia, nesse particular, constatou-se um comportamento divergente das receitas próprias e das transferências aos governos municipais com relação aos Estados (Affonso, 1988).

Dessa forma, a crise da dívida externa acentuou a dependência e a subordinação de Estados e Municípios para com a União. Esse fato decorreu: 1) da contração acentuada no tempo da principal receita própria do Estado: ICM; 2) do impacto negativo da recessão e da inflação sobre as transferências constitucionais a Estados e Municípios; 3) do maior controle do governo federal sobre os Estados e Municípios em virtude das exigências do FMI no monitoramento das “necessidades de financiamento do setor público”; e 4) da perda relativa de comando dos governos estaduais e municipais sobre o direcionamento dos seus gastos em virtude da privatização do Estado operando através da intermediação financeira (Affonso, 1988).

A realidade econômica dos anos 80 debilitou o padrão existente de financiamento estatal (Prado, 1994). Elevou-se a instabilidade financeira dessas diversas esferas de governo o que interferiu na articulação entre elas. Ao longo desse período, as unidades subnacionais apresentaram momentos de relativa estabilidade e recuperação dos níveis de investimento, como no biênio 1985/86. Entretanto, a reversão da trajetória expansionista nos anos seguintes provocou queda na capacidade de arrecadação estadual e levou a outra fase de crise.

No período de governo da Nova República, o governo federal conseguiu contornar a crise fiscal e gerar recursos correspondentes aos seus encargos financeiros. A União também

reduziu a transferência de recursos ao exterior e foi feliz na tarefa de desvalorizar a dívida interna.

Após o fracasso do Plano Cruzado, uma política liberal procurou reduzir o papel e a participação do Estado na economia. Porém, essa política não conseguiu controlar o déficit e melhorar as suas condições de financiamento.

Os encargos da dívida e o fracasso em refazer as condições de financiamento impediram a reestruturação financeira e a gestão das finanças públicas estaduais. Os governos estaduais resistiram à política econômica centrada no controle do déficit público, forçando o relaxamento das metas de rolagem das dívidas e de controle do acesso a novos créditos colocados pelas autoridades econômicas. Além do mais, usaram a via da articulação financeira com empresas públicas e bancos estaduais para fugirem das restrições financeiras e manter parte do poder de seus gastos (Lopreato, 1997).

Ao longo dos anos 80, ganhou força, progressivamente um movimento municipalista que defendia a descentralização dos recursos, que prosseguiu e influenciou a reforma tributária de 1988. A União opôs-se a ela o quanto pôde. Como o governo federal não possuía apoio, a descentralização se processou de forma desordenada por falta de um projeto articulador (Affonso, 1997).

E no que diz respeito à distribuição da receita tributária, aos encargos entre as esferas de governo e ao grau de autonomia financeira dos Estados, a reforma constitucional somente agravou a disputa entre o Governo Federal e os Estados.

É constatação corrente que a Constituição promulgada em 1988 provocou, não somente uma maior descentralização dos recursos e o fortalecimento das instâncias decisórias estaduais e municipais, mas também resultou num sistema federativo desbalanceado. Essa reforma constitucional descentralizou a receita pública, e não as despesas, elevando o número e a extensão das obrigações do Estado para com o cidadão; e não definiu a responsabilidade pela

oferta de diferentes bens e serviços públicos. O ônus desse ajuste recaiu, basicamente, sobre o governo federal, que, além de perder recursos, teve sua capacidade de comando sobre seus gastos diminuídos (Affonso 1977).

O relacionamento intergovernamental passou por expressivas alterações após a publicação da Constituição de 1988. As transferências concedidas pela União e pelos Estados cresceram 119%, enquanto a despesa não-financeira do governo aumentou 55%. A expansão das transferências foi marcada pelas seguintes alterações (Afonso, 1992:28): 1) o expressivo aumento das transferências não-tributárias observado até 1987/88 foi diminuído e estima-se que em 1991 não chegou à metade do valor apresentado em 1988; e 2) as transferências vinculadas tiveram sua aplicação cada vez mais livre de qualquer condicionalidade.

Em resumo, a análise da evolução do déficit público brasileiro nos anos 80 pode ser dividida em quatro fases: 1) Fase de *déficits* recordes (1980/82). Neste período, a União sequer sabia, a contento, qual era o total do déficit a ser financiado e não havia um esforço de contenção significativa dos gastos; 2) Fase de aperto fiscal (1983/84). Submetido ao controle do FMI, o governo federal promoveu um ajuste severo das contas públicas com base na queda de salários e do investimento; 3) Fase de desajuste fiscal (1985/87). Período de desajuste interno com o atendimento de demandas sociais pelo chamado governo da Nova República e o descaso das autoridades para com o problema do déficit; 4) Fase de retomada da ortodoxia (1988/89). Quando da gravidade da situação de desequilíbrio das contas públicas faz o governo dar prioridade à redução do déficit. A política econômica da fase anterior de viés expansionista é abandonada, dando lugar à orientação de política fiscal contracionista (Giambiagi, 1989).

É nesse contexto de crise das finanças públicas da União, Estados e Municípios, e diante também das políticas de ajuste macroeconômico - que redundaram em comportamentos diferenciados entre a economia

brasileira e a do Nordeste - que vamos, a seguir, analisar o comportamento das finanças de Estados e Municípios das capitais nordestinas.

1.4. As Finanças dos Estados e Municípios nordestinos

Conforme anteriormente salientado, em meados dos anos sessenta o governo brasileiro realizou uma reforma que promoveu a concentração e a centralização na esfera da União dos instrumentos tributários e financeiros. Esta mudança elevou o poder do governo central e fez com que Estados e Municípios dependessem cada vez mais da esfera federal, não só política, mas também financeiramente.

Devido às limitações financeiras dos Estados federativos, em consequência da reduzida base dos tributos e da insuficiência de recursos transferidos a fundo perdido e sem capacidade própria de financiamento, os governos estaduais e municipais passam a recorrer às operações de crédito para financiar seus projetos de investimento. Além do mais, observamos que o modo de financiamento criado pelo novo regime político a partir de 1964 tinha, na expansão do *déficit* público, na expansão da dívida pública e na utilização da liquidez do mercado financeiro internacional, uma característica comum de atuação de todo o setor público brasileiro.

Durante a década de setenta, o mecanismo de operação de crédito tem uma expansão mais elevada nos Estados mais desenvolvidos do País. Na década de oitenta esse modo de financiamento do setor público chegou ao seu limite, em virtude do processo de endividamento desenfreado forçado pelo governo central e/ou pela política de reprodução do poder econômico e político das elites estaduais e regionais, por que passaram os estados das diversas regiões do País e em especial, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul, apoiados nas suas fortes estruturas econômicas (Amaral Filho, 1991).

A evolução das finanças públicas dos Estados Nordestinos apresentou, durante os anos setenta e oitenta, as seguintes características:

- 1) o aumento de participação das operações de crédito nos orçamentos desses Estados, na década de setenta, foi posterior aos realizados pelos Estados mais desenvolvidos do País;
- 2) o endividamento recente levou a um peso maior do passivo externo no saldo devedor total regional;
- 3) os fluxos orçamentários apresentaram um comportamento anticíclico da economia nordestina no início dos anos 80.

Conforme o terceiro item, o quadro de endividamento crescente de Estados e Municípios que chegou até a abalar a estabilidade e as finanças de vários bancos estaduais, aliada à conjuntura de dificuldades da economia brasileira, que se encontrava às voltas com o problema da transferência financeira para o exterior, não determinou que o comportamento das finanças públicas nordestinas correspondesse à lógica de redução da demanda interna existente na economia do Brasil.

Apesar da desaceleração do ritmo da atividade econômica, em geral, e da utilização de políticas que procuravam reduzir a absorção interna da economia (em especial, os gastos governamentais), a evolução das finanças dos Estados e Municípios do Nordeste revelou uma expansão relativamente elevada de seus gastos durante os anos 80 (SUDENE, 1988). Ao longo de toda a década, as despesas estaduais e dos municípios das capitais nordestinas experimentaram um incremento de 45%, e uma taxa média de crescimento anual de 4,27%. Um resultado que se aproximou bastante da taxa média de crescimento atingida pelo PIB do Nordeste durante a década perdida, ou seja, 4,7%.

Esse comportamento contribuiu para diminuir o impacto recessivo advindo do

programa de ajustamento ortodoxo (1981-1982) e do programa de ajustamento monitorado pelo FMI (1983-1984). A Tabela 9 revela que no período 1981/1985 a Região nordeste apresentou uma tendência de crescimento na participação das despesas totais dos governos e municípios das capitais. Em 1980 o Nordeste participava com 15,7% do total das despesas dos governos estaduais e municipais e chegou em 1985, a participar de 18% do total.

Por outro lado, foi o Sudeste a única região que apresentou uma tendência de queda na sua participação percentual, no total das despesas de estados e municípios brasileiros, durante o período 1980-1985. No que diz respeito às demais regiões do país, essas áreas também apresentaram um crescimento na sua participação. Aqui, novamente, se constata que a crise brasileira atingiu de forma mais intensa o Sudeste, ou seja, a área mais industrializada e dinâmica do Brasil.

Conforme se constata, pelas informações existentes nas Tabelas 10 e 11, o comportamento observado pelos Estados e Municípios das capitais do Nordeste durante os anos 80 foi influenciado pelo desempenho favorável das diversas fontes de recursos. Ao longo de toda a década, somente os anos de 1983 (-13,6%) e de 1988 (-9,7%) apresentaram taxas decrescentes de variação da receita total estadual e municipal.

Durante o triênio 1980/82, verificamos que, no Nordeste, a expansão dos gastos do governo atuou de uma maneira contrária à da política ortodoxa utilizada pelas autoridades econômicas e que visava solucionar o problema da crise do setor externo e ao mesmo tempo, fugir da tutela do FMI. A rubrica “despesas correntes”, que no ano de 1980 representava 64,52% das despesas totais, passa a ser responsável, em 1982, por 71,6% dos gastos, sendo as despesas de custeio e pessoal as mais representativas para a existência desse fato. Por outro lado, ocorreu uma redução, em 1982, nas despesas de capital (-10,5%), que foi consequência da diminuição dos investimentos

Tabela 9. Despesas dos governos e municípios das capitais das diversas regiões 1980/89.

REGIÕES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
NORTE										
Índice	100	94	153	120	137	216	275	252	219	324
Percentual	3,0	2,9	4,2	3,8	4,4	5,1	5,4	5,1	4,6	6,2
NORDESTE										
Índice	100	104	113	97	98	150	178	165	149	145
Percentual	15,7	16,5	16,2	16,2	16,3	18,3	18,0	17,1	16,3	14,5
CENTRO-OESTE										
Índice	100	104	120	112	124	169	174	189	158	171
Percentual	7,1	7,4	7,7	8,4	9,2	9,3	7,9	8,8	7,7	7,7
SUDESTE										
Índice	100	96	103	85	84	109	140	139	140	154
Percentual	58,2	56,7	54,4	52,7	52,2	49,4	52,5	53,6	56,6	57,1
SUL										
Índice	100	102	121	112	106	144	158	145	133	142
Percentual	16,0	16,5	17,5	18,9	17,9	17,9	16,2	15,4	14,9	14,5
BRASIL										
Índice	100	99	110	94	94	129	155	151	144	157
Percentual	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FORNTE: MINISTÉRIO DA ECONOMIA, FAZENDA E PLANEJAMENTO. "Execução Orçamentária dos Estados e Municípios das Capitais 1980/89".

Tabela 10. Nordeste - receita dos estados e municípios das capitais 1980/89 (CR\$ mil de 10/1980).

ANOS	RECEITAS CORRENTES			RECEITAS DE CAPITAL			TOTAL	
	VALORES	%	Tx. Méd. Crescim.	VALORES	%	Tx. Méd. Crescim.	VALORES	Tx. Méd. Crescim.
1980	436.488.175	70,25	-	184.880.860	29,75	-	621.369.035	
1981	455.619.238	68,31	4,4	221.337.818	31,69	19,7	666.957.057	7,3
1982	525.793.500	76,54	15,4	161.153.433	23,46	-23,7	686.946.933	3,0
1983	478.026.423	80,57	-9,1	115.290.825	19,43	-28,5	593.317.248	-13,6
1984	503.175.418	78,05	5,3	141.507.644	21,95	22,7	644.683.063	8,7
1985	656.468.984	70,91	30,5	269.254.295	29,09	90,3	925.723.279	43,7
1986	782.624.841	80,23	19,2	192.855.882	19,77	-28,4	975.480.723	5,4
1987	687.903.137	69,75	-12,1	298.197.900	30,25	54,7	986.201.037	1,1
1988	707.221.639	79,42	2,8	183.286.973	20,58	-38,6	890.508.612	-9,7
1989	752.907.776	84,57	6,5	137.345.908	15,14	-25,1	890.253.685	0,0

FORNTE: MINISTÉRIO DA ECONOMIA, FAZENDA E PLANEJAMENTO. "Execução Orçamentária dos Estados e Municípios das Capitais 1980/89".

(-3,2%) e das transferências de capital (-18,4%). Todavia, no que diz respeito à despesa total, esta se elevou de 4,5% em 1981 para 9,1% em 1982. (veja Tabelas 12 e 13).

O Brasil recorreu ao Fundo Monetário Internacional em janeiro de 1983 (1ª Carta de Intenções) e aprofundou a aplicação de medidas de natureza contracionista através da adoção

Tabela 11. Nordeste - principais receitas dos Estados e municípios e sua taxa de crescimento 1980/89

ANOS	RECEITA TRIBUTÁRIA		TRANSFERÊNCIAS		OPERAÇÃO CRÉDITO	
	%	% Tx. Méd. Crescim.	%	% Tx. Méd. Crescim.	%	% Tx. Méd. Crescim.
1980	48,08	-	19,17	-	15,08	-
1981	44,54	-0,6	19,77	10,7	18,65	32,7
1982	46,07	6,5	24,29	26,5	13,28	-26,7
1983	49,15	-7,9	26,75	-4,9	9,67	-37,1
1984	47,51	5,0	23,77	-3,4	12,96	45,6
1985	38,62	16,7	25,73	55,4	20,94	131,9
1986	46,08	25,7	30,86	26,4	12,49	-37,1
1987	37,67	-17,3	26,71	-12,5	20,84	68,7
1988	34,51	-17,3	29,29	-1,0	13,65	-40,8
1989	39,80	15,3	26,71	-8,8	10,89	-20,3

FONTE: MINISTÉRIO DA ECONOMIA, FAZENDA E PLANEJAMENTO.

Tabela 12. Nordeste - despesas dos estados e municípios das capitais 1980/89.

ANOS	DESPESAS CORRENTES			DESPESAS DE CAPITAL			TOTAL	
	VALORES	%	Tx. Méd. Crescim.	VALORES	%	Tx. Méd. Crescim.	VALORES	Tx. Méd. Crescim.
1980	396.443.311	64,52	-	218.027.429	35,48	-	614.470.741	-
1981	419.521.572	65,36	5,8	222.376.593	34,64	2,0	641.898.166	4,5
1982	501.536.074	71,60	19,5	198.930.285	28,40	-10,5	700.466.360	9,1
1983	458.373.061	76,41	-8,6	141.534.014	23,59	-28,8	599.907.075	-14,4
1984	417.144.487	69,21	-9,0	185.593.233	30,79	31,1	602.737.721	0,5
1985	587.022.231	63,60	40,7	335.897.880	36,40	81,0	922.920.111	53,1
1986	756.633.643	68,90	28,9	341.553.518	31,10	1,7	1.098.187.161	19,0
1987	757.853.162	74,53	0,2	258.949.766	25,47	-24,2	1.016.802.928	-7,4
1988	629.520.556	68,49	-16,9	289.589.171	31,51	11,8	919.109.728	-9,6
1989	646.275.521	72,20	2,7	248.890.539	27,80	-14,0	895.166.061	-2,6

FONTE: MINISTÉRIO DA ECONOMIA, FAZENDA E PLANEJAMENTO. "Execução Orçamentária dos Estados e Municípios das Capitais 1980/89".

de programa de ajustamento acertado com o Fundo. Assim, diferente do que se observou com relação aos anos de 1980/82, o período

1983/84 vai registrar os níveis mais baixos de gastos públicos na Região Nordeste durante toda esta década.

Tabela 13. Nordeste - principais despesas por categoria econômica dos estados e municípios e sua taxa de crescimento 1980/89 (%).

ANOS	Despesa Custeio		Pessoal		Investimento		Transferência Capital	
	%	Tx. Méd. Crescim.	%	Tx. Méd. Crescim.	%	Tx. Méd. Crescim.	%	Tx. Méd. Crescim.
1980	35,47	-	29,31	-	16,84	-	16,63	-
1981	35,42	4,3	28,83	2,7	17,04	5,4	15,93	0,1
1982	38,62	19,0	31,97	21,0	15,11	-3,2	11,91	-18,4
1983	39,78	-11,8	33,04	-11,5	11,02	-37,5	11,37	-18,3
1984	34,15	-13,8	28,22	-14,2	13,54	23,5	15,45	36,5
1985	31,97	43,4	27,26	47,9	17,69	100,0	17,89	77,4
1986	36,54	36,0	31,55	37,7	14,33	-3,6	15,49	3,0
1987	35,57	-9,9	30,80	-9,6	10,48	-32,3	13,82	17,4
1988	37,21	-5,4	30,15	-11,5	11,31	-2,5	16,35	6,9
1989	39,12	2,4	31,22	0,8	13,02	12,2	13,67	-18,6

FONTE: MINISTÉRIO DA ECONOMIA, FAZENDA E PLANEJAMENTO.

Esse comportamento dos gastos de Estados e Municípios nordestinos em 1983/84 não nega a afirmação de que os governos da região atuaram de maneira anticíclica. Contudo, evidência a influência que as políticas praticadas pelo governo federal passaram a ter na região em decorrência do processo de integração da economia regional à reprodução de capital da economia brasileira. Assim, durante este biênio, o gasto e a política de endividamento dos governos da região foram fortemente influenciados pelas diretrizes de política fiscal e creditícia do governo federal.

Como exemplo do afirmado, observamos que a redução ocorrida nos recursos da rubrica "operações de crédito" (que sofreu elevado controle do governo federal) foi a principal responsável pela queda da receita total em 1983, o que provocou a conseqüente redução das despesas dos Estados e municípios da região.

No ano de 1983, a redução da despesa total foi de 14,4%. A queda ocorreu em todos os

itens das despesas, ou seja, em custeio (11,8%), pessoal (11,5%), investimento (37,5%), transferência de capital (18,3%). Nessa fase, começam a aparecer alguns pontos que foram característicos do final da década de 80, ou seja, a diminuição dos gastos com investimento e o arrocho sobre o salário do funcionalismo público.

Em 1984 a economia brasileira iniciou um processo de recuperação da atividade econômica que culmina em 1985 e 1986. Foi justamente no biênio 1985/86 que as finanças públicas regionais apresentaram o crescimento mais elevado tanto das receitas quanto das despesas durante a década perdida. Em 1985, a receita total experimentou um crescimento de 43,6%, em decorrência da variação positiva de 30,5% das "receitas correntes" e 90,3% das receitas de capital. Na rubrica receita de capital, encontramos as operações de crédito com um aumento significativo de 131,9%.

O crescimento altamente favorável das finanças públicas de Estados e Municípios do Nordeste forneceu o suporte financeiro para o significativo incremento da despesa total de 53,1% no ano de 1985. As despesas correntes variaram positivamente em 40,7% e as despesas de custeio em 43,4%, pessoal em 47,9%, investimento em 100,0% e a transferência de capital em 77,4%.

A implantação do Plano Cruzado reduziu drasticamente os índices inflacionários. A queda da inflação e a manutenção do crescimento econômico constituíram-se em fatores que colaboraram decisivamente para um novo crescimento nas receitas e despesas dos Estados e Municípios. O incremento observado na receita total (5,4%) em 1986, apesar da elevada redução nas operações de crédito (37,1%) para a região, favoreceu um impulso nos gastos de custeio (36%) e pessoal (37,7%) durante aquele ano.

A redução ocorrida nas operações de crédito foi em virtude de medida na esfera federal (Resolução BACEN nº 1.135), que congelou aos governos estaduais e à administração indiretas empréstimos financeiros, devido ao agravamento da situação financeira dos governos subnacionais. Desse modo, em 1986 constatou-se uma queda na participação e na variação das receitas de capital e na sua rubrica "operações de crédito", que se repetiria nos anos de 1988 e 1989. Dessa forma, foi somente no final do período que aconteceu uma modificação na estrutura de financiamento dos Estados e Municípios nordestinos, em decorrência da redução das operações de crédito e do agravamento da situação financeira das unidades subnacionais da região.

A partir de 1987, iniciou-se um ciclo de desaceleração da atividade econômica nacional e regional que reduziu a arrecadação e os gastos dos Estados e Municípios do Nordeste, mantendo-os, porém em patamares bem acima dos verificados no início dos anos 80. Ao longo da fase 1987/89, ocorreu uma redução na receita tributária regional (1987/88), nas transferências

(1987/89) e nas operações de crédito (1988/89), mas foi somente no ano de 1988 que ocorreu uma diminuição do montante total de receita na região (9,7%).

Pelo lado dos gastos, o que se observou foi uma queda nas despesas correntes e nas de capital, que determinaram uma redução dos gastos totais em todos os anos do triênio 1987/89. As maiores quedas ocorreram nos gastos com investimento e gasto com pessoal.

A atitude dos governos estaduais e municipais do Nordeste - apresentando um comportamento contrário ao requerido pela política de contenção da demanda interna e da demanda governamental -, posta em prática nos anos 80 pelo governo federal, favoreceu o crescimento econômico da região. Porém, num contexto de crise do regime de acumulação nacional, que apresentou pontos de estrangulamento tanto na área externa quanto na área interna, a política dos governos estaduais e dos municípios das capitais nordestinas acarretou para essas unidades subnacionais as seguintes conseqüências:

- 1) agravamento na precária situação financeira desses Estados;
- 2) redução na participação dos investimentos na despesa total;
- 3) crescimento desmesurado dos gastos referentes ao serviço da dívida pública estadual e municipal; e
- 4) arrocho no salário dos funcionários públicos no final deste período.

Perante o quadro de ruptura no padrão de financiamento do setor público brasileiro e de seus Estados federativos e, em meio à grave crise que ocorreu nos anos 80, mereceu destaque a atuação do governo do Ceará, a partir de 1987, com a procura da constituição de um novo modo de gerenciamento e gestão pública. Após realizar um grande esforço de ajuste fiscal-financeiro-administrativo durante a administração Tasso Jereissati, o Estado do Ceará foi apontado como exemplo a ser seguido pelas outras unidades da Federação.

Pelo apresentado, percebe-se que mesmo diante da crise fiscal do Estado brasileiro (União, Estados e Municípios) no período da chamada “Década Perdida”, a economia nordestina cresceu e elevou sua participação no PIB nacional. A atuação do setor público regional contribuiu, em grande medida, para esse resultado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AFFONSO, Rui de B. A. **Federalismo Tributário e Crise Econômica 1975-1985**. Campinas: IE/UNICAMP, 1988 (Dissertação de Mestrado).
- AFONSO, José R.R. Transferências Intergovernamentais e o Financiamento de Estados e Municípios. In: **Revista de Finanças Públicas**. Volume XLV, nº 363, p. 32/41. Brasília: MINIFAZ, jul. /set. 1985.
- ARAÚJO, Tânia B. de. Nordeste, Nordestes: Que Nordeste? In: **Desigualdades Regionais e Desenvolvimento**. AFFONSO, Rui B. A. & SILVA, Pedro. L. B. (Org.). São Paulo: FUNDAP: Editora Universidade Estadual Paulista, 1995 (Série Federalismo no Brasil).
- _____. Industrialização do Nordeste: intenções e resultados. In: **A Questão Nordeste**. (Org.: Silvio Maranhão) Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1984 pp. 71-82.
- BRASIL - MINISTÉRIO DE ECONOMIA, FAZENDA E PLANEJAMENTO, Secretaria da Fazenda Nacional, Departamento do Tesouro Nacional. **Execução Orçamentária dos Estados e Municípios das Capitais 1980-1989**, Brasília, 1990.
- CARDOSO, Eliana. & FISHLOW, A. **Macroeconomia da dívida externa**. São Paulo: Brasiliense. 1989. 186p.
- CARVALHO, Otamar. **Desenvolvimento Regional: um problema político**. Rio de Janeiro: Campus, 1979, 292p.
- CASTRO, Antônio B. de. & SOUZA, Francisco P. **A Economia brasileira em marcha forçada**. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1985 217p.
- CAVALCANTI, Carlos B. **Transferência de recursos ao exterior e substituição de dívida externa por interna**. Rio de Janeiro. 1985 95p. (Dissertação de Mestrado 2 Prêmio BNDES).
- COHN, Amélia. **Crise regional e planejamento**. São Paulo: Perspectiva. 1978. 165p.
- CONJUNTURA ECONÔMICA. Rio de Janeiro: FGV/IBE, v. 35, nº 12, dez. 1981.
- _____. Rio de Janeiro: FGV/IBE, v.13, nº 1, 31/01/1989.
- _____. Rio de Janeiro: FGV/IBE, v.42, nº 9, 15/09/1988.
- COSTA FILHO, S. **O Comportamento da economia Nordeste em decorrência das políticas de ajustamento econômico dos anos 80**. Fortaleza: UFC/CAEN. 1992 (Dissertação de Mestrado).
- FERREIRA, Assuéro. O Nordeste brasileiro, contraponto inacabado da acumulação? **Revista de Economia Política**. São Paulo: Brasiliense, v. 3, nº 3, p.71-87, jul. /set.1983.
- _____. A Dinâmica da expansão industrial recente no Nordeste. **Revista Econômica do Nordeste**. Fortaleza: BNB. V. 14, nº 2, p.219-246. abr. /jun. 1983.
- _____. Elementos estruturais do subemprego no Nordeste brasileiro. **Revista Econômica do Nordeste**. Fortaleza, BNB, nº 4, p.743-759. out./dez. 1982.
- FORUM GAZETA MERCANTIL. **FMI x Brasil: A armadilha da recessão**. São Paulo: 1983, 249p.
- FURUGUEM, Alberto S; PESSÔA, Luís P. de P. & ABE Sotossi. **Dívida Pública Líquida - Evolução 1982/95 e Perspectivas de Curto Prazo**. In: Garantia - Banco de Investimento Garantia S.A. 29/03/1996.
- GIAMBIAGI, Fábio. **Evolução e Custo da Dívida Líquida do Setor Público 1981-1994**. Rio de Janeiro: BNDES, 1996 (Texto para Discussão nº 36).
- GOMES, Gustavo M. *et alii*. **Recessão e desemprego nas regiões brasileiras**. Recife: UFPE/PIMES. 1985. 106p.

- GUARDIA, Eduardo R. **Orçamento Público e Política Fiscal: aspectos institucionais e a experiência recente - 1985/1991**. Campinas: IE/UNICAMP 1992 (Dissertação de Mestrado).
- HARBER, Jr. R. P. O Sistema de incentivos fiscais e o Nordeste: uma análise econométrica. **Revista Econômica do Nordeste**. Fortaleza: BNB. V. 13, nº 4, p. 705-742. Out. /Dez. 1982.
- IBGE. **Censo industrial 1960 - 1970 - 1980 - 1985**. Rio de Janeiro, vários anos.
- _____, **Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar - Tomo 1 : Brasil e Grandes Regiões 1981 a 1989**. Rio de Janeiro: IBGE. Vários anos.
- _____, **Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar - Tomo 4 : Região Nordeste 1981 a 1989**. Rio de Janeiro: IBGE. Vários anos.
- LOPREATO, F. L. C. **Crise de Financiamento dos Governos Estaduais (1980/1988)**. Campinas: IE/UNICAMP, 1993, (Texto para Discussão nº 26).
- MANTEGA, Guido & MORAES, Maria. **Acumulação monopolista e crise no Brasil**. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1979.
- MARANHÃO, Silvio. **A questão Nordeste: estudo sobre a formação histórica, desenvolvimento e processos políticos ideológicos**. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1984.137p.
- MOREIRA, Raimundo. **O Nordeste brasileiro: uma política regional de industrialização**. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1979, 170p.
- NORDESTE - **Análise Conjuntural** Fortaleza: ETENE. V. 27, nº 2, jul./dez. 1989.
- REBOUÇAS. Osmundo E. Crescimento do Nordeste no contexto nacional: fatores condicionantes. **Revista Econômica do Nordeste**. Fortaleza: BNB. v.9, nº 4, p. 453-467. out./dez. 1978.
- SUDENE. **Endividamento dos Estados da Região Nordeste**, Recife, 1988. 95p. (Série Finanças Públicas 2).
- _____. **Produto e Formação Bruta de Capital - Nordeste do Brasil 1965-1989**, Recife, 1990.
- _____. **Agregados Econômicos Regionais: Produto Interno Bruto - Formação de Capital - Consumo do Governo - Nordeste do Brasil 1965-1995**. Recife, 1996.
- _____. **Desempenho Sócio-Econômico da Região Nordeste 1960-97**. Recife, 1998.
- TAVARES, Maria da C. A crise financeira global. **Revista de Economia Política**. São Paulo: Brasiliense, V. 3. nº 2, p. 15-25, abr. /jun. 1983.
- _____. Tendências de globalização do Estado Nacional e seus impactos sobre o Brasil. **Cadernos ANGE - Textos didáticos**, Rio de Janeiro, 1993.
- VARSANO, Ricardo *et alli*, **Uma Análise da Carga Tributária no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, (Texto para Discussão nº 583) ago. /1998.
- VILLELA, Renato. Crise e Ajuste Fiscal nos anos 80: um problema de política econômica ou de economia política? In: **Perspectivas da da Economia Brasileira - 1992**. Brasília: IPEA, 1991.

AS RESTRIÇÕES AO CRESCIMENTO DA ECONOMIA BRASILEIRA NOS ANOS 80

RESTRICTIONS TO BRAZILIAN ECONOMIC GROWTH IN THE 80S

Alcides GOULARTI FILHO¹

RESUMO

O objetivo deste texto é analisar os motivos que levaram restrições ao crescimento doméstico nos anos 80. O argumento central será de que a restrição ao crescimento foi, pelo lado interno, em função da crise fiscal e financeira do setor público, levando ao esgotamento a capacidade do Estado em fomentar canais de financiamento e, pelo lado externo, em virtude dos problemas no Balanço de Pagamentos centrados na transferência líquida de capital. No entanto, esses dois lados apresentam a mesma face da moeda: o problema do endividamento externo.

Palavras-chave: *endividamento externo, crescimento restringido; crise fiscal e financeira.*

ABSTRACT

The objective of this text is to analyze the reasons that led to restrictions to domestic growth in the 80s. The central argument will be that the restriction to the growth was, from the internal side, function of the fiscal and financial crisis of the public sector, and from the external side, function of problems in the balance of payments centered in the liquid transference of capital. Nevertheless, both sides are faces of the same coin, the external debt problem.

Key words: *external debt, growth restriction, fiscal and financial crisis.*

CICLOS ENDÓGENOS DE CRESCIMENTO

No que tange à montagem de um parque industrial integrado e com capacidade de criar sua própria demanda, a economia brasileira

apresentou resultados favoráveis, principalmente, a partir da segunda metade dos anos 50 até o final dos anos 70. Apesar de a industrialização brasileira entrar tardiamente na esfera do desenvolvimento especificamente capitalista,

⁽¹⁾ Doutor em Economia pela Unicamp e professor do Departamento de Economia da UNESC.

conseguiu montar uma estrutura industrial necessária para que, endogenamente, os ciclos de acumulação fossem determinados a partir de suas bases materiais. Na base desta estrutura estava o grande capital estatal, o capital externo e o capital privado nacional (Melo, 1988; Tavares, 1998). A participação estatal explica-se pelo crescente aumento das demandas sociais, pela inércia empresarial e pela incapacidade do setor privado em fazer certos investimentos que demandavam recursos vultosos exigindo, assim, a presença estatal (Lessa, 1982). Além dos investimentos diretos na siderurgia, telefonia, energia, química e transportes, o Estado atuou ativamente na liberação de recursos financeiros de longo prazo para o capital privado. Destaca-se, também, a proteção concedida à indústria brasileira em detrimento dos similares importados.

Durante este período de rápida industrialização, podemos destacar três momentos: o Plano de Metas (1956-62), o “Milagre Econômico” (1968-73) e o II PND - Plano Nacional de Desenvolvimento - (1974-78). O Plano de Metas internalizou a indústria de bens de produção e alterou profundamente os padrões de acumulação, de consumo e, conseqüentemente, o comportamento da sociedade brasileira. O Plano, basicamente, foi financiado com recursos públicos internos (tributos e emissão) e externos (dívida externa). Passado o período recessivo de 1962-67 e as reformas fiscais e financeiras do PAEG (Plano de Ação Econômica do Governo), a economia brasileira começa a entrar num período de grande euforia consumista, consolidando a indústria de bens de consumo duráveis.

Segundo Belluzzo & Mello (1984), durante o Plano de Metas o bloco de inversões “promoveu profundas alterações na estrutura industrial”; já no período de 1968-73 “crescemos à base da estrutura preexistente”. Este último período foi caracterizado pela enorme liquidez internacional, que foi utilizada para financiar os projetos de expansão das transnacionais, elevando o passivo externo privado. Em menor proporção, o Estado

financiava os projetos nacionais e os bancos domésticos, o consumo de duráveis. O ano de 1974 começou mostrando claras tendências de desaceleração das taxas de crescimento. A economia mundial entrou em crise, o padrão tecnológico da segunda revolução industrial tornou-se obsoleto e, para completar, o preço do petróleo disparou. No meio deste “mar revolto”, a economia brasileira apresentava-se como uma “ilha de prosperidade”. Para continuar com o mesmo ritmo de crescimento, manter expectativas, superar a crise e completar o parque industrial brasileiro, em meados de 1974, é apresentado à Nação o II PND (Castro & Souza, 1988). Com o II PND, tardiamente, a economia brasileira deu um salto, internalizando os adventos da segunda revolução industrial. O problema do financiamento foi resolvido com recursos externos. Ao contrário do período anterior, desta vez, foi o setor estatal quem mais captou recursos no exterior, aproveitando a segunda rodada de liquidez internacional.

Chegamos ao final do governo Geisel num clima de final de festa, prontos para tomarmos a “saideira” e iniciarmos a década de 80 com uma longa ressaca pela frente e uma conta enorme para pagar. Os anos 80 foram caracterizados pela longa crise estrutural, que levou os índices de crescimento históricos a patamares inexpressivos.

Onde residia o problema do nosso não-crescimento? O que nos impedia de desenvolvermos uma política industrial competitiva voltada às bases nacionais? O problema tem a mesma raiz? Veremos os dois lados: o interno e o externo.

AS RESTRIÇÕES INTERNAS AO CRESCIMENTO

Após três décadas de consideráveis crescimentos econômicos (em média de 7% ao ano), financiados com recursos externos e públicos, os anos 80 começam dando claros sinais de esgotamento deste padrão de

financiamento. No que tange aos recursos externos, o aumento da liquidez internacional patrocinado pelo eurodólar, a partir de meados dos anos 60, tornou-se a melhor opção para financiar a expansão econômica, no País, das “procissões de milagres”. Além disso, devemos levar em consideração a “atrofia do sistema financeiro nacional”, cujas funções estavam predeterminadas: o Estado financiava projetos industriais de longo prazo via BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico); a construção civil, via BHN (Banco Nacional de Habitação); e a agricultura, via Banco do Brasil; os bancos nacionais financiavam o consumo e o capital de giro (Carneiro, 1991). A atrofia do sistema financeiro nacional é característica de um país que, tardiamente, desenvolveu suas forças endógenas de crescimento, cuja acumulação se dá horizontalmente com a multiplicação de casas bancárias sem aporte financeiro capaz de financiar projetos de longo prazo.

Segundo Cruz (1984), de 1969 a 1973, a dívida externa bruta deu um salto de 4,4 bilhões de dólares para 12,6 bilhões de dólares e de 1974 a 1979 o salto foi de 17,2 para 49,9 bilhões de dólares. Cruz destaca que a demanda por recursos externos não se deu em virtude de resolver o problema de “hiato de recurso”, ou seja, para cobrir o saldo negativo da balança comercial. Na verdade, na primeira fase, o endividamento foi em função da disponibilidade de liquidez internacional, que coincide com o ciclo expansivo interno. A demanda por crédito do setor privado, em parte, foi sendo suprida com recursos externos, que eram facilitados pelo sistema de financiamento e pelo arcabouço institucional, sobretudo com a aprovação da Lei 4.131/62 e a Resolução do Banco Central nº 63/69. Na verdade, somente no período 1974-76 que fazia jus à entrada de recursos para financiar o saldo comercial motivado pela recessão mundial, pelo aumento do preço do petróleo e pela expansão interna que demandava mais bens e insumos importados. Há de se ressaltar que, a partir de 1975, começou o segundo ciclo de liquidez internacional, desta

vez proporcionada pelos petrodólares que ofereciam pomposas taxas de juros flutuantes. Estávamos entrando no II PND e o fantasma do financiamento a longo prazo continuava a nos rondar. Nesta fase, as empresas estatais assumem a liderança do processo, tornando-se as maiores captadoras de recursos externos.

As finanças públicas começam a ser corroídas, justamente, com a entrada de divisas. A partir de 1974, com a aceleração do processo inflacionário, o governo passa a emitir título para evitar a monetização da economia; com isto, neutralizava os efeitos expansionistas da moeda. Este mecanismo forçava o aumento das taxas de juros, que puxava a economia para o desaquecimento, fazendo encolher as receitas governamentais. Este processo começa a apresentar uma forma mais acabada no final da década de 70, tornando as bases de financiamento a longo prazo cada vez mais frágeis e escassas. O processo inflacionário vai se retroalimentando em consequência da fragilidade financeira do setor público e das incertezas em relação à política cambial - que passava por constantes desvalorização e que passava a assumir posição de indexador referencial - e à correção monetária - que evitava a dolarização.

Os anos 80 começam com um profundo otimismo por parte do ministro e “mago” das finanças Delfim Netto: “Preparem as máquinas e os arados: vamos crescer”. Essa era a tônica do seu discurso de posse, no final de 1979. A questão era saber com que recursos iriam crescer. A entrada de dinheiro novo servia apenas para saldar compromissos atrasados e o caixa do governo estava na sola. A solução, talvez, seria partir para uma política monetária mais frouxa; porém, diante de um quadro inflacionário galopante, emitir moeda seria uma ofensa para nossos monetaristas de plantão. A despeito do caótico quadro econômico internacional, o ministro Delfim aplicou doses heterodoxas na economia, que resultaram no crescimento de 9,2% do PIB em 1980 e que cedo levou “trombadas”: a recessão do período 1981-83, com queda média de -2,3% do PIB.

A recessão, em parte, amenizou o problema do Balanço de Pagamentos com a queda nas importações.

No período 1979-82, a economia mundial passou por uma nova recessão e podemos destacar os seguintes pontos: o segundo choque no preço do petróleo, a elevação unilateral das taxas de juros norte-americanas (diplomacia do dólar forte) e a moratória mexicana. Esse quadro recessivo e de mudanças fez aumentar o passivo externo dos países devedores, levando à deterioração as relações de trocas. No caso brasileiro, no período 1979-82, a dívida líquida externa duplicou, elevando os encargos externos para 18,3 bilhões de dólares contra um déficit na balança comercial de 2,8 bilhões de dólares. Nesse período, entrou dinheiro novo apenas para renegociar dívidas e encargos passados. Segundo Baer (1993), “a crise se explicitou quando o serviço da dívida externa, numa clara situação de *Ponzi finance*, sofreu restrições de refinanciamento por parte dos credores privados internacionais. Como o Estado era responsável por aproximadamente 70% do passivo acumulado até então, o corte do refinanciamento internacional criou simultaneamente um problema cambial e de financiamento do setor público (grifo da autora)”.

Pelo lado interno, a recessão do período 1981-83 agravou ainda mais as finanças públicas por meio do lançamento de títulos públicos, sendo que um dos objetivos era financiar o setor público. A demanda por títulos do governo é condicionada pelo diferencial de lucro na esfera produtiva e na esfera financeira. Para que a esfera financeira seja mais atraente, necessariamente, a remuneração via juros deve ser mais atrativa do que a do setor produtivo. Resumindo: as taxas de juros devem ser elevadas. Com isso, criou-se um mecanismo que retroalimentava a dívida e a recessão via juros altos. A recessão promovia a queda na arrecadação e para contribuir com o problema fiscal, neste período recessivo, o governo concedeu vários subsídios para o setor exportador (apesar de alguns cortes, muitos subsídios continuaram e outros foram criados). Pelo lado

externo, o outro objetivo do lançamento de títulos era a compra de divisas para saldar compromissos externos e fazer reserva. Era um círculo vicioso que se retroalimentava. Essa política de financiamento do setor público agravou-se ainda mais na segunda metade dos anos 80, pois a dívida interna crescia sem parar - o pagamento do serviço da dívida externa continuou a ser cumprido, salvo um breve período de moratória entre 1986 e 1987 - a recessão derrubava a receita e a sonegação aumentava de forma exponencial. Todo o esforço de ajuste fiscal era inócuo, o saldo primário servia apenas para cobrir parte do déficit operacional. Associado a esse ambiente recessivo, a inflação contribuía ainda mais para aumentar as incertezas dos agentes, minando o ambiente de expectativas favoráveis. Os setores que apresentaram algum desempenho positivo - tipo alimentos industrializados, papel e celulose - não tinham capacidade de alavancar o crescimento econômico e aumentar a receita (Baer, 1993).

Com essa crise fiscal e financeira, o Estado enfraqueceu-se e ficou engessado, o que impossibilitava a articulação de qualquer política industrial que demandasse financiamento a longo prazo. O Estado passou a gerenciar a crise relegando a planos inferiores as políticas de desenvolvimento.

AS RESTRIÇÕES EXTERNAS AO CRESCIMENTO

O problema da restrição externa ao crescimento doméstico sempre rondou a economia brasileira na sua trajetória de industrialização. No período de 1933-55, os limites técnicos e financeiros, associados à limitada capacidade de importar, imprimiram uma industrialização restringida à economia brasileira. Somente com a implantação do núcleo dinâmico de bens de produção, pós-55, é que a indústria brasileira passou a desenvolver ciclos endógenos de acumulação (Mello, 1988; Tavares, 1998). Nos anos do “Milagre”, a problemática do

financiamento foi aparentemente resolvida com o endividamento externo, cujos recursos eram captados, na sua maioria, pelas empresas transnacionais. No II PND, o endividamento externo novamente financiou em parte a expansão dos projetos estatais. Até o final dos anos 70, o Brasil era um receptor líquido de capitais. Com o aumento brutal do preço do petróleo - primeiro em 1973 e depois em 1979 -, com o fechamento dos canais de financiamento externo para a periferia, com o aumento brutal dos juros internacionais no início dos 80 e com o pagamento dos compromissos assumidos no exterior, novamente, o fantasma da restrição externa ao crescimento doméstico volta a assolar o País.

Há de se ressaltar que, o primeiro aumento do preço do petróleo em 1973, a expansão patrocinada pelo II PND e a recessão mundial causaram déficit considerável na balança comercial brasileira na segunda metade da década. Uma das metas do II PND era justamente reverter a dependência de derivados energéticos através de investimentos no setor energético, com destaque para a Petrobrás.

No primeiro ano do governo Figueiredo, o ministro Delfim Netto promove um crescimento fora da realidade brasileira e mundial. Tanto é verdade que, no ano seguinte esbarramos numa profunda recessão. Com os cofres vazios e sem dinheiro novo no mercado mundial para financiar nosso déficit corrente, o eixo da política muda para o incentivo às exportações, já que a evasão de divisas era considerável, especialmente com os aumentos escorchantes dos juros da dívida externa. O diagnóstico era que somente resolvendo o problema externo, por meio de superávit comercial, conseguiríamos eliminar os entraves para o crescimento doméstico. As medidas adotadas foram amargas e recessivas: desvalorização cambial, aumento dos juros, restrição orçamentária e corte de subsídios. O choque ortodoxo aplicado pelo Sr. Delfim levou a uma queda de - 4,4% do PIB em 1981.

Em 1981, a balança comercial começa a ser revertida, gerando superávit de 1,2 bilhões de dólares, de 0,78 bilhões de dólares em 1982, de

6,4 bilhões de dólares em 1983 e o megasuperávit, não esperado, de 13 bilhões de dólares em 1984. Na análise do ministro, o ajuste recessivo e as mudanças nos preços relativos fizeram as exportações se tornarem as impulsionadoras do crescimento econômico em 1984 (5,3%) e em 1985 (8,0%). Assim, “o *drive* exportador substituiria o ciclo endógeno como fonte do crescimento” (Carneiro, 1993; Netto, 1984).

Castro & Souza (1988) e Souza (1991) partem do pressuposto de que a reversão da balança comercial não pode ser analisada somente à luz das políticas econômicas adotadas no início da década, deve-se buscar na verdade está reversão “estratégia de 74”, ou seja, nas mudanças estruturais que estavam explícitas no II PND: substituir importados e reverter a pauta de exportação, dando ênfase aos manufaturados e semi-manufaturados. Segundo os autores, o superávit comercial poderia ser considerado estrutural, pois o crescimento dos anos de 1984 e 1985 em nada alterou a balança comercial. Dito de outra forma: a expansão deste dois anos não deslocou os excedentes exportáveis nem fez aumentar as importações. Com isso, chegam à conclusão que, mesmo utilizando a capacidade ociosa, a restrição externa ao crescimento estava superada.

Triste engano, pois o II PND deslocou a restrição estrutural em grau e não em natureza. O que Castro & Souza não perceberam foi que o aumento espantoso das exportações, em parte, estava associado ao virtuoso crescimento dos EUA pós-83. A expansão promovida pelo Plano Cruzado, em 1986, mostrou que o problema externo ainda não estava superado. Com o aquecimento do consumo interno, o excedente exportável foi deslocado para atender à demanda doméstica e quase chega ao limite de gerar novos déficits no final de 1986. Segundo Carneiro (1993), “o decréscimo do saldo observado entre meados de 1986 e 1987, num contexto de aceleração cíclica, resulta na sua maior parte da redução das exportações. Quando ocorre a involução da absorção doméstica, a partir de

meados de 1987, é o crescimento das exportações que explica a recuperação do superávit". Carneiro conclui que "a partir de meados da década as oscilações do superávit comercial, em função das flutuações da absorção doméstica, são predominantemente determinadas pelas variações das exportações". Com relação ao câmbio, Carneiro aponta que, para gerar saldo comercial, não adianta apenas mexer no câmbio, o problema é estrutural, de base produtiva e além do mais, necessariamente, temos que conter a demanda doméstica e as importações. A necessidade de gerar divisas evita a valorização cambial e torna o dólar ainda mais forte, fazendo a moeda norte-americana assumir posição de principal indexador da economia. Ou seja, numa economia subdesenvolvida, com restrição externa, a taxa de câmbio torna-se referência essencial para reajustar os preços.

O problema era que a restrição externa não é somente causada pelos resultados negativos da balança comercial, devemos também olhar para a conta serviço, na qual estão embutidos os juros pagos da dívida externa. Em média, foram enviados para o exterior, em forma de juros, 10 bilhões de dólares ao ano, durante a década de 80. Foi uma verdadeira sangria de capitais. O Brasil – e, por extensão, a América Latina - que se constituiu nos anos 50, 60 e 70 como receptor de capitais (produtivo e financeiro), passou a ser exportador líquido de capitais através da conta juros. Esse problema criou uma restrição ao crescimento da economia brasileira nos anos 80 por dois lados: externo e interno. Pelo lado externo, não crescemos porque as fontes de financiamento externo estavam fechadas para a periferia. Além disso, deveríamos gerar saldo comercial positivo para cobrir a conta corrente, que era deficitária por causa dos juros. Pelo lado interno, não crescemos basicamente por dois motivos centrais: primeiro, em função da crise fiscal e financeira do Estado promovida pela ciranda financeira, que captava divisas dos exportadores com o objetivo de saldar os compromissos externos. Além disso, a ciranda

financeira refinancia a própria dívida. Segundo, em virtude da queda nas receitas, resultado da longa estagnação. Ambos os motivos fizeram com que o Estado perdesse a capacidade de financiar políticas de desenvolvimento. Também poderíamos acrescentar o ambiente de radical incerteza promovido pelas variáveis macroeconômicas, tais como: câmbio, juros e nível de preços. Esse ambiente inibia qualquer expectativa favorável ao retorno dos investimentos, impossibilitando o governo de criar um estado de confiança aos investidores. Esses dois problemas, o interno e o externo, mostram a mesma face: o endividamento externo.

Esse mesmo cenário se repõe nos anos 90 com a desvalorização cambial e a abertura comercial, que se dá da seguinte forma: para ter poder de fogo para intervir no mercado cambial com o objetivo de manter o dólar valorizado, o governo mantém taxas de juros elevadas com o intuito de atrair capital forâneo. A entrada de dólar mantém as reservas elevadas. Além disso, necessariamente o governo deve ter reservas elevadas para poder financiar as importações que estão elevadas em consequência da sobrevalorização e da redução das alíquotas de importação. Se o governo reduz as taxas de juros, há um aquecimento interno da demanda, fazendo aumentar as importações e deslocar o excedente exportável para atender ao mercado interno, elevando o déficit comercial. Conseqüentemente, há uma queda nas reservas por dois motivos: aumento do déficit comercial e queda no fluxo de capitais. Com queda na reserva, o poder de fogo do governo de intervir no mercado cambial é abalado, criando risco de desvalorização. A desvalorização pode reverter as expectativas na estabilização dos preços e reintroduz a indexação ancorada no câmbio. É a volta da inflação, que se dá por causa da reversão das expectativas e da incerteza radical em relação aos ganhos futuros reindexando a economia e não por causa do déficit público, da emissão monetária ou dos juros.

A restrição ao crescimento doméstico com o Plano Real foi dada pela sobrevalorização

e pela abertura comercial, que têm ecos no endividamento externo, via empréstimos de curto prazo proporcionado pela desregulamentação financeira e pelos juros altos.

REFERÊNCIAS

- BAER, Mônica. **O rumo perdido**: a crise fiscal e financeira do Estado brasileiro. São Paulo: Paz e Terra, 1993.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello & MELLO, João Manuel Cardoso de. Reflexões sobre a crise atual. *In*: BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello & COUTINHO, Renata. **Desenvolvimento capitalista no Brasil**: ensaios sobre a crise. 3ª ed., São Paulo: Brasiliense, 1984.
- CARNEIRO, Ricardo. **Crise, estagnação e hiperinflação**: a economia brasileira nos anos 80. Campinas: IE/UNICAMP, 1991 (Tese de Doutorado).
- _____. Crise, ajustamento e estagnação: a economia brasileira no período 1974-89. *In*: **Economia e Sociedade**. Campinas: IE/UNICAMP, nº 2, agosto 1993.
- CASTRO, Antonio Barros de & SOUZA, Francisco Eduardo Pires de. **A economia brasileira em marcha forçada**. 2ª ed., São Paulo: Paz e Terra, 1988.
- CRUZ, Paulo Davidoff. **Dívida externa e política econômica**: a experiência brasileira nos anos setenta. São Paulo: Brasiliense, 1984.
- LESSA, Carlos. **Quinze anos de política econômica**. 3ª ed., São Paulo: Brasiliense, 1982.
- MELLO, João Manuel Cardoso de. **O capitalismo tardio**: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira. 7ª ed., São Paulo: Brasiliense, 1988.
- NETTO, Antonio Delfim. **Mudanças estruturais da economia no governo Figueiredo**. Brasília: Seplan, 1984.
- SOUZA, Francisco Eduardo Pires de. **Um estudo sobre o problema do ajustamento do Balanço de Pagamentos**: teoria e experiência brasileira nos anos 80. Campinas: IE/UNICAMP, 1991 (Tese de Doutorado).
- TAVARES, Maria da Conceição. **Acumulação de capital e industrialização no Brasil**. Campinas: IE/UNICAMP, 1998.

NORMAS PARA PUBLICAÇÃO DE TRABALHOS NA REVISTA CADERNOS DA FACECA

1. TIPOS DE TRABALHOS

a) Artigos

Reflexões teóricas, revisões, relatos de pesquisas, traduções autorizadas pelos autores até (20 páginas)

b) Opiniões

Textos breves contendo ponto de vista sobre assuntos relevantes (até 3 páginas)

c) Resenha

Apresentação e análise de livros publicados na área (até 3 páginas)

2. APRESENTAÇÃO DOS TRABALHOS

- Os trabalhos devem ser abordados dentro das áreas de Economia, Administração e Ciências Contábeis
- Não devem ter sido apresentados na íntegra, em nenhum outro veículo de informação (exceto em Anais de Congresso)
- Podem ser de autoria individual ou conjunta, devendo o(s) autor(es) indicar qualificação profissional e título acadêmico, no rodapé da 1ª página
- Introduzir Resumo e Abstract de exatamente 10 linhas (ABNT NBR 6028)
- Introduzir Palavras-Chave (ABNT NBR 6022)
- Espaço entre linhas 1,5; letra arial 12; margem esquerda 3,0; margem direita 2,5; superior 3,0; inferior 3,0
- Legenda bibliográfica de acordo com ABNT NBR 6026
- Notas de rodapé e citações no texto de acordo com ABNT

3. OUTRAS ORIENTAÇÕES

- Enviar o trabalho por e-mail (cea@puc-campinas.edu.br). Se entregue pessoalmente ou pelo correio, enviar para Centro de Economia e Administração A/C Conselho Editorial da Revista Cadernos da FACECA, apresentando o trabalho impresso (1 via) e no disquete em Word for Windows
- O autor recebe 5 exemplares da Revista
- O autor recebe correspondência informando da seleção ou não do trabalho pelo Conselho Editorial

GUIDELINES FOR SUBMISSION OF MANUSCRIPTS TO CADERNOS DA FACECA

1. KINDS OF PAPERS

a) **Articles**

Theoretical reflections, reviews, research reports, translations authorized by the authors (up to 20 pages)

b) **Opinions**

Brief texts expressing viewpoints about relevant subjects (up to 3 pages)

c) **Summaries**

Presentation and analysis of books concerning to subjects (up to 3 pages)

2. MANUSCRIPT PRESENTATION

- Paper contents shall be in the areas of Economics, Management and Accounting Science
- Papers shall not have been completely published by any other information vehicle (except for Congress Proceedings)
- Authors may be individuals or groups, the author(s) must inform professional qualification and academic titles at bottom of 1st page
- Include an Abstract of exactly 10 lines (ABNT NBR 6028)
- Include Key Words (ABNT NBR 6022)
- Line Spacing: 1,5; Font: arial 12; Edge sizes: left 3,0 cm; right 2,5 cm; top 3,0 cm; bottom 3,0 cm
- Bibliographic references according to ABNT NBR 6026
- Text bottom notes and quotations according to ABNT

3. OTHER GUIDELINES

- Send paper (Word for Windows file) attached to e-mail (cea@puc-campinas.edu.br). If delivered by mail or directly send to Centro de Economia e Administração A/C Conselho Editorial da Revista Cadernos da FACECA, printed (1 copy) and on diskette (Word for Windows file)
- The author will receive 5 copies of the Magazine
- The author will be notified about approval or not of his paper by the Editorial Board.

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE CAMPINAS

GRÃO-CHANCELER

Dom Gilberto Pereira Lopes

MAGNÍFICO REITOR

Prof. Pe. José Benedito de Almeida David

VICE-REITOR

Prof. Pe. Wilson Denadai

PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO

Prof. Jamil Cury Sawaya

PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO

Profa. Dra. Vera Sílvia Marão Beraquet

PRÓ-REITORIA DE EXTENSÃO E ASSUNTOS COMUNITÁRIOS

Profa. Dra. Carmen Cecília de Campos Lavras

PRÓ-REITORIA DE ADMINISTRAÇÃO

Prof. Antonio Sérgio Cella

CENTRO DE ECONOMIA E ADMINISTRAÇÃO

DIRETOR

Prof. Maurício de Oliveira

DIRETOR ADJUNTO

Prof. José Homero Adabo

DIRETOR DA FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Prof. Dr. Cândido Ferreira da Silva Filho

DIRETOR DA FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO

Prof. Paulo Antonio da Graça Lima Zuccolotto

DIRETOR ASSOCIADO DA FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO

Prof. Dr. Ralph Santos da Silva

DIRETOR DA FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Prof. Dr. Gideon Carvalho de Benedicto

COORDENADOR DE MONOGRAFIA

Prof. Dr. Josmar Gilberto Cappa

COORDENADOR DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO

Prof. Gentil Canton

COORDENADOR DO NÚCLEO DE PESQUISA E EXTENSÃO

Prof. Dr. José Eduardo Rodrigues de Sousa

3 Editorial

ARTIGOS/ARTICLES

- 5 Balanço das Negociações Coletivas de Trabalho no Brasil nos anos 90
Balance of Collective Work Negotiations in Brazil, During the 90's
Josmar Cappa
- 19 Demonstração do Valor Adicionado para Universidades Comunitárias e
Organizações do Terceiro Setor
*Value Added Demonstrations for Communitary Universities and Third Sector
Organizations*
José Vicente de Souza Filho
- 33 Riscos Financeiros e Não Financeiros: Uma Proposta de Modelo para Finanças
Financial and Non-Financial Risks: A Financial Model Proposal
Rubens Famá, Ricardo Lopes Cardoso e Octávio Mendonça
- 51 Normas Contábeis Internacionais - Uma Visão para o Futuro
Internacional Accounting Standards - A Future View
Joubert da Silva Jerônimo Leite
- 66 Análise da Economia e das Finanças de Estados e Municípios das Capitais do
Nordeste na Chamada Década Perdida
*Economic and Financial Analisys of Northeastern States and Capitals During the so
Called Lost Decade*
Samuel Costa Filho
- 85 As Restrições ao Crescimento da Economia Brasileira nos Anos 80
Restrictions to Brazilian Economic Growth in the 80's
Alcides Goularti Filho